

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 2023 - 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
1	Tiến sĩ	Đánh giá hiệu quả hoạt động của Ngân hàng thương mại Việt Nam bằng phương pháp phân tích bao dữ liệu (DEA)	Nguyễn Thanh Bình	TS. Phạm Quốc Việt, TS. Nguyễn Ngọc Ánh	Trong giai đoạn 10 năm trở lại đây, hiệu quả hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam luôn được quan tâm, kiểm soát, tái cấu trúc thu nhập và đẩy mạnh khai thác sâu. Các NHTM kinh doanh hiệu quả sẽ giúp hoạt động chất lượng hơn và bền vững góp phần hỗ trợ thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Nhiều nghiên cứu tại Việt Nam về hiệu quả hoạt động của NHTM tập trung vào đánh giá chỉ số với các biến tỷ lệ (mô hình tham số - parametric) như: ROA, ROE, NIM,... được sử dụng làm thước đo đại diện cho hiệu quả hoạt động của NHTM. Nghiên cứu này đánh giá hiệu quả hoạt động của NHTM VN thông qua kết quả ước lượng hiệu quả kỹ thuật của các NHTM bằng phương pháp phân tích bao dữ liệu (DEA) và các yếu tố ảnh hưởng trong đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh, cụ thể: (i) Ước lượng hiệu quả kỹ thuật của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn 2009 – 2021; (ii) Kiểm định kết quả mô hình hồi quy tobit để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kỹ thuật của NHTM VN. Kết quả nghiên cứu cho thấy các NHTM VN đều đạt được hiệu quả kỹ thuật khá cao và có xu hướng thay đổi ngày càng tốt hơn trong giai đoạn nghiên cứu. Quy mô hoạt động ngày càng tăng trưởng đi kèm đó là hiệu quả kỹ thuật cũng dần được cải thiện. Mặc dù hiệu quả kỹ thuật thuần túy đạt cao nhưng hiệu quả quy mô đạt kết quả cao hơn, đóng góp nhiều vào hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Các ngân hàng có xu hướng thay đổi tiến bộ công nghệ ngày một mạnh mẽ hơn, sự thay đổi này đóng góp lớn vào việc nâng cao năng suất giúp cải thiện hiệu quả hoạt động kinh doanh tốt hơn qua các năm. (iii) Từ kết quả nghiên cứu, luận án đề xuất một số hàm ý chính sách về quản trị để cải thiện chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động của các NHTM VN. Từ khóa: Hiệu quả hoạt động, hiệu quả kỹ thuật, DEA, Tobit, ngân hàng thương mại
2	Tiến sĩ	Quản trị rủi ro tài chính và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam	Mai Thị Tuyết Nhung	PGS.TS. Trần Huy Hoàng, TS. Phạm Quốc Việt	Luận án nghiên cứu tác động của quản trị rủi ro tài chính đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam. Dữ liệu được thu thập từ báo cáo tài chính trong giai đoạn 2008-2020. Nghiên cứu của luận án sử dụng phương pháp hồi quy logit, FEM, GMM mô hình dữ liệu bảng động để đánh giá tác động của quản trị rủi ro tài chính đến hiệu quả hoạt động doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cho thấy, quản trị rủi ro tài chính tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam. Đồng thời, kết quả của luận án giúp xác định các yếu tố đòn bẩy tài chính, quy mô, tài sản hữu hình, thanh khoản, thuế và tuổi có ảnh hưởng đến quản trị rủi ro tài chính trong các DN NVV tại Việt Nam. Điều này có ý nghĩa quan trọng đối với cả nhà quản lý, chủ doanh nghiệp lẫn nhà đầu tư. Luận án tìm được bằng chứng thực nghiệm về quản trị rủi ro tài chính làm tăng hiệu quả hoạt động doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam. Các hàm ý chính sách đề xuất khẳng định tầm quan trọng giúp các nhà quản trị doanh nghiệp và hoạch định chính sách có cơ sở vững chắc trong việc xây dựng hiến lược quản trị rủi ro tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Từ khóa: Quản trị rủi ro tài chính, hiệu quả hoạt động, doanh nghiệp nhỏ và vừa, 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
3	Tiến sĩ	Tác động của chính sách tài khóa, tỷ giá và quản trị công đến tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia đang phát triển	Nguyễn Lâm Sơn	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên, TS. Bùi Hữu Phước	Luận án nghiên cứu đồng thời tác động trực tiếp của chính sách tài khóa, tỷ giá và quản trị công, và tác động tương tác của quản trị công và tỷ giá đến tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia đang phát triển và hai nhóm quốc gia có thu nhập trung bình cao và thấp. Nghiên cứu của luận án sử dụng phương pháp GMM hệ thống để đánh giá tác động đồng thời trực tiếp của các nhân tố trên và tương tác của quản trị công và tỷ giá đến tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia đang phát triển trong giai đoạn 2002 đến 2020. Kết quả cho thấy, quản trị công tác động tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế nhưng có tác động cải thiện tỷ giá khi tương tác với tỷ giá tác động đến tăng trưởng kinh tế, tỷ giá tác động tích cực đến tăng trưởng kinh tế, nhưng chính sách tài khóa đã chuyển từ tiêu cực sang tích cực trong mô hình tương tác của quản trị công và tỷ giá tại nhóm các quốc gia có thu nhập trung bình cao. Các quốc gia đang phát triển cần cải thiện hơn chất lượng quản trị công - chất lượng luật lệ, kiểm soát tham nhũng, và tiếng nói và giải trình để cải thiện quả của chính sách tài khóa, thị trường tài chính, ổn định tỷ giá góp phần vào tăng trưởng kinh tế. Từ khóa: Chính sách tài khóa, GMM, quản trị công, quốc gia đang phát triển, tỷ giá, tương tác quản trị công và tỷ giá.
4	Tiến sĩ	Quản trị công ty, cấu trúc vốn và hiệu quả hoạt động doanh nghiệp: Nghiên cứu thực nghiệm từ các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam	Nguyễn Thị Thu Thủy	TS. Nguyễn Văn Thuận, TS. Đặng Thị Ngọc Lan	Từ góc độ lý thuyết đại diện, vai trò giám sát của nội dung quản trị (HDQT) có tầm quan trọng không thể chối cãi. Bởi vì quyết định cuối cùng phụ thuộc vào các lãnh đạo cấp cao nhất, HDQT phải giám sát việc đưa ra quyết định và thực hiện hoạt động của công ty một cách chặt chẽ (Jensen và Meckling, 1976). Theo Wen và ctv (2002), cùng với Berger và Bonaccorsi di Patti (2006), quản trị công ty (QTCT) có ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả của các công ty thông qua các quyết định chiến lược. Đồng thời quyết định liên quan đến cấu trúc vốn là một phần quan trọng của việc thực hiện các chiến lược (David, 2008). Việc quyết định về cấu trúc vốn là một trong những nhiệm vụ cốt lõi trong việc điều hành một doanh nghiệp, bởi vì mục tiêu của quản lý trong tổ chức là tăng hiệu quả. Đặc biệt, các công ty đang phát triển thường cần nguồn vốn và có thể được tài trợ thông qua sự kết hợp giữa nợ và vốn chủ sở hữu (Matari, Swidi, và Fadzil, 2014). Công việc của người quản lý tài chính sẽ là tìm ra sự kết hợp tối ưu của nguồn vốn làm tăng hiệu quả của các cổ đông (Mak và Li, 2001). Nhiều nghiên cứu gần đây chủ yếu tập trung vào (1) quản trị công ty (QTCT) tác động đến hiệu quả hoạt động (Sanjai Bhagat và Brian Bolton (2008); Sabur Mollah và ctv (2012); Jordi Paniagua và ctv (2018);...), (2) quản trị công ty tác động đến đòn bẩy tài chính (Pornsit Jiraporn và ctv (2012); Robert Kieschnick và Rabih Moussawi (2018); YaKai Chang và ctv (2014); S.Buvanendra và ctv (2017);...) và (3) đòn bẩy tài chính tác động đến hiệu quả hoạt động (Mahfuzah Salim và Dr.Raj Yadav (2012); Chaiporn Vithessonthia và Jittima Tonguraib (2015); Erik Devos và ctv (2017); Victor M. González (2013)). Chỉ một số nghiên cứu cho thấy tác động gián tiếp của quản trị công ty đến hiệu quả như, nghiên cứu của Umawadee Detthamronga và ctv (2017) chỉ ra tác động gián tiếp của quy mô ban kiểm soát đến hiệu quả của các công ty lớn ở Thái Lan thông qua cấu trúc vốn hay Kassim và ctv (2013) cấu trúc vốn làm trung gian tác động của thành viên HDQT độc lập đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Hơn nữa, có thể thấy mô hình quản trị không giống nhau ở các nước trên thế giới. Chẳng hạn như mô hình quản trị một cấp (one-tier board model) được áp dụng ở Mỹ, ngược lại mô hình quản trị hai cấp (two-tier board model) được sử dụng ở các nước như Đức. Ở Việt Nam, theo luật doanh nghiệp 2005, thì mô hình quản trị nội bộ của công ty cổ phần xét một cách toàn diện không phải là mô hình quản trị một cấp theo mô hình luật công ty Anh-Mỹ, cũng không phải là mô hình hai cấp của luật Đức. Nó có vẻ là cấu trúc mang tính pha trộn giữa hai mô hình nói trên. Luật và các quy định được cho là đóng vai trò hình thành các hành vi của công ty. Không giống như ở Mỹ nơi mà các doanh nghiệp phải tuân thủ các luật và các quy định khác nhau ở tiểu bang và liên bang. Hoạt động kinh doanh ở Việt Nam nói chung phải tuân theo luật pháp và quy định quốc gia. Do đó, các công ty Việt Nam sẽ ít phải đối mặt với các luật và quy định khác nhau so với ở Hoa Kỳ tại bất kỳ thời điểm nào. Việt Nam hiện đang tiến gần hơn với các chuẩn mực quản trị công ty trên toàn cầu. Điều này được thể hiện qua việc ra đời văn bản đầu tiên về quy chế quản trị công ty năm 2007 áp dụng cho các công ty niêm yết tại Việt Nam. Năm 2019, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước Việt Nam cũng đã phát hành bộ Quy tắc quản trị công ty dựa trên các

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
5	Tiến sĩ	Nghiên cứu mối quan hệ giữa hình ảnh điểm đến, rào cản du lịch, trải nghiệm và ý định quay trở lại của du khách tại điểm đến du lịch - Trường hợp điểm đến du lịch tỉnh An Giang	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	TS. Nguyễn Xuân Hiệp, PGS.TS. Nguyễn Công Hoan	Nghiên cứu này tìm hiểu mối quan hệ giữa hình ảnh điểm đến, trải nghiệm đáng nhớ, rào cản du lịch và ý định quay trở lại của du khách nội địa đối với điểm đến du lịch tại tỉnh An Giang. Nghiên cứu sử dụng phương pháp hỗn hợp: nghiên cứu định tính và định lượng sơ bộ để kiểm định các thang đo ở giai đoạn đầu và nghiên cứu định lượng chính thức để kiểm định mô hình cấu trúc tuyến tính ở giai đoạn sau. Cụ thể, trong nghiên cứu định tính, dữ liệu được thu thập thông qua phỏng vấn 8 chuyên gia và 02 nhóm du khách (10 người) tham gia thảo luận nhóm; giai đoạn nghiên cứu định lượng sơ bộ, dữ liệu được thu thập thông qua khảo sát 150 du khách nội địa và giai đoạn nghiên cứu định lượng chính thức, dữ liệu được thu thập thông qua khảo sát 351 du khách nội địa. Kết quả nghiên cứu định tính cho thấy một số biến quan sát được điều chỉnh. Kết quả nghiên cứu định lượng sơ bộ thông qua kiểm định độ tin cậy Cronbach's Alpha và phân tích nhân tố khám phá EFA cho thấy rằng tất cả biến quan sát đạt giá trị hội tụ và giá trị phân biệt. Kết quả nghiên cứu định lượng chính thức cho thấy: (1) Rào cản du lịch tác động trực tiếp và ngược chiều đến Hình ảnh điểm đến, Trải nghiệm đáng nhớ của du khách, Ý định quay trở lại; (2) Trải nghiệm đáng nhớ của du khách tác động cùng chiều đến Hình ảnh điểm đến, Ý định quay trở lại; (3) Hình ảnh điểm đến tác động trực tiếp và cùng chiều đến Ý định quay trở lại. Nghiên cứu này giúp các nhà quản trị điểm đến, cán bộ quản lý và phát triển du lịch, cá nhân và tổ chức tham gia cung ứng sản phẩm du lịch có những chính sách và chiến lược kinh doanh phù hợp nhằm thu hút khách du lịch quay trở lại đối với điểm đến du lịch tỉnh An Giang.
6	Tiến sĩ	Nghiên cứu trải nghiệm khách hàng, sự hài lòng khách hàng, giá trị thương hiệu và ý định tiếp tục sử dụng thương mại di động	Lương Văn Quốc	TS. Nguyễn Văn Hiến, TS. Nguyễn Thanh Long	Mục đích của nghiên cứu này nhằm đánh giá tác động của trải nghiệm khách hàng đến giá trị thương hiệu và ý định mua lặp lại trực tuyến của khách hàng cá nhân tại thị trường bán lẻ ở thành phố Hồ Chí Minh (TP.HCM); Xem xét vai trò trung gian của lòng tin và sự hài lòng khách hàng. Phương pháp nghiên cứu hỗn hợp giữa định tính và định lượng được sử dụng. Dữ liệu trong nghiên cứu định tính được thu thập thông qua các cuộc phỏng vấn tay đôi với 5 chuyên gia và thảo luận nhóm với 6 khách hàng thường xuyên mua hàng trực tuyến và không phải là người bán hàng trực tuyến. Dữ liệu trong nghiên cứu định lượng sơ bộ được thu thập qua việc khảo sát 100 khách hàng và dữ liệu trong nghiên cứu định lượng chính thức là 572 khách hàng tại TP.HCM đã từng mua hàng trực tuyến và không phải là người bán hàng trực tuyến, phân tích dữ liệu định lượng bằng phần mềm SmartPLS. Kết quả kiểm định mô hình cấu trúc tuyến tính bằng kỹ thuật PLS-SEM cho thấy có sự tác động trực tiếp và tích cực của trải nghiệm khách hàng, lòng tin và sự hài lòng khách hàng đến giá trị thương hiệu và ý định mua lặp lại trực tuyến. Ngoài ra, trải nghiệm khách hàng còn tác động gián tiếp và tích cực đến giá trị thương hiệu và ý định mua lặp lại trực tuyến thông qua lòng tin và sự hài lòng khách hàng. Giá trị thương hiệu cũng có tác động trực tiếp và tích cực đến ý định mua lặp lại trực tuyến. Về mặt thực tiễn, đơn vị bán lẻ trực tuyến nên tăng cường trải nghiệm tích cực cho khách hàng nhằm gia tăng giá trị thương hiệu và ý định mua lặp lại trực tuyến.
7	Tiến sĩ	Nghiên cứu mối quan hệ giữa động cơ du lịch, hình ảnh điểm đến, sự hài lòng và hành vi tương lai của du khách nội địa. Nghiên cứu trường hợp điểm đến du lịch Đồng Tháp	Huỳnh Quốc Tuấn	TS. Đoàn Liêng Diễm, PGS.TS. Huỳnh Thị Thu Suong	Nghiên cứu nhằm Nghiên cứu mối quan hệ giữa động cơ du lịch, hình ảnh điểm đến, sự hài lòng và hành vi tương lai của du khách nội địa. Nghiên cứu trường hợp điểm đến du lịch Đồng Tháp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
8	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự nhận diện thương hiệu PVOIL của người tiêu dùng tại TP. HCM	Nguyễn Việt Cường	TS. Bảo Trung	Nghiên cứu nhằm mục tiêu xác định một số yếu tố tác động đến nhận biết thương hiệu PVOIL, xây dựng, phát triển, kiểm định các thang đo lường và đánh giá mối quan hệ giữa các yếu tố tác động này đến nhận biết thương hiệu. Đồng thời nghiên cứu kiểm định các giả thuyết và đề xuất những hàm ý chính sách cho nhà quản trị nhằm gia tăng sự nhận biết thương hiệu PVOIL. Trên cơ sở lý thuyết về thương hiệu, nhận biết thương hiệu được tổng hợp từ các cuộc nghiên cứu trong nước và trên thế giới, khung nghiên cứu được hình thành với 5 yếu tố chính tác động đến nhận biết thương hiệu PVOIL, bao gồm: (1) tiếp thị truyền miệng, (2) hoạt động tài trợ, (3) truyền thông tiếp thị, (4) hoạt động phân phối và (5) uy tín thương hiệu. Nghiên cứu định tính gồm 10 khách hàng để phát triển và điều chỉnh các thang đo cho phù hợp với đặc thù ngành xăng dầu tại Việt Nam, đặc biệt là thị trường khu vực thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu định lượng được thực hiện tiếp theo với mẫu gồm 330 khách hàng nhằm kiểm định thang đo và các giả thuyết nghiên cứu. Kết quả kiểm định thang đo cho thấy các thang đo đều đạt độ tin cậy cho phép, nhóm các biến quan sát thành 6 nhóm mới đạt giá trị hội tụ và giá trị phân biệt. Kết quả của phép kiểm định hồi quy tuyến tính đã ủng hộ 6 trong số 6 giả thuyết nghiên cứu, trong đó các yếu tố được đánh giá tác ảnh hưởng mạnh đến nhận biết thương hiệu: (1) uy tín thương hiệu có tác động mạnh nhất đến nhận biết thương hiệu, kế đến là các yếu tố (2) hoạt động phân phối và (3) tiếp thị truyền miệng. Kết quả nghiên cứu góp phần cung cấp cho doanh nghiệp về kết quả đo lường mức độ đánh giá của khách hàng về các yếu tố tác động đến nhận biết thương hiệu PVOIL tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh. Từ đó, doanh nghiệp có những chiến lược cụ thể hóa nhằm nâng cao mức độ nhận biết của khách hàng, cũng như hỗ trợ hoạch định, xây dựng và phát triển thương hiệu theo hướng tối ưu. Từ khóa: marketing, thương hiệu, nhận biết, uy tín, phân phối, truyền miệng, tài trợ, PVOIL, xăng dầu.
9	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến quyết định mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng tại ngoại ô Tp.HCM	Phạm Thị Ngọc Đình	TS. Lê Thị Giang	Để góp phần nâng cao niềm tin và gia tăng tần suất mua hàng của người tiêu dùng tại ngoại ô Thành Phố Hồ Chí Minh trong hoạt động thương mại điện tử, tác giả đã quyết định lựa chọn đề tài: “Các yếu tố tác động đến quyết định mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng tại ngoại ô Thành Phố Hồ Chí Minh” nhằm các mục tiêu cụ thể như sau: - Xác định các yếu tố tác động đến quyết định mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng tại ngoại ô Thành Phố Hồ Chí Minh; - Đo lường mức độ tác động của các yếu tố đến quyết định mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng tại ngoại ô Thành Phố Hồ Chí Minh; - Đề xuất một số hàm ý nhằm gia tăng quyết định mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng tại ngoại ô Thành Phố Hồ Chí Minh; hàm ý quản trị cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ mua sắm trực tuyến tại thị trường TP.HCM nhằm mục đích nâng cao khả năng phục vụ, thỏa mãn nhu cầu khách hàng và đạt hiệu quả cao trong kinh doanh. Nghiên cứu định tính nhằm mục đích thu thập một sự hiểu biết sâu sắc về các yếu tố tác động đến quyết định mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng tại ngoại ô thành phố Hồ Chí Minh. Trọng tâm của nghiên cứu này là nghiên cứu định lượng (điều tra thực nghiệm thông qua bảng khảo sát người tiêu dùng thường xuyên mua sắm trực tuyến) với mục đích kiểm định mô hình và các giả thuyết nghiên cứu để phân tích kết quả nhằm đưa ra giải pháp và kiến nghị về các yếu tố tác động đến quyết định mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng tại ngoại ô thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 5 yếu tố ảnh hưởng quyết định mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng tại ngoại ô Thành Phố Hồ Chí Minh gồm: (1) Giá cả, (2) Tính tiện lợi, (3) Ảnh hưởng xã hội, (4) Danh tiếng Website, (5) Sự tin tưởng. Kết quả nghiên cứu là cơ sở cho các cấp lãnh đạo và các nhà hoạch định chiến lược đối với lĩnh vực bán hàng trực tuyến lựa chọn giải pháp phù hợp để đem lại hiệu quả kinh doanh tốt nhất trong lĩnh vực kinh doanh TMĐT nhiều tiềm năng này. Từ khóa: Giá cả, Tính tiện lợi, Ảnh hưởng xã hội, Danh tiếng Website, Sự tin tưởng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
10	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định chọn mua xăng sinh học E5 của người tiêu dùng tại tỉnh Long An.	Đinh Văn Quyền	TS. Đoàn Ngọc Phúc	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định chọn mua xăng sinh học E5 của người tiêu dùng tại tỉnh Long An
11	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của Ngân hàng TMCP Á Châu	Lương Văn Thuận	TS. Đoàn Liêng Diễm	Nghiên cứu nhằm kiểm định tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của ngân hàng ACB, từ đó đề xuất các hàm ý quản trị nhằm hoàn thiện và nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng ACB. Nghiên cứu định tính với mục tiêu là tìm hiểu, khảo sát về khái niệm của các nhân tố nghiên cứu, bao gồm: phong cách lãnh đạo trao quyền, hành vi làm việc chủ động và sự sáng tạo của nhân viên. Nghiên cứu định tính được thực hiện thông qua kỹ thuật phỏng vấn nhóm với các chuyên gia đang công tác tại ngân hàng ACB để điều chỉnh mô hình, thang đo. Nghiên cứu định lượng với mục tiêu là phát triển và sử dụng mô hình toán học, lý thuyết hoặc các giả thuyết có liên quan trực tiếp tới các đối tượng được nghiên cứu. Nghiên cứu định lượng được thực hiện bằng cách khảo sát thực tế và thu về được 200 mẫu khảo sát của CBNV đang làm việc tại ngân hàng ACB ở TP.HCM, kết quả xử lý thu về 200 phiếu hợp lệ. Các kỹ thuật như thống kê mô tả mẫu khảo sát, kiểm định độ tin cậy của thang đo Cronbach's Alpha, phân tích EFA, phân tích tương quan và hồi quy được sử dụng phân tích thông qua mềm SPSS. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 3 nhân tố có tác động đến năng lực cạnh tranh của ngân hàng cụ thể như sau “Năng lực quản trị điều hành và trình độ đội ngũ quản lý, Chất lượng nhân sự và khả năng thu hút nguồn nhân lực, Sản phẩm dịch vụ đa dạng thoả mãn khách hàng” ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của ngân hàng ACB. Kết quả này được thảo luận để làm cơ sở cho các hàm ý quản trị nhằm hoàn thiện và nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng TMCP ACB. Từ kết quả nghiên cứu giúp gợi mở cho các lãnh đạo ngân hàng TMCP ACB xây dựng và hoàn thiện các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của ngân hàng mình, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng ACB với các ngân hàng TMCP khác ở Việt Nam.
12	Thạc sĩ	Các tiêu chí cốt lõi ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ Logistics hàng không tại TP. HCM	Bùi Duy Toàn	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Nghiên cứu thực hiện nhằm mục đích đo lường “Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ Logistics hàng không tại thành phố Hồ Chí Minh của các công ty xuất nhập khẩu tại thành phố Hồ Chí Minh”; Nhằm đánh giá mức độ tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến ý định lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ Logistics hàng không tại thành phố Hồ Chí Minh của các công ty xuất nhập khẩu tại thành phố Hồ Chí Minh; Đề xuất các hàm ý quản trị cho các nhà cung cấp dịch vụ Logistics hàng không tại thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả kiểm định thang đo Cronbach's Alpha cho thấy các nhân tố độc lập và nhân tố phụ thuộc có độ tin cậy tốt. Có 31 biến quan sát được sử dụng trong bước phân tích nhân tố khám phá EFA. Và cuối cùng là phân tích hồi quy tuyến tính bội. Nghiên cứu cũng đã đánh giá được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố ảnh hưởng đến ý định lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ Logistics hàng không tại thành phố Hồ Chí Minh của các công ty xuất nhập khẩu tại thành phố Hồ Chí Minh. Từ khóa: quyết định lựa chọn, Logistic hàng không, Hồ Chí Minh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
13	Thạc sĩ	Nghiên cứu mức độ hài lòng của người nộp thuế đối với dịch vụ nộp thuế điện tử tại chi cục thuế Gò Vấp	Đỗ Thị Khánh Việt	TS. Lê Quang Huy	Hiện tại, công nghệ thông tin đóng vai trò rất quan trọng không thể thiếu trong công tác quản lý thuế và việc ứng dụng công nghệ thông tin hay là giao dịch điện tử cũng mang lại hiệu quả cao trong cải cách quản lý thuế, đã tiết kiệm chi phí tuân thủ của người nộp thuế và chi phí quản lý của cơ quan thuế, từ đó giảm thiểu sự tương tác giữa cơ quan thuế và người nộp thuế, đồng thời giúp người nộp thuế giảm bớt tình trạng bị ảnh hưởng kế hoạch nộp thuế bởi cơ quan Thuế hoặc Ngân hàng. Ngoài ra, giao dịch điện tử nhanh chóng và thuận tiện hơn so với giao dịch truyền thống. Nhờ sự hỗ trợ của các thiết bị thông minh và các kênh thanh toán đa dạng, người nộp thuế có thể dễ dàng kết nối và nộp thuế bất kể khoảng cách địa lý, thời gian nào. Xuất phát từ thực tiễn trên, tác giả chọn đề tài “Nghiên cứu mức độ hài lòng của người nộp thuế đối với dịch vụ Nộp thuế điện tử tại Chi cục Thuế Gò Vấp” làm luận văn thạc sĩ của mình. Đề tài đi sâu vào nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người nộp thuế về chất lượng dịch vụ nộp thuế điện tử và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ nộp thuế điện tử trên địa bàn quận Gò Vấp. Đề tài nghiên cứu sử dụng cả hai phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng. Đề tài nghiên cứu này có một số ý nghĩa thực tiễn đối với Chi cục Thuế, giúp Ban lãnh đạo Chi cục Thuế xác định và nắm bắt được các nhân tố tác động tới chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của người nộp thuế về dịch vụ nộp thuế điện tử của cơ quan thuế trên địa bàn quận. Từ đó tập trung tốt hơn trong việc đưa ra các giải pháp cải thiện chất lượng nộp thuế điện tử và phân bổ các nguồn lực sao cho phù hợp để nâng cao chất lượng dịch vụ ngày càng tốt hơn. Từ khóa: Thuế điện tử, sự hài lòng của doanh nghiệp, chất lượng dịch vụ
14	Thạc sĩ	Nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam	Nguyễn Văn Hiếu	TS. Nguyễn Văn Vện	TÓM TẮT LUẬN VĂN Luận văn đã trình bày thực trạng thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam thông qua hệ thống ngân hàng thương mại tại Việt Nam, đồng thời luận văn cũng xác định các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam đó là các Hình ảnh trực quan, khả năng đáp ứng, năng lực phục vụ, độ tin cậy, hệ thống hỗ trợ. Luận văn cũng tiến hành phân tích các tiêu chí, dựa trên kết quả phỏng vấn 204 khách hàng ở các ngân hàng thương mại. Trên cơ sở đó luận văn đưa ra một số giải pháp sau đây để nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt ở việt nam. Từ khóa: Thanh toán không dùng tiền mặt, phân tích hồi quy, phân tích nhân tố
15	Thạc sĩ	Rủi ro hoàn thuế Giá trị gia tăng tại Chi cục Thuế khu vực Tân Uyên tỉnh Bình Dương	Nguyễn Tố Quyên	PGS.TS. Nguyễn Ngọc Hùng	Đề tài tập trung vào khai thác thông tin của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Phú Yên bởi vì đây là nhóm khách hàng có nhu cầu vay vốn cao với các khoản vay tương đối lớn và khả năng xảy ra RRTD Doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng cao hơn so với nhóm khách hàng khác. Nghiên cứu này không những có ý nghĩa về mặt lý luận trong việc xác định cơ sở khoa học về đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến RRTD Doanh nghiệp nhỏ và vừa mà còn có giá trị thực tiễn lớn vì là một trong những cơ sở để tìm ra các giải pháp nhằm hạn chế RRTD Doanh nghiệp nhỏ và vừa cho Agribank chi nhánh hội sở Phú Yên

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
16	Thạc sĩ	Rủi ro hoàn thuế Giá trị gia tăng tại Chi cục Thuế khu vực Tân Uyên tỉnh Bình Dương	Nguyễn Hoàng Anh	PGS.TS. Nguyễn Ngọc Hùng	Tên đề tài “Rủi ro hoàn thuế giá trị gia tăng tại Chi cục Thuế khu vực Tân Uyên tỉnh Bình Dương”. Mục tiêu chủ yếu của đề tài là nghiên cứu các yếu tố tác động đến KSRR trong công tác hoàn thuế GTGT tại Chi cục Thuế khu vực Tân Uyên, từ đó đưa ra các kiến nghị nhằm góp phần nâng cao hiệu quả công tác quản lý hoàn thuế GTGT theo yếu tố tác động. Việc khảo sát thực trạng HTKSRR tại Chi cục thuế Khu vực Tân Uyên dựa theo 8 yếu tố cấu thành, kết hợp đánh giá thực trạng quản lý hoàn thuế và tình hình hoàn thuế, kiểm tra hoàn thuế trong giai đoạn năm 2019-2021 giúp người đọc, lãnh đạo Chi cục thuế Khu vực Tân Uyên có cái nhìn tổng quát, sâu sắc về công tác hoàn thuế, kiểm tra hoàn thuế, thấy những mặt đã làm được, chưa làm được và nguyên nhân tồn tại của nó. Luận văn đã đưa ra được các giải pháp hoàn thiện hệ thống KSRR tại Chi cục Thuế khu vực Tân Uyên, cụ thể là: Giải pháp hoàn thiện về “Môi trường kiểm soát”; Giải pháp hoàn thiện về “Thiết lập các mục tiêu”; Giải pháp hoàn thiện về “Nhận diện rủi ro tiềm tàng”; Giải pháp hoàn thiện về “Đánh giá rủi ro”; Giải pháp hoàn thiện về “Phản ứng rủi ro”; Giải pháp hoàn thiện về “Hoạt động kiểm soát”; Giải pháp hoàn thiện về “Thông tin và truyền thông”; Giải pháp hoàn thiện về “Giám sát”. Sau cùng, đề các giải pháp hoàn thiện của luận văn có tính khả thi cao cũng như hiệu quả của nó mang lại, luận văn đã đưa ra được những kiến nghị mang tính cấp thiết và ý nghĩa thực tiễn đối với vấn đề KSRR quy trình hoàn thuế tại Chi cục Thuế khu vực Tân Uyên nói riêng và Cục Thuế tỉnh Bình Dương nói chung.
17	Thạc sĩ	CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN CHẤT LƯỢNG BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÁC CÔNG TY NIÊM YẾT TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM	Đỗ Thị Lệ Hằng	TS. Nguyễn Văn Thuận	CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN CHẤT LƯỢNG BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÁC CÔNG TY NIÊM YẾT TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
18	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý Thuế nhà thầu nước ngoài tại Cục Thuế TP.HCM	Phạm Ánh Hồng	TS. Lê Quốc Thành; PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Luận văn là phần nghiên cứu, trình bày về thực trạng quản lý thuế nhà thầu nước ngoài và đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản lý thuế tại Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh. Tác giả đã dựa trên cơ sở lý luận về thuế nhà thầu nước ngoài, sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để phân tích dữ liệu làm rõ thực trạng công tác quản lý thuế NTNN tại Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn từ năm 2017 đến năm 2021. Từ đó, đưa ra một số giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả công tác quản lý thuế nhà thầu nước ngoài đối với Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh, một số đề xuất kiến nghị với các ban ngành. Luận văn là tài liệu tham khảo cho các đối tượng quan tâm và nghiên cứu về quản lý thuế nhà thầu nước ngoài.
19	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý thuế Thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục thuế Quận Tân Phú	Nguyễn Thị Việt Hương	TS. Lê Trung Đạo	Công tác quản lý thuế TNDN tại Chi cục Thuế Quận Tân Phú còn nhiều bất cập hạn chế, các giải pháp đã được triển khai nhưng hiệu quả đem lại vẫn chưa cao, học viên thực hiện đề tài luận văn “Hoàn thiện công tác quản lý thuế TNDN tại Chi cục Thuế Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh”. Luận văn được thực hiện với mục tiêu là phân tích, làm rõ thực trạng công tác quản lý thuế TNDN hiện nay tại Chi cục Thuế Quận Tân Phú, tìm ra những tồn tại, hạn chế và nguyên nhân của hạn chế, từ đó đề xuất những giải pháp để hoàn thiện như ứng dụng công nghệ thông tin vào các hoạt động giao dịch với người nộp thuế như nộp thuế điện tử, hoàn thuế điện tử, sử dụng hóa đơn điện tử có mã xác thực của cơ quan thuế, khai thuế qua mạng internet, thực hiện ủy nhiệm thu thuế đối với cá nhân kinh doanh nộp thuế theo phương pháp khoán, duy trì hòm thư điện tử giữa cơ quan thuế và doanh nghiệp,... Công khai kịp thời thông tin về chính sách, chế độ thuế mới ban hành, các thủ tục hành chính đang áp dụng. Nhìn chung, trong giai đoạn nghiên cứu, Chi cục Thuế Quận Tân Phú đã hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao, góp phần đáng kể vào công tác NSNN trên địa bàn. Từ đó tác giả cũng đề xuất một số giải pháp và một số kiến nghị thực hiện nhằm cải thiện, nâng cao hơn nữa hiệu quả quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp. Đồng thời, đề nâng cao chất lượng giải pháp đưa ra, tác giả cũng đề xuất một số kiến nghị với các chủ thể có liên quan như Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh; Tổng cục Thuế; UBND Quận Tân Phú; các cơ quan tổ chức có liên quan. Từ khóa: Chi cục Thuế Quận Tân Phú, 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
20	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến hành vi tuân thủ thuế Thu nhập cá nhân của cá nhân cư trú tự kê khai thuế tại TP.HCM	Quách Phương Ngọc	TS. Hồ Thị Lam	Thực trạng quản lý thuế hộ kinh doanh tại Chi cục thuế Quận 1 TP.HCM
21	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động đến hành vi tuân thủ thuế Thu nhập cá nhân của cá nhân cư trú tự kê khai thuế tại TP.HCM	Nguyễn Thị Ngọt	TS. Hồ Thị Lam	Nghiên cứu về hành vi tuân thủ Thuế Thu nhập cá nhân của cá nhân cư trú tự kê khai
22	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý thu thuế GTGT đối với doanh nghiệp trên địa bàn TP.thủ Đức, TP. HCM	Trần Thị Minh Nhân	TS. Nguyễn Thanh Nhã	Thuế GTGT là loại thuế gián thu, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu ngân sách nhà nước từ thuế. Luật thuế giá trị gia tăng ở nước ta từ khi ra đời đến nay đã được sửa đổi bổ sung nhiều lần và ngày càng khẳng định được vai trò của mình. Công tác quản lý thuế giá trị gia tăng ở TP.HCM nói chung, Chi cục thuế TP. Thủ Đức nói riêng đang từng bước cải thiện, nâng cao để phù hợp với tình hình thực tế. Tuy nhiên bên cạnh những thành quả đạt được trong công tác quản lý thuế giá trị gia tăng vẫn còn nhiều tồn tại cần tiếp tục hoàn thiện. Xuất phát từ tình hình thực tiễn trên, tác giả đã lựa chọn nghiên cứu đề tài “Hoàn thiện công tác quản lý thu thuế GTGT đối với doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh” để làm luận văn thạc sĩ kinh tế. Mục tiêu của luận văn này là nghiên cứu về thực trạng công tác quản lý thu thuế GTGT đối với các doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Thủ Đức. Từ đó rút ra bài học về mặt được, mặt còn yếu kém và nguyên nhân để đề xuất các giải pháp nhằm thúc đẩy công tác quản lý thu thuế GTGT trên địa bàn ngày càng phát triển và hoàn thiện hơn Để đạt được mục tiêu nghiên cứu trên, luận văn đã thu thập các Báo cáo thường niên tại Chi cục Thuế TP Thủ Đức từ năm 2015 – 2021, phân tích đánh giá kết quả đạt được qua các năm. Kết quả nghiên cứu cho thấy, trong giai đoạn 2015-2021 công tác thu thuế đã đạt nhiều kết quả, song vẫn còn những tồn tại: Việc triển khai thực hiện Luật thuế GTGT còn gặp một số khó khăn, công tác tuyên truyền còn hạn chế, công tác quản lý nợ và thu hồi nợ chưa hiệu quả, công tác kiểm tra còn hạn chế, xây dựng kế hoạch kiểm tra doanh nghiệp chưa sát, công tác quản lý ẩn chi, hoá đơn, chứng từ chưa chặt chẽ. Để khắc phục những tồn tại, tác giả đề xuất nhóm giải pháp: (1) Tăng cường công tác kiểm tra các doanh nghiệp, nhằm hạn chế tình trạng thất thu thuế GTGT; (2) Tăng cường công tác quản lý hóa đơn, chứng từ; (3) Tăng cường đào tạo đội ngũ cán bộ ngành thuế; (4) Đẩy mạnh công tác thông tin tuyên truyền thuế trong giai đoạn tới; Hoàn thiện công tác quản lý kê khai, kê toán thuế; (5) Phát triển hệ thống tin học; (6) Tăng cường hỗ trợ sự tuân thủ của người nộp thuế Từ khóa: công tác thu thuế GTGT, thu thuế GTGT, quản lý thu thuế, thuế GTGT.
23	Thạc sĩ	Đánh giá tác động của hệ thống kiểm soát nội bộ đến hiệu quả hoạt động kiểm tra thuế tại các cơ quan thuế trên địa bàn TP.HCM	Hoàng Văn Nhất	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Tổng cục Thuế vừa phát động phong trào thi đua phấn đấu hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ công tác thuế năm 2022 với khẩu hiệu “Đoàn kết kỷ cương, chủ động thích ứng, an toàn hiệu quả, thực hiện thắng lợi nhiệm vụ công tác thuế năm 2022”. Đề tài “Đánh giá tác động của hệ thống kiểm soát nội bộ đến hiệu quả hoạt động kiểm tra thuế tại các cơ quan thuế trên địa bàn TP Hồ Chí Minh” với mục tiêu tăng tính hiệu quả của công tác kiểm tra thuế nhờ vào hệ thống kiểm soát nội bộ chặt chẽ. Vận dụng các cơ sở lý thuyết về kiểm soát nội bộ, kết hợp với các bài nghiên cứu trước của các tác giả trong và ngoài nước, thêm vào thực tiễn nâng cao chất lượng dịch vụ hành chính công, từ đó xây dựng được mô hình nghiên cứu gồm sáu nhân tố. Đó là: Môi trường kiểm soát, Đánh giá rủi ro, Hoạt động kiểm soát, Thông tin và truyền thông, Giám sát và Sự hài lòng với tổng 24 biến quan sát. Kết quả phân tích hồi quy đa biến đã xác định hiệu quả công tác kiểm tra thuế chịu sự ảnh hưởng của 6 nhân tố, trong đó Đánh giá rủi ro (+0,260) và Sự hài lòng (+0,252) là hai nhân tố tác động mạnh nhất. Kế tiếp là Giám sát (+0,184), Hoạt động kiểm soát (+0,149), Môi trường kiểm soát (+0,133), Thông tin và truyền thông (+0,160). Từ đó đưa ra các hàm ý chính sách liên quan đến công tác kiểm tra thuế của ngành Thuế, nhằm giúp công tác quản lý thuế tại các cơ quan thuế trên địa bàn Tp. Hồ Chí Minh sẽ có những chuyển biến tích cực hơn, ngoài việc đạt được mục tiêu thu ngân sách nhà nước hàng năm được giao, các đơn vị còn kiểm soát tốt trong công tác giảm nợ đọng, giảm rủi ro trong công tác chống thất thu thuế, từ đó nâng cao hiệu quả thu thuế, đảm bảo nguồn thu không những của Tp. Hồ Chí Minh mà còn của cả nước.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
24	Thạc sĩ	Tác động của dòng kiều hối lên đầu tư tư nhân ở các nền kinh tế đang phát triển Châu Á	Nguyễn Mai Phương	TS. Nguyễn Văn Bồn	Luận văn là phần nghiên cứu, trình bày về Tác Động Của Dòng Kiều Hối Lên Đầu Tư Tư Nhân Ở Các Nền Kinh Tế Đang Phát Triển Châu Á và đưa ra các kiến nghị chính sách kinh tế vĩ mô nhằm thúc đẩy đầu tư tư nhân tại các nước đang phát triển Châu Á nói chung cũng như Việt Nam nói riêng. Tác giả dựa trên cơ sở lý thuyết về đầu tư tư nhân, dòng kiều hối, tác động của dòng kiều hối lên đầu tư tư nhân và các nghiên cứu trước đây, sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng để phân tích dữ liệu, làm rõ tác động của dòng kiều hối lên đầu tư tư nhân tại 26 quốc gia đang phát triển tại Châu á trong giai đoạn 2002 – 2020. Từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm thúc đẩy đầu tư tư nhân tại các nước đang phát triển Châu Á, và một số đề xuất kiến nghị đối với Việt Nam. Luận văn là tài liệu tham khảo cho các đối tượng quan tâm và nghiên cứu về đầu tư tư nhân, dòng kiều hối và tác động của dòng kiều hối lên đầu tư tư nhân. Từ khóa: Đầu tư tư nhân, kiều hối, Châu Á, Việt Nam.
25	Thạc sĩ	Tác động của thuế đến cấu trúc vốn của các công ty cổ phần niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TPHCM	Lê Quốc Quân	TS. Nguyễn Văn Thuận	Nghiên cứu này nhằm đo lường chiều hướng tác động của của thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế thu nhập cá nhân đến cấu trúc vốn của các công ty cổ phần niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TPHCM để từ đó đề xuất hàm ý chính sách hoạch hoạch định cấu trúc vốn tối ưu cho các công ty cổ phần niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TPHCM. Trong phạm vi nghiên cứu, tác giả đã sử dụng phương pháp định lượng để phân tích số liệu thống kê của 252 công ty cổ phần niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TPHCM với tổng số quan sát là 2520 để đánh giá xu hướng biến động của cấu trúc vốn dưới sự ảnh hưởng của thuế thu nhập giai đoạn 2012 – 2021. Sau đó dữ liệu thu thập được xử lý bằng phần mềm Stata 15 thông qua thông qua các phương pháp ước lượng như mô hình hồi quy Pool – OLS, mô hình tác động cố định FEM, mô hình tác động ngẫu nhiên REM, mô hình GLS khắc phục khuyết tật từ mô hình được chọn. Mô hình nghiên cứu được xây dựng với 6 biến độc lập gồm có 6 yếu tố theo các mức độ như sau: (1) là yếu tố thuế TNDN; (2) là yếu tố về thuế TNCN; (3) là yếu tố tầm chắn thuế phí nợ; (4) là yếu tố quy mô doanh nghiệp; (5) là yếu tố khả năng sinh lời; (6) là yếu tố tốc độ tăng trưởng, trong đó có 2 biến đại diện cho sự ảnh hưởng của 2 yếu tố thuế là thuế TNDN và thuế TNCN trên cơ tức chi trả. Kết quả nghiên cứu cho thấy các biến trong mô hình có mức độ tác động khác nhau. Trong đó, đối với thuế TNDN ảnh hưởng cùng chiều còn thuế TNCN ảnh hưởng ngược chiều đến cấu trúc vốn các CTCP niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TPHCM. Bên cạnh ảnh hưởng của thuế, cấu trúc vốn cũng chịu ảnh hưởng bởi: Tầm chắn thuế phí nợ là tác động ngược chiều với cấu trúc vốn. Quy mô DN, khả năng sinh lời, tốc độ tăng trưởng có tác động cùng chiều. Từ kết quả nghiên, tác giả đề ra các hàm ý chính sách đề hoạch định cấu trúc vốn mục tiêu cho các công ty cổ phần niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TPHCM. Từ khoá: cấu trúc vốn, thuế ảnh hưởng đến cấu trúc vốn của công ty cổ phần

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
26	Thạc sĩ	Những yếu tố tác động đến huy động vốn dân cư tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc Sài Gòn	Lê Thị Quý	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	Nghiên cứu này nhằm xác định những yếu tố tác động đến huy động vốn dân cư tại Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và phát triển Việt Nam-chi nhánh Bắc Sài Gòn. Từ đó, đưa ra một số kiến nghị sẽ góp phần giúp Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc Sài Gòn nói riêng và các Ngân hàng TMCP khác trên cùng địa bàn nhận diện được những nhu cầu, mong muốn của khách hàng cá nhân. Đồng thời giúp các Ngân hàng có cơ sở đánh giá lại các sản phẩm, dịch vụ từ đó khắc phục những hạn chế và hoàn thiện hơn về chất lượng sản phẩm để thu hút nhiều nguồn khách hàng. Nghiên cứu được thực hiện qua hai giai đoạn. Nghiên cứu định tính sơ bộ được thực hiện trước thông qua kỹ thuật phỏng vấn sâu nhằm điều chỉnh thang đo phù hợp với đối tượng nghiên cứu. Nghiên cứu định lượng chính thức được thực hiện với kích thước mẫu là 300. Dữ liệu được mã hóa và đưa vào phân tích với sự hỗ trợ của phần mềm SPSS. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 5 yếu tố ảnh hưởng đến huy động vốn dân cư tại Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và phát triển Việt Nam-chi nhánh Bắc Sài Gòn theo mức độ từ cao tới thấp là (1) là yếu tố lãi suất; (2) là yếu tố về thương hiệu; (3) là yếu tố chất lượng dịch vụ; (4) là yếu tố kênh phân phối; (5) là yếu tố hậu mãi. Mặc dù còn nhiều hạn chế, tuy nhiên những kết quả mà nghiên cứu mang lại cho Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc Sài Gòn nói riêng và các Ngân hàng TMCP khác trên cùng địa bàn có một cái nhìn tổng quan về những yếu tố tác động đến huy động vốn dân cư, qua đó đề ra các giải pháp để hỗ trợ Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc Sài Gòn nói riêng và các Ngân hàng TMCP khác trên cùng địa bàn cũng như những Ngân hàng có cơ sở đánh giá lại các sản phẩm, dịch vụ.
27	Thạc sĩ	Tác động của chi tiêu công lên đầu tư tư nhân ở các nước đang phát triển	Huỳnh Thị Thanh Thúy	TS. Nguyễn Văn Bồn	Chi tiêu công là một công cụ hiệu quả của chính sách tài khóa ở các nước đang phát triển. Các chính phủ sử dụng chi tiêu công để khắc phục tính chu kỳ của nền kinh tế và để điều hành nền kinh tế. Tuy nhiên, chi tiêu công có thể chèn lấn hoặc thúc đẩy đầu tư tư nhân. Để tìm kiếm câu trả lời, luận văn đã phân tích thực nghiệm tác động của chi tiêu công đối với đầu tư tư nhân tại 32 quốc gia đang phát triển từ năm 2002 đến năm 2020 bằng việc sử dụng phương pháp ước lượng cho mô hình FEM (Fixed Effects Model) và mô hình REM (Random Effects Model), sau đó tiến hành kiểm định Hausman lựa chọn ra mô hình phù hợp, với phương pháp GLS (Generalized Least Square) để hiệu chỉnh và hồi quy biến công cụ FE-IV để đảm bảo tính bền. Kết quả nghiên cứu cho thấy mối quan hệ thuận chiều giữa chi tiêu chính phủ và đầu tư tư nhân, nghĩa là chi tiêu công thúc đẩy đầu tư tư nhân tại các nước đang phát triển. Từ kết quả nghiên cứu, luận văn đã khuyến nghị một số hàm ý chính sách đối với các chính phủ ở các nước đang phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng nhằm góp phần thúc đẩy đầu tư tư nhân phát triển một cách toàn diện. Từ khóa: Chi tiêu công và đầu tư tư nhân.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
28	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến công tác thu nợ tại Chi cục Thuế quận Tân Phú	Huỳnh Thị Ngọc Xuân	PGS.TS. Phan Thị Hằng Nga	Luận văn: “Các yếu tố ảnh hưởng đến công tác thu nợ tại Chi cục Thuế Quận Tân Phú” được thực hiện với phương pháp nghiên cứu hỗn hợp giữa định tính và định lượng. Nghiên cứu định lượng dựa trên thang đo mô hình nghiên cứu “Quản lý rủi ro tuân thủ - Quản lý và nâng cao tuân thủ thuế” của Ủy ban các vấn đề về thuế OECD (2004) để đo lường công tác thu nợ tại Chi cục Thuế quận Tân Phú. Nghiên cứu sử dụng kiểm định độ tin cậy của thang đo bằng hệ số Cronbach’s Alpha và phương pháp phân tích nhân tố EFA với mẫu khảo sát n=256 người nộp thuế để kiểm định thang đo, kiểm định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến công tác thu nợ của Chi cục Thuế quận Tân Phú. Kết quả thang đo các nhân tố ảnh hưởng đến công tác thu nợ tại Chi cục Thuế quận Tân Phú có 6 nhân tố chính là đặc điểm doanh nghiệp, ngành kinh doanh, xã hội, kinh tế, hệ thống thuế, tâm lý với 26 biến quan sát, thang đo về công tác thu nợ có 3 biến quan sát. Từ kết quả nghiên cứu giúp Lãnh đạo Chi cục Thuế, Lãnh đạo các Đội hiểu rõ các yếu tố và mức độ ảnh hưởng của từng yếu tố đó với công tác thu nợ tại Chi cục Thuế quận Tân Phú. Từ đó có thể đưa ra được những giải pháp hợp lý nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng thu nợ trong tương lai. Từ khóa: công tác thu nợ, thu nợ, nợ thuế, tuân thủ thuế
29	Thạc sĩ	Quản lý thu thuế trên địa bàn huyện Kinh Môn, Tỉnh Hải Dương	Phạm Thị Thanh Trà	TS. Lê Quốc Thành	Cùng với sự ra đời và phát triển của Nhà nước, Thuế là một công cụ quản lý Nhà nước hữu hiệu. Thuế bảo đảm nguồn thu cho Nhà nước thực hiện chức năng, nhiệm vụ của mình, cung cấp hàng hóa, dịch vụ công cho xã hội. Hơn thế, thuế còn là công cụ quan trọng để nhà nước quản lý, điều tiết vĩ mô nền kinh tế; thuế thực hiện chức năng phân phối và phân phối lại thu nhập trong nền kinh tế. Với những vai trò vô cùng quan trọng như vậy đòi hỏi phải thu đúng, thu đủ, chống thất thu và sự cần thiết phải quản lý thuế một cách hiệu quả, công bằng. Vì thế Em chọn đề tài: Quản lý thu thuế trên địa bàn huyện Kinh Môn, tỉnh Hải Dương
30	Thạc sĩ	Gian lận thuế Thu nhập doanh nghiệp trong các doanh nghiệp thương mại ở Việt Nam và biện pháp phòng ngừa	Nguyễn Thị Phương Trâm	TS. Lê Quốc Thành	Trình bày các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi trốn thuế thu nhập doanh nghiệp của các doanh nghiệp tại thành phố Hồ Chí Minh
31	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Việt Á chi nhánh TPHCM	Trần Ngọc Cẩm Tú	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	Luận văn nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của KHDN tại Ngân hàng TMCP Việt Á – Chi nhánh TP.HCM. Mục tiêu của nghiên cứu là xem xét những yếu tố nào ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của KHDN và mức độ tác động của các yếu tố này đến khả năng trả nợ của KHDN tại VAB - CN TP.HCM. Đồng thời tác giả kỳ vọng kết quả từ mô hình hồi quy xác định được sẽ là cơ sở để VAB - CN TP.HCM đưa ra quyết định cho vay đối với KHDN
32	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của các công ty ngành điện được niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam	Khuất Hoài Phương	TS. Trần Thị Diên	Nghiên cứu tập trung xác định các nhân tố tác động đến dao động giá cổ phiếu của các công ty ngành điện/ năng lượng được niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Nghiên cứu sử dụng dữ liệu bảng dựa trên số liệu từ báo cáo tài chính của 31 công ty ngành điện/ năng lượng trong giai đoạn 2011-2021 (bao gồm 274 mẫu quan sát). Ứng dụng mô hình Pooled OLS (POOL), mô hình ảnh hưởng cố định (FEM) và mô hình ảnh hưởng ngẫu nhiên (REM), nghiên cứu đã chỉ ra các nhân tố vì mô nội sinh của doanh nghiệp như BV (Thư giá), EPS (Thu nhập trên mỗi cổ phiếu), P/B (Giá thị trường trên Giá trị sổ sách), P/E (Tỷ suất giá thị trường trên thu nhập), ROA (Tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản) và ROE (Tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu) có tác động đến dao động giá cổ phiếu của các doanh nghiệp này. Thêm một biến vì mô ngoại sinh Oil WTI Price (Giá dầu thô WTI) cũng được đưa vào mô hình. Ngoài ra, nghiên cứu cũng xác định được hai nhân tố vĩ mô như CPI (Chỉ số giá tiêu dùng) và GDP (Tốc độ tăng trưởng kinh tế) ảnh hưởng đến dao động giá cổ phiếu. Từ khoá: Chỉ số tác động; dao động giá cổ phiếu; dữ liệu bảng; mô hình Pooled OLS (POOL), mô hình ảnh hưởng cố định & mô hình ảnh hưởng ngẫu nhiên.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
33	Thạc sĩ	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua hàng tại siêu thị điện thoại của Công ty Cổ phần Thẻ giới di động tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Lê Phương	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Luận văn “Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua hàng tại siêu thị điện thoại của Công ty cổ phần Thẻ giới di động” do tác giả thực hiện từ tháng 01/2023 đến tháng 03/2023. Mục tiêu chính của luận văn là phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua hàng tại siêu thị điện thoại của Công ty cổ phần Thẻ giới di động chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam nhằm đề xuất các hàm ý quản trị và giải pháp để nâng cao ý định mua hàng của khách hàng tại thị trường điện thoại Việt Nam. Luận văn đã phân tích các lý thuyết và mô hình nghiên cứu của các tác giả trong và ngoài nước để xây dựng mô hình nghiên cứu sơ bộ, sau đó, tiến hành nghiên cứu định tính thông qua thảo luận nhóm với nhân viên công ty để hoàn chỉnh mô hình nghiên cứu, các biến quan sát và thang đo. Gồm có 07 biến là Địa điểm, Uy tín thương hiệu, Xúc tiến thương mại, Giá cả cảm nhận, Chất lượng sản phẩm, Bảo hành và chăm sóc, Nhân viên phục vụ có tác động đến 01 biến Ý định mua hàng của khách tại chuỗi. Tổng có 32 biến quan sát và tác giả đã khảo sát 283 khách hàng có sử dụng sản phẩm tại siêu thị điện máy Thẻ giới di động. Kết quả nghiên cứu định lượng đã cho thấy tác động đến Ý định mua hàng giảm dần theo thứ tự là Chất lượng sản phẩm (CLSP), Khuyến mãi (KM), Giá cả (GC), Địa điểm (DD), Thương hiệu (TH), Bảo hành và chăm sóc (BH), Nhân viên (NV). Đã cùng đóng góp cho siêu thị TGDĐ có kế hoạch quản trị và những chính sách tốt về giá và sản phẩm luôn chọn các nhà cung cấp chính hãng để người tiêu dùng tin tưởng và đưa ra ý định mua hàng tại TGDĐ Mặc dù đề tài vẫn còn một số hạn chế nhưng kết quả nghiên cứu có độ tin cậy cao, hơn nữa, Thẻ giới di động Việt Nam còn một trong những công ty lớn trong ngành nên kết quả nghiên cứu là tài liệu tham khảo giá trị cho các công ty, nhà quản lý cùng lĩnh vực tại thị trường Việt Nam, đồng thời, cung cấp lý thuyết học thuật và bằng chứng thực nghiệm về năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp ở các nền kinh tế mới nổi như Việt Nam.
34	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt khi mua hàng online của người tiêu dùng tại TPHCM	Ngô Hoàng Diễm	TS. Nguyễn Văn Hiến	Đề tài nghiên cứu, tham khảo các mô hình nghiên cứu với đề tài tương tự để làm căn cứ xây dựng mô hình, bên cạnh đó tìm ra lỗ hổng nghiên cứu để hoàn thiện, không trùng lặp với các nghiên cứu trước về việc sử dụng phương tiện thanh toán không tiền mặt khi mua hàng online
35	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Công ty TNHH San Hô Xanh	Bùi Trần Hữu Thành	TS. Nguyễn Thanh Long	Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên tại Công ty TNHH San Hô Xanh
36	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam	Ngô Minh Duy	TS. Lê Thị Thúy Hằng	TÁC ĐỘNG CỦA TÍN DỤNG ĐỐI VỚI TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ 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
37	Thạc sĩ	Tác động của chi tiêu công đến tăng trưởng kinh tế tỉnh An Giang	Lê Cẩm Hương	TS. Nguyễn Văn Thuận	gia tại khu vực ASEAN nói riêng đang hướng tới. Tăng trưởng kinh tế sẽ góp phần nâng cao đời sống người dân, tăng nguồn phúc lợi xã hội nhằm xóa đói giảm nghèo, đảm bảo cho người dân ngày càng tiếp cận tốt hơn các dịch vụ y tế, giáo dục, an sinh xã hội,... Và theo nhiều nghiên cứu trước đây, một trong các yếu tố được xem là động lực để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đáng kể đến là vai trò của chi tiêu công. Từ đó, tác giả đã chọn nghiên cứu đề tài “Tác động của chi tiêu công đến tăng trưởng kinh tế ở các nước ASEAN”. Mục tiêu chung của đề tài là đánh giá tác động của chi tiêu công đến tăng trưởng kinh tế ở các nước ASEAN, bao gồm tám quốc gia: Brunei, Campuchia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, Việt Nam và Thái Lan, trong giai đoạn 1996-2020, trên cơ sở đó đề xuất gợi ý chính sách nhằm tăng cường, nâng cao hiệu quả quản lý chi tiêu công và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế ở các nước ASEAN. Phương pháp nghiên cứu tác giả sử dụng trong đề tài là phương pháp nghiên cứu định lượng trên cơ sở mô hình nghiên cứu được xây dựng để lượng hóa tác động của chi tiêu công đến tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia ASEAN. Từ dữ liệu bảng được thu thập và xử lý, tác giả sử dụng các mô hình hồi quy gộp (Pooled OLS), mô hình tác động cố định (Fixed Effects model - FEM) và mô hình tác động ngẫu nhiên (Random effect model - REM) để ước lượng các hệ số hồi quy. Sau đó, tiến hành các kiểm định F-test, kiểm định Breusch-Pagan và kiểm định Hausman để lựa chọn mô hình phù hợp nhất. Cuối cùng, tác giả thực các kiểm định khuyết tật và khắc phục các khuyết tật của mô hình theo phương pháp bình phương nhỏ nhất tổng quát (Generalized Least Square - GLS). Kết quả nghiên cứu cho thấy: Chi tiêu công có tác động tích cực, cùng chiều đến tăng trưởng kinh tế, với mức ý nghĩa 1%; Tăng trưởng lực lượng lao động có tác động cùng chiều với tăng trưởng kinh tế ở mức ý nghĩa 1% và Độ mở thương mại cũng có tác động cùng chiều với tăng trưởng kinh tế ở mức ý nghĩa 10%; Tuy nhiên, đầu tư trực tiếp nước ngoài lại không có tác động đến tăng trưởng kinh tế ở cả ba mức ý nghĩa 1%, 5% và 10%. Từ các kết quả nghiên cứu, tác giả đã đề xuất gợi ý chính sách nhằm tăng cường, nâng cao hiệu quả quản lý chi tiêu công và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế ở các nước ASEAN, như là: Nâng cao hiệu quả quản lý của bộ máy Nhà nước; xây dựng kế hoạch chi tiêu rõ ràng, công khai, minh bạch, có phân tích đánh giá khách quan, khoa học; xây dựng cơ cấu các thành phần chi tiêu công hợp lý, tránh tình trạng đầu tư dàn trải, thiếu trọng tâm, trọng điểm; đẩy mạnh công tác thanh tra và kiểm tra toàn diện hệ thống tài chính từ trung ương đến địa phương, có cơ chế giám sát chặt chẽ; bên cạnh đó, mỗi quốc gia cần chú trọng xây dựng đội ngũ lao động vững mạnh cả về số lượng và chất lượng; đẩy mạnh xuất nhập khẩu, tăng cường công tác xúc tiến thương mại, quan tâm mở rộng thị trường ra nước ngoài; ngoài ra, việc thu hút đầu tư tư nhân cũng như tự do hóa đầu tư cũng cần được chú trọng.
38	Thạc sĩ	Giải pháp phát triển thị trường Bảo hiểm nhân thọ Việt Nam	Phuong Hoài Tâm	TS. Nguyễn Thị Mỹ Dung	Thị trường bảo hiểm nhân thọ (BHNT) đã có lịch sử hơn 430 năm trên thế giới, ở Việt Nam mới chỉ hơn 26 năm hình thành và phát triển. Bảo hiểm là một trong trong ba định chế tài chính quan trọng của nền kinh tế ở bất kỳ quốc gia nào. Với kinh nghiệm hơn 15 năm phục vụ trong ngành BHNT, tôi thấy được ý nghĩa, vai trò rất quan trọng của BHNT đối với từng cá nhân, gia đình, doanh nghiệp và đóng góp rất lớn cho sự phát triển chung của nền kinh tế chung của đất nước. Tuy nhiên, hiện nay tỷ lệ người dân Việt Nam tham gia BHNT vẫn còn rất khiêm tốn khoảng 11%. Tôi thấy được tiềm năng của ngành BHNT còn rất lớn, những kinh nghiệm thực tế trong qua trình khai thác thị trường, phục vụ khách hàng và những khó khăn, vướng mắc thường xuyên đối mặt... Bài nghiên cứu tập trung vào phân tích thực trạng phát triển thị trường BHNT tại Việt Nam trong thời gian vừa qua, nguyên nhân khiến số lượng người dân tham gia BHNT vẫn còn hạn chế. Từ đó, tác giả đưa ra một số giải pháp nhằm phát triển thị trường BHNT tại Việt Nam. Với mong muốn được tiếp tục phụng sự lâu dài trong ngành BHNT, tôi đã rất tâm huyết khi thực hiện đề tài này với mong muốn góp một phần công sức nhỏ bé xây dựng ngành BHNT ngày càng phát triển mạnh mẽ và bền vững.
39	Thạc sĩ	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam - Chi nhánh Nguyễn Văn Trỗi	Nguyễn Thị Vân Anh	TS. Trần Thị Diễm	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam- Chi nhánh Nguyễn Văn Trỗi
40	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến giá đất nền tại khu vực Quận 9, Thành phố Hồ Chí Minh	Hoàng Quốc Khánh	PGS.TS. Nguyễn Minh Ngọc	Các yếu tố ảnh hưởng đến giá đất nền tại khu vực quận 9, Thành phố Thủ Đức

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
41	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng tới rủi ro tín dụng của các ngân hàng thương mại năm 2011 - 2020	Bùi Mai Khánh Linh	PGS.TS. Hồ Thủy Tiên	NÊU LÊN TÁC ĐỘNG CỦA CÁC YẾU TỐ RỦI RO TÍN DỤNG ẢNH HƯỞNG TỚI NHTM CỤ THỂ LÀ OCBANK GIAI ĐOẠN 2011-2022
42	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác phân tích tài chính tại Công ty TNHH dịch vụ bảo dưỡng máy bay Cảng hàng không Việt Nam	Nguyễn Quốc Lê Tùng	TS. Nguyễn Quang Minh	Nghiên cứu này sử dụng dữ liệu từ báo cáo tài chính trong giai đoạn 2014 – 2021 của 27 doanh nghiệp ngành vận tải và kho bãi niêm yết trên sàn chứng khoán HOSE để phân tích các yếu tố tài chính gồm: yếu tố về nợ (tỷ lệ nợ trên tổng tài sản; tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu; tỷ lệ nợ ngắn hạn trên tổng tài sản; tỷ lệ nợ dài hạn trên tổng tài sản), quy mô của doanh nghiệp, tốc độ tăng trưởng tổng tài sản của doanh nghiệp, tỷ trọng tài sản cố định trên tổng tài sản có tác động thế nào đến hiệu quả kinh doanh của DN thể hiện bằng chỉ số ROA và ROE. Kết quả cho thấy các biến tỷ lệ nợ cả tác động âm, trong khi biến tốc độ tăng trưởng tài sản có tác động dương đến HQKD, biến quy mô doanh nghiệp và tỷ trọng tài sản cố định không có tác động đến HQKD của DN.
43	Thạc sĩ	Sự tác động của các thành phần giá trị thương hiệu đến quyết định mua mỹ phẩm của thương hiệu Nacifc thuộc Công ty Mỹ phẩm Quốc Tế Thủy Dung	Trần Lê Bảo Anh	TS. Ngô Thị Thu	Luận văn nghiên cứu “Sự tác động của các thành phần giá trị thương hiệu đến quyết định mua mỹ phẩm của thương hiệu Nacifc thuộc công ty Mỹ phẩm Quốc Tế Thủy Dung”. Được thực hiện nhằm đánh giá các tác động của các thành phần giá trị thương hiệu đến quyết định mua mỹ phẩm Nacifc. Dựa trên cơ sở lý thuyết về hành vi tiêu dùng kết hợp với nghiên cứu định tính tác giả đã xác định gồm 05 biến độc lập (1) Nhận biết thương hiệu, (2) Liên tưởng thương hiệu, (3) Chất lượng cảm nhận, (4) Trung thành thương hiệu và (5) Ham muốn thương hiệu cùng với 01 biến phụ thuộc là Quyết định lựa chọn. Tác giả sử dụng phương pháp hỗn hợp bao gồm phương pháp nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng để thực hiện nghiên cứu này. Nghiên cứu định tính nhằm làm rõ ý nghĩa, xác nhận, hiệu chỉnh, bổ sung các biến quan sát đo lường các khái niệm trong mô hình nghiên cứu lý thuyết. Nghiên cứu định lượng được thực hiện với mẫu gồm 390 mẫu khảo sát thông qua Google Form và phiếu khảo sát ý kiến những khách hàng đã từng sử dụng sản phẩm Nacifc nhằm đánh giá thang đo và đánh giá sự phù hợp của mô hình nghiên cứu. Mô hình hồi quy về Quyết định lựa chọn được xác định như sau: $Y = 0,274 \cdot \text{NBTH} + 0,357 \cdot \text{LTTH} + 0,169 \cdot \text{CLCN} + 0,059 \cdot \text{TTTH} + 0,058 \cdot \text{HMTTH}$ Kết quả phân tích xác định quyết định lựa chọn mỹ phẩm Nacifc tại Việt Nam chịu tác động của 05 thành phần giá trị thương hiệu theo mức độ ảnh hưởng giảm dần như sau: (1) Liên tưởng thương hiệu ($\beta = 0,357$), (2) Nhận biết thương hiệu ($\beta = 0,274$), (3) Chất lượng cảm nhận ($\beta = 0,169$), (4) Trung thành thương hiệu ($\beta = 0,059$), và (5) Ham muốn thương hiệu ($\beta = 0,058$). Ngoài những yếu tố trên thì vẫn còn một số yếu tố khác thuộc nhân khẩu học như: Độ tuổi, giới tính, thu nhập, nghề nghiệp cũng có ảnh hưởng một phần nhất định đối với quyết định lựa chọn của người tiêu dùng. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đã đưa ra một số hàm ý giúp nhà quản trị thúc đẩy quyết định lựa chọn của người tiêu dùng thông qua 05 yếu tố tác động đã nêu ra. Ngoài ra nghiên cứu cũng đưa ra các hạn chế và đề xuất hướng nghiên cứu tiếp theo.
44	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn ngân hàng cung cấp dịch vụ ngân hàng ưu tiên của khách hàng cá nhân tại Thành phố Hồ Chí Minh	Ngô Đức Huy	TS. Tô Anh Thor	Nghiên cứu này với mục tiêu là xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn ngân hàng cung cấp dịch vụ ngân hàng ưu tiên của khách hàng cá nhân trên địa bàn TP.HCM kế thừa từ những mô hình nghiên cứu trước đây. Mô hình nghiên cứu dựa trên 8 yếu tố là Cảm giác an toàn, Hình ảnh ngân hàng, Lợi ích tài chính, Sự thuận tiện, Nhân viên, Sự ảnh hưởng, Cung ứng dịch vụ và Chiêu thị. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng để kiểm định mô hình nghiên cứu bao gồm nghiên cứu định tính và định lượng. Nghiên cứu định tính thông qua kỹ thuật thảo luận nhóm với chuyên gia để góp ý, điều chỉnh thang đo cho phù hợp thực tiễn. Sau đó từ dữ liệu khảo sát 327 khách hàng cá nhân ở TP.HCM, phương pháp định lượng được sử dụng để kiểm định các giả thuyết, mô hình nghiên cứu thông qua đánh giá độ tin cậy, phân tích EFA, phân tích tương quan, phân tích hồi quy tuyến tính. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 6 yếu tố ảnh hưởng tích cực đến quyết định lựa chọn ngân hàng cung cấp dịch vụ ngân hàng ưu tiên của khách hàng cá nhân tại TP.HCM: trong đó Lợi ích tài chính là nhân tố tác động mạnh nhất, kế đến là Cảm giác an toàn, Cung ứng dịch vụ, Sự thuận tiện, Hình ảnh ngân hàng và cuối cùng là Nhân viên. Căn cứ vào kết quả nghiên cứu, tác giả đã đưa ra các hàm ý quản trị giúp các ngân hàng đề ra các chiến lược kinh doanh, marketing, giải pháp thực tiễn và đúng đắn trong thị trường kinh doanh ngân hàng ngày một cạnh tranh. Từ khóa: Quyết định lựa chọn, dịch vụ ngân hàng ưu tiên, khách hàng cá nhân.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
45	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của giá trị thương hiệu đến quyết định mua sản phẩm thời trang của khách hàng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Đặng Quỳnh Bảo Nhật	TS. Đoàn Liêng Diễm	Tác giả thông qua nghiên cứu nhằm định vị mức độ ảnh hưởng (tầm quan trọng) của giá trị thương hiệu đến quyết định mua thời trang của khách hàng tại TP.HCM. Mục tiêu của nghiên cứu của tác giả là xác định “Ảnh hưởng của giá trị thương hiệu đến quyết định mua thời trang của khách hàng tại TP.HCM”, thông qua việc nâng cao sự ảnh hưởng của các yếu tố thuộc giá trị thương hiệu đến quyết định mua thời trang của khách hàng tại TP.HCM nhằm đặt cơ sở khoa học cho việc gia tăng khả năng quyết định mua hàng của khách hàng. Bảng phương pháp tổng hợp nhiều lý thuyết khác nhau về giá trị thương hiệu, mô hình đo lường giá trị thương hiệu cũng như lý thuyết về quyết định mua sắm, từ đó tác giả đã đưa ra mô hình giá trị thương hiệu trong nghiên cứu gồm nhận biết thương hiệu, liên tưởng thương hiệu, chất lượng cảm nhận, ham muốn thương hiệu và trung thành thương hiệu là 5 yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua thời trang của khách hàng tại TP.HCM. Thông qua việc kế thừa, dựa trên các thang đo trong các nghiên cứu trước đây và ý kiến thu thập được trong nghiên cứu định tính tác giả xây dựng các thang đo đo lường, các khái niệm nghiên cứu trong mô hình. Sau khi kiểm định Cronbach’s Alpha và phân tích nhân tố khám phá EFA, tác giả đánh giá được độ tin cậy thang đo, các thang đo đều đạt kết quả kiểm định với độ tin cậy cao. Kết quả cho thấy mô hình giữ nguyên được 5 yếu tố đề xuất ban đầu và có 1 biến quan sát bị loại bỏ.. Các yếu tố thuộc giá trị thương hiệu ảnh hưởng đến quyết định mua mua thời trang của khách hàng tại TP.HCM, thông qua kết quả phân tích hồi quy bội cho thấy bao gồm 05 thành phần theo mức độ ảnh hưởng giảm dần là: CLCN (beta = 0,413); NBTH (beta = 0,329); TTTH (beta = 0,110); LTTH (beta = 0,084); HMTTH (beta = 0,080). Về tác động của yếu tố đặc điểm cá nhân của khách hàng, trong bài nghiên cứu này tác giả đã xem xét sự tác động của các biến độ tuổi, nghề nghiệp, thu nhập. Kết quả phân tích cho thấy, không có sự khác biệt về quyết định mua thời trang của khách hàng tại TP.HCM giữa các nhóm khảo sát có độ tuổi, nghề nghiệp khác nhau khi phân tích ANOVA. Đối với nhóm khảo sát có thu nhập khác nhau sẽ có khác biệt về quyết định mua thời trang, nhóm khách hàng có thu nhập càng cao thì càng có ý định mua thời trang để sử dụng, thu nhập là một trong những yếu tố quan trọng để khách hàng quyết định mua thời trang.
46	Thạc sĩ	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng dịch vụ cầm cố, thế chấp trực tuyến của khách hàng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Vũ Hoàng Yến	TS. Nguyễn Văn Vẹn	Dịch vụ cầm cố, thế chấp trực tuyến là một loại hình dịch vụ tài chính mới nổi trong những năm gần đây, tập chung ở các thành phố lớn như Hồ Chí Minh. Dịch vụ này mang lại nhiều lợi ích cho khách hàng hơn so với loại hình cầm cố, thế chấp giao dịch trực tiếp. Sự phát triển của công nghệ cũng đang thúc đẩy sự phát triển của loại hình dịch vụ này. Trong bối cảnh đó, đề tài: “Nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng dịch vụ cầm cố, thế chấp trực tuyến của khách hàng tại thành phố Hồ Chí Minh” được thực hiện để giúp các tổ chức, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ này hiểu rõ hơn về nhu cầu của khách hàng, từ đó đề xuất một số hàm ý quản trị giúp các tổ chức, doanh nghiệp, ngân hàng thu hút và giữ chân khách hàng, góp phần thúc đẩy kinh tế, xây dựng đất nước Nghiên cứu được tiến hành dựa trên phương pháp nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng. Nghiên cứu định tính với kỹ thuật thảo luận nhóm với chuyên gia để hoàn chỉnh mô hình nghiên cứu và hiệu chỉnh các thang đo sử dụng. Nghiên cứu định lượng được thực hiện trên cơ sở dữ liệu sơ cấp được thu thập từ 350 bảng câu hỏi hợp lý.thông qua đối tượng khách hàng đã từng sử dụng dịch vụ cầm cố, thế chấp trực tuyến tại thành phố Hồ Chí Minh, sau đó tiến hành kiểm định độ tin cậy, phân tích nhân tố khám phá và hồi quy đa biến để kiểm tra các giả thuyết nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 6 yếu tố ảnh hưởng đến hành vi sử dụng dịch vụ cầm cố, thế chấp trực tuyến của khách hàng theo mức độ từ cao đến thấp bao gồm: Tính tiện dụng, tính tiện ích, hình ảnh nhà cung cấp dịch vụ, sự tin cậy và nhận thức rủi ro. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất hàm ý quản trị để nâng cao hành vi sử dụng dịch vụ cầm cố, thế chấp trực tuyến của khách hàng. Từ khóa: Hành vi, cầm cố, thế chấp trực tuyến, Tp Hồ Chí Minh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
47	Thạc sĩ	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua xe ô tô Mazda của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Trần Kim Phụng	TS. Nguyễn Thành Nam	Ngành công nghiệp ô tô ở Việt Nam cũng đã phát triển mạnh, ngoài ra các hãng xe ô tô trên thế giới luôn chọn Việt Nam vì đây là thị trường đầy tiềm năng. Về hãng xe Mazda đã từ từ chinh phục người tiêu dùng tiềm năng ở Việt Nam nói chung và tại Tp. HCM nói riêng. Tại Tp.HCM có hệ thống showroom luôn cung cấp các dòng xe Mazda mới phù hợp xu thế và có sự phân khúc giá rẻ dễ dàng để tiếp cận, và chính trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng 233 quan sát thông qua bảng câu hỏi để tìm ra các bằng chứng tốt nhất cho việc xác định các yếu tố tác động đến ý định mua xe ô tô Mazda của người tiêu dùng tại Tp.HCM. Trong dữ liệu khảo sát tại Tp.HCM trong các showroom, tác giả đã thực hiện phương pháp khám phá nhân tố EFA theo thang đo (Likert) các nhân tố từ mức 1 đến 5 và mức hệ số Cronbach' Alpha = 0.5 thì tác giả đã loại 4 biến gồm: CGKT1; QNVHXH2; NCTT3 và HSX3. Và tiếp tục thực hiện phương pháp EFA lần 2 để được các nhân tố tốt nhất cho nghiên cứu và hệ số KMO đạt 90.9% và hệ số các nhân tố đều lớn hơn 0.5 phù hợp với nghiên cứu của tác giả. Phương pháp hồi quy tuyến tính OSL được tác giả sử dụng sau khi thực EFA lần 2 để tìm ra các bằng chứng cho nghiên cứu này. Nhóm biến CLCN (Chất lượng công nghệ = 8.5%); HSX (Hiệu suất xe = 6.4%); NTPT (Nhận thức phương tiện = 33.7%); NCDL (Nhu cầu và động lực = 8.7%); CGKT (Giá cả = 8%); QNVHXH (Quan niệm văn hóa xã hội = 41.9%) và nhóm nhân khẩu học (giới tính nam), luôn có ý nghĩa thống kê trong mô hình nghiên cứu và có sự tác động thuận chiều tích cực khi người tiêu dùng có ý định chọn xe Mazda. Thông qua nghiên cứu này tác giả đã phân nào củng cố thêm các bằng chứng và đánh giá cao các lý thuyết ý định người tiêu dùng; lý thuyết hàng vi khách hàng. Và đây cũng là cơ sở để các nhà nghiên cứu thị trường marketing hay các nhà quản trị trong việc phát triển thị trường xe Mazda có góc nhìn sâu sắc hơn cho việc tiếp cận thị trường tại khu vực Tp.HCM và nắm rõ ý định của người tiêu dùng khi có nhu cầu sử dụng phương tiện trong các dòng xe ô tô Mazda.
48	Thạc sĩ	Nâng cao sự gắn kết của nhân viên với tổ chức: Nghiên cứu thực nghiệm tại Tổng công ty cảng hàng không Việt Nam	Phạm Thị Mỹ Hương	TS. Nông Thị Như Mai	TÓM TẮT LUẬN VĂN 1. Mục tiêu nghiên cứu Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến sự gắn kết của nhân viên với tổ chức tại Tổng Công ty cảng hàng không Việt Nam. Tìm ra giải pháp phù hợp để nâng cao sự gắn kết của nhân viên với tổng công ty. 2. Đối tượng nghiên cứu Luận văn nghiên cứu các vấn đề liên quan đến sự gắn kết của nhân viên với tổ chức tại Tổng công ty cảng hàng không Việt Nam. 3. Phạm vi nghiên cứu Phạm vi về không gian: Đề tài tập trung vào việc nghiên cứu nâng cao sự gắn kết của nhân viên với tổ chức tại TCT Cảng hàng không Việt Nam Phạm vi về thời gian: số liệu thứ cấp thu thập từ năm 2020-2022, hàm ý chính sách đến năm 2025. Số liệu sơ cấp được tiến hành điều tra từ 01/10/2022 đến 30/11/2022. 4. Phạm vi nội dung: Nâng cao sự gắn kết của nhân viên với tổ chức tại TCT Cảng hàng không Việt Nam. 4. Phương pháp nghiên cứu Luận văn dựa trên các học thuyết kinh tế để nghiên cứu Vận dụng phương pháp phân tích, tổng hợp, thống kê, so sánh và kết hợp nghiên cứu thực tế để làm cơ sở cho việc đánh giá và đề xuất hàm ý quản trị. 5. Bố cục đề tài Chương I: Tổng quan vấn đề nghiên cứu. Chương II: Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu. Chương III: Thiết kế nghiên cứu. Chương IV: Kết quả nghiên cứu và thảo luận. Chương V: Kết luận và hàm ý quản trị.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
49	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng đối với chất lượng, dịch vụ hành chính công tại Bảo hiểm xã hội Thành phố Hồ Chí Minh	Trần Văn Thành	TS. Nguyễn Thanh Long	Hiện nay nhiều doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong sản xuất kinh doanh, buộc phải thu hẹp quy mô và sa thải người động dẫn đến người lao động mất việc làm. Nhưng nguyên nhân lớn nhất khiến cho người lao động rút BHXH một lần, đó là do người lao động gặp khó khăn về kinh tế, không có nguồn thu nhập tích lũy, đây là nguyên nhân lớn nhất dẫn đến số người chọn hưởng BHXH một lần có xu hướng tăng dịp cuối năm này. Việc đổi mới cung ứng dịch vụ công, cải thiện chất lượng cung ứng dịch vụ là hết sức quan trọng, vấn đề này vẫn là một trong những vấn đề nóng mà hiện nay Đảng và Nhà nước ta nói chung, ngành BHXH nói riêng vẫn trên con đường giải đáp. Việc nghiên cứu hoàn thiện chất lượng dịch vụ cũng nhằm đảm bảo công tác cải cách hành chính theo hướng tinh gọn, tập trung, đơn giản hóa theo chuẩn mực của bảo hiểm xã hội thế giới, phù hợp với các cam kết quốc tế mà Việt Nam tham gia. Do vậy, đề tài nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ hành chính công tại Bảo hiểm xã hội Thành phố Hồ Chí Minh trở nên cấp thiết.
50	Thạc sĩ	Giải pháp hoàn thiện công tác đầu tư mua sắm tài sản tại Viện Tim Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Thu Trang	PGS.TS. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Đề tài “Giải pháp hoàn thiện công tác đầu tư mua sắm tài sản tại Viện Tim Thành phố Hồ Chí Minh” tập trung giải quyết một số vấn đề sau: thực trạng về công tác đầu tư mua sắm tài sản tại Viện Tim Thành phố Hồ Chí Minh trong giai đoạn 2018 - 2022 như thế nào và những giải pháp nào nhằm tăng cường tính hiệu quả của công tác đầu tư mua sắm tài sản tại Viện Tim Thành phố Hồ Chí Minh trong thời gian tới. Đề tài đã hệ thống hóa lại các cơ sở lý luận liên quan đến công tác đầu tư mua sắm tài sản tại bệnh viện. Đây là cơ sở để tác giả tiến hành đánh giá thực trạng công tác đầu tư mua sắm tài sản của Viện Tim Thành phố Hồ Chí Minh. Thông qua số liệu, tài liệu thu thập liên quan đến việc xây dựng kế hoạch, dự trù, tiến hành công tác mua sắm tài sản từ Viện Tim Thành phố Hồ Chí Minh, tác giả đã phân tích thực trạng về công tác đầu tư mua sắm tài sản của Viện Tim từ các nguồn thu của bệnh viện. Qua đó tác giả cũng nêu lên những ưu, nhược điểm và nguyên nhân của những vấn đề này trong công tác đầu tư mua sắm tài sản tại Viện Tim Thành phố Hồ Chí Minh. Điều này làm cơ sở để tác giả tìm kiếm các giải pháp phù hợp để hoàn thiện nâng cao công tác đầu tư mua sắm tài sản tại Viện Tim Thành phố Hồ Chí Minh. Các giải pháp cụ thể gồm việc nâng cao chất lượng lập dự toán; nâng cao trình độ, năng lực đối với đội ngũ cán bộ tham gia trực tiếp trong công tác đấu thầu mua sắm; Tăng cường đầu tư cơ sở hạ tầng về ứng dụng công nghệ thông tin hỗ trợ về đấu thầu mua sắm; Nâng cao chất lượng về công tác kiểm tra, giám sát và xử lý vi phạm về hoạt động mua sắm; Đẩy mạnh thực hiện công khai, minh bạch trong công tác đấu thầu mua sắm.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
51	Thạc sĩ	Tác động của rủi ro thanh khoản và rủi ro tín dụng đến sự ổn định tài chính của hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam	Đặng Hoàng Yến	TS. Trần Thị Thanh Nga	Trong giai đoạn hiện nay, tình hình kinh tế - xã hội đang có rất nhiều biến động. Mặc dù cho đến nay, hệ thống ngân hàng tại Việt Nam chưa ghi nhận bất kỳ một trường hợp đổ vỡ, giải thể hay phá sản nào, nhưng điều đó cũng chưa khẳng định được sự an toàn trong hệ thống tài chính của các ngân hàng thương mại (NHTM). Để ổn định trong hệ thống ngân hàng thì công tác quản trị ngân hàng phải luôn chú trọng đến các loại rủi ro tài chính, đặc biệt là rủi ro tín dụng (RRTD) và rủi ro thanh khoản (RRTK). Vì vậy, chủ đề nghiên cứu về SOBTC của hệ thống NHTM được các nhà nghiên cứu trong và ngoài nước quan tâm nghiên cứu. Tuy nhiên, hầu hết các nghiên cứu được tiến hành chỉ đánh giá sự tác động của RRTK đến sự ổn định tài chính (SOBTC) của các ngân hàng hoặc tác động của RRTD đến SOBTC chưa có nhiều nghiên cứu về tác động đồng thời của các yếu tố RRTD, RRTK và các yếu tố vĩ mô (GDP, INF) tác động đến SOBTC của các NHTM Việt Nam trong giai đoạn hiện nay. Do vậy, kết quả nghiên cứu cần được kiểm chứng để nâng cao độ tin cậy. Nghiên cứu này tác giả kế thừa phương pháp nghiên cứu định lượng và kỹ thuật hồi quy dữ liệu bằng theo phương pháp OLS, FEM, REM và DGMM. Bên cạnh đó, ưu điểm trong nghiên cứu này của tác giả là kế thừa đồng thời các yếu tố RRTK và RRTD và các yếu tố vĩ mô để đo lường tác động đến SOBTC của các NHTM. Với số ngân hàng được nghiên cứu là 26 ngân hàng với số quan sát là 312 quan sát, đủ lớn và đảm bảo được tính đại diện cho tổng thể mẫu. Do đó, tác giả chọn đề tài “Tác động của rủi ro thanh khoản và rủi ro tín dụng đến sự ổn định tài chính của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam” để tiến hành nghiên cứu, thông qua phương pháp nghiên cứu định lượng nhằm mục tiêu đo lường sự tác động của RRTK và RRTD đến sự ổn định (SOB) của hệ thống NHTM Việt Nam. Kết quả nghiên cứu của tác giả cho thấy giữa RRTK và RRTD với sự ổn định tài chính (SOBTC) của ngân hàng có mối quan hệ ngược chiều. Bên cạnh đó RRTK và RRTD có mối quan hệ đồng biến với nhau tác động tới SOB ngân hàng ở mức ý nghĩa đáng kể. Từ đó, tác giả đưa ra một vài hàm ý quản trị như kiểm soát RRTK, kiểm soát RRTD hạn chế nợ xấu, trích lập dự phòng RRTD hợp lý, kiểm soát hoạt động cho vay... nhằm nâng cao SOBTC của các NHTM.
52	Thạc sĩ	Biến động tỷ giá trước và trong thời kỳ COVID-19 tại các quốc gia ASEAN-6	Phạm Hải Huy	TS. Ngô Thái Hưng	Biến động tỷ giá trước và trong thời kỳ covid-19 tại các quốc gia Asean-6
53	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý thuế Thu nhập cá nhân trong hoạt động chuyển nhượng bất động sản tại Chi cục thuế Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh	Trần Ngọc Khánh Linh	PGS.TS. Đặng Văn Cường	Trước thực trạng công tác quản lý thuế TNCN tại Chi cục Thuế Thành phố Thủ Đức còn nhiều bất cập hạn chế, các giải pháp đã được triển khai nhưng hiệu quả đem lại vẫn chưa cao, tác giả thực hiện đề tài luận văn “Hoàn thiện công tác quản lý thuế TNCN trong hoạt động chuyển nhượng bất động sản tại Chi cục Thuế Thành phố Thủ Đức”. Luận văn được thực hiện với mục tiêu là phân tích, làm rõ thực trạng công tác quản lý thuế TNCN trong hoạt động chuyển nhượng bất động sản hiện nay tại CCT Thành phố Thủ Đức, tìm ra những tồn tại, hạn chế và nguyên nhân của hạn chế, từ đó đề xuất những giải pháp để hoàn thiện. Áp dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu như thống kê mô tả, phân tích, so sánh, thu thập, phân tích tài liệu và khảo sát bằng phiếu câu hỏi điều tra, tác giả đã đánh giá được tổng quát về thực trạng quản lý thuế TNCN trong hoạt động chuyển nhượng bất động sản tại CCT Thành phố Thủ Đức. Nhìn chung, trong giai đoạn nghiên cứu, CCT Thành phố Thủ Đức đã hoàn thành khá tốt các nhiệm vụ được giao, góp phần đáng kể vào công tác thu NSNN trên địa bàn. Tuy nhiên bên cạnh những mặt đã đạt được, đơn vị vẫn còn một số tồn tại hạn chế cần khắc phục như: công tác tuyên truyền, hỗ trợ người nộp thuế cần đa dạng hình thức hơn; việc đăng ký thuế, kê khai thuế, quản lý người nộp thuế cần thực hiện tốt hơn nữa để đáp ứng những yêu cầu, kỳ vọng của NNT. Từ những vấn đề trên, luận văn đưa ra một số giải pháp để hoàn thiện công tác quản lý thuế TNCN trên địa bàn quận như: Đẩy mạnh, tăng cường công tác quản lý kê khai; đôn đốc quản lý nợ và cưỡng chế nợ thuế; chú trọng hơn nữa các công tác kiểm tra nội bộ; mở rộng các kênh, hình thức tuyên truyền hỗ trợ NNT. Đồng thời, để nâng cao chất lượng giải pháp đưa ra, tác giả cũng đề xuất một số kiến nghị với các chủ thể có liên quan như Chi cục Thuế Thành phố Thủ Đức; Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh; Tổng Cục Thuế. Từ khoá: quản lý Thuế TNCN; Chi cục Thuế Thành phố Thủ Đức; chuyển nhượng bất động sản

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
54	Thạc sĩ	Nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ người nộp thuế đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh	Hà Thu Thảo	TS. Hồ Thị Lam	Luận văn với mục tiêu từ những vấn đề lý luận về chất lượng dịch vụ trong đó làm rõ nhân tố ảnh hưởng và tiêu chí đánh giá chất lượng cũng như các mô hình đánh giá chất lượng dịch vụ, để phân tích, đánh giá thực trạng chất lượng dịch vụ hỗ trợ nộp thuế đối với các DNNVV tại Cục Thuế TP Hồ Chí Minh; phân tích những ưu điểm và hạn chế trong chất lượng dịch vụ hỗ trợ người nộp thuế đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Luận văn nghiên cứu vấn đề nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ người nộp thuế đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa là một trong những nghiên cứu cần thiết trong tiến trình xây dựng chương trình tuân thủ tổng thể của cơ quan thuế. Mức độ đóng góp của doanh nghiệp trong sự phát triển kinh tế xã hội của địa phương là rất quan trọng về số thu ngân sách nhà nước, về thị trường việc làm, phát triển cơ cấu ngành nghề trong xã hội. Nghiên cứu đã hệ thống ý luận về chất lượng dịch vụ hỗ trợ nộp thuế, dựa trên các mô hình nghiên cứu đi trước, để xây dựng các biến cho đề tài nghiên cứu. Từ cơ sở lý thuyết nghiên cứu đã tổng hợp và phân thực trạng tình hình chất lượng dịch vụ hỗ trợ người nộp thuế đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Cục Thuế TP Hồ Chí Minh. Đồng thời, nghiên cứu đã đưa ra mô hình đánh giá chất lượng dịch vụ hỗ trợ người nộp thuế đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Cục Thuế TP Hồ Chí Minh. Nhằm đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao dịch vụ hỗ trợ nộp thuế đối với DNNVV tại Cục Thuế TP Hồ Chí Minh. Từ khóa: DNNVV, Chất lượng dịch vụ, dịch vụ hỗ trợ nộp thuế, chất lượng dịch vụ hỗ trợ nộp thuế
55	Thạc sĩ	Tăng cường huy động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc Sài Gòn	Trần Thị Tú Trinh	PGS.TS. Phạm Tiến Đạt	Hoạt động CVKHCN là một mảng kinh doanh quan trọng của BIDV Chi nhánh Bắc Sài Gòn. Bài nghiên cứu này được thực hiện nhằm mục đích đề xuất giải pháp tăng cường hoạt động CVKHCN tại BIDV Chi nhánh Bắc Sài Gòn trong điều kiện cạnh tranh trên thị trường vốn Việt nam.
56	Thạc sĩ	Những yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro thanh khoản của các ngân hàng thương mại Việt Nam	Huỳnh Hải Nam	TS. Trần Thị Diễm	Nghiên cứu kiểm tra các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro thanh khoản của các ngân hàng
57	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Petrolimex - Chi nhánh Chợ Lớn	Nguyễn Thị Anh Phương	PGS.TS. Trần Huy Hoàng	rủi ro tín dụng KHCN
58	Thạc sĩ	Chuyển đổi số tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam	Nguyễn Trang Thanh	TS. Phạm Quốc Việt	Đề tài nghiên cứu về quá trình chuyển đổi số tại Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam và đề xuất các giải pháp.
59	Thạc sĩ	Giải pháp hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Cần Đước Đồng Long An	Trần Thị Bảo Trân	PGS.TS. Phạm Tiến Đạt	Mục tiêu chính của vấn đề nghiên cứu là hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh Cần Đước Đồng Long An. Đề giải quyết các mục tiêu nghiên cứu, đề tài đã hệ thống hóa các vấn đề lý luận về quản trị rủi ro tín dụng của các Ngân hàng thương mại, phân tích và đánh giá thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh Cần Đước Đồng Long An giai đoạn 2017 – 2021 cùng với việc khảo sát ý kiến của 60 người là cán bộ tín dụng, kiểm soát viên nội bộ của Agribank CN Cần Đước Đồng Long An cũng như lãnh đạo của một số chi nhánh thuộc hệ thống Agribank trên địa bàn Tỉnh Long An nhằm rút ra những nhận định về những thành tựu đạt được, hạn chế và nguyên nhân của hạn chế dẫn đến rủi ro tín dụng, từ đó đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh Cần Đước Đồng Long An. Tác giả hy vọng, với những hàm ý chính sách đề xuất sẽ là công cụ thiết thực để hạn chế một cách tốt nhất rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh Cần Đước Đồng Long An góp phần mang lại hiệu quả hơn trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh Cần Đước Đồng Long An trong thời gian tới.
60	Thạc sĩ	Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại Công ty Bảo hiểm PVI Phía Nam	Nguyễn Thanh Nam	TS Nguyễn Thanh Long	Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại Công ty Bảo hiểm PVI Phía 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
61	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn Vũng Tàu là điểm đến du lịch của du khách hậu Covid-19	Nguyễn Thùy Linh	TS Đoàn Liêng Diễm	Du lịch đang trở thành ngành kinh tế mũi nhọn trong thời gian gần đây nhờ sự phát triển vượt bậc của hệ thống giao thông vận tải cũng như mạng lưới công nghệ thông tin toàn cầu. Cụ thể, du lịch mang lại nguồn tài chính khổng lồ cho nhiều quốc gia trên thế giới, đi đôi với việc tạo ra nhiều việc làm, thúc đẩy phát triển các ngành dịch vụ, cơ sở hạ tầng, thúc đẩy hòa bình và giao lưu văn hóa, từ đó tạo ra những giá trị vô hình nhưng bền chặt. Điều này dẫn đến tính cạnh tranh giữa các điểm đến ngày càng gay gắt và khách du lịch có quyền lựa chọn điểm đến mà họ yêu thích. Vì thế, các nhà quản lý và điều hành du lịch và điểm đến cần không ngừng nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn điểm đến của khách du lịch nhằm đưa ra những chiến lược phù hợp nhằm thu hút khách du lịch đến với điểm đến mà nhà quản lý và điều hành du lịch mong đợi, đặc biệt trong bối cảnh hậu COVID-19. Bên cạnh đó, dịch bệnh COVID-19 bùng nổ từ những tháng đầu năm 2020 đã gây nên nhiều tác động tiêu cực chưa từng có lên nền kinh tế thế giới và Việt Nam, ngành du lịch là ngành chịu tác động nặng nề nhất bởi dịch COVID-19. Thời kỳ hậu COVID-19, ngành du lịch đang không ngừng nỗ lực nhằm thu hút khách du lịch, từ đó phục hồi ngành du lịch tại địa phương. Nghiên cứu được thực hiện nhằm điều tra các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn điểm đến Bà Rịa – Vũng Tàu của du khách thời kỳ hậu COVID-19. Thông qua nghiên cứu định lượng với dữ liệu thu thập từ khách du lịch đến Bà Rịa – Vũng Tàu đã cho thấy quyết định lựa chọn Bà Rịa Vũng Tàu là điểm đến của khách hàng chịu ảnh hưởng của 5 yếu tố bao gồm: (1) Hình ảnh và đặc trưng điểm đến; (2) Giá cả và khả năng tiếp cận; (3) Động cơ đi du lịch của khách, (4) Cơ sở hạ tầng, và (5) Thông tin tình hình dịch bệnh COVID-19. Từ khoá: yếu tố ảnh hưởng, điểm đến du lịch, COVID-19
62	Thạc sĩ	Tác động của tiếp thị số (digital marketing) đến quyết định thuê căn hộ dịch vụ qua các ứng dụng trực tuyến ở Thành phố Hồ Chí Minh	Trần Thị Quế Anh	PGS.TS Nguyễn Minh Ngọc	Tác động của tiếp thị số (digital marketing) đến quyết định thuê căn hộ dịch vụ qua các ứng dụng trực tuyến ở Thành phố Hồ Chí Minh
63	Thạc sĩ	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng ngẫu hứng trên các trang thương mại điện tử của người tiêu dùng thế hệ Y tại Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Vũ Quỳnh Hoa	TS Tạ Văn Thành	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng ngẫu hứng trên các trang thương mại điện tử của người tiêu dùng thế hệ Y tại Thành phố Hồ Chí Minh
64	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của truyền miệng điện tử đến quyết định lựa chọn điểm đến du lịch nội địa của du khách Thành phố Hồ Chí Minh	Cao Nguyễn Mai Hương	TS Tạ Văn Thành	Nghiên cứu này nhằm mục đích nhận dạng và đo lường hiệu ứng của các thành phần truyền miệng điện tử (eWOM) đến quyết định lựa chọn điểm đến du lịch nội địa của du khách Thành phố Hồ Chí Minh (TP.HCM) cũng như phân tích sự khác biệt về các mối quan hệ trên giữa các nhóm khách hàng theo giới tính, độ tuổi, trình độ học vấn và thu nhập hàng tháng. Nghiên cứu được thực hiện qua ba bước chính đó là nghiên cứu định tính, nghiên cứu định lượng sơ bộ và nghiên cứu định lượng chính thức. Nghiên cứu định tính nhằm điều chỉnh, bổ sung các biến quan sát được tham khảo từ các nghiên cứu trước đó sao cho phù hợp với đối tượng và điều kiện nghiên cứu thực tế tại Việt Nam. Nghiên cứu định tính được thực hiện thông qua phỏng vấn trực tiếp 7 đối tượng sinh sống tại TP.HCM đã sử dụng phương thức eWOM để ra quyết định lựa chọn các điểm đến du lịch Việt Nam nhằm đảm bảo người trả lời hiểu đúng nghĩa của từng biến quan sát. Nghiên cứu định lượng sơ bộ được thực hiện trên mẫu nhỏ 50 du khách để hoàn thiện bảng câu hỏi trước khi tiến hành khảo sát chính thức. Nghiên cứu định lượng chính thức được thực hiện bằng phiếu khảo sát từ 430 du khách sinh sống tại TP.HCM và thu về được 385 phiếu trả lời hợp lệ. Tác giả sử dụng phần mềm SPSS 25 để tiến hành các kiểm định thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá EFA, phân tích tương quan, phân tích hồi quy. Kết quả cho thấy bốn yếu tố thành phần của truyền miệng điện tử: chất lượng eWOM, số lượng eWOM, chuyên môn người cung cấp thông tin và độ tin cậy eWOM tác động cùng chiều đến quyết định lựa chọn điểm đến du lịch nội địa. Trong điều kiện giới hạn về nguồn lực và thời gian, nghiên cứu không tránh khỏi một số hạn chế. Tuy nhiên, dựa trên kết quả đạt được, nghiên cứu này giúp cho nhà quản lý điểm đến và kinh doanh du lịch hiểu rõ hơn những nhân tố quan trọng của eWOM đến quyết định lựa chọn điểm đến du lịch nội địa của du khách TP.HCM, đồng thời đưa ra một số hàm ý quản trị về việc ứng dụng phương thức eWOM một cách hiệu quả trong các chiến lược quảng cáo và kinh doanh du lịch, nhằm thu hút nhiều người lựa chọn điểm đến và sử dụng dịch vụ du lịch tại địa phương.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
65	Thạc sĩ	Nghiên cứu chuyển đổi số trong Marketing bất động sản giai đoạn hậu Covid-19	Hoàng Kim Long	PGS.TS Nguyễn Minh Ngọc	Nghiên cứu chuyển đổi số trong Marketing bất động sản giai đoạn hậu Covid-19
66	Thạc sĩ	Các nhân tố tác động đến ý định sử dụng ứng dụng trên điện thoại di động để khám chữa bệnh từ xa	Võ Duy Anh	TS Nguyễn Thành Nam	CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN Ý ĐỊNH SỬ DỤNG ỨNG DỤNG TRÊN ĐIỆN THOẠI DI ĐỘNG ĐỂ KHÁM CHỮA BỆNH TỪ XA
67	Thạc sĩ	Các yếu tố tác động tới ý định sử dụng dịch vụ Spa của khách hàng nữ tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Hạnh	TS Hoàng Sĩ Nam	Các yếu tố tác động tới ý định sử dụng dịch vụ Spa của khách hàng nữ tại Thành phố Hồ Chí Minh
68	Thạc sĩ	Ảnh hưởng của thực tiễn quản trị nguồn nhân lực và văn hóa tổ chức đến hiệu suất công việc của nhân viên: Vai trò trung gian của sự cam kết của nhân viên	Ôn Thị Thúy Nương	TS Trần Thế Nam	Luận văn này được thực hiện nhằm xem xét ảnh hưởng của thực tiễn QTNNL, văn hóa tổ chức tổ chức đến hiệu suất công việc của nhân viên thông qua vai trò trung gian của sự cam kết của nhân viên, bối cảnh trong ngành bán lẻ. Mô hình nghiên cứu được đề xuất dựa vào lý thuyết trao đổi xã hội và lý thuyết thuyết dựa trên nguồn lực. Xử lý dữ liệu được áp dụng thông qua mô hình cấu trúc bình phương nhỏ nhất từng phần với phần mềm SmartPLS phiên bản 4.0, cụ thể bao gồm việc phân tích mối quan hệ giữa nhân tố bậc hai và các nhân tố bậc một có liên quan, phân tích mô hình đo lường và mô hình cấu trúc. Các mối quan hệ trong nghiên cứu này được kiểm định bằng 159 mẫu nhân viên làm việc tại các đại siêu thị thuộc Lotte Mart, Go Mall, Emart, Mega Market trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu cho thấy thực tiễn QTNNL, văn hóa tổ chức lần lượt có tác động tích cực đến sự cam kết của nhân viên, đồng thời sự cam kết của nhân viên có tác động tích cực đến hiệu suất công việc của nhân viên. Bên cạnh đó, văn hóa tổ chức cũng có ảnh hưởng tích cực đến hiệu suất công việc của nhân viên. Tuy nhiên, giả thuyết thực tiễn QTNNL tác động tích cực đến hiệu suất công việc của nhân viên trong nghiên cứu này bị bác bỏ. Vai trò trung gian của sự cam kết của nhân viên trong mối quan hệ giữa thực tiễn QTNNL, văn hóa tổ chức đến hiệu suất công việc của nhân viên cũng được chứng minh và làm rõ. Ngoài những đóng góp về mặt lý thuyết, luận văn cũng gợi mở một số hàm ý về mặt thực tiễn. Các nhà quản trị cần quan tâm đến thực tiễn QTNNL để tạo nên lợi thế cạnh tranh và bảo đảm tính bền vững của tổ chức. Doanh nghiệp phải đổi mới với việc làm thế nào để tạo ra sự thống nhất cao, trong trường hợp này, văn hóa tổ chức sẽ phát huy vai trò gắn kết xã hội nội tại doanh nghiệp. Thực tiễn QTNNL và văn hóa tổ chức như là một chất kết dính để kết nối tất cả mọi người trong tổ chức, gia tăng sự cam kết của nhân viên với doanh nghiệp và thúc đẩy hiệu suất công việc của họ. Từ khóa: Hiệu suất công việc của nhân viên, thực tiễn QTNNL, văn hóa tổ chức, sự cam kết của nhân viên, ngành bán lẻ.
69	Thạc sĩ	Tác động của sáng tạo thanh khoản đến ổn định tài chính ngân hàng: Bằng chứng thực nghiệm từ các ngân hàng thương mại ở khu vực ASEAN	Trần Đình Diệu	TS Trần Thị Thanh Nga	Tác động của sáng tạo thanh khoản đến ổn định tài chính ngân hàng: Bằng chứng thực nghiệm từ các ngân hàng thương mại ở khu vực ASEAN
70	Thạc sĩ	Hoàn thiện công tác quản lý nợ và cường chế nợ thuế đối với doanh nghiệp tại Chi cục Thuế huyện Bình Chánh	Trần Hồng Nhung	TS Nguyễn Thanh Nhã	Hoàn thiện công tác quản lý nợ và cường chế nợ thuế đối với doanh nghiệp tại Chi cục Thuế huyện Bình Chánh
71	Thạc sĩ	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng thanh khoản của các Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam	Nguyễn Hoàng Sơn Hà	TS Nguyễn Quang Minh	Trình bày nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng thanh khoản của các Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam
72	Thạc sĩ	Ứng dụng F-score để dự báo khả năng phá sản của doanh nghiệp phi tài chính tại Việt Nam	Huỳnh Phước Thiện	TS Phạm Quốc Việt	Luận văn đã xây dựng 2 mô hình, gồm sử dụng điểm F tổng hợp của Piotroski được ước tính là tổng của các biến chỉ báo và kiểm chứng giả thuyết nghiên cứu 1 với 9 biến thành phần: F_ROA; F_AROA; F_CFO; F_Accrual; F_ΔMargin; F_ΔTurnover; F_ΔLeverage; F_ΔLiquidity; F_Eq_Offer. Nghiên cứu sử dụng phương pháp trình bày dữ liệu, phương pháp xử lý hồi quy, kiểm định của mô hình hồi quy Logistic. Sau đó đưa ra kết quả là về việc lựa chọn mô hình tối ưu với khả năng dự đoán cao. Kết quả đã đưa ra kết luận: chấp nhận giả thuyết F-score có thể dự báo được khả năng phá sản của doanh nghiệp và bác bỏ giả thuyết F-score có khả năng dự báo tốt hơn Z-score.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
73	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Khai thác Thủy lợi Tây Ninh	Võ Như Ngọc	ThS. Trần Thị Phương Lan	Nội dung của đề tài nhằm tìm hiểu rõ hơn về công tác kế toán doanh thu, xác định khoản chi phí và lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Khai thác Thủy lợi Tây Ninh để có cái nhìn chi tiết hơn về ngành kế toán. Song song đó, nhằm giúp doanh nghiệp phát hiện ra những nguyên nhân khách quan, chủ quan còn tồn tại ở doanh nghiệp về quy trình kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đã và đang ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp như thế nào, từ đó đưa ra những phương hướng điều chỉnh để cải thiện. Đồng thời phát hiện ra những nguyên nhân về biến động lợi nhuận công ty để giúp doanh nghiệp đề xuất giải pháp nhanh chóng trong việc tạo ra doanh thu, thắt chặt chi phí cũng như thúc đẩy tăng lợi nhuận của doanh nghiệp, giúp đưa doanh nghiệp ngày càng ổn định hơn trong giai đoạn kinh tế đang khó khăn, nâng cao năng lực kinh doanh và chiếm lĩnh thị trường.
74	Đại học	Kiểm soát nội bộ Chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Safco	Nguyễn Thị Thanh Ngọc	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Hệ thống lý thuyết về kiểm soát về kiểm soát nội bộ và chu trình bán hàng thu - thu tiền, thể hiện thực tế chu trình thông qua quá trình thực tập tại công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Safco
75	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Đại Bắc – Miền Nam	Hoàng Thuý Linh	ThS. Trần Thị Phương Lan	Trình bày cơ sở lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp. Đồng thời dựa trên cơ sở nghiên cứu thực tế để đánh giá thực trạng tình hình công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Đại Bắc - Miền Nam. Từ đó đưa ra những lời nhận xét, kết nghị về công tác kế toán nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp.
76	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN AACS	LÝ CHÂU MỸ	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Bài khoá luận của em nói về " QUY TRÌNH KIỂM TOÁN NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN AACS" qua bài viết, em cung cấp cho người đọc về những thông tin của Công ty TNHH Kiểm toán AACS, sơ đồ tổ chức của công ty , các ngành nghề và đối tượng khách hàng của AACS,... Biết về quy trình kiểm toán BCTC của AACS. Những khái niệm chung về kiểm toán BCTC , đặc biệt là khoản mục nợ phải thu khách hàng. Nắm bắt được quy trình thực tế của AACS về kiểm toán nợ phải thu. Đưa ra những ưu/nhược điểm và những kiến nghị để hoàn thiện hơn về quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu tại AACS
77	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Nakazawa Việt Nam	Nguyễn Thị Thanh Loan	ThS. Trần Thị Phương Lan	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Nakazawa Việt Nam
78	Đại học	Kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao tại Công ty TNHH Kiểm toán SAAC	Lưu Đào Trúc Như	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Trình bày quy trình kiểm toán chung tại Công ty TNHH Kiểm toán SAAC, chương trình kiểm toán khoản mục Tài sản cố định và chi phí khấu hao tại SAAC trên lý thuyết và trên thực tế, để từ đó rút ra được những ưu điểm, nhược điểm và đưa ra kiến nghị của bản thân nhằm hoàn thiện chương trình này hơn.
79	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại công ty TNHH kiểm toán tư vấn sáng lập Á Châu	Trương Phan Minh Mẫn	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Kiểm toán tư vấn sáng lập Á Châu , tôi quyết định viết báo cáo với đề tài “Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Kiểm toán tư vấn sáng lập Á Châu”. Báo cáo của tôi được chia thành 4 chương: Đầu tiên, Chương 1 đưa ra một số thông tin về công ty như lịch sử hình thành, lĩnh vực kinh doanh, hệ thống tổ chức và bộ phận kế toán của Công ty TNHH Kiểm toán tư vấn sáng lập Á Châu. Thứ hai, Chương 2, Định nghĩa, khái niệm, ý nghĩa và quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam liên quan đến kế toán tiền lương và các khoản trích lương. Chương tiếp theo 3: Thực trạng kế toán tiền lương và các khoản trích lương tại Công ty TNHH Kiểm toán tư vấn sáng lập Á Châu được chứng minh và giải thích bằng một số ví dụ cụ thể trong các tình huống khác nhau. Cuối cùng chương 4: Trình bày một số ưu, nhược điểm của việc hạch toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Kiểm toán tư vấn sáng lập Á Châu. Bên cạnh đó, những kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán tiền lương tại Công ty TNHH Kiểm toán tư vấn sáng lập 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
80	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Thương mại và Xây dựng Thép Đăng Anh	Nguyễn Thị Việt Nga	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	1. <u>Lĩnh vực nghiên cứu của đề tài</u> Hiện nay, các doanh nghiệp đang phải đối mặt với sự cạnh tranh trên thị trường rất gay gắt và khốc liệt. Để một doanh nghiệp thành công trong lĩnh vực kinh doanh, bên cạnh một chiến lược kinh doanh hiệu quả, một đội ngũ quản lý giỏi... thì cũng cần phải hoàn thiện công tác kiểm tra, kiểm soát để hạn chế những rủi ro, sai phạm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, quá trình kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Công ty TNHH Thương mại và Xây dựng thép Đăng Anh là một công ty bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng cho các công trình, nhà ở trên địa bàn TP Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận. Bên cạnh đó công ty còn kinh doanh bán buôn một số mặt hàng máy móc, thiết bị, phụ tùng máy; các linh kiện điện tử, viễn thông... ; cùng với những hoạt động dịch vụ khác. Chu kỳ bán hàng và thu tiền của công ty diễn ra thường xuyên và liên tục, phạm vi lưu chuyển hàng hoá không ngừng mở rộng, giá cả biến động theo khu vực và đối tượng, sản phẩm ngày càng đa dạng, doanh thu đơn vị ngày càng tăng. Công ty đã thiết lập được các thủ tục kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền. Tuy nhiên, công tác kiểm soát vẫn còn nhiều tồn tại, hạn chế. Cho nên, với mong muốn tiếp cận thực tế công tác kiểm soát nội bộ với chu trình bán hàng thu tiền tại đơn vị, đồng thời vận dụng những kiến thức đã được học để so sánh thực tế nhằm học hỏi, nắm bắt và nâng cao kiến thức, em đã chọn đề tài “Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Thương mại và Xây dựng thép Đăng Anh”. 2. <u>Mục tiêu nghiên cứu:</u> -Tìm hiểu và đánh giá thực trạng công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty TNHH Thương mại và Xây dựng thép Đăng Anh. -Nhận xét về KSNB chu trình và đề xuất các kiến nghị nhằm hoàn thiện, tăng cường nâng cao chất lượng hệ thống KSNB chu trình bán hàng – thu tiền. 3. <u>Đối tượng, phạm vi nghiên cứu</u> -Đối tượng nghiên cứu: Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền. -Phạm vi nghiên cứu: Công ty TNHH Thương mại và Xây dựng thép Đăng Anh. Địa chỉ trụ sở: 885 Đào Trí, Phường Phú Thuận, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.. -Thời gian nghiên cứu: 1/10/2023 – 31/12/2023. 4. <u>Phương pháp nghiên cứu</u> -Phương pháp phân tích: dựa vào những tài liệu liên quan tại công ty tiến hành chọn lọc, phân tích dựa trên các dữ liệu thu thập được để đánh giá hệ thống KSNB chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty. -Phương pháp phỏng vấn: được sử dụng trong suốt quá trình thực tập, phỏng vấn các nhân viên kế toán về công ty và các vấn đề đã giải đáp thắc mắc về số sách nghiệp vụ kế toán
81	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Hoàng Chương Machinery	Nguyễn Thị Lý	ThS. Trần Thị Phương Lan	Nội dung của KLTN gồm có 4 chương: - Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Hoàng Chương. - 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 Hoàng Chương Machinery. - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị. Việc nghiên cứu về chủ đề này có thể giúp hệ thống hóa cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Cũng như thực tế phản ánh về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp qua từng giai đoạn thực tế. Qua đó, ta có thể thấy được sự khác nhau giữa kế toán thực tế so với những lý thuyết bản thân đã được học trên trường. Dựa trên những thực tế tại doanh nghiệp và cơ sở lý thuyết nhằm đưa ra một số đánh giá, kiến nghị của bản thân nhằm giúp cho lợi ích chung của doanh nghiệp và hoạt động của công tác kế toán thêm hiệu quả 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
82	Đại học	Kế toán Các khoản Phải thu Khách hàng tại Công ty TNHH GS 25 VietNam	Nguyễn Thảo Linh	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	1. Mục tiêu nghiên cứu: 1.1. Mục tiêu chung: Mục tiêu của nghiên cứu là tìm hiểu thực trạng công tác kế toán phải thu tại Công ty TNHH GS 25 VietNam. 1.2. Cụ thể: mục tiêu - Thông tin chung về Công ty TNHH GS 25 VietNam - Tìm hiểu thực trạng kế toán phải thu của Công ty TNHH GS 25 VietNam. - Phân tích, đánh giá thực trạng công tác kế toán công nợ phải thu tại Công ty TNHH GS 25 VietNam. - Trên cơ sở nghiên cứu phân tích và tình hình thực tế, đề xuất một số giải pháp giúp nâng cao hiệu quả công tác kế toán phải thu tại Công ty TNHH GS 25 VietNam. 2. Nội dung chính được chia thành 4 chương trình như sau: • Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH GS 25 VietNam. • Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán khoản phải thu tại Công ty TNHH GS 25 VietNam. • Chương 3: Thực trạng kế toán khoản phải thu tại Công ty TNHH GS 25 VietNam. • Chương 4: Nhận xét và kiến nghị. 3. Kết quả đạt được: - Biết vận dụng kiến thức đã học vào thực tiễn, biết cách xử lý các trường hợp thực tế xảy ra tại doanh nghiệp. - Hiểu rõ hơn về công việc kế toán tại công ty. Bên cạnh đó, bạn sẽ hiểu sâu hơn về kế toán công nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Gs 25 VietNam.
83	Đại học	TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN VỐN BẰNG TIỀN VÀ CÁC KHOẢN PHẢI THU TẠI CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG ĐÔNG NAM	Trần Thị Thanh Ngân	ThS. Trần Thị Phương Lan	Nghiên cứu công tác tổ chức kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại công ty TNHH Xây dựng Đông Nam. Từ đó đề hiểu sâu hơn về lý thuyết và có cái nhìn thực tế về kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu.
84	Đại học	Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Trang Thiết bị Y tế Minh Hoàng	Nguyễn Quỳnh Anh	ThS. Lê Quang Mẫn	Trong bối cảnh hiện nay, với sự phát triển kinh tế mạnh mẽ và trình độ ngày càng cao, nền kinh tế Việt Nam đang trải qua quá trình hội nhập tích cực với cả nền kinh tế khu vực và thế giới. Điều này đồng nghĩa với việc hoạt động kinh doanh ngày càng trở nên đa dạng, phong phú và sôi động. Trong bối cảnh đó, lĩnh vực kế toán không ngừng phát triển cả về phương pháp, hình thức nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý ngày càng cao từ các doanh nghiệp. Để đạt được hiệu quả kinh doanh cao nhất, doanh nghiệp cần đặc biệt chú trọng đến việc quản lý chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại nơi làm việc. Trong đó, việc hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đã trở thành trọng tâm, đòi hỏi tính thống nhất, chính xác cao để cung cấp thông tin kịp thời, chính xác cho công tác quản lý doanh nghiệp. Báo cáo có bố cục gồm 4 chương trình bày tổng quan về Công ty TNHH Thiết bị Y tế Minh Hoàng cũng như thực trạng công tác kế toán tiêu dùng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Thông qua các phương pháp nghiên cứu như phương pháp thu thập số liệu, phương pháp phân tích, tác giả sẽ phản ánh chi tiết thực tế công tác kế toán và xác định kết quả kinh doanh. Bên cạnh đó, báo cáo còn phân tích kết quả kinh doanh của công ty để có cái nhìn rõ ràng hơn về tình hình hoạt động của công ty. Từ đó đưa ra một số nhận xét, kiến nghị về công tác kế toán nói chung và công tác kế toán tiêu thụ, xác định kết quả kinh doanh nói riêng, đồng thời đưa ra một số ý kiến hỗ trợ quá trình tiêu thụ hàng hóa của công ty được hiệu quả.
85	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 CÀ PHÊ THỨC	Phan Hoàng Hà My	ThS. Trần Thị Phương Lan	Qua bài báo cáo, em có thể hiểu được những lý thuyết chung về doanh thu, chi phí. Và bước xác định kết quả hoạt động kinh doanh là điều quan trọng góp phần hiểu rõ được quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty cũng như các nghiệp vụ phát sinh thực tế phát sinh sẽ phải hạch toán và ghi nhận như thế nào.
86	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ GIA	PHẠM THỊ NGỌC PHƯƠNG	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Giới thiệu chung về công ty cổ phần quốc tế gia nêu những cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng từ đó tìm hiểu phân tích đánh giá thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại công ty cổ phần quốc tế gia và rút ra những 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
87	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Truyền thông Đa phương tiện Multimedia JSC.	Nguyễn Diệu Huyền	ThS. Phan Thị Huyền	Nước ta đang trên đà hội nhập kinh tế tạo nên điều kiện kinh tế thị trường ngày càng cạnh tranh. Để tồn tại và nâng cao vị thế đòi hỏi doanh nghiệp phải kinh doanh có hiệu quả. Mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận luôn là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp. Vì vậy, các doanh nghiệp đã đặt ra phương châm cần nắm bắt quy luật của thị trường để có đủ thu nhập bù đắp chi phí phù hợp với thực tế nhằm mang lại lợi nhuận cao nhất. Điều này làm cho các chỉ tiêu về kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được chú trọng và đóng vai trò quyết định sự sống còn của doanh nghiệp. Vì vậy, việc xác định kết quả kinh doanh cho doanh nghiệp là rất quan trọng. Nó phản ánh quá trình hoạt động của doanh nghiệp, cung cấp cho người quản trị những số liệu quan trọng về doanh thu và việc sử dụng chi phí trong kỳ. Vì những lý do trên, tôi chọn đề tài “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Truyền thông Đa phương tiện Multimedia JSC” cho luận văn tốt nghiệp của tôi. Đề tài này sẽ bắt đầu với những thông tin cơ bản về công ty, lịch sử của công ty và tổng quan về cơ cấu công ty. Để chúng ta hiểu được công ty đang hoạt động trong lĩnh vực gì? Và để hiểu rõ về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, chúng ta sẽ tìm hiểu qua lý thuyết về các chỉ tiêu này. Và cuối cùng, chúng ta sẽ rút ra sự khác biệt giữa lý thuyết và thực tiễn. Những kiến nghị, nhận xét được đưa ra nhằm góp phần hoàn thiện công tác kế toán tại công ty ngày một tốt hơn. Ngoài ra, một số phân tích, so sánh giữa chuẩn mực kế toán Việt Nam và chuẩn mực kế toán quốc tế được đưa vào để giúp luận văn này hoàn thiện hơn. Trên đây là phần tóm tắt toàn bộ nội dung sẽ có trong bài viết này. Để hiểu rõ hơn mời bạn đọc đề tài “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Truyền thông Đa phương tiện Multimedia JSC”.
88	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần 25 FIT	Vũ Ngọc Bích Thủy	ThS. Phạm Huỳnh Lan Vi	Đề tài xoay quanh về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần 25 Fit. Gồm 4 chương: chương 1 là giới thiệu chung về Công ty Cổ phần 25 FIT, chương 2 nêu lên các cơ sở lý thuyết về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh phục cho việc tìm hiểu sâu về đề tài, chương 3 là đi vào tìm hiểu thực tế tình hình doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp, chương 4 là từ những lý thuyết và thực tế đưa ra những nhận xét và kiến nghị cho Công ty.
89	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tona Syntegra Solar	Lê Hà Như Ngọc	ThS. Trần Thị Phương Lan	Khóa luận tốt nghiệp của em làm về đề tài Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Tona Syntegra Solar. Về nội dung chương 1 sẽ khái quát lịch sử hình thành của Công ty, các bộ phận, chức năng, lĩnh vực hoạt động, cơ cấu tổ chức của phòng ban kế toán và các công cụ phục vụ cho công tác kế toán tại công ty. Chương 2 sẽ đi sâu vào nội dung lý luận của từng TK chi tiết của phần hành Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3 sẽ là thực trạng của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty, các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và phần hành của mỗi nghiệp vụ. Cuối cùng là chương 4, nội dung chủ yếu về việc đưa ra nhận xét và ý kiến về kế toán nói chung, kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty nói riêng và về tình hình hoạt động kinh doanh của công ty từ 2020-2022, bên cạnh đó sẽ đưa các kiến nghị để công ty có thể phát triển hơn nữa trong thời gian sắp 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
90	Đại học	Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Kinh doanh nhà Đồng Nai	Đàm Thị Kim Chi	ThS. Lê Quang Mẫn	Dựa vào công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh, các bên liên quan hiểu rõ hơn về tình hình tài chính và kinh doanh của công ty. Những con số và chỉ tiêu kinh tế tài chính phản ánh chân thực về hiệu quả hoạt động và lợi nhuận. Chính nhờ việc xác định đúng kết quả kinh doanh, nhà quản trị có thể đưa ra những quyết định đúng đắn, chính xác và kịp thời trong việc quản lý, điều hành và phát triển công ty, góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển bền vững và thành công của doanh nghiệp. Bài báo cáo bao gồm lời mở đầu kết luận và nội dung được chia làm bốn chương: -Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Kinh doanh nhà Đồng Nai -Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh -Chương 3: Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Kinh doanh nhà Đồng Nai -Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
91	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH Vitruk	Võ Khánh Duy	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH Vitruk
92	Đại học	Kiểm toán khoản mục tài sản cố định hữu hình và chi phí khấu hao tại Công ty TNHH Kiểm toán Việt Úc	Nguyễn Mai Ngọc Hà	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định hữu hình và chi phí khấu hao tại Công ty TNHH Kiểm toán Việt Úc
93	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dịch vụ Huyền Gia	Nguyễn Cao Yến Ngà	ThS. Trần Thị Phương Lan	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 Dịch vụ Huyền Gia" gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Dịch vụ Huyền Gia Chương 2: Cơ sở lý luận về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Chương 3: Thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dịch vụ Huyền Gia Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
94	Đại học	Kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng thu tiền tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Phương Thiên	Võ Uyên Ly	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Khóa luận tốt nghiệp đề tài "Kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng thu tiền tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Phương Thiên" tổng hợp quy trình kinh doanh của công ty với trọng tâm là kiểm soát nội bộ trong quy trình bán hàng và thu tiền. Báo cáo này giới thiệu về Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Phương Thiên, đề cập đến cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ trong quy trình bán hàng và thu tiền, cung cấp khái niệm và chuẩn mực kiểm soát quan trọng. Phần thực trạng kiểm soát nội bộ tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Phương Thiên tập trung vào thực trạng hiện tại của hệ thống kiểm soát nội bộ. Từ đó đánh giá điểm mạnh và điểm yếu, nhận xét chung về thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty và đưa ra các giải pháp, kiến nghị để nâng cao hiệu suất và tính trung thực trong quy trình bán hàng - thu tiền tại công ty. Khóa luận này đóng góp kiến thức thực tiễn và giải pháp có thể thực hiện để cải thiện quản lý và kiểm soát nội bộ trong lĩnh vực kinh doanh vật liệu xây dựng.
95	Đại học	Kế toán nghiệp vụ huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Bình Dương - PGD Sóng Thần	Phan Gia Tuệ	ThS. Nguyễn Thu Hiền	- Khái quát chung về Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Bình Dương - PGD Sóng Thần - Phương pháp hạch toán kế toán nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng - Thực trạng của công tác kế toán nghiệp vụ huy động vốn tại ngân hàng - à cuối cùng là đưa ra nhận xét về ưu và nhược điểm của bộ máy kế toán cũng như về kế toán nghiệp vụ huy động vốn. Từ đó rút ra các giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ công tác kế toán huy động vốn tại Ngân hàng TMCPQuốc tế Việt Nam – Chi nhánh Bình Dương - PGD Sóng Thần.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
96	Đại học	Doanh thu, Chi phí và Xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Vật liệu Xây dựng Vĩnh Long	Nguyễn Thảo Nhi	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Ngày nay, tài chính doanh nghiệp đã trở thành một điều kiện tất yếu cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của bất kỳ công ty nào. Tài chính doanh nghiệp không chỉ đóng vai trò quan trọng đối với doanh nghiệp mà còn là một trong những khâu quan trọng. Tầm quan trọng của kinh tế thị trường trong hệ thống tài chính. Ngoài ra, thông qua việc phân tích hoạt động tài chính của một công ty, bạn có thể xác định giá trị kinh tế, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của công ty, tìm ra nguyên nhân khách quan và chủ quan, giúp đỡ mỗi người. Đối tượng lựa chọn và quyết định một đối tượng phù hợp với mục tiêu quan tâm. Mặt khác, việc phân tích chính xác tình hình tài chính cũng có thể giúp các công ty nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Do đó, khi phân tích tình hình tài chính của công ty, bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động và báo cáo lưu chuyển tiền tệ là một trong những báo cáo cần thiết. Tuy nhiên, đối với các doanh nghiệp sản xuất, kinh tế có mục đích chính là tạo ra lợi nhuận từ vốn thì nội dung báo cáo chứng khoán đóng vai trò quan trọng, chúng nhân lên. Vì lợi nhuận là mục tiêu quan trọng nhất của công ty và các lợi nhuận liên quan nên báo cáo kết quả hoạt động cung cấp thông tin về trạng thái hoạt động của từng hoạt động, khả năng sinh lời của từng hoạt động và khả năng sinh lời của từng hoạt động. Việc kinh doanh thua lỗ có tác động quan trọng không chỉ đến các quyết định kinh doanh mà còn đến quyết định đầu tư, tín dụng của các bên liên quan. Báo cáo kết quả kinh doanh giúp đưa ra quyết định và lập kế hoạch phù hợp cho tương lai. Qua quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần Vật liệu Xây dựng Vĩnh Long, em đã có cơ hội tìm hiểu thực tế hoạt động kế toán trong nội bộ công ty. Xuất phát từ tầm quan trọng của việc xác định doanh thu, chi phí và hiệu quả hoạt động cùng với những kiến thức thu được trong quá trình học tập và nghiên cứu tại Trường Đại học Tài chính Marketing, cùng với sự hỗ trợ tận tình của bộ phận tài chính kế toán công ty và các thầy cô, nhà trường, đặc biệt là Cảm ơn người hướng dẫn của em, em đã chọn được chủ đề “Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Vật liệu Xây dựng Vĩnh Long” được viết làm đề tài luận văn tốt nghiệp.
97	Đại học	Kiểm toán khoản mục Tiền và các khoản tương đương tiền tại công ty TNHH Kiểm toán Win Win	Đặng Thị Thùy Duyên	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Dựa trên những dữ liệu tài chính của công ty trên báo cáo tài chính về tiền và các khoản tương đương tiền xem xét nguyên nhân chênh lệch của dòng tiền, đưa ra nhận xét khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp. Cung cấp một cách nhìn tổng quan và chi tiết về tình hình các khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền của doanh nghiệp qua từng thời điểm phát sinh cụ thể.
98	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Sản Xuất Webbing Hanata	Đỗ Thị Thảo Mi	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Bài báo cáo về Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty TNHH Sản Xuất Webbing Hanata đã đề cập tới những vấn đề sau: Thứ nhất: Báo cáo đã tập trung nghiên cứu thực trạng về Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Sản Xuất Webbing Hanata và đánh giá những ưu, nhược điểm cần khắc phục đối với kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại đơn vị. Thứ hai: Từ thực trạng thực tế tại Công ty, đề xuất một số kiến nghị nhằm tăng cường công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền để hoàn thiện thủ tục kiểm soát chu trình bán hàng – thu tiền tại đơn vị.
99	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty TNHH Nhập Khẩu và Phân Phối SaiGonTire	Nguyễn Thị Hồng Nga	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Tìm hiểu tổng quan về công ty TNHH Nhập Khẩu và Phân Phối SaiGonTire cũng như kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại doanh nghiệp từ đó nêu ra nhận xét và kiến nghị về chu trình đó
100	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Tài sản cố định và chi phí khấu hao tại Công ty TNHH Hãng kiểm toán AASC	Nguyễn Thị Hạnh	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Quy trình kiểm toán khoản mục Tài sản cố định và chi phí khấu hao tại Công ty TNHH Hãng kiểm toán AASC
101	Đại học	Kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Dịch vụ Hàng hóa Phim Chính	Nguyễn Thị Thúy Nga	ThS. Trần Thị Phương Lan	Doanh thu, chi phí và cách xác định báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Dịch vụ Hàng hóa Phim Chính, có 4 chương chính.
102	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty Cổ phần Thực phẩm Gap	Phạm Thanh Ngân	ThS. Trần Thị Phương Lan	Tìm hiểu về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty Cổ phần Thực phẩm Gap

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
103	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, THU NHẬP KHÁC, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUẢNG CÁO ZODIAC	TRẦN THỊ PHƯƠNG ANH	ThS. Nguyễn Diên Duẩn	Bài khóa luận tốt nghiệp cuối khóa được trình bày gồm 4 chương: - Chương 1: Tổng quan về công ty Cổ Phần Quảng Cáo Zodiac - Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp - Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ Phần Quảng Cáo Zodiac - Chương 4: Phân tích, nhận xét và khuyến nghị
104	Đại học	Doanh thu, thu nhập khác, chi phí và kết quả hoạt động kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Mekong Herbals năm 2023	TRẦN THỊ NGỌC ÁNH	ThS. Nguyễn Diên Duẩn	•Chương 1: Tổng quan về Công Ty Cổ Phần Mekong Herbals •Chương 2: Cơ sở lý luận •Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Mekong Herbals •Chương 4: Phân tích và khuyến nghị
105	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Truyền thông Ngôi Sao Xanh	Lê Lương Nhật Vy	ThS. Nguyễn Diên Duẩn	Bài khóa luận tốt nghiệp cuối khóa được trình bày gồm 4 chương: - Chương 1: Giới thiệu tổng quát về Công ty TNHH Truyền Thông Ngôi Sao Xanh. - Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp. - Chương 3: Thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Truyền Thông Ngôi Sao Xanh. - Chương 4 : Một số nhận xét và ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh.
106	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao	Lê Thị Bảo Ngân	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Dựa trên các mục tiêu, phương pháp và đối tượng, bố cục của chuyên đề được trình bày gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Kiểm Toán AS. Chương 2: Cơ sở lý luận về quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao trong kiểm toán báo cáo tài chính. Chương 3: Quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao tại Công ty TNHH Kiểm Toán AS. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
107	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại công ty TNHH Savino Del Bene Việt Nam	Nguyễn Thị Thanh Trúc	ThS. Phạm Thị Kim Thanh	Nhận thức được tầm quan trọng về công tác kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu đối với các doanh nghiệp đang vận hành nói chung và công ty TNHH Savino Del Bene Việt Nam nói riêng (Sau đây em xin được gọi tắt là SDB Việt Nam). Kết hợp với vị trí em được công ty hỗ trợ trong quá trình thực tập tại doanh nghiệp, em chọn đề tài “Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại công ty TNHH Savino Del Bene Việt Nam”
108	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ CHI PHÍ KHẤU HAO TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN CPA Á CHÂU	Lê Thị Thanh Nga	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Tìm hiểu tổng quan về công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn CPA Á Châu bao gồm lịch sử hình thành và phát triển, đặc điểm cơ cấu tổ chức tại công ty và tài liệu hướng dẫn quy trình kiểm toán chung tại công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn CPA Á Châu. Nghiên cứu và tìm hiểu các lý thuyết, kiến thức về TSCĐ và CPKH cũng như quy trình kiểm toán của 2 khoản mục này. Tìm hiểu tài liệu kiểm toán khoản mục TSCĐ và CPKH tại 2 khách hàng ABC và XYZ do CPA Á Châu thực hiện và đưa ra các nhận xét cũng như kiến nghị với mong muốn góp phần hoàn thiện quy trình kiểm toán tại CPA Á Châu.
109	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình Mua hàng - Thanh toán tại Công ty Cổ phần Logistics U&I miền Bắc	Mai Nguyễn Thủy Ngọc	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Kiểm soát nội bộ chu trình Mua hàng - Thanh toán tại Công ty Cổ phần Logistics U&I miền Bắc
110	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM DV XNK HAI CHỊ EM	Trần Thị Bích Liên	ThS. Phan Thị Huyền	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM DV XNK HAI CHỊ EM

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
111	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Một thành viên Cảng Bến Nghé	Nguyễn Thụy Bình An	ThS. Nguyễn Diên Duẩn	Trong tình hình kinh tế hiện nay của Việt Nam, có sự tăng trưởng đáng kể và sự tăng cao về trình độ kỹ năng của lực lượng lao động, khi nền kinh tế tích cực hội nhập với cả thị trường khu vực lẫn thị trường toàn cầu. Điều này đã dẫn đến sự đa dạng và sự năng động trong hoạt động kinh doanh. Trong tình huống này, lĩnh vực kế toán phải liên tục phát triển các phương pháp và tiếp cận để đáp ứng nhu cầu quản lý ngày càng tăng của các doanh nghiệp. Để đạt được hiệu suất kinh doanh tối ưu, các công ty cần tập trung đặc biệt vào việc quản lý chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tổng thể. Hiện nay, việc nhận diện doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đã trở nên cực kỳ quan trọng, đòi hỏi mức độ nhất quán và độ chính xác cao để cung cấp thông tin quản lý kịp thời và chính xác. Báo cáo này cung cấp một tổng quan về Công ty TNHH Một thành viên Cảng Bến Nghé và tình hình kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Sử dụng các phương pháp nghiên cứu như thu thập và phân tích dữ liệu, báo cáo sẽ cung cấp những thông tin chi tiết về tình trạng hiện tại của công việc kế toán và xác định kết quả kinh doanh. Ngoài ra, báo cáo sẽ phân tích kết quả kinh doanh của công ty để cung cấp cái nhìn rõ ràng hơn về hoạt động của công ty. Qua báo cáo này, tôi cũng sẽ đưa ra một số khuyến nghị cá nhân và đề xuất để cải thiện các công tác kế toán trong công ty.
112	Đại học	Kiểm toán tài sản cố định hữu hình và chi phí khấu hao tại công ty TNHH Tư vấn GAA	Dương Ngọc Mỹ	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Tìm hiểu và đánh giá về quy trình kiểm toán phần hành tài sản cố định hữu hình và chi phí khấu hao tại công ty TNHH Tư vấn GAA. Trên cơ sở đó đề ra những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình kiểm toán tài sản cố định hữu hình tại công ty.
113	Đại học	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ - Nhà hàng Giai Diệu Mới.	Lý Thành Hiếu	ThS. Lê Hải Mỹ Duyên	This topic of my report is general in every type of business but each of these would have a suitable process and method for their operation. Another point is revenue, expense, and the final result is the thing the business owner's concern, so in my report, all problems in Giai Dieu Moi Company related to this topic should be exposed and resolved by my way with the accounting knowledge I have learned. The structure of the report is separated into four chapters: - Chapter 1: For clearly catching every aspect of the operation in the enterprise, this part would supply us with information on business characteristics, accounting organization, system, and policy applied in Viet Nam. - Chapter 2: The fundamental basis in accounting about the revenue, expense, and final result should be shown in this chapter to make readers know exactly how this topic is regulated in the law of Viet Nam. - Chapter 3: By the theory and law about accounting in revenue, expense, and final result of business, there are related economic transactions would be displayed in this chapter 3. However, depending on my intern company, not all the transactions could happen, like revenue deduction, financial expense, and corporate income tax. Each of the items would be introduced to the documents, accounting account, recorded and posted transactions way, ... - Chapter 4: Based on the reality of the accounting process and the operation status in financial statements in the period of 2020 to 2022, I made some suggestions about the accounting organization; revenue, expense, and business performance accounting; and business operating picture, specifically the following notable point: • Because this is the restaurant, the type of product is diverse, including the dish that needs to be produced. The over-inventory problem exists frequently. So, the company should have built a process to monitor the buying, production, and selling amount. • As shown in the chapter, the revenue deduction is not recorded separately. By the way reducing directly in the revenue, which makes the analysis and the business strategy ineffective. • And finally, the company invests too much in infrastructure, marketing, and finding clients but the revenue and profit return are not satisfied. Looking at the items the company sold in 2022, they are simple production not attractive and qualified. This is the reason why the company should expand the selling of items. As an integral part of my report, I wish to express my special thanks to Ms. Le Hai My Duyen for providing me with all the necessary facilities for the research. Besides that, I respect all the support during my completing report progress.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
114	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ THẾP MINH PHÁT	Kiều Thị Kim Nhân	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Song song bên cạnh một doanh nghiệp nào cũng luôn tồn tại lợi ích nhưng trong cái lợi ích đó có hai trường phái trái ngược nhau đó là sự thống nhất và sự mâu thuẫn. Vấn đề đặt ra ở đây là làm thế nào để có thể kiểm soát được người lao động có vì quyền lợi và lợi ích cá nhân mà làm những điều gây thiệt hại đến đơn vị hay không? Đề giải quyết được các vấn đề trên thì mỗi doanh nghiệp cần phải xây dựng một hệ thống kiểm soát nội thất khoa học và hiệu quả. Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Thép Minh Phát là một công ty bên mạng thương mại và dịch vụ. Công ty hiện đang phát triển có một số hệ thống về việc thêm các đại lý bán buôn và bán lẻ, phân bố mọi nơi. Do đó các hoạt động về công trình sắt thép, tôn lạnh, sử dụng các dịch vụ khác ngày càng mở rộng, doanh thu luôn đạt ở mức khá cao. Đối với các hoạt động bán hàng và thu tiền thì có nhiều nghiệp vụ phát sinh thường xuyên nên dễ xảy ra những sai sót, gian lận dẫn tới sai lệch nghiêm trọng đến kết quả kinh doanh. Vì vậy, cần phải tăng cường công tác KSNB để ngăn chặn gian lận, giảm thiểu sai sót, khuyến khích hiệu quả hoạt động và nhằm đạt được sự tuân thủ các chính sách và quy trình được thiết lập.
115	Đại học	Quy trình kiểm toán hàng tồn kho và giá vốn hàng bán tại Công ty TNHH Tư Vấn GAA	Hoàng Thị Kim Phụng	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Tìm hiểu quy trình kiểm toán hàng tồn kho và giá vốn hàng bán tại Công ty TNHH Tư Vấn GAA - Hệ thống hóa cơ sở lý luận về kiểm toán hàng tồn kho và giá vốn hàng bán trong kiểm toán báo cáo tài chính - Tìm hiểu khái quát quy trình thực hiện công tác Kiểm toán hàng tồn kho và giá vốn hàng bán của Công ty TNHH Tư Vấn GAA ở Công ty khách hàng - Đánh giá và nhận xét ưu nhược điểm của quy trình, từ đó đưa ra những kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện quy trình kiểm toán hàng tồn kho và giá vốn hàng bán tại Công ty, nhằm giúp Công ty quản lý tốt và phát triển hơn.
116	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Kỹ thuật Duy Long	Phạm Thị Quế Trinh	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Chương 1: Giới thiệu Công ty TNHH Thương mại Kỹ thuật Duy Long 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 Kỹ thuật Duy Long Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
117	Đại học	Kiểm toán chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Kiểm toán SAAC	Nguyễn Văn Khôi	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Đầu tiên, thực hiện mô tả sơ lược về toàn bộ Công ty TNHH Kiểm toán SAAC từ tổng quan công ty tới ngành nghề hoạt động, từng phòng ban, chức năng cho tới chương trình kiểm toán chung tại SAAC, tiếp đến là dựa vào lý thuyết thực tế về đề tài "Kiểm toán chu trình bán hàng - thu tiền" theo Thông tư và chương trình kiểm toán mẫu đưa ra cơ sở lý luận cho khoản mục cần kiểm toán, kế đó là tiến hành thực hiện mô tả lại chương trình kiểm toán chu trình bán hàng - thu tiền tại hai công ty khách hàng của SAAC theo thực tế. Cuối cùng, dựa vào mô tả thực trạng đó và cơ sở lý luận đã đưa ra rút ra ưu điểm, nhược điểm của cả SAAC nói chung và kiểm toán chu trình bán hàng - thu tiền nói riêng, sao cho hợp lý. Từ đó đưa ra kiến nghị của bản thân giúp cải thiện và hỗ trợ doanh nghiệp kiểm toán hoàn thành chu trình này.
118	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty TNHH Thép Sata	Hồ Thị Châu Duyên	ThS. Nguyễn Diên Duẩn	Bài tập khóa luận tốt nghiệp cuối khóa được trình bày gồm 4 chương - Chương 1: Tổng quan Về Công Ty TNHH Thép Sata - 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 Thép SATA - Chương 4: Nhận Xét Và Khuyến 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
119	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung Ương Codupha.	Lê Thảo My	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	1. Lý do chọn đề tài Nền kinh tế Việt Nam nói chung và lĩnh vực thương mại nói riêng trong những năm gần đây có những bước chuyển tích cực, với tốc độ tăng trưởng GDP liên tục ở mức cao. Để bắt nhịp với xu thế chung, các doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại luôn luôn sáng tạo và thay đổi để thúc đẩy doanh thu và đạt được kết quả kinh doanh tốt nhất. Vì vậy, công tác kế toán tại doanh nghiệp cũng không ngừng cải tiến để tối ưu hóa việc quản lý, trong đó kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nắm vai trò rất quan trọng. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là một nội dung quan trọng của kế toán tài chính, có vai trò cung cấp thông tin cho các nhà quản trị để đưa ra các quyết định kinh doanh phù hợp. Mục đích của doanh nghiệp là thu được lợi nhuận, do đó việc xác định kết quả kinh doanh đúng và chính xác là rất quan trọng. Kết quả kinh doanh thể hiện tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong một kỳ nhất định, bao gồm doanh thu, chi phí và lợi nhuận. Hiểu được tầm quan trọng của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, em xin chọn đề tài: “ Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương Codupha” để nghiên cứu, phân tích và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cũng như là đề tài cho bài khóa luận tốt nghiệp của mình. 2. Mục tiêu của đề tài -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. -Thu thập và phân tích thông tin về thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty. -Đánh giá thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định 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 hoạt động kinh doanh tại đơn vị. 3. Phương pháp nghiên cứu Phương pháp thu thập thông tin: thu thập thông tin số liệu từ các chứng từ, sổ sách kế toán đang sử dụng tại công ty, tập hợp các thông tin kinh tế, tài chính của doanh nghiệp thông qua báo cáo tài chính trong một kỳ kế toán. Phương pháp phân tích: Số liệu thu thập được được tổng hợp, tiến hành so sánh, phân tích, thống kê và hạch toán để xác định kết quả kinh doanh. Sau đó, các số liệu này được phân tích để xác định những hạn chế mà công ty còn mắc phải. Từ đó, sử dụng phương pháp suy luận để đề xuất các giải pháp khắc phục nhằm nâng cao hiệu quả kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.
120	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG – THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI NDC	Lê Thị Bách Hợp	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	- Từ những kiến thức về hệ thống kiểm soát nội bộ đã được học tại trường, tìm hiểu về quy trình thực tế và các bộ phận liên quan đến kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Thương mại NDC. - Chỉ ra những sai sót, hạn chế, tồn đọng để từ đó khắc phục trong quá trình kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền. - Đánh giá, nhận diện rủi ro, đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng kiểm soát, góp phần nâng cao kết quả kinh doanh của công ty.
121	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty TNHH Thép Sata	Hồ Thị Châu Duyên	ThS. Nguyễn Diên Duẩn	Bài khóa luận tốt nghiệp gồm 4 chương: - Chương 1: Tổng quan Về Công Ty TNHH Thép Sata - 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 Thép Sata - Chương 4: Nhận Xét Và Khuyến 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
122	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sản xuất - Thương mại Kim Cương	Nguyễn Võ Cao Hùng	ThS. Lê Hải Mỹ Duyên	SUMMARY OF GRADUATION THESIS REPORT Full name: Nguyen Vo Cao Hung Student code: 2021009979 Major: Corporate Accounting Supervisor: Master Le Hai My Duyen Topic: Accounting of revenue, cost and determining bussiness results at Diamond Production and Trading Company Limited 1. Research purpose Determine revenue, costs and business results at Diamond Production and Trading Company Limited. Learn briefly about accounting work, accounting system, management system and business operations characteristics at the Company. Systematize theoretical issues of revenue and cost accounting and determining business results in enterprises. Collect and analyze information about the current accounting status of revenue and costs and determine business results at the Company. From there, point out the factors that affect revenue and have caused the company to suffer losses in recent years. From there, propose solutions to improve the efficiency of the company's production and business activities to improve the current situation. Evaluate the current accounting status of revenue and costs and determine business performance results at the Company. Helps the Company have an overview of business performance, thereby devising appropriate business strategies to maximize profits and minimize costs incurred in the business process. At the same time, you can apply the knowledge learned in the classroom to actual accounting work at the Company. Propose a number of solutions that contribute to improving revenue and cost accounting and determining business results at the Company. □The main content is divided into 4 chapters as follows -Chapter 1: General introduction to Diamond Production and Trading Company Limited -Chapter 2: Theoretical basis for revenue and cost accounting and determining business results -Chapter 3: Accounting for revenue, costs and determining business results at Diamond Production and Trading Limited Liability Company -Chapter 4: Comments and recommendations 2. Results obtained Better understand the nature of revenue, costs and determine the Company's business results, thereby helping administrators make the most beneficial decisions for their business.
123	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GLOBAL ONLINE BRANDING	Huỳnh Ngọc Như Ý	ThS. Nguyễn Diên Duân	Hiện nay, thế giới đang trong giai đoạn hội nhập và phát triển, kinh tế Việt Nam cũng đang dần lớn mạnh lên theo từng ngày. Do đó, các doanh nghiệp cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn để đạt được nhiều lợi ích cho công ty của mình. Để có thể đạt được điều đó, Doanh nghiệp phải kiểm soát được doanh thu, chi phí và tình hình kinh doanh tại của công ty của mình. Việc ghi nhận các nghiệp vụ kế toán phải được thực hiện kịp thời, đầy đủ, chính xác, cung cấp thông tin cho lãnh đạo doanh nghiệp. Một trong những phương pháp kiểm soát doanh thu và chi phí đó là phân tích báo cáo kết quả kinh doanh. Mỗi danh mục trên báo cáo cung cấp giá trị hoạt động và tài chính của một công ty. Vì vậy, tôi chọn đề tài: "Kế Toán Doanh Thu, Chi Phí Và Xác Định Kết Quả Hoạt Động Kinh Doanh Tại Công Ty Cổ Phần GLOBAL ONLINE BRANDING". Trong thời gian làm việc tại Công ty Cổ phần GLOBAL ONLINE BRANDING, tôi đã nghiên cứu về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần GOB. Nghiên cứu của tôi dựa trên dữ liệu thực tế của công ty trong năm 2022 để làm rõ các hoạt động phát sinh liên quan đến doanh thu và chi phí. Cách để lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Và sau đó so sánh giữa lý thuyết học được ở trường với thực tế, biết những điểm mạnh và điểm yếu của công ty và đưa ra các giải pháp, khuyến nghị. Công ty Cổ phần GLOBAL ONLINE BRANDING là công ty hoạt động trong lĩnh vực cung cấp các dịch vụ, giải pháp phát triển thương hiệu số. Vì vậy, doanh thu của GOB là doanh thu từ việc cung cấp dịch vụ. Giống như các công ty khác, GOB cũng bị ảnh hưởng bởi tác động của COVID-19 trong năm 2022. Điều này ảnh hưởng đến doanh thu, chi phí và dẫn đến thua lỗ trong kết quả kinh doanh năm 2022 của GOB.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
124	Đại học	Kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Fatherland	Nguyễn Thị Thúy Hằng	ThS. Nguyễn Diên Duẩn	Bài khóa luận tốt nghiệp gồm 4 chương như sau: - Chương 1: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Fatherland - Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh - Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, thu nhập khác, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Fatherland - Chương 4: Phân tích, nhận xét và khuyến nghị
125	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Chi nhánh Công ty Cổ phần Novaon Digital.	VU THỊ NHƯ Ý	ThS. Nguyễn Thị Nga Dung	Với những kiến thức đã học tại trường, em nhận thấy tầm quan trọng của kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh. Do đó, trong quá trình làm việc tại đơn vị thực tập em nhận thấy được tầm quan trọng của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đối với doanh nghiệp, vậy nên, bản thân em quyết định lựa chọn nghiên cứu đề tài này cho bài luận văn của em vì tính chất phù hợp với tình hình hoạt động kế toán tại chi nhánh Công ty Cổ phần Novaon Digital. Với bài luận này, em sẽ nêu khái quát về công ty, đưa ra những lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, tiếp đến tác giả sẽ dựa vào tình hình thực tế để nêu lên tình hình kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại chi nhánh Công ty Cổ phần Novaon Digital, sau cùng em sẽ nêu ra nhận xét, kiến nghị cũng như phân tích tình hình hoạt động dựa trên báo cáo kết quả kinh doanh của Quý 1/2023 và Quý 2/2023.
126	Đại học	Tìm hiểu chu trình kiểm toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Tư vấn GAA	Lý Nguyễn Hoài Tuyết	TS. Ngô Nhật Phương Diễm	Khóa luận tốt nghiệp "Tìm hiểu chu trình kiểm toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Tư vấn GAA" đã hệ thống những vấn đề lý luận cơ bản về tiền lương và các khoản trích theo lương cũng như các vấn đề liên quan đến kiểm toán khoản mục trên. Từ đó, bắt đầu đi vào phân tích, tìm hiểu và mô tả các chính sách và quy định thực tế về kiểm toán khoản mục này tại Công ty TNHH Tư vấn GAA, sau đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện khoản mục này.
127	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Trần Hân	Phạm Anh Thư	ThS. Phạm Huynh Lan Vi	Nghiên cứu và phân tích thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV Trần Hân và các nhận xét, đánh giá khách quan về thực trạng trên. Qua đó, kết luận được những ưu và nhược trong công tác kế toán tại công ty và đặc biệt là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.
128	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại công ty TNHH Xây lắp - Dịch vụ Tân Thịnh	Bùi Mỹ Anh	ThS. Nguyễn Diên Duẩn	Việc phân tích đánh giá chung tình hình thực hiện kế hoạch quỹ tiền lương nhằm cung cấp cho nhà quản lý những thông tin khái quát về tình hình thực hiện tiền lương của toàn bộ doanh nghiệp, thấy được ưu, nhược điểm chủ yếu trong công tác quản lý cũng như đi sâu vào nghiên cứu các chế độ chính sách định mức tiền lương. Tiền thưởng để trả lương đúng những gì mà người lao động đóng góp và bảo đảm cho người lao động. Nhận thức được vai trò và tầm quan trọng của kế toán lương và các khoản trích theo lương tại doanh nghiệp với mong muốn vận dụng những kiến thức ở nhà trường với thực tế, em đã chọn đề tài: “Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Xây lắp - Dịch vụ Tân Thịnh” cho bài luận văn tốt nghiệp của mình.
129	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN D1 CONCEPTS	Nguyễn Hoàng Lam	TS. Dương Hoàng Ngọc Khuê	Lợi nhuận kinh doanh phản ánh tình hình hoạt động của doanh nghiệp, Kế toán Doanh thu, Chi phí và Xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần D1 Concepts là một công cụ rất quan trọng trong hệ thống kế toán của doanh nghiệp. Hiện nay việc xác định kết quả hoạt động 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 trong tương lai. Vì vậy công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng và hiệu quả của việc quản lý ở doanh nghiệp. Do thấy được tầm quan trọng của việc xác định kết quả hoạt động kinh doanh nên em đã chọn đề tài báo cáo của mình là “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần D1 Concepts”
130	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Văn Hoá Nhân Văn	Lê Trần Quỳnh Như	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Tìm hiểu quy trình thực tế kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết 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
131	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Thép Minh Phát	Hà Thanh Nhi	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán.
132	Đại học	Kế toán Thuế giá trị gia tăng tại Công ty Cổ phần Đầu tư Chấn Hưng Nguyễn Gia	Vũ Tiến Nam	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Thực hiện đề tài khóa luận tốt nghiệp, kế toán thuế giá trị gia tăng tại doanh nghiệp Công ty Cổ phần Đầu tư Chấn Hưng Nguyễn Gia. Tìm hiểu sơ lược về bộ máy công ty, phòng kế toán, chức năng và nhiệm vụ của từng thành viên trong doanh nghiệp. Nghiên cứu, tìm hiểu về cơ sở lý luận, hình thức thông tư áp dụng và một số nguyên tắc cơ bản về thuế giá trị gia tăng mà doanh nghiệp đã và đang thi hành áp dụng. Thu thập các hóa đơn mang những nghiệp vụ về thuế giá trị gia tăng mà doanh nghiệp đề có thể chứng minh, minh họa và mô tả nhằm làm sáng tỏ tên đề tài. Từ đó đưa ra các quan điểm, nhận xét và kiến nghị góp phần giúp doanh nghiệp trở nên tốt hơn và phát triển lâu dài.
133	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV Hồng Thị	Nguyễn Kim Ngọc	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Đề tài: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV Hồng Thị gồm có 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH MTV Hồng Thị 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 MTV Hồng Thị Chương 4: Nhận xét – kiến nghị
134	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục hàng tồn kho và giá vốn hàng bán tại Công ty TNHH Kiểm toán AS	Lê Thị Ánh Nguyệt	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Quy trình kiểm toán khoản mục hàng tồn kho và giá vốn hàng bán tại Công ty TNHH Kiểm toán AS
135	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Thanh Niên	Lương Thị Phương Vy	ThS. Phạm Thị Kim Thanh	Tìm hiểu về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh thực tế tại công ty dựa trên kiến thức lý thuyết. Từ đó rút ra nhận xét và đưa ra những kiến nghị phù hợp đối với công ty
136	Đại học	Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH xây dựng Hoàng Đông	Nguyễn Thị Tuyết Ngân	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Tóm tắt nội dung đề tài gồm có 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH xây dựng Hoàng Đông. 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 xây dựng Hoàng Đông. 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
137	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Five Star	Nguyễn Ngọc Mai	ThS. Phạm Thị Kim Thanh	The world is developing more and more, the economy is also growing, creating many opportunities for businesses but at the same time challenges for businesses. Therefore, how to ensure that companies and invest to obtain the greatest economic efficiency to be able to develop sustainably, in the long term exist firmly in the market is a question that most businesses. Because it is associated with the maintenance and development in the long term of the company. To achieve this, the boards of directors of companies must evaluate the level of efficiency of the production and sales of the company and, at the same time, take practical and effective in their commercial strategy your business. Therefore, for companies, the question of income, costs and determining the results of the company is extremely important, because it determines in a large part the and the development of the company and from there. It is only on these issues that companies make other business decisions in the future. Due to this importance, I decided to choose subject “Revenue - Accounting Analytical and Sales Determination at Five Star Consulting Services Company Limited”. The thesis consists of 3 parts: Part 1: Introduction Part 2: Content The content includes 3 chapters: - Chapter 1: Overview of Five Star Consulting Services Company Limited. - Chapter 2: Theoretical basis for revenue and cost accounting and determining business results - Chapter 3: Accounting for revenue, costs and determining business results at Five Star Consulting Services Company Limited. - Chapter 4: Comments and Recommendations Part 3: Conclusion For any business, the goal of increasing profits is always primary. To do this, businesses can find ways to increase their revenues and limit costs in order to achieve their goals. Thanks to the figures of the report on business results, administrators can see the evolution of the figures and thus better revenues and limit costs. At the same time, the report's figures reveal problems in operations and management, thereby identifying the causes and proposing appropriate solutions. Therefore, analysing and reporting business results is very important and necessary for every business. During the period of internship, thanks to the acquired at school and practical knowledge and in business, I better understood the accounting of income, costs and I determined the business results of Five Star Consulting Services Company. Even though I did my best, due to limited practice time and limited understanding, many errors may still be reported. I hope to receive suggestions and comments from and
138	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN ĐẠI DƯƠNG XANH VIỆT NAM	Huyết Thị Xuân Mai	ThS. Phạm Thị Kim Thanh	Bài luận tìm hiểu công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Phát triển Đại dương xanh Việt Nam. Từ đó rút ra được những ưu điểm và khuyết điểm của hệ thống kế toán đồng thời đưa ra những nhận xét, đánh giá về thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cũng như đề xuất một số biện pháp góp phần hoàn thiện công tác hạch toán phản hành kế toán trên nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất của doanh nghiệp.
139	Đại học	Hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty cổ phần IN DINING	Trần Thị Diễm Tú	TS. Ngô Nhật Phương Diễm	Bài khóa luận viết về đề tài "Hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty cổ phần IN DINING". Bộ cục gồm 4 chương. Chương 1, giới thiệu tổng quát về công ty cổ phần IN DINING, giới thiệu về bộ máy hoạt động và cách vận hành hệ thống kiểm soát nội bộ của công ty. Qua chương 2, tác giả bài khóa luận trình bày khái quát về hệ thống kiểm soát nội bộ mà cụ thể là kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán, đó là tiền đề để bước vào chương 3. Chương 3 là chương thực trạng, trong chương 3 tác giả trình bày chi tiết thực trạng mua hàng và thanh toán tại công ty cổ phần IN DINING cũng như chỉ ra các thủ tục kiểm soát chung và kiểm soát cụ thể để đạt được mục tiêu hiệu quả mà công ty đề ra. Chương 4, tác giả bài khóa luận đã đưa ra một số nhận xét về ưu điểm và nhược điểm liên quan đến hệ thống kiểm soát nội bộ của công ty. Dựa trên một số nhược điểm đã nhìn nhận được tác giả đề ra một số kiến nghị để giúp hệ thống kiểm soát nội bộ của công ty hoạt động tốt 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
140	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền tại công ty TNHH Kiểm toán CPA	Lê Quý Vinh	TS. Ngô Nhật Phương Diễm	Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Kiểm toán CPA. Chương 2: Cơ sở lý luận về quy trình kiểm toán khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền. Chương 3: Thực trạng về quy trình kiểm toán khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền của công ty TNHH Kiểm toán CPA - tại công ty TNHH ABC. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
141	Đại học	Thực trạng hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ô tô Kim Thanh	Nguyễn Thị Kim Dương	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Ô tô Kim Thanh. Chương 2: Cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền. Chương 3: Thực trạng hoạt động kiểm soát nội bộ đối với chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Ô tô Kim Thanh. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
142	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH Giáo dục và Đào tạo Cali	Nguyễn Thị Trúc Hậu	ThS. Phan Thị Huyền	Đối với người lao động, tiền lương là nguồn thu nhập chính giúp họ trang trải, duy trì cuộc sống của bản thân và gia đình. Tiền lương là kết quả lao động có tác dụng tạo động lực cho người lao động yên tâm làm việc, đồng thời kích thích sự hăng hái, tinh thần sáng tạo trong quá trình lao động, nâng cao hiệu quả cho doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp, chi phí nhân công chiếm tỉ trọng khá lớn trong việc cấu thành nên giá thành sản phẩm hàng hóa và dịch vụ của doanh nghiệp. Vì vậy việc xây dựng bảng chấm công, bảng lương và các hình thức trả lương phải chặt chẽ, chính xác, kịp thời và đúng quy định. Việc sử dụng nhân lực hợp lý, trả lương và các khoản có liên quan đúng hạn cho người lao động là động lực quan trọng để người lao động chấp hành tốt kỷ luật lao động, hăng say làm việc, từ đó nâng cao chất lượng cuộc sống, tăng năng suất lao động, tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Hiểu được tầm quan trọng của tiền lương và các khoản trích theo lương. Trong thời gian thực tập tại Công Ty TNHH Giáo Dục Và Đào Tạo Cali, em đã quyết định chọn đề tài “Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công Ty TNHH Giáo Dục Và Đào Tạo Cali” để tìm hiểu và nghiên cứu sâu hơn về thực trạng kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại công ty. Nhằm nắm vững kiến thức cũng như nâng cao chuyên môn nghề nghiệp của mình.
143	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thi Đạt	Trần Thị Mỹ Duyên	ThS. Võ Thị Trúc Đào	- Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Thi 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 TNHH Thi Đạt - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
144	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh tại công ty TNHH Một thành viên Phương Nam Cần Giờ	Nguyễn Thị Thanh Thanh	ThS. Võ Thị Trúc Đào	Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH MTV Phương Nam Cần Giờ 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 MTV Phương Nam Cần Giờ Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
145	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải trả tại Công ty TNHH Công nghệ Trung Sơn	Trần Lê Cẩm Tú	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Tìm hiểu cơ sở lý luận, phân tích tình hình thực tế về kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải trả tại công ty TNHH Công nghệ Trung Sơn.
146	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục phải trả người bán tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn EXPERTIS	Đỗ Mai Loan	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Bài KLTN giúp người đọc tìm hiểu về quy trình kiểm toán khoản mục phải trả người bán dựa trên cơ sở lý luận, từ đó làm tiền đề để tìm hiểu thực trạng quy trình kiểm toán tại công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Expertis. Qua đó thấy được điểm giống và khác nhau giữa lý thuyết và thực trạng của công việc kiểm toán khoản mục phải trả người bán.
147	Đại học	Kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao tại công ty TNHH Kiểm toán AGS	Bùi Thị Nguyên	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Chương 1 Giới thiệu chung về công ty TNHH Kiểm toán AGS Chương 2 Cơ sở lý luận về quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao Chương 3 Quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao của công ty TNHH Kiểm toán AGS 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
148	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục chi phí hoạt động tại công ty TNHH Kiểm Toán AGS	Trần Hồ Ý Nhi	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Tìm hiểu quy trình kiểm toán khoản mục chi phí hoạt động tại công ty TNHH Kiểm Toán AGS
149	Đại học	Tổ chức công tác kế toán nguyên vật liệu và công cụ dụng cụ tại Công ty Cổ phần Pizza Ngon	Nguyễn Thị Yến Nhi	ThS. Trần Thị Phương Lan	Đề tài gồm có 4 chương, cụ thể như sau: -Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Pizza Ngon -Chương 2: Cơ sở lý luận về tổ chức công tác kế toán nguyên vật liệu và công cụ dụng cụ trong doanh nghiệp sản xuất. -Chương 3: Thực trạng công tác kế toán nguyên vật liệu và công cụ dụng cụ tại Công ty Cổ phần Pizza Ngon. -Chương 4: Đề ra những nhận xét và kiến nghị góp phần hoàn thiện công tác kế toán nguyên vật liệu và công cụ dụng cụ tại Công ty Cổ phần Pizza Ngon.
150	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Tâm Nguyễn	Lê Thanh Quyên	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Sản xuất Thương mại Tâm Nguyễn 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 Sản xuất Thương mại Tâm Nguyễn Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
151	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí, và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại sản xuất CCG	Đồng Mai Thảo	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	1. Reason for choosing the topic Managing and assessing revenue, expenses, and overall business performance is of utmost significance. Analyzing business results provides managers with insights into the current condition of the company, allowing them to address any challenges that may arise. Recognizing the critical nature and time sensitivity of accounting for revenue, and expenses, and determining business outcomes, I have selected the topic "Accounting for Revenue, Expenses, and Business Performance" for further exploration. 2. Objectives of the study Examine the overall state of the business and delve into a comprehensive exploration, analysis, and evaluation of the existing conditions concerning revenue, expense accounting, and the determination of business outcomes within the company. Subsequently, propose practical solutions and recommendations aimed at assisting the company in ascertaining its business performance, and improving its management of revenue and expense accounting processes. This involves a detailed review of financial records, identification of areas for enhancement, and the development of strategies to optimize revenue generation while efficiently managing expenses. Through this thorough examination and subsequent recommendations, the aim is to contribute to the overall improvement of the company's financial health and operational efficiency. 3. Methods The study employs a variety of research techniques, including analytical methods, interview methodologies, observation strategies, and data collection methods. 4. Structure of the study - Chapter 1: General Introduction of CCG Produce Trading Company Limited In this initial section, provides an overview encompassing the nature of the business, its developmental journey, and the organizational structure of its accounting functions. Chapter 2: The Theoretical Foundation for Accounting Revenue, Expenditures
152	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN AGS	Lê Nguyễn Xuân Phương	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Tìm hiểu về: QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN AGS

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
153	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kỹ thuật công nghệ ATS	Trần Thị Huệ Trinh	TS. Lương Thị Thanh Việt	Nội dung bài KLTN gồm 4 chương chính: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Kỹ thuật công nghệ ATS Chương 2: Cơ sở lý thuyết 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 Kỹ thuật công nghệ ATS Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
154	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV TM Nội thất Khôi Vũ	Hà Lê Thuỳ Linh	TS. Dương Hoàng Ngọc Khuê	SUMMARY The accounting of revenue, expenses, and determination of business results is a crucial task in any company, including at Khoi Vu Interior Trading Co., Ltd, as it is related to the existence and development of the business. Revenue in the company includes sales revenue and service provision. Due to numerous business transactions and a large customer base, the company not only applies an accounting system but also opens detailed accounts for each customer, facilitating revenue tracking and effective debt management. The process of document circulation during business operations is carefully executed following a clear and scientific procedure, minimizing losses and potential damages from both external and internal factors. However, there are still limitations in managing expenses at the company. Various management expenses occur throughout different periods, but the accounting only records them in a single period, leading to inflated company expenses and reduced profitability. Therefore, accurately and timely determining revenue and expenses will provide favorable conditions for decision-making in management, operation, and business development. Recognizing the importance mentioned above, I have chosen the topic "Accounting for Revenue, Expenses, and Determination of Business Results" for my report. The report comprises the following main contents: Chapter 1: General Introduction to Khoi Vu Interior Trading Co., Ltd Chapter 2: Theoretical Basis of Accounting for Revenue, Expenses, and Determination of Business Results Chapter 3: Accounting for Revenue, Expenses, and Determination of Business Results at Khoi Vu Interior Trading Co., Ltd Chapter 4: Comments and Recommendations

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	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV TM Nội thất Khôi Vũ	Hà Lê Thuý Linh	TS. Dương Hoàng Ngọc Khuê	SUMMARY The accounting of revenue, expenses, and determination of business results is a crucial task in any company, including at Khoi Vu Interior Trading Co., Ltd, as it is related to the existence and development of the business. Revenue in the company includes sales revenue and service provision. Due to numerous business transactions and a large customer base, the company not only applies an accounting system but also opens detailed accounts for each customer, facilitating revenue tracking and effective debt management. The process of document circulation during business operations is carefully executed following a clear and scientific procedure, minimizing losses and potential damages from both external and internal factors. However, there are still limitations in managing expenses at the company. Various management expenses occur throughout different periods, but the accounting only records them in a single period, leading to inflated company expenses and reduced profitability. Therefore, accurately and timely determining revenue and expenses will provide favorable conditions for decision-making in management, operation, and business development. Recognizing the importance mentioned above, I have chosen the topic "Accounting for Revenue, Expenses, and Determination of Business Results" for my report. The report comprises the following main contents: Chapter 1: General Introduction to Khoi Vu Interior Trading Co., Ltd Chapter 2: Theoretical Basis of Accounting for Revenue, Expenses, and Determination of Business Results Chapter 3: Accounting for Revenue, Expenses, and Determination of Business Results at Khoi Vu Interior Trading Co., Ltd Chapter 4: Comments and Recommendations
156	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH MUA HÀNG VÀ THANH TOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ NĂNG LƯỢNG NAM THUẬN	TÂN VIỆT KHOA	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Tìm hiểu thực trạng quy trình mua hàng và thanh toán tại Công ty Cổ phần Đầu tư Năng lượng Nam Thuận. So sánh thực trạng và hướng dẫn của khung lý thuyết COSO, từ đó đưa ra kiến nghị phù hợp nhằm phát huy ứng dụng và hạn chế các tồn tại.
157	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ ĐỊNH GIÁ QUỐC TẾ - CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH	HUỲNH NHẬT HẢO	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Tổng hợp lý thuyết về quy trình kiểm toán khoản mục doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ theo Chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Tìm hiểu và mô tả quy trình kiểm toán khoản mục Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế của Công ty TNHH Kiểm toán và Định giá Quốc tế - Chi nhánh Hồ Chí Minh. Đánh giá tính tuân thủ các Chuẩn mực kế toán và kiểm toán Việt Nam của quy trình kiểm toán khoản mục doanh thu bán và cung cấp dịch vụ. Từ đó, đề ra những kiến nghị nhằm hoàn thiện chất lượng kiểm toán của công ty nói chung và đối với kiểm toán khoản mục doanh thu nói riêng.
158	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty Cổ phần Techhaus VietNam	Nguyễn Thiên Hương	ThS. Phan Thị Huyền	- Tìm hiểu về lịch sử hình thành, phát triển, tổ chức bộ máy hoạt động và kế toán tại Công ty Cổ phần Techhaus VietNam. - Tìm hiểu cơ sở lý luận của kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương. - Tìm hiểu về thực trạng kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty Cổ phần Techhaus VietNam. - Đưa ra nhận xét và kiến nghị để hoàn thiện công tác kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty Cổ phần Techhaus VietNam.
159	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ HOÀNG NGÂN	Nguyễn Thị Cẩm Tú	ThS. Thái Trần Văn Hạnh	Tìm hiểu về công tác kế toán và kế toán về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Hoàng Ngân.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
160	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh	Trần Võ Nhật Vinh	ThS. Thái Trần Văn Hạnh	THE ABSTRACT OF GRADUATION THESIS Topic: Accounting revenue, expenses and determining business results in Binh Minh Plastics Joint Stock Company. Student: Tran Vo Nhat Vinh Student ID: 2021009943 Academic year: 2020 – 2024Class: CLC_20DKT03 Lecturer: Thai Tran Van Hanh Summary of the content of the graduation thesis: 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, accounting also develops constantly in methods and forms to meet the increasing management requirements of the commerce and production. In order to operate the business effectively and best, businesses must regularly pay attention to costs, revenue and business results at the enterprise. The accounting of revenue, expenses and determination of business results requires always to calculate correctly, fully and to ensure that 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. Stemming from that importance and after the research process, I chose to research the topic "Accounting of revenue, expenses and determining business results at Binh Minh Plastics Joint Stock Company" as the topic his graduation. The topic focuses on studying the company's business results in 2022 and the accounting of revenue and costs, determining the business results of the fourth quarter of 2022. The structure of the topic includes including 3 parts and 4 chapters, specifically: Part 1: Introduction. Part 2: Content. Consists of two 4 chapters: + Chapter 1: General introduction of Binh Minh Plastics Joint Stock Company. + Chapter 2: The theory of revenue and cost accounting and determination of business results in enterprises. + Chapter 3: The reality of revenue and expense accounting and determination of business results at Binh Minh Plastics Joint Stock Company. + Chapter 4: Some comments and suggestions to improve the accounting of revenue, expenses and determine business results at Binh Minh Plastics Joint Stock Company. Part 3: Conclusion
161	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH I HOA VINA	Nguyễn Thị Hương Trà	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Phân tích đề tài kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH I HOA VINA thông qua tìm hiểu khái quát về Công ty TNHH I HOA VINA, cơ sở lý luận về kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương, thực trạng kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH I HOA VINA và nhận xét, kiến nghị về công tác kế toán.
162	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần May Nhật Thành	Phạm Đoàn Minh Tâm	TS. Ngô Nhật Phương Diễm	Chương 1: Giới thiệu chung về công ty cũng như chế độ kế toán, chứng từ mà công ty sử dụng. Chương 2: Cơ sở lý luận Chương 3: Tìm hiểu thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty Chương 4: Nêu ra những nhận xét và kiến nghị
163	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty TNHH MTV TM Thắm Minh Quang	Nguyễn Hoàng Đăng Kha	ThS. Phan Thị Huyền	Nghiên cứu và mô tả quy trình, bộ máy kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của công ty. Nhận xét về quá trình này và đưa ra những kiến nghị cần thiết để cải thiện.
164	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng thanh toán tại Công ty TNHH Leapstack Việt Nam	NGUYỄN LÂM TRIỆU PHÚ	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng thanh toán tại Công ty TNHH Leapstack Việt Nam từ đó đưa ra những nhận xét và 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
165	Đại học	KẾ TOÁN THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHÚ HƯNG	Trần Thị Tú Uyên	ThS. Trần Thị Phương Lan	It is evident that taxes, including value-added tax, play important roles in the development of society and economy, serving as stable sources of revenue for the State budget. Accounting for Value Added Tax (VAT) is an integral part of accounting for any business. It involves recording cash flows, supplies and goods, fixed assets, receivable and payable instruments, the use of vouchers and invoices, and accounting and financial reporting. Accurately accounting for VAT is crucial for both businesses and tax authorities to avoid errors and limitations in VAT declaration. Understanding VAT accounting is important for businesses to determine the correct amount of VAT payable to the state budget. This helps enterprises to plan and actively pay taxes, fulfill obligations to the state, and avoid delays in tax calculation that may lead to late tax payments. Good VAT accounting practices also promote healthy relationships between enterprises and state agencies. After completing my internship, I gained a better understanding of the importance of VAT accounting within an organization. By applying the theories I learned in university to real-life situations at the company, I decided to pursue a research topic: "Value-added tax accounting at Phu Hung Securities Corporation" for my graduate thesis. The thesis consists of 4 main chapters: Chapter 1: Some general issues about Phu Hung Securities Corporation, Chapter 2: Theoretical basis of value-added tax and value-added tax accounting, Chapter 3: Value-added tax accounting at Phu Hung Securities Corporation, Chapter 4: Comments and some ideas contributing to improving the quality of value-added tax accounting at Phu Hung Securities Corporation.
166	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 Lưu Kỳ Linh	Nguyễn Hạ Uyên	ThS. Trần Thị Phương Lan	Name: Nguyen Ha Uyen Student ID: 2021010059 Major: Accounting Supervisor: MS. Tran Thi Phuong Lan. Topic: Accounting for revenue, expenses, and business results at Luu Ky Linh Services Trading Production Company Limited.. 1. Necessity of the topic In the context of economic development and integration, trade between countries is becoming more bustling even though the Covid-19 epidemic previously caused many difficulties for the economy. To operate business most effectively and efficiently, businesses must always pay attention to revenue, costs and business results at the business. Also through analyzing business results, administrators can evaluate the company's current situation, exploit potential capabilities and human resources, and overcome problems that may arise for the business. Starting from the importance of the above problem, with the knowledge I have learned, I decided to choose the topic "Accounting for revenue, costs and determining business results Luu Ky Linh Services Trading Production Company Limited." to complete his graduation thesis. 2. Aims of the study – Systematize basic theoretical issues about revenue and cost accounting and determining business results at the Company – Learn, analyze and evaluate the current status of revenue and cost accounting and determine business results at the Company. – Propose solutions as well as recommendations to contribute to improving revenue and cost accounting and determining business results at the Company. 3. Subject and scope of research – Research object: Researching revenue and cost accounting and determining business results at Luu Ky Linh Services Trading Production Company Limited. – Research scope: • About space: Accounting department at Luu Ky Linh Services Trading Production Company Limited. • About time: October - December 2023 4. Research methods
167	Đại học	Hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty TNHH Thiết Bị Inox Hoàng Tâm	Trương Lê Hoài Duyên	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty TNHH Thiết bị Inox Hoàng 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
168	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC PHẢI THU KHÁCH HÀNG TRONG KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH T.L.C.AUDITING	Nguyễn Ngọc Kha	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Tìm hiểu về quy trình ghi nhận các khoản phải thu trong doanh nghiệp, áp dụng quy trình kiểm toán khoản mục phải thu khách hàng của Công ty TNHH T.L.C.Auditing vào kiểm toán thực tế tại Công ty khách hàng ABC. Đánh giá, phân tích làm rõ quy trình trình kiểm toán khoản mục phải thu khách hàng do Công ty TNHH T.L.C.Auditing thực hiện có tuân thủ các chuẩn mực chuyên môn có liên quan hay không. Nhận xét về ưu, nhược điểm của quy trình kiểm toán khoản mục phải thu thông qua việc tiếp cận thực tế và từ lý thuyết từ đó đề xuất những giải pháp, kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện quy trình kiểm toán của Công ty.
169	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN TƯ VẤN MỤC TIÊU	Võ Huỳnh Hồng Diễm	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Tìm hiểu về quy trình kiểm toán thực tế khoản mục Phải thu khách hàng tại công ty thực tập
170	Đại học	Kế toán tiền và các khoản nợ phải thu tại Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Việt Khôi	Trần Diễm Quỳnh	TS. Ngô Nhật Phương Diễm	Khóa luận đi sâu vào nghiên cứu, làm rõ và hệ thống hóa các vấn đề lý luận về Kế toán tiền và các khoản nợ phải thu theo chế độ kế toán hiện hành. Bên cạnh đó, khóa luận cũng tìm hiểu về công tác Kế toán tiền và các khoản nợ phải thu tại Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Việt Khôi để thấy được sự khác nhau giữa những quy định của chuẩn mực, chế độ kế toán và thực tế áp dụng tại Công ty. Từ đó, nêu ra một số ưu điểm, nhược điểm trong công tác kế toán tại Công ty trong công tác Kế toán tiền và các khoản nợ phải thu. Sau đó, đưa ra những giải pháp góp phần khắc phục những khó khăn cũng như hoàn thiện hơn công tác kế toán tiền các khoản phải thu tại doanh nghiệp.
171	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ NNN	Lưu Huệ Hào	ThS. Võ Thị Thu Hà	Cơ sở lý luận, thực trạng và nhận xét, kiến nghị về kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ NNN
172	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Đầu Tư Thương Mại Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Cát Tường Sài Gòn	Nguyễn Thị Thuý Linh	ThS. Phan Thị Huyền	Giới thiệu chung về công ty; 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 ĐT TMDV XNK Cát Tường Sài Gòn; Nhận xét và kiến nghị
173	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Thương Hiệu Quốc Tế	Lê Thị Thùy Dung	ThS. Võ Thị Thu Hà	Bài báo cáo với đề tài Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Thương Hiệu Quốc Tế gồm 4 chương: - Chương 1: Giới thiệu chung về Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Thương Hiệu Quốc Tế - 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 Thương Hiệu Quốc Tế - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị Sau thời gian thực tập tại Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Thương Hiệu Quốc Tế, thông qua việc tìm hiểu thực tế về hoạt động kinh doanh cũng như công tác kế toán của công ty, em nhận ra được giữa lý thuyết và thực tế không hoàn toàn giống nhau. Trong quá trình em thực tập tại công ty và làm khóa luận, em đã phân tích báo cáo kết quả kinh doanh qua các thống kê, chỉ số để đưa ra nhận xét về tình hình hoạt động của doanh nghiệp và rút ra được những kết luận cũng như ưu nhược điểm trong hệ thống kế toán, trong việc ghi nhận doanh thu, chi phí của công ty.
174	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Thép Minh Phát	Ngô Thị Thuý Hằng	ThS. Võ Thị Thu Hà	Phân tích và đánh giá thực trạng công tác kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước tại Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Thép Minh Phát để hiểu rõ hơn về lý thuyết và có cái nhìn cơ bản về sự khác nhau giữa lý thuyết và thực tiễn. Từ đó đưa ra nhận xét và đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện hơn về tổ chức công tác kế toán nói chung và công tác kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước tại công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Thép Minh Phát nói riêng.
175	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Thép Minh Phát	Trần Thị Trúc Đào	ThS. Võ Thị Thu Hà	Đề tài đi sâu vào nghiên cứu quá trình phân tích tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm hệ thống hóa những vấn đề lý luận về kế toán doanh thu, xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp; tìm hiểu thực trạng tổ chức công tác kế toán, đặc biệt là kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty, từ đó xem xét đánh giá tình hình doanh thu và lợi nhuận đạt được của công ty trong năm 2022, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình biến động doanh thu và lợi nhuận. Trên cơ sở lý luận và thực tiễn tại doanh nghiệp từ đó đưa ra một số nhận xét, đánh giá kiến nghị của bản thân nhằm giúp công tác kế toán tại công ty đầy đủ và hoạt động hiệu quả hơn.
176	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Du lịch Tấn Thịnh	Nguyễn Thị Mỹ Trân	TS. Lương Thị Thanh Việt	Tìm hiểu việc ghi nhận và hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Du lịch Tấn Thịnh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
177	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TIM SEN	Phạm Thị Thu Minh	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Vận dụng những lý thuyết vào thực tiễn cũng như củng cố và nâng cao những kiến thức chuyên ngành. Bên cạnh đó tìm ra sự khác biệt giữa thực tế và lý thuyết để bổ sung kiến thức, có cái nhìn toàn diện về các vấn đề nghiên cứu. Phân tích, đánh giá kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh giữa doanh nghiệp và cơ sở lý luận. Qua đó đưa ra những ưu, nhược điểm về tình hình tài chính của công ty và đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán nói chung cũng như kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty nói riêng.
178	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước tại công ty TNHH Hoàng Phước Đạt	Lê Thị Thanh Trúc	ThS. Võ Thị Thu Hà	Bài khóa luận tốt nghiệp của em đã giới thiệu tổng quan về công ty TNHH Hoàng Phước Đạt cũng như khái quát và tìm hiểu về công tác kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước thông qua các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và phản ánh các chỉ số tài chính tại công ty TNHH Hoàng Phước Đạt bên cạnh đó so sánh sự khác biệt giữa chuẩn mực kế toán quốc tế và chuẩn mực kế toán Việt Nam. Qua đó, thể hiện cái nhìn thực tế và tổng quan hơn về kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước, từ đó đưa ra những khuyến nghị góp phần cải thiện những điểm yếu và phát huy những điểm mạnh giúp công ty ngày càng phát triển.
179	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH VẬT TƯ THIẾT BỊ XÂY DỰNG VÀ CÔNG NGHIỆP HIỆP LONG	Trần Phan Mỹ Ngọc	ThS. Lê Văn Tuấn	Any business that is established wants its business to survive and develop for a long time. Therefore, controlling revenue, costs and determining business results is an indispensable activity of every business. To be able to achieve this goal, the company needs to conduct production and business activities effectively to be profitable and needs to know how to manage revenue and expenditure appropriately to avoid cases of excessive cost increases and revenue decline. In addition, accounting is an important and indispensable tool to manage economic activities, check the use and management of assets to ensure dynamism, creativity and autonomy in business. production and business, calculate and determine the effectiveness of each production and business activity as a basis for planning business strategies. Therefore, organizing accounting work on revenue, costs and determining business results is extremely necessary and important to help leaders grasp the operating situation and promote business. company efficiency. Starting from the importance mentioned above, through the internship process at Hiep Long Industrial and Construction Materials Co., Ltd., with the help of the board of directors, members of the accounting department, and With the dedicated guidance of my instructor, MSc. Le Van Tuan, I chose to research the topic "Accounting for revenue, costs and determining business results at Construction Materials and Equipment Co., Ltd. Hiep Long Construction and Industry" to better understand the company's business situation and operating processes in the current business market.
180	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thực Phẩm Và Đồ Uống Belgo	Nguyễn Thị Thu Hương	ThS. Võ Thị Thu Hà	Tìm hiểu tổng quan về công ty, tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Thực Phẩm Và Đồ Uống Belgo. Qua đó sẽ đối chiếu những gì tìm hiểu được trong thực tế với những quy định của Nhà nước và kiến thức đã được học tại trường, trên cơ sở đó đưa ra những nhận xét và đề xuất một số ý kiến nhằm nâng cao kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty.
181	Đại học	Quy Trình Kiểm Toán Khoản Mục Nợ Phải Thu Khách Hàng tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt	Trần Ngọc Trúc Linh	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt (Đã có thay đổi so với đề tài nộp ban đầu)
182	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Thương Mại HI-FOODS	Võ Hoàng Bảo Duy	ThS. Võ Thị Thu Hà	Qua việc nghiên cứu đề tài này có thể giúp chúng ta hệ thống lại cơ sở lý luận về kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Đồng thời phản ánh được kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó xem xét việc kế toán tại doanh nghiệp có khác so với những gì đã học tại ghế nhà trường. Trên cơ sở lý luận và thực tiễn tại doanh nghiệp từ đó đưa ra một số nhận xét, đánh giá kiến nghị của bản thân nhằm giúp công tác kế toán tại công ty đầy đủ và hoạt động 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
183	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ HẢI SẢN HOÀNG GIA	Nguyễn Thị Hồng Nhung	ThS. Lê Văn Tuấn	The economy and society are increasingly developing, the competition between businesses in the market is becoming more and more fierce. The ultimate goal of every company is profit, the company always wants to reduce costs and increase revenue. To do this, a business must control its fluctuations in the present compared to the past and future to make adjustment policies to bring about more positive business results. The topic "Accounting for revenue and costs and determining business results at Royal Seafood International Trading Company Limited" was chosen by the author to illustrate the process of accounting for revenue and costs. and determine business results in a practical way, then compare with theory to provide comments and recommendations for the company in accounting work. To do this, the author collected information about revenue, costs and business results of the third quarter of 2022 and the third quarter of 2023, and documents to describe the accounting process. Thereby analyzing data and comparing business results from year to year, drawing conclusions and making comments and recommendations. Through analysis, we can see that the company's main revenue comes from sales and service provision. Although revenue has decreased, the company's good control of costs and reduction of expenses, especially cost of goods sold, has increased profits in the third quarter of 2023 compared to the same period last year. achieve more positive results.
184	Đại học	TỔ CHỨC DỊCH VỤ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CHO KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KẾ TOÁN AGS	Nguyễn Thị Hồng Nhung	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Tim hiểu chung về thông tin, bộ máy quản lý kế toán và các chế độ kế toán hiện hành của công ty TNHH Kế toán AGS và công ty TNHH Katzden Việt Nam – Là khách hàng của Công ty TNHH Kế toán AGS. Trình bày được những cơ sở lý luận cơ bản về doanh thu, chi phí và cách xác định kết quả hoạt động kinh doanh. Nắm rõ phương pháp hạch toán kế toán về chi phí, doanh thu, thuế thu nhập doanh nghiệp đồng thời đưa ra nhận xét về thực trạng của công tác kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại đơn vị thực tập như là ưu điểm, nhược điểm từ đó đưa ra những đề xuất giúp cải thiện hơn công tác kế toán.
185	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Cuộc Đua Việt	Huỳnh Ngọc Thùy Linh	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	In today's market economy, the competition among businesses is continually escalating. To maintain stability, survive, and grow, companies must consistently innovate and revamp, effectively applying business strategies to attract customers. Beyond policies for image promotion and quality of operations, businesses also need efficient accounting practices. This is not only to reduce individual costs but also to yield high economic efficiency and enhance the competitiveness of their products in the market. Accounting is a powerful tool for managers. It reflects the assets and manages the capital of the business. Well-organized accounting helps companies to compile revenue, costs, and determine the results of business activities in a logical manner. Consequently, businesses can grasp the company's operational situation to timely adjust policies and improve the efficiency of production activities. It's evident that revenue, costs, and business results are crucial information not only for the enterprise but also for the state, investors, and financial organizations before deciding on investments and funding. These details are compiled and reflected by the company's accounting department in the form of numbers through the creation and analysis of business performance reports. Given the importance and urgency of creating and analyzing business performance reports, I have decided to choose this topic for my research during my internship at Viet Race Company
186	Đại học	Kiểm toán tài sản cố định hữu hình và chi phí khấu hao tại công ty TNHH Tư vấn GAA	Dương Ngọc Mỹ	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Tim hiểu và đánh giá quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định hữu hình và chi phí khấu hao tại công ty TNHH tư vấn GAA. trên cơ sở đó đề ra những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình kiểm toán tài sản cố định hữu hình và chi phí khấu hao tại công ty.
187	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương Mại Truyền Thông Và Dịch Vụ Lữ Hành Mạng Lưới Việt	Đào Thị Tiên Tiên	TS. Ngô Thị Mỹ Thúy	Tim hiểu và phân tích những vấn đề về cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Truyền Thông và Dịch Vụ Lữ Hành Mạng Lưới Việt. Từ đó, tổng kết và làm sang tỏ những vấn đề hung 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 cuốn mục kế toán Việt Nam và chuẩn mục kế toán quốc tế. Từ đó đề xuất biện pháp cải thiện 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
188	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần GONSA	Nguyễn Trần Thu Trang	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Ngày nay, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế thị trường sự biến đổi nhanh chóng của nền kinh tế trong nước dưới sự ảnh hưởng lớn về kinh tế của các nước trong khu vực về thể giới. DN Việt Nam nói chung và CTCP GONSA nói riêng, ngày càng phải nâng cao vị thế của mình để đủ sức cạnh tranh với các DN trong và ngoài nước. Muốn vậy công ty phải luôn kiện toàn công tác quản trị bằng việc nghiên cứu tổ chức tốt công tác kế toán tại doanh nghiệp, theo dõi chặt chẽ tình hình doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh đạt được. Qua thời gian nghiên cứu lý luận cũng như tìm hiểu thực tế tại CTCP GONSA luận văn cơ bản giải quyết được một số vấn đề sau: Thứ nhất, hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Thứ hai, tìm hiểu được thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần GONSA từ đó đưa ra được những đánh giá về công tác kế toán tại doanh nghiệp. Thứ ba, trên cơ sở nghiên cứu lý luận kết hợp với thực tiễn về công tác kế toán tại CTCP GONSA, luận văn đã đưa ra được định hướng và giải pháp hoàn thiện về công tác phân tích hiệu quả hoạt động; nội dung và phương pháp phân tích hiệu quả hoạt động; hệ thống thông tin phục vụ cho công tác kế toán tại Công ty Thứ tư, kết quả nghiên cứu của luận văn có thể được áp dụng để nâng cao chất lượng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại CTCP GONSA.
189	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH KOMAX VIỆT NAM	HUỲNH THỊ MỸ AN	ThS. Võ Thị Thu Hà	Qua thời gian thực tập tại công ty TNHH KOMAX VIỆT NAM, em đã quyết định làm báo cáo đề tài “KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH KOMAX VIỆT NAM”. Nội dung đề tài sẽ nghiên cứu cách xác định doanh thu và chi phí tại công ty, xác định và so sánh báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh qua ba năm tài chính năm 2020, năm 2021, năm 2022 để thấy được thuận lợi, khó khăn, ưu điểm, nhược điểm. Từ đó nhận ra các điểm mạnh để ngày càng phát huy thế mạnh, tìm hiểu nguyên nhân và đề xuất các biện pháp cải thiện tình hình tài chính của công ty
190	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước tại công ty TNHH MTV Keytech Việt Nam	Đặng Thị Mỹ Duyên	ThS. Võ Thị Thu Hà	Thực trạng công tác kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước tại công ty TNHH MTV Keytech Việt Nam. Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, ứng trước tại công ty TNHH MTV Keytech 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
191	Đại học	Kế toán lương và các khoản trích theo lương tại công ty TNHH Kin Living Management	Phạm Ngọc Thảo Nhiên	ThS. Nguyễn Minh Hằng	Công tác kế toán lao động tiền lương và các khoản trích theo lương được tổ chức tốt sẽ góp phần quản lý chặt chẽ, thúc đẩy việc chấp hành tốt các chủ trương chính sách của Nhà nước về chế độ lao động, đảm bảo tính toán đúng đắn phân bổ đúng đắn, chính xác các khoản tiền lương và các khoản trích theo lương nhằm hạ thấp giá thành sản phẩm, tăng thu nhập cho người lao động và tăng lợi nhuận cho Công ty để Công ty ngày càng lớn mạnh hơn. Để góp phần giúp kế toán thực hiện tốt chức năng quản lý lao động tiền lương thì kế toán cần phải biết kết hợp mô hình hạch toán dựa trên cơ sở kết hợp với thực trạng của công ty để đưa ra phương thức quản lý tốt nhất. Để trở thành công cụ có hiệu lực, tổ chức hạch toán nói chung và đặc điểm là tổ chức kế toán “tiền lương và các khoản trích theo lương” phải không ngừng cải tiến và hoàn thiện để phản ánh đầy đủ và chính xác việc trả lương cho từng bộ phận cá nhân người lao động theo quy chế, chủ yếu phụ thuộc vào năng suất, chất lượng hiệu quả công tác, giá trị cống hiến của từng bộ phận cá nhân người lao động, không phân phối bình quân. Đối với lao động có trình độ chuyên môn, kỹ thuật cao đóng góp vai trò quan trọng cho việc hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh thì mức tiền lương và thu nhập phải được trả thỏa đáng. Đối với lao động công việc chuyên môn, nghiệp vụ giản đơn, phổ biến thì mức lương trả cần cân đối với mức lương cùng các đơn vị trên địa bàn, không tạo ra sự chênh lệch bất hợp lý, gây mất công bằng. Kế toán phải luôn kịp thời nắm bắt chế độ mới ban hành của nhà nước và bộ tài chính. Xây dựng các quy chế, quy định về việc luân chuyển chứng từ, về thống nhất hạch toán kế toán, quy chế tài chính của công ty để cùng nhau làm tốt công tác quản lý doanh nghiệp. Công tác hạch toán kế toán ở công ty, đặc biệt là kế toán hạch toán chi phí “tiền lương và các khoản trích theo lương” có nhiều ưu điểm, mở sổ sách theo dõi chi tiết, hạch toán đầy đủ chính xác, chi tiết đến từng bộ phận, từng phân xưởng, từng công đoạn sản xuất, giúp lãnh đạo công ty nắm bắt chính xác phục vụ cho công tác quản trị doanh nghiệp được thuận lợi, cho việc phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh, hiệu quả sử dụng nguồn lực vốn kinh doanh của công ty. Từ đó đề ra các biện pháp thích hợp để tiết kiệm chi phí và hạ giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh.
192	Đại học	Kiểm soát nội bộ hàng tồn kho tại Công Ty Cổ Phần Veritas Việt Nam	Lê Trường Vinh	TS. Trần Hồng Vân	Kiểm soát nội bộ hàng tồn kho
193	Đại học	Thực trạng hoạt động Kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương tại Công ty TNHH Hưng Phát Bến Thành	Nguyễn Thị Loan	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ trong chu trình tiền lương. - Trên cơ sở lý luận trên, đánh giá thực trạng hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương tại Công ty TNHH Hưng Phát Bến Thành. - Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình tiền lương tại công ty.
194	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido	Võ Thị Tuyết Phương	ThS. Nguyễn Minh Hằng	Tìm hiểu về thực trạng công tác kế toán và cách ghi nhận kế toán doanh thu, chi và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido về tài khoản, trình tự luân chuyển chứng từ, hạch toán nghiệp vụ và sổ sách kế toán. Từ đó đưa ra các những xét và kiến nghị để công tác kế toán ngày càng hoàn thiện. Ngoài ra, rút ra cho bản thân được những kinh nghiệm thực tế giúp ích cho công việc 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
195	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ XÂY DỰNG CẤP THOÁT NƯỚC	Trương Thị Bích Trâm	TS. Nguyễn Kim Quốc Trung	TOPIC SUMMARY Our Vietnam is a country with a market economy and a socialist orientation. Besides political stability, economic development and improvement of people's living standards are also one of the State's top concerns. In the current era of global integration, Vietnam has also become a member of many worlds' economic organizations such as WTO, IMF, APEC, etc. And to create economic development promptly. sustainability, the development of enterprises plays a significant role. Therefore, businesses pay great attention to the management of working capital and analyze and evaluate the effectiveness of their business activities to come up with suitable plans for the long-term development of the business. own career. In each enterprise, accounting for revenue, and expenses and determining business results is always highly appreciated and focused. It is closely related to the costs incurred and the profit earned after a business period of the company. From this information, the company's managers can easily grasp the company's performance, promote its strengths, and overcome the remaining limitations. And the above information will also help the State easily manage enterprises, thereby making policies and measures to promote sustainable economic development. Realizing the importance of accounting for revenue and expenses and determining business results, along with favorable internship conditions at Water supply & sewerage construction and investment joint stock company, I chose the topic "Accounting revenue, expenses and determining business results at Water supply & sewerage construction and investment joint stock company" as the topic of my graduation
196	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ MINHVIETCORP	Đỗ Thị Thắm	ThS. Nguyễn Thu Hiền	- Thực hiện về công việc kế toán thực tế liên quan đến việc xác định doanh thu, chi phí và hiệu quả hoạt động của công ty Cổ phần Đầu tư MinhvietCorp. - Làm rõ hiện trạng kế toán bán hàng và chi phí, hiểu hiệu quả hoạt động nội bộ và xác định điểm mạnh, điểm yếu. Những nguyên nhân chủ quan và khách quan ảnh hưởng đến việc xác định hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty, từ đó có thể đề xuất nhiều giải pháp nhằm khắc phục những tồn tại, phát huy thế mạnh của công ty Cổ phần Đầu tư Tập đoàn MinhvietCorp. - Vận dụng kiến thức vào thực tế, học hỏi kinh nghiệm của những anh chị đã làm kế toán và chuẩn bị hành trang cho tương lai.
197	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Tài chính Toàn Cầu	Lê Sinh Bách	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Tài chính Toàn Cầu
198	Đại học	Kế toán tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm tại Công ty Cổ phần Alpha Vietnam	Bùi Cẩm Tú	TS. Lương Thị Thanh Việt	Thực hành theo hướng dẫn về việc kế toán tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm tại Công ty Cổ phần Alpha Vietnam
199	Đại học	Kế Toán Nguyên Vật Liệu, Công Cụ Dụng Cụ Tại Điện Lực Tam Nông	Nguyễn Bảo Toàn	TS. Lương Thị Thanh Việt	Chương 1: Giới thiệu tổng quát về Điện lực Tam Nông Chương 2: Lý luận về kế toán nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ Chương 3: Kế toán nguyên vật liệu và công cụ dụng cụ tại Điện lực Tam Nông Chương 4: Một số nhận xét và kiến nghị nhằm hoàn thiện kế toán nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ của Điện lực Tam Nông.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
200	Đại học	Kế toán hàng tồn kho tại Công ty TNHH Guta Việt Nam	Trịnh Thanh Phương	ThS. Nguyễn Thu Hiền	Đề tài Kế toán hàng tồn kho tại Công ty TNHH Guta Việt Nam gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu khái quát về Công ty TNHH Guta Việt Nam. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán hàng tồn kho. Chương 3: Thực trạng về kế toán hàng tồn kho tại Công ty TNHH Guta Việt Nam. Chương 4: Nhận xét – kiến nghị. Qua quá trình thực tập và hoàn thiện đề tài tại Công ty em đưa ra được các mục tiêu: - Mục tiêu tổng quát: Tìm hiểu về công tác kế toán hàng tồn kho tại Công ty TNHH Guta Việt Nam. - Mục tiêu cụ thể: . Tìm hiểu nghiệp vụ thực tế phát sinh liên quan đến hàng tồn kho của Công ty TNHH Guta Việt Nam. . Đúc kết được ưu và nhược điểm trong công tác kế toán hàng tồn kho tại đơn vị thực tập. . Đưa ra ý kiến đánh giá, góp ý nhằm hoàn thiện hơn công tác kế toán tại doanh nghiệp.
201	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tư vấn đầu tư IDICO	Nguyễn Thị Thanh Tuyền	ThS. Võ Thị Thu Hà	With the transition to a market economy, businesses are facing problems. Competition is fierce and increasingly evident, requiring businesses to always be aware and evaluate the potential of their business in the market to survive, stand firm, and grow day by day, to achieve that, Accounting is a department an indispensable part of constituting an Enterprise. Businesses are always concerned about how to best maximize profits. Related factors profit is revenue, income, and expenses. It can be said that Accounting is one effective part for managers, it constantly reflects all assets and resources capital of the business, but it also reflects the situation of costs, profits, or results of each project for managers to understand. For investors, it helps to learn the evaluation understand the production and business efficiency of the enterprise, thereby making reasonable and appropriate investments the most effective. For tax authorities, macroeconomists aim to help learn to evaluate the economy as well as determine the amount of tax that businesses must pay the Government. Reporting business results is one of the important information not only for businesses but also important for the State, investors, etc This information is gathered by the company's accountants and reflected below form of numbers and economic and financial indicators. Correct determination of business results creates favorable conditions to help administrators make correct and accurate decisions promptly in managing, directing, and developing the company. Be aware of the importance of this issue IDICO Investment Consulting Joint Stock Company is taking steps to Complete accounting of revenue and costs and determine business results. However, this work has not yet been truly completed and there are still certain limitations. Based on theory and practice, after the research process, I chose to research the topic: "Accounting for revenue, costs and determining business results at IDICO Investment Consultancy Joint Stock Company".
202	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN RƯỢU SEN HỒNG	NGUYỄN NỮ NHƯ KHUÊ	TS. Lương Thị Thanh Việt	Đề tài tập trung trình bày cơ sở lý luận được sử dụng trong đề tài và đề cập đến những vấn đề mang tính lý luận liên quan đến thực hiện các nhiệm vụ của đề tài. Đề tài cũng vận dụng các phương pháp cụ thể trong quá trình nghiên cứu để phân tích các vấn đề lý luận và thực tiễn. Trên cơ sở đó đánh giá và ra kết luận từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện phù hợp và khả thi. Hệ thống hóa và góp phần làm rõ cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp theo Luật kế toán, Chuẩn mực kế toán và Chế độ kế toán hiện hành. Dựa vào cơ sở trên để thu thập, phân tích thông tin số liệu về thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Rượu Sen Hồng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
203	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Góc Cửa Rư	Nguyễn Ngọc Thanh Tuyền	ThS. Võ Thị Thu Hà	In the face of a challenging economic landscape and amidst stiff competition across various industries, companies in Vietnam, both large and small, persistently strive to not just survive but thrive. Their primary objective remains rooted in generating economic gains from their operations—a feat accomplished by balancing revenues against expenses to yield profits. Therefore, a thorough analysis of revenue, expenses, and business outcomes within an enterprise becomes imperative. This analytical process serves as a crucial self-assessment tool for businesses, enabling them to gauge the rationality of their economic objectives and assess how well they align with their set targets. It involves identifying operational strengths and weaknesses to devise strategies aimed at bolstering efficiency and leveraging the company's strong points. Recognizing the criticality and immediacy of accounting practices, particularly concerning revenue, expenses, and business outcome determination, I have selected "Accounting for Revenue, Expenses, and Business Results at Corner Of Ru Company Limited " as the subject of my graduation thesis. This choice aligns not only with the theoretical knowledge acquired at school but also with the practical exposure gained during my tenure at Corner Of Ru Company Limited. By delving into this topic, my aim is to gain deeper insights into the current status of revenue and cost accounting procedures while evaluating the company's overall business performance. I intend to apply the theoretical expertise acquired in my academic pursuits to real-world scenarios, assessing accounting methodologies employed by Corner Of Ru Company Limited, or potentially other organizations, to draw comparisons and identify areas of improvement. Ultimately, my objective is to conduct a comprehensive assessment, outlining the merits and demerits of the existing accounting system, and proposing viable enhancements aimed at optimizing the determination of company outcomes.
204	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán tại công ty Cổ phần Bao Bì Kim Loại Hợp Phát Miền Nam	Nguyễn Thị Hồng Vy	TS. Trần Hồng Vân	Bài khóa luận tốt nghiệp viết về kiểm soát chu trình mua hàng - thanh toán của công ty, phân tích chu trình mua hàng - thanh toán. Chỉ ra các thiếu khuyết điểm và đưa ra cách khắc phục cho công ty.
205	Đại học	KẾ TOÁN CHI THUỜNG XUYỀN NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC TẠI KHO BẠC NHÀ NƯỚC ĐỒNG THÁP	NGUYỄN VĂN AN	TS. Lương Thị Thanh Việt	Tìm hiểu nội dung về kế toán tại Kho bạc đối với các khoản chi thường xuyên của đơn vị sử dụng ngân sách nhà nước
206	Đại học	KẾ TOÁN LƯƠNG VÀ CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG TẠI BAN QUẢN LÝ DỰ ÁN VÀ PHÁT TRIỂN QUỸ ĐẤT HUYỆN TÂN HỒNG	Nguyễn Thị Ngọc Huyền	TS. Lương Thị Thanh Việt	Khóa luận tốt nghiệp gồm 4 chương: - Chương 1: Tổng quan về Ban Quản lý dự án và phát triển quỹ đất huyện Tân Hồng. - Chương 2: Lý luận cơ bản về tổ chức kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương trong các đơn vị hành chính sự nghiệp. - Chương 3: Thực trạng kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Ban Quản lý dự án và phát triển quỹ đất huyện Tân Hồng. - Chương 4: Một số nhận xét và đề xuất nhằm hoàn thiện hệ thống kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Ban Quản lý dự án và phát triển quỹ đất huyện Tân Hồng.
207	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại An Cát (K-Market)	Nguyễn Hồng Điều	ThS. Võ Thị Thu Hà	Bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp với đề tài: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH TM An Cát (K-Market) có cấu trúc gồm 4 chương như sau: Chương 1: Giới thiệu chung về Công Ty TNHH Thương Mại An Cát . 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 An Cát. 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
208	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH MTV Phụ Tùng Xe Máy Sơn Đại Phát	Nguyễn Ngọc Oanh	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	From the beginning, when the enterprises start to enter the market economy where has strong competitive environment, the enterprises are required to have the awareness, as well as evaluating their potential and value to ensure they will be survive, develop, and have a certain position in the market, as the goals. To reach the ambitions, accounting department in each businesses is an indispensable part. In another world, accounting is an effective tool for the operations, it not only reflects the entire assets and capital of the enterprise, but it also reflects the cost, profits and outcomes of each project. Besides, it requires enterprises to have careful preparation in their process production and business. The business operation in market economy is required to have strict management of capital to warrant the most effective way of using capital, minimize capital stagnation or lack of capital in business, therefore ensuring optimal business performance. With the purpose of researching and perfecting the accounting of revenue, costs and business results at Son Dai Phat Motorcycle Parts Company Limited, the thesis has accomplished the following contents: - The thesis researches the theoretical basis of revenue, costs and business results at enterprises. - The thesis researches and analyzes the current state of accounting for revenue, costs and business results, thereby providing objective comments and assessments on the current state of accounting for revenue, costs and business results at Son Dai Phat Motorcycle Parts Company Limited. Thereby pointing out some advantages and limitations in accounting work that need to be improved. - The thesis proposes a number of solutions that contribute to improving the accounting of revenue, costs and business results at Son Dai Phat Motorcycle Parts Company Limited in the direction of providing information for inspection, control, serves the administrator's business decision making
209	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty Cổ Phần Thương Mại KOVA	Nguyễn Thị Huyền Trang	TS. Trần Hồng Vân	Trình bày về Cơ sở lý luận về kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán; Giới thiệu chung về Công ty Cổ Phần Thương Mại KOVA, sau đó nêu thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty và đưa ra các nhận xét và kiến nghị để hoàn thiện chu trình.
210	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT GIÀY DÉP HUY HOÀNG	Lê Nguyễn Kiều Vy	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	THE ABSTRACT OF GRADUATION THESIS Name: Le Nguyen Kieu Vy Student ID: 2021010067 Supervisor: Mrs. Phan Thi Bich Ngoc Topic: Accounting of revenue, expenses, and business results at Huy Hoang Footwear Production Co.,LTD 1.Aims of study Experiencing the working environment of enterprise, also comparing theory and reality. Using the knowledge that I learnt to apply in professional practice. Offering the possible petition of accounting performance for future income, expenses, and business results. 2.The main content is divided into four chapters as follows: Chapter 1: Overview of Huy Hoang Footwear Production Co.,LTD Chapter 2: The theoretical basis of accounting for revenue, expenses and business results Chapter 3: Current situation of accounting for revenue, expenses, and business results at Huy Hoang Footwear Production Co.,LTD Chapter 4: Some remark and recommendations for improving the accounting system for revenue, expense and business results at Huy Hoang Footwear Production Co.,LTD 3.Results obtained -Can handle real case about accounting process that occur in company. -Enhancing the knowledge in this yield to analyzing the data and business reporting.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
211	Đại học	Kế toán thuế giá trị gia tăng tại Công ty Cổ Phần Giò Hàng Vàng	Võ Thị Cẩm Vân	ThS. Trần Thị Phương Lan	THE ABSTRACT OF GRADUATION THESIS 1. Topic VALUE ADDED TAX ACCOUNTING AT GIO HANG VANG JOINT STOCK COMPANY 2. Author Full name: Vo Thi Cam Van Major: Corporate Accounting Class: CLC_20DKT01 Level of training: Undergraduate Student ID: 2021010061 Time of training: 2020 – 2024 3. Supervisor Full name: Tran Thi Phuong Lan Degree: PhD Word unit: University of Finance - Marketing 4. Research purpose To apply the theories acquired at school in practice consolidating and improve the knowledge learned. Learn the situation and process of preparing value-added tax returns as well as how to determine value-added taxes bought and sold at Gio Hang Vang Joint Stock Company. Carry out assessments and comments on value-added tax at the company. Initially, A number of proposed measures contribute to improving the value-added tax accounting work at the company to improve efficiency, accuracy and transparency. In addition, consolidating knowledge after years of hard work in university lecture halls, linking theory to practice, and exposure to the real environment create a solid premise after leaving school. 5. The structure of the topic TABLE OF CONTENTS FOREWORD CHAPTER 1: General introduction about Gio Hang Vang Joint Stock Company CHAPTER 2: Theoretical basis for value-added tax and value-added tax accounting CHAPTER 3: Current status of value added tax accounting work at Golden Cart Joint Stock Company CHAPTER 4: Comments and some ideas contributing to improving the quality of value-added tax accounting work at Gio Hang Vang Joint Stock Company CONCLUDE REFERENCES APPENDIX 6. Results
212	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty cổ phần đầu tư thương mại Hoàng Long	Nguyễn Bình Phương Uyên	TS. Trần Hồng Vân	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền là một khâu không thể thiếu mà các nhà quản lý, chủ doanh nghiệp, những người điều hành cần thực hiện tốt để làm tốt quản lý quá trình bán hàng – thu tiền. Từ đó các nhà quản lý sẽ có đánh giá nhìn nhận đúng đắn, thực chất công tác quản lý điều hành, tổ chức các hoạt động sản xuất kinh doanh trong đơn vị mình, để đưa ra những chiến lược kinh doanh mới, phù hợp và hiệu quả hơn
213	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kino Việt Nam	Nguyễn Trần Như Ý	TS. Nguyễn Kim Quốc Trung	The topic of my report is revenue, costs, and actual business results at Kino Vietnam Co., Ltd. Besides, the theoretical foundations of revenue and cost accounting and determining business results are explored more deeply. From there, it is possible to analyze the values of revenue, costs, and profits and make practical comments and recommendations to help the company grow and improve. The structure of the report is separated into four chapters: -Chapter 1: Introducing Kino Vietnam Co., Ltd. -Chapter 2: Theoretical basis for revenue and cost accounting and determining business results. -Chapter 3: Accounting for revenue, costs, and determining business results at Kino Vietnam Co., Ltd. -Chapter 4: Comments and recommendations.

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	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải trả người bán trong kiểm toán báo cáo tài chính của Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung.	Hồ Thị Kiều Trinh	TS. Trần Hồng Vân	-Tìm hiểu quy trình thực tế và phương pháp thực hiện kiểm toán Nợ phải trả người bán trong kiểm toán Báo cáo tài chính do Công ty TNHH E-Jung thực hiện. -Đánh giá đúng thực trạng, đồng thời phân tích làm rõ những tồn tại trong kiểm toán khoản Nợ phải trả người bán trong kiểm toán Báo cáo tài chính do Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung thực hiện. -Đề xuất một số giải pháp trong khả năng của mình nhằm hoàn thiện quy trình và phương pháp kiểm toán khoản Nợ phải trả người bán trong kiểm toán Báo cáo tài chính do Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung thực hiện.
215	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Dịch vụ Bạch Kim	Nguyễn Thị Ngọc Anh	ThS. Phạm Thị Xuân Thảo	Summary of the content of the graduation thesis : Today, as the Vietnamese economy grows to an increasingly high level, it is also steadily expanding along the trend of integration with the regional economy in particular and the globe in general. As a result, the firms' business operations are becoming more diversified, rich, and vibrant. In that trend, accounting also develops constantly in methods and forms to meet the increasing management requirements of the commerce and production. Businesses must monitor expenses, income, and company outcomes on a frequent basis in order to function efficiently and successfully. Accounting for income, spending, and determining company performance necessitates always calculating accurately and completely, as well as ensuring that accurate and timely information is supplied to corporate executives. This is an objective management necessity, thus doing research to account for income and costs and establish fair company results is a critical task for firms. As a consequence of this significance and after conducting study, I opted to explore the topic "Accounting of revenue, expenses, and determining business results at Bach Kim service company limited" to do my graduation project. The topic focuses on analyzing the company's business outcomes in 2022, as well as the revenue and cost accounting, in order to determine the business results for 2022. The topic is divided into three parts and four chapters, which are as follows: Part 1 is an introduction. Part 2: Information. There are two four-chapter sections: + Chapter 1: General introduction to Bach Kim service company limited. + Chapter 2: The theory of revenue and cost accounting and determining business results in enterprises. + Chapter 3: The reality of revenue and expense accounting and determining business results at Bach Kim service company limited. + Chapter 4: Some comments and suggestions to improve revenue, expense, and business results accounting at Bach Kim service company limited. Part 3: Conclusion. In the previous issue, I mentioned some of the benefits of accounting work at the unit as well as the problems that need to be resolved. On that premise, I also make some recommendations to improve the company's business environment in particular and accounting work in general. However, due to the limited scope of research and time, as well as my own experience, I cannot contribute comprehensively. I look forward to receiving additional feedback and suggestions to improve my thesis. I would like to express my sincere thanks to my research supervisor, Ms. Phạm Thị Xuân Thảo and the teachers in the Department of Accounting and Auditing for supporting me in completing this research.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
216	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Tổng Công ty IDICO - CTCP	Nguyễn Vũ Quỳnh Hương	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Currently, in the context of a market economy, the trend of globalization and economic regionalization is taking place very strongly. After more than 30 years of transformation, there has been a huge change in business development in Vietnam, while creating a huge competitive market between domestic and foreign businesses. Therefore, businesses that want to survive, stand firm, and grow increasingly require comprehensive development strategies in many aspects of the organization, especially having strong financial potential to conduct production, business, and compete effectively. It can be said that Accounting is an effective tool for managers, it constantly reflects all assets and capital of the enterprise, but it also reflects the cost situation, profits, or results of each project. for managers to grasp. Indeed, to survive and develop in today's fiercely competitive market, companies must self-manage all corporate issues from capital, labor, sales, revenue, and costs, ... All aim at the goal of profit. And it becomes an important factor that determines whether a company will grow or go bankrupt. Therefore, companies must effectively use their resources as well as fully and promptly grasp all financial information, production, and business situation of the enterprise to serve profit goals. your profits. Therefore, increasing revenue, reducing costs improving performance, and achieving business efficiency are always issues that businesses are concerned about and become essential conditions for businesses to survive and develop. Because of the importance of the above issue, I have chosen and researched the topic: "ACCOUNTING FOR REVENUE, COSTS AND DETERMINING THE RESULTS OF BUSINESS ACTIVITIES AT IDIO CORPORATION - JSC" to understand revenue, costs, and business performance results of businesses with specific fields of activity such as IDICO Corporation to find the causes and make practical recommendations to help business become more and more successful. better.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
217	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Kỹ thuật Xây Dựng Hải Phát	Lâm Thị Anh	ThS. Phạm Thị Xuân Thảo	THE ABSTRACT OF GRADUATION THESIS Topic: Accounting revenue, expenses and determining business results in Hai Phat Construction Technical Trading Company Limited. Student: Lam Thi Anh Student ID: 2021008625 Academic year: 2020-2024 Class: CLC_20DKT04 Lecturer: Pham Thi Xuan Thao Summary of the content of the graduation thesis: Today, the world's market economy is increasingly competitive. The top goal of businesses is to maximize profits and bring about the highest economic efficiency, requiring businesses to always be dynamic and creative in business and to maximize their inherent potential. To do so, businesses must first be aware of the importance of the sales stage because it greatly determines the business results of the business as well as the formation and development of the business. This helps administrators grasp timely information to have an accurate view of the company's business performance, thereby being able to come up with appropriate business plans and strategies to promote growth. strengthen the company's development. Therefore, I chose the topic "Revenue cost accounting and determining business results at Hai Phat Construction Technical Trading Company Limited" as my graduation topic. The topic focuses on studying the company's business results in 2022 and the accounting of revenue and costs, determining the business results of 2022. The structure of the topic includes including 3 parts and 4 chapters, specifically: Part 1: Introduction. Part 2: Content. Consists of 4 chapters: + Chapter 1: General introduction of Hai Phat Construction Technical Trading Company Limited. + Chapter 2: The theoretical basis for revenue and cost accounting and determination of business results in enterprises. + Chapter 3: Revenue and expense accounting and determination of business results at Hai Phat Construction Technical Trading Company Limited.
218	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Lê Minh 3F Fruits	Trần Thị Bích Thảo	ThS. Trần Thị Nguyệt Nga	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Lê Minh 3F Fruits
219	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn ASEAN	Phạm Thị Ngọc	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Trong bài báo cáo em đã tập trung nghiên cứu thực trạng về quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng đánh giá ưu, nhược điểm cần khắc phục và đề xuất một số giải pháp với quy trình kiểm toán khoản mục này tại Công ty TNHH Kiểm toán và tư vấn ASEAN
220	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 E-Jung.	Nguyễn Thị Bảo Ngân	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Kiểm toán E - Jung. Chương 2: Cơ sở lý luận về kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao trong BCTC của Công ty TNHH Kiểm toán E – Jung. Chương 3: Quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao trong kiểm toán BCTC của Công ty TNHH Kiểm toán E-Jung – Tại Công ty khách hàng ABC. 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
221	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV SẢN XUẤT PHÚ THỊNH ĐỨC HÒA	Võ Nguyễn Anh Tuấn	ThS. Võ Thị Thu Hà	Right from the beginning, when businesses begin to enter a market economy with a strong competitive environment, businesses need to clearly understand the market context, their strengths and weaknesses to make wise decisions. survival and development. To achieve those ambitions, the accounting department plays an indispensable role in providing accurate assessments of the business's financial situation, reflecting assets, capital, costs, profits and results. Realizing the importance and urgency of preparing and analyzing business results of businesses as well as reporting business results of businesses is an important role of accounting, I decided to research. I researched the topic "Accounting for revenue, costs and expenses, determining business results" during a professional internship at PHU THINH DUC HOA PRODUCTION COMPANY LIMITED. Although the Covid-19 epidemic has impacted the economy worldwide, but the revenue of PHU THINH DUC HOA PRODUCTION COMPANY LIMITED is not affected and still maintains its status. This shows that the company's business ability is very good in overcoming the challenges posed by the COVID-19 pandemic and its ability to take advantage of market opportunities. PHU THINH DUC HOA PRODUCTION COMPANY LIMITED's strong performance in 2022 is a testament to its ability to adapt to changing market conditions, effectively manage costs and execute strategic business initiatives. company strategy. The company's focus on product innovation, market expansion, operational efficiency and cost control has positioned it for continued success in the years to come.
222	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH NHÀ HÀNG LIGHTHOUSE	Lê Hồ Thanh Hạnh	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	From the beginning, when enterprises start to enter a market economy that has a strong competitive environment, enterprises need to understand the market landscape, their strengths, and weaknesses to make informed decisions for survival and growth. To reach the ambitions, the accounting department in each business plays an indispensable part. Accounting provides accurate assessments of an enterprise's financial health, reflecting assets, capital, costs, profits, and outcomes. Accounting data serves as a valuable tool for decision-making, aiding in cost control, performance evaluation, and strategic planning. By considering the importance and urgency of establishing and analyzing enterprises' outcomes as well as its income statement is a significant role of accounting, I have decided to study "Revenue, Expenses and Costs Accounting, Determine Business' Result" topic during the professional internship at LIGHTHOUSE RESTAURANT CO.,LTD. After being affected by the Covid-19 epidemic, 2022 is the year the economy recovers but LIGHTHOUSE's revenue experienced significant growth in this year, exceeding initial expectations. This indicates the company's resilience in navigating the challenges posed by the COVID-19 pandemic and its ability to capitalize on market opportunities. LIGHTHOUSE's strong performance in 2022 is a testament to the company's ability to adapt to changing market conditions, effectively manage costs, and execute strategic business initiatives. The company's focus on product innovation, market expansion, operational efficiency, and cost control has positioned it for continued success in the years to come.
223	Đại học	Kiểm soát nội bộ nghiệp vụ tín dụng tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam	Lê Ngọc Phương Anh	TS. Trần Hồng Vân	Khóa luận trình bày các lý thuyết về Kiểm soát nội bộ nghiệp vụ tín dụng và thực trạng về Kiểm soát nội bộ nghiệp vụ tín dụng tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam chi nhánh Hồ Chí Minh. Từ đó đưa ra các ưu điểm và nhược điểm, đề xuất các biện pháp nhằm nâng cao, cải thiện hệ thống kiểm soát nội bộ tại MSB chi nhánh Hồ Chí Minh.
224	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC NỢ PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN WIN WIN	Trần Thị Lan Anh	TS. Trần Hồng Vân	Nội dung khóa luận viết về đề tài quy trình kiểm toán khoản nợ phải thu khách hàng tại Công ty TNHH Kiểm Toán Win Win thì nội dung xoay quanh về quy trình kiểm toán trên thực tế và lý thuyết được minh họa bởi khách hàng XYZ cho quy trình kiểm toán khoản nợ phải thu khách hàng so với các chuẩn mực mà công ty áp dụng có tuân thủ theo quy định 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
225	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Cao su Phú Riềng	Bùi Thái Dương	TS. Trần Hồng Vân	Currently, after going through a period with many difficulties, crises, fierce and increasingly pronounced competition due to the Covid19 epidemic situation, in addition, Vietnam's economy is in a crisis period, requiring all businesses to always be aware, Assessing the potential of your business in the market to be able to overcome difficulties, survive and have to stand firm as well as grow, to be able to achieve that, the accounting department is one of the indispensable factors to constitute a business. Accounting is an effective assistant to help managers manage businesses more easily. A financial statement is most important because it shows all expenses, revenues and determines the business results of the business for an entire operating period. Analysis of financial statements will help businesses and interested subjects clearly see the current status of financial activities, production and business results in a period of operation of the Company. In terms of importance and urgency, I chose the topic "Accounting for revenue, costs and determining business results" to study during the internship and write the graduation thesis at Phu Rieng Rubber Co., Ltd. Reflect the most detailed and realistic Accounting for revenue, costs and determining business results that have been taking place at Phu Rieng Rubber Co., Ltd. Based on the theoretical and practical bases at the enterprise to make some comments as well as recommendations of themselves, in order to help the interests of the business in general and accounting in particular be more effective. The report of the graduation thesis with the topic of Cost Accounting, revenue and determining business results of Phu Rieng Rubber Co., Ltd. includes 4 chapters: - Chapter 1: General introduction of Phu Rieng Rubber Co., Ltd. - Chapter 2: Theoretical basis of accounting for revenue, costs and determining business results. - Chapter 3: Accounting for revenue, costs and determining business results at Phu Rieng Rubber Co., Ltd. - Chapter 4: Comments and recommendations
226	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Minh Quân MQB	Nguyễn Ngọc Nhi	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	KLTN gồm có 4 chương: • Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Minh Quân MQB • 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 Minh Quân MQB • Chương 4: Một số nhận xét và ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh
227	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN ATHENA	Võ Hoàng Long	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Đề tài: KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN ATHENA Tại công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN ATHENA Kết cấu chương: gồm 3 chương Kết quả cần đạt được: - Tìm hiểu thực trạng quy trình kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Khách Sạn Athena. - Đối chiếu từ lý thuyết và thực tiễn về chế độ kế toán, cách luân chuyển chứng từ, hạch toán tài khoản doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty. - Đưa ra một số kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện công tác kế toán nói chung, kế toán doanh thu, chi phí, và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty nói riêng.
228	Đại học	Kế toán Doanh Thu, Chi Phí và Xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty TNHH Sagasiki Việt Nam	Nguyễn Thị Thu Hường	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Nội dung cụ thể, chi tiết về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Sagasiki 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
229	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Sản Xuất Thương Mại Giấy Mê Kông	Hồ Thượng Nam	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	In order to successfully operate a business in today's economy, it is crucial to focus on revenue, costs, and determining business results. Revenue represents the amount of income that can be relied upon to achieve the company's profit goals, providing valuable insights into the company's current state and guiding future changes and development. Managing costs is equally important, as understanding the expenses incurred by the company allows for effective expenditure management and prevents unnecessary financial strain. Determining business results enables managers to assess the company's performance and make informed decisions to foster future growth. Recognizing the significance of these factors during my internship, I decided to conduct research on "Accounting Revenue, Expenses, and Determining Business Results at Mekong Paper Trading Production Joint Stock Company" for my graduation thesis. Through this experience, I gained practical insights into the accounting practices at the company and compared them with theoretical knowledge acquired in school. By sharing my findings and contributions, I aim to contribute to the advancement of accounting work at the company. Given my internship experience at the company and my limited knowledge and qualifications, it is evident that my report may have many shortcomings and may not have fully solved all the problems. I eagerly anticipate valuable inputs from the teacher and colleagues in the accounting department at the company, as their contributions will greatly assist me in enhancing the quality of my report.
230	Đại học	Kế toán tiền và các khoản phải thu tại Công ty Cổ phần Global Online Branding	Lê Ngọc Nhung	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Khóa luận trình bày khái quát chung về công ty đang thực tập, tổng quan về kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu, tìm hiểu thực tế gắn liền với đề tài, đưa ra những nhận xét kiến nghị phù hợp với thực trạng và kiến thức đã học
231	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty TNHH Kỹ Thuật Dương Hùng Dhe	Nguyễn Thị Thúy Bình	TS. Trần Hồng Vân	Ngoài phần mở đầu và kết luận thì kết cấu khóa luận được chia thành 4 chương: - Chương 1: Cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ và kiểm soát trong chu trình bán hàng – thu tiền. - Chương 2: Tổng quan về Công ty TNHH Kỹ Thuật Dương Hùng Dhe. - Chương 3: Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty TNHH Kỹ Thuật Dương Hùng Dhe. - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
232	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thiêm Hương	Từ Thị Uyển Nhi	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Tìm hiểu về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thiêm Hương
233	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Trường TH, THCS và THPT Tre Việt	Hà Thị Mai Huệ	ThS. Võ Thị Trúc Đào	Đề tài “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Trường TH, THCS và THPT Tre Việt” là mô tả công việc hạch toán kế toán bán hàng và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Trường TH, THCS và THPT Tre Việt. 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.
234	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Mỹ Thuật Trường Bình	Phạm Thị Diễm	ThS. Võ Thị Trúc Đào	Nội dung khóa luận bao gồm cơ sở lý thuyết về kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh, từ đó tìm hiểu các nội dung này thực tế tại công ty TNHH Mỹ Thuật Trường Bình và đưa ra những nhận xét, kiến nghị
235	Đại học	Kế toán tiền và các khoản phải thu tại công ty cổ phần dược phẩm Michi USA	Nguyễn Thị Ngọc Ánh	ThS. Võ Thị Trúc Đào	Bài gồm 4 chương và mỗi chương sẽ tìm hiểu sâu hơn về bộ máy của công ty. Nếu chương 1 đã đi tìm hiểu về công ty từ lịch sử hình thành và phát triển của công ty, tiếp theo là chức năng và nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của công ty, sau đó đi tìm hiểu về tổ chức bộ máy và tổ chức công tác tại công ty. Chương 2 đã đi tìm hiểu về các cơ sở lý luận về kế toán tiền và các khoản phải thu. Chương 3 lại đi tìm hiểu sâu hơn về kế toán tiền và kế toán các khoản phải thu thông qua các nội dung, chứng từ, sổ sách sử dụng, tài khoản sử dụng và trình tự luân chuyển chứng từ, các minh họa nghiệp vụ. Thì chương 4 là chương tổng kết lại đưa ra các nhận xét và kiến nghị giúp bộ máy kế toán tại công ty trở nên 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
236	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Sản Xuất Webbing Hanata	Đỗ Thị Thảo Mi	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Bài báo cáo được viết về đề tài KSNB chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty TNHH Sản Xuất Webbing Hanata. Bài báo cáo đã đề cập tới những vấn đề sau: Thứ nhất: Báo cáo đã tập trung nghiên cứu thực trạng về Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty TNHH Sản Xuất Webbing Hanata và đánh giá những ưu, nhược điểm cần khắc phục đối với kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại đơn vị. Thứ hai: Từ thực trạng thực tế tại Công ty, đề xuất một số kiến nghị nhằm tăng cường công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền để hoàn thiện thủ tục kiểm soát chu trình bán hàng – thu tiền tại đơn vị.
237	Đại học	Kiểm toán tiền lương và các khoản trích theo lương trong kiểm toán báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm toán Đông Nam Á	Hồ Anh Tuấn	TS. Ngô Nhật Phương Diễm	Quy trình kiểm toán tiền lương và các khoản trích theo lương trong kiểm toán báo cáo tài chính
238	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH DV-TM-XNK TUẤN KHOA	Trần Thu Ngân	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Phân tích đề tài kế toán doanh thu , chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty TNHH DV-TM-XNK TUẤN KHOA
239	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng An Phú Gia	Phan Huỳnh Kim Anh	ThS. Võ Thị Trúc Đào	Tim hiểu công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng An Phú Gia
240	Đại học	Kế toán Doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Dịch vụ và Tư vấn Tax Uy Danh	Mai Thị Bích Ngà	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Trình bày tổng quan về đơn vị thực tập, cơ sở lý thuyết về đề tài doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Phân tích thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dịch vụ và Tư vấn Tax Uy Danh. Từ đó đưa ra những nhận xét và kiến nghị.
241	Đại học	Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương Mại Nam Tư Long	Phạm Thị Minh Thư	ThS. Võ Thị Trúc Đào	THE ABSTRACT OF GRADUATION THESIS Name: Pham Thi Minh Thu Student ID: 2021010043 Major: Accounting Supervisor: MS. Vo Thi Truc Dao Topic: Accounting for revenue, expenses, and business results at NAM TU LONG TRADING COMPANY LIMITED. 1.Purpose of researching the topic It gives us not only deeper insight of a consumption market, but also the way to evaluate the efficiency of company's production and business activities. We can point out the difference between the knowledge learned and the reality in the implementation of accounting systems as well as accounting for determining business results. To draw out the upper hands and drawbacks of this accounting system and make appropriate recommendations to complete one 2.Charter-specific content -Charter 1: Overview and accounting organization at the company. -Charter 2: Re-system knowledge of accounting for revenue, costs and determining business results which is the basis for reference -Charter 3: Understand the current status of accounting for revenue, costs and determine the company's business results in the period of 2020-2022. Thereby, seeing the negative impact of the pandemic and economic recession. -Charter 4: Statistics of the pros and cons of accounting for revenue, costs and analysis of the results of business activities of the company. Make appropriate recommendations for completion. 3.Specific objectives The most detailed and realistic reflection on accounting for revenue, costs and determining business results for the period 2020 -2022 Provide effective solutions to complete the accounting of revenue, costs and determine business results at the company.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
242	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Đầu tư Xây dựng và Phát triển Hoàng Tiến	Đào Thu Hà	TS. Trần Hồng Vân	Hệ thống lại cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Tìm hiểu thực tế về những nội dung này tại Công ty TNHH Đầu tư, Xây dựng và Phát triển Hoàng Tiến. -Phân tích những thành tựu và điểm yếu của công ty, đánh giá kết quả kinh doanh của công ty từ năm 2020 đến năm 2022 và đề xuất một số giải pháp có cơ sở lý luận và phù hợp với thực tế tại công ty trên cơ sở có so sánh với chuẩn mực kế toán quốc tế.
243	Đại học	Kế toán tiền và các khoản phải thu tại Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Ngô Gia Phát	Huỳnh Thị Ngọc Hân	ThS. Võ Thị Trúc Đào	Tìm hiểu lý thuyết kế toán tiền và các khoản phải thu, trình bày thực trạng kế toán tiền và các khoản phải thu tại công ty từ đó đưa ra nhận xét, kiến nghị.
244	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kỹ thuật lạnh Thành Tài	Nguyễn Thanh Ngân	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu khái quát về Công ty TNHH Kỹ thuật lạnh Thành Tài. Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Chương 3: Tình hình thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Kỹ thuật lạnh Thành Tài. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
245	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH NPV Express & Logistics	Tạ Thùy Dương	ThS. Võ Thị Trúc Đào	Trình bày các vấn đề về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH NPV Express & Logistics
246	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Năng Lượng IREX	Nguyễn Ngọc Minh Như	ThS. Phạm Thị Ngọc Dung	giới thiệu sơ lược về công ty cổ phần Năng Lượng IREX như lịch sử hình thành, mô hình kinh doanh, chức năng nhiệm vụ, tổ chức bộ máy hoạt động.... Sau đó tóm tắt những nội dung lý thuyết liên quan đến kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh theo thông tư 200 của Bộ Tài Chính. sau đó dựa vào lý thuyết, thể hiện quá trình thực tế kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Năng Lượng IREX. từ đó đưa ra những nhận xét, so sánh giữa lý thuyết và thực tiễn tại công ty, và tiến hành phân tích hình hình hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Năng Lượng IREX qua 3 năm từ 2020 đến 2022 cùng với các chỉ số kinh doanh như ROS, tỷ suất lợi nhuận gộp, khả năng thanh toán lãi vay của công ty. cuối cùng đưa ra những kiến nghị dựa trên những ưu điểm và nhược điểm để giúp công ty có hướng phát triển cao hơn trong tương. tất cả nội dung sẽ được trình bày theo 4 chương: giới thiệu công ty, cơ sở lý luận, kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty cổ phần Năng Lượng IREX, nhận xét và kiến nghị.
247	Đại học	Tổ chức dịch vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cho khách hàng A tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn CPA Á Châu	Nguyễn Thị Hải Đăng	ThS. Võ Thị Trúc Đào	Tìm hiểu về tổ chức dịch vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cho khách hàng A tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn CPA Á Châu dựa trên cơ sở lý thuyết tuân theo các quy định kế toán hiện hành để từ đó đưa ra một vài nhận xét, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ kế toán.
248	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thi Đạt	Trần Thị Mỹ Duyên	ThS. Võ Thị Trúc Đào	- Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Thi 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 TNHH Thi Đạt - 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
249	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ GIÁO DỤC TALENT	Trần Thành Hưng	ThS. Trần Thị Nguyệt Nga	Chương 1 cho ta một cái nhìn tổng quan về Công ty cổ phần đầu tư giáo dục Talent. Trong đó trình bày những thông tin cơ bản về công ty, lịch sử hình thành và phát triển, chức năng, nhiệm vụ kinh doanh, tổ chức bộ máy hoạt động của công ty từ tổng quan đến chi tiết, rõ ràng làm cơ sở để đi sâu hơn vào nghiên cứu quy trình hoạt động kế toán của công ty, quá trình tập hợp, luận chuyển chứng từ, sổ sách và lên báo cáo ở các chương tiếp theo. Và cuối cùng là dựa trên những thuận lợi, khó khăn ở hiện tại để định hướng phát triển cho công ty. Chương 2 đã giới thiệu tổng quan và sơ lược về lý thuyết liên quan đến kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Bên cạnh đó, chương 2 giúp ta hiểu thêm về khái niệm, chứng từ sử dụng, tài khoản sử dụng và sơ đồ hạch toán liên quan đến doanh thu và chi phí. Để hiểu rõ hơn về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh của công ty như thế nào. Chương 3 đã phân ánh tình hình thực tế kế toán doanh thu, thu nhập, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty cổ phần đầu tư giáo dục Talent. 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, thu nhập, chi phí của công ty trong năm 2022 vừa qua. Chương 4 giúp chúng ta tổng kết được các ưu điểm nhược điểm và nêu lên được những đề xuất kiến nghị về công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty cổ phần đầu tư giáo dục Talent. Đưa ra được những nhận xét và hiểu rõ hơn về mô hình và công tác kế toán tại công ty. Nhận xét được ưu điểm, nhược điểm về công tác xác định kết quả hoạt động kinh doanh. Đưa ra các kiến nghị, các biện pháp và phương hướng để bổ sung vào mô hình và công tác kế toán tại công ty.
250	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CHẾ BIẾN THỰC PHẨM THỌ PHÁT	Tăng Gia Nguyên	ThS. Phạm Thị Ngọc Dung	Bài khoá luận có nội dung bao gồm các lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh và mô tả lại thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công Ty TNHH MTV CBTP, sau đó đưa ra so sánh giữa lý thuyết và thực tế, nêu ra nhận xét về ưu và nhược điểm và kiến nghị.
251	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại Tổng Công ty IDICO - CTCP	Nguyễn Thị Như Ngọc	ThS. Phạm Thị Ngọc Dung	Bài khóa luận tốt nghiệp trình bày về kế toán vốn bằng tiền và các khoản phải thu tại Tổng Công ty IDICO-CTCP
252	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Đá Hoa Toàn Cầu	Nguyễn Thị Mỹ Hiếu	ThS. Võ Thị Thu Hà	-Làm rõ chức năng, nhiệm vụ, nguyên tắc hoạt động thực tế của doanh nghiệp. Nắm được việc phân công công việc, cách vận dụng chế độ kế toán tại đơn vị. -Hệ thống lại cơ sở lý luận về kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh. -Tìm hiểu, nghiên cứu và đánh giá về công tác lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Đá Hoa Toàn Cầu qua từng khoản mục chi phí, doanh thu, lợi nhuận, các chỉ số tài chính... để tìm ra những ưu điểm và hạn chế tại doanh nghiệp. Từ đó đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.
253	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Kế toán IASS	Nguyễn Thị Hào	ThS. Võ Thị Trúc Đào	Tìm hiểu về công tác Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Kế toán IASS
254	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Xi nghiệp Cơ Khí Và Xây Dựng Đường Sắt - Chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu Tư Và Xây Dựng Công Trình 3	Phan Minh Hiếu	ThS. Võ Thị Trúc Đào	Phân tích kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Xi nghiệp Cơ Khí Và Xây Dựng Đường Sắt - Chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu Tư Và Xây Dựng Công Trình 3

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
255	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty Cổ phần Sản xuất Thương mại và Xây dựng Lê Khắc	Trần Huỳnh Giao	TS. Trần Hồng Vân	wages can be made with money paid by the employer to the employee according to the agreement to work, including salary according to job or title, salary allowances and other additional payments. The employer must ensure that wages are paid in contrast to the employee's work being of equal value. For businesses, wages are often considered an important part of production costs. Furthermore, this cost is determined to be a part that forms the cost of products and services that businesses produce, using a significant proportion of the profits that the business has recovered from human effort. labor spent. Paying wages to employees on time is a motivation for employees to perform well in their work, increase efficiency for the business, and provide a working spirit. In addition to the official salary, workers also receive additional commissions, allowances, health insurance, unemployment insurance, and joint training, which can demonstrate the concern of society and businesses for the benefits of each worker. dynamic. For workers, salary is the main factor that affects their quality of life and daily living expenses. Living in an era of development like today leads to rapidly increasing costs such as: rent, worry, food, school, medical examination, etc. Therefore, salary is the price of workers, contributing to creating motivation to improve their labor productivity and work efficiency if they are paid correctly according to the work they put in. Therefore, it is simple to choose appropriate forms of payment to create conditions for improving the material and mythological life of workers, and at the same time help workers be more responsible at work. Wages perform social functions by stabilizing jobs and improving lives, raising career levels... for workers, limiting unemployment, stabilizing and regulating the labor market in a positive direction. extremely extreme. In addition, wages are also an economic lever that directly affects workers. When wages increase, it will motivate workers to use better quality products and services, and have morexi opportunities to expand. about business, organizing charity activities, helping more difficult situations. Realizing the importance and enthusiastic support of the accountants, I chose the topic "Accounting for salaries and salary deductions at Le Khac Construction and Trading Products Joint Stock Company" . During the short time I interned here, I had many opportunities to experience and then get a real feel for salary accounting and
256	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Dũng Khanh	Trần Trà My	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Nội dung bài bao gồm 4 chương: Chương 1: Tìm hiểu lý thuyết liên quan đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Chương 2: Trình bày cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh Chương 3: Trình bày thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Dũng Khanh Chương 4: Đề xuất đóng góp ý kiến cá nhân với mong muốn góp phần hoàn thiện thêm công tác kế toán tại công ty
257	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ và thu tiền tại Công ty TNHH Kế Toán AGS	Trần Ngọc Vân Anh	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Khái quát đặc điểm kinh doanh của công ty TNHH Kế toán AGS, trình bày tổng quan các nghiên cứu liên quan đến HTKSNB, nêu lên khái niệm của KSNB theo báo cáo COSO 2013; phản ánh thực trạng KSNB chu trình cung cấp dịch vụ và thu tiền tại công ty để từ đó đưa ra các nhận xét và các kiến nghị giúp hoàn thiện KSNB trong chu trình của công ty TNHH Kế Toán AGS.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
258	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Tae Young Vina Chemical	Nguyễn Hoàng Diễm Thy	ThS. Võ Thị Trúc Đào	My graduation thesis topic is Accounting for revenue, costs and determining business results at Tae Young Vina Chemical Company Limited. The purpose of the thesis is to learn and analyze revenue, costs, and business results using the knowledge learned at university. Furthermore, we also research and review how the company accountants to solve problems in daily transactions. All data are collected from the company's accounting. My report includes 4 chapters: First of all, Chapter 1 gives information about Tae Young Vina Chemical Co., Ltd. such as the company's history, business lines and business activities as well as departments and divisions within the company. Next to the chapter 2, let's learn about Theoretical Basis on Accounting Revenue, Costs And Determination of Tae Young Vina Chemical Co., Ltd. Learn more about the usage and accounting records for each account. As well as understanding the significance and function of revenue and expense accounting and calculating business outcomes in the firm. Thirdly, in the chapter 3, the method used by the company for accounting for its actual revenue and expenses, as well as the order in which documents are distributed. How the business maintains its books and reports its revenue. Finally, chapter 4 will show some advantages and disadvantages to help the company improve and operate more effectively in the future.
259	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 Nam Nghi.	Nguyễn Thị Linh	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Đề tài Khóa luận tốt nghiệp: Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Nam Nghi trình bày những thông tin khái quát về đơn vị thực tập, về những cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh nói chung và đơn vị thực tập nói riêng và thông qua quá trình thực tập tại Công ty TNHH Thương mại dịch vụ Nam Nghi đưa ra một số nhận xét, ý kiến về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh
260	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH Dịch vụ Bảo vệ Tiến Khang	Nguyễn Thị Phương Thảo	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Nghiên cứu thực trạng công tác KSNB chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH Dịch vụ Bảo vệ Tiến Khang. Hiệu được những ưu, nhược điểm trong công tác KSNB chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty . Đưa ra nhận xét, giải pháp đóng góp ý kiến cho các vấn đề cần chú ý.
261	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán	Nguyễn Thị Ngọc Quyên	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Bài khóa luận tốt nghiệp này bao gồm: Chương 1, giới thiệu tổng quan về lịch sử hình thành, quá trình phát triển qua từng giai đoạn từ ngày thành lập đến nay, về chức năng nhiệm vụ bộ máy quản lý những ngành nghề đang kinh doanh, về công tác quản lý bộ máy kế toán tại Công ty TNHH Phát triển Đại Dương Xanh Việt Nam. Chương 2 đã trình bày một cách tổng quan về cơ sở lý luận hệ thống kiểm soát nội bộ nói chung và trong chu trình mua hàng thanh toán nói riêng, giúp hiểu hơn về khái niệm, vai trò, mục tiêu, những yếu tố cấu thành của kiểm soát nội bộ; đặc điểm, mục tiêu, các thủ tục kiểm soát và những sai phạm có thể xảy ra trong chu trình mua hàng và thanh toán. Và đó cũng là tiền đề để đi sâu vào chương 3. Chương này trình bày về các giai đoạn trong chu trình mua hàng, thanh toán và các thủ tục kiểm soát nội bộ của chu trình này tại Công ty TNHH Phát Triển Đại Dương Xanh Việt Nam. Qua đó, đã bộc lộ những ưu điểm và nhược điểm của Công ty, vì thế chương 4 sẽ đưa ra một số nhận xét và kiến nghị góp phần giúp công ty phát triển hoàn thiện hơn.
262	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH MTV Gỗ Khang Đạt	Cao Mỹ Ngọc	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Tìm hiểu tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH MTV Gỗ Khang Đạt. Đưa ra những đánh giá, nhận xét và đề xuất một số biện pháp nhằm hoàn thiện cách tính lương. Từ đó, hiểu sâu hơn về lý thuyết và có cái nhìn thực tế hơn về 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
263	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 Tư Vấn IFA	Lê Quang Trường	TS. Trần Hồng Vân	Nội dung của khóa luận xoay quanh quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu của khách hàng được áp dụng tại công ty TNHH Kiểm Toán Tư Vấn IFA qua sự minh họa thực tế tại công ty ABC. Nội dung của 4 chương đi từ Giới thiệu đơn vị thực tập đến Cơ sở lý luận và sau đó là Quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng thực tế dựa trên cơ sở lý luận ở chương 2. Cuối cùng là phần nhận xét và kiến nghị về quy trình kiểm toán nợ phải thu được áp dụng tại công ty IFA. Các vấn đề thực tế, minh họa cho phần lý thuyết ở chương 2 (cơ sở lý luận) được lấy từ hồ sơ kiểm toán khách hàng ABC tại công ty IFA. Các giấy tờ làm việc liên quan cũng đều được trình bày trong chương 3 (chức tế áp dụng). Ngoài ra những nội dung khác như hợp đồng kiểm toán, các phân tích và báo cáo kiểm toán cũng đã được trình bày tại phần Phụ lục. Với kinh nghiệm còn non trẻ và thời gian tìm hiểu khá ngắn nên KLTN của em không tránh khỏi những lỗi sai và những điểm viết chưa được đạt yêu cầu. Mong quý thầy cô có thể đọc qua và đưa ra những nhận xét giúp em hoàn thiện hơn không chỉ kiến thức mà còn là kinh nghiệm làm việc về sau. Em xin chân thành gửi lời cảm ơn đến quý thầy cô của Khoa và các anh chị ở công ty IFA đã hướng dẫn em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp lần này.
264	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ DL Tín Trung	Nguyễn Thị Thu Ngân	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Trình bày cơ sở lý luận về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Phân tích thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ DL Tín Trung. Đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ DL Tín Trung.
265	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Dịch vụ bảo vệ Tiến Khang	Hồ Như Trân	ThS. Võ Thị Trúc Đào	Chương 1: Giới thiệu công ty TNHH Dịch vụ bảo vệ Tiến Khang 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 TNHH Dịch vụ bảo vệ Tiến Khang Chương 4: Nhận xét - Kiến nghị
266	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Quốc tế Sheng Fa Việt Nam	Nguyễn Thị Thùy Dung	ThS. Võ Thị Trúc Đào	Căn cứ cơ sở lý luận để tìm hiểu thực trạng doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Quốc tế Sheng Fa Việt Nam. So sánh, phân tích, tìm ra những nguyên nhân làm biến động doanh thu và chi phí từ đó đề ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty.
267	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu tư Liên Á Châu	Trần Kỳ Bội Trân	TS. Dương Hoàng Ngọc Khuê	-Tìm hiểu sâu hơn về chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty. Nhìn thấy được những rủi ro tiềm ẩn, từ đó có những ý kiến kiến nghị kịp thời. -Biết và hiểu rõ hơn về một hệ thống kiểm soát nội bộ, vận dụng được các kiến thức được học trong thực tiễn.
268	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Giải Pháp Công Nghệ Truyền Thông Đa Phương Tiện Sáng Kiến	Phạm Nguyễn Hoàng Dũng	ThS. Ung Hiền Nhã Thi	Giới thiệu về Công Ty Cổ Phần Giải Pháp Công Nghệ Truyền Thông Đa Phương Tiện Sáng Kiến, cùng với đó trình bày cơ sở lý thuyết về phần hành "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh" dựa trên Thông tư 200/2014/TT-BTC, áp dụng những cơ sở này trình bày, phân tích về quá trình "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh" trong thực tế của Sáng Kiến, cuối cùng tiến hành nhận xét và góp ý dựa trên suy nghĩ cá nhân về chu trình làm việc 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
269	Đại học	KẾ TOÁN TIỀN VÀ CÁC PHẢI THU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ KIM LOẠI HỢP PHÁT MIỀN NAM	Bùi Phan Thảo Nguyên	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Chương 1 đã giới thiệu một cách khái quát về đơn vị được chọn làm đề tài Khóa Luận Tốt Nghiệp – Công ty Cổ phần Bao bì Kim loại Hợp Phát Miền Nam gồm: Lịch sử hình thành và phát triển; Hình thức tổ chức bộ máy quản lý; Hình thức tổ chức bộ máy kế toán của công ty. Chương 2 đã trình bày cơ sở lý luận về kế toán tiền và nợ phải thu của Công ty Cổ Phần Bao Bì Kim Loại Hợp Phát Miền Nam bao gồm: Cơ sở lý luận về kế toán tiền mặt; Kế toán tiền gửi ngân hàng; Kiểm kê quỹ; Kế toán Nợ phải thu khách hàng; Kế toán thuế GTGT đầu vào; Kế toán phải thu khác; Kế toán tạm ứng; Dự phòng nợ phải thu khó đòi. Chương 3 thể hiện thực trạng kế toán tiền và các khoản phải thu tại công ty cho thấy những biến động về tiền và các khoản phải thu tại đơn vị, từ đó hình thành nên cơ sở đưa ra các biện pháp ở chương tiếp theo. Chương 4 của báo cáo tài chính đưa ra một số nhận xét và kiến nghị về tổ chức công tác kế toán, quản lý tiền và các khoản phải thu tại Công ty Cổ Phần Bao Bì Kim Loại Hợp Phát Miền Nam. Đối với tổ chức công tác kế toán, công ty có những ưu điểm lớn như sự chú trọng cao độ và đội ngũ kế toán trách nhiệm, tập trung vào bộ máy kế toán gọn nhẹ và sử dụng phần mềm hiện đại để tối ưu hóa quá trình làm việc.
270	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH Thương Mại Thoại An	Võ Thị Bích Trâm	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Thương mại Thoại An Chương 2: : Cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ và kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền Chương 3: Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty TNHH Thương mại Thoại An Chương 4: Nhận xét - 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
271	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần viễn thông di động	Ngô Minh Thu	ThS. Vương Thị Thanh Nhân	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty cổ phần viễn thông di động đã cho thấy được quá trình hoạt động của công ty. Qua đó đã cho chúng ta thấy được công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh là một nhiệm vụ quan trọng nhằm đưa ra các thông tin, số liệu kế toán phản ánh về tình hình hoạt động của công ty có hiệu quả hay không và quá trình cung cấp dịch vụ viễn thông di động. Đồng thời, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh còn giúp đưa ra các thông tin, số liệu kế toán nhằm cung cấp cho các nhà quản trị cũng như phân tích, đánh giá và tìm ra được những phương hướng phát triển cho công ty ngày càng vươn xa hơn. Trong bài báo cáo này chúng ta sẽ tìm hiểu rõ một số khái niệm, các vấn đề lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh trong quá trình cung cấp dịch vụ viễn thông di động. Từ đó mà chúng ta sẽ phân tích, đối chiếu về thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty cổ phần viễn thông di động. Qua việc lập doanh thu, chi phí cũng có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với nhà quản trị trong việc cung cấp và lập ra những kế hoạch phát triển cho doanh nghiệp. Dự toán về doanh thu cũng là việc đưa ra cho doanh nghiệp có những giải pháp để nắm bắt thị trường cũng như đứng vững được trên thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay. Bên cạnh đó cũng đưa ra các quyết định phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả quản lý kinh doanh của doanh nghiệp và thu hút được vốn đầu tư của các nhà đầu tư. Đặc biệt các doanh nghiệp có cùng lĩnh vực về hoạt động dịch vụ viễn thông và các linh kiện điện tử thì luôn cạnh tranh mạnh mẽ về chất lượng cũng như sự uy tín trong lòng khách hàng. Vì vậy các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực cung cấp dịch vụ viễn thông di động và các thiết bị điện tử muốn hoạt động ổn định thì cần chú đến các hiệu quả kinh doanh và các yếu tố quan trọng để có sự uy tín trong lòng khách hàng. Do đó muốn kinh doanh một cách hiệu quả thì Công ty cổ phần viễn thông di động cần có các biện pháp, chính sách hợp lý góp phần giúp công ty tăng lợi nhuận, giảm tối đa nguồn chi phí để tăng năng suất kinh doanh và nâng cao khả năng cạnh tranh. Để khẳng định mình trên thị trường thì Công ty cổ phần viễn thông di động cần đẩy mạnh công tác kế toán doanh thu, chi phí cũng như xác định kết quả hoạt động kinh doanh một cách thực tế nhất. Điều đó sẽ giúp cho công ty ngày càng phát triển hơn và đưa ra những biện pháp hiệu quả kinh tế cao và giúp cho doanh nghiệp đứng vững trên thị trường cạnh tranh hiện nay.
272	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Truyền Thông Dịch Vụ Số	Chế Thị Minh Thu	ThS. Vương Thị Thanh Nhân	1. Mục đích nghiên cứu - Củng cố những kiến thức đã học, đồng thời vận dụng kiến thức đó vào thực tế, vận dụng lý thuyết vào thực hành một cách phù hợp. - Làm quen với môi trường thực tế, từ đó tạo điều kiện thuận lợi để tiếp cận công việc chuyên môn sau khi tốt nghiệp. - Đánh giá những ưu, nhược điểm và đưa ra những đề xuất giúp doanh nghiệp điều chỉnh, từ đó nâng cao hiệu quả kế toán về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. 2. Nội dung chính được chia làm 4 chương như sau: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ Phần Truyền Thông Dịch Vụ Số. 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 Truyền Thông Dịch Vụ Số Chương 4: Nhận xét và kiến nghị. 3. Kết quả thu được - Vận dụng kiến thức đã học để xử lý các tình huống thực tế phát sinh tại doanh nghiệp. - Hiểu rõ hơn về quy trình kế toán, phân tích dữ liệu và báo cáo kinh doanh. - Học hỏi kiến thức mới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
273	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định trong kiểm toán báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm Toán AACS	Lê Thị Thu Hằng	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Nội dung đề tài “Quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định trong kiểm toán báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm Toán AACS” gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Kiểm toán AACS Chương 2: Cơ sở lý luận về kiểm toán khoản mục tài sản cố định tại Công ty TNHH Kiểm toán AACS. Chương 3: Thực trạng quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định của Công ty TNHH Kiểm toán AACS đối với Công ty TNHH ABC. Chương 4: Một số nhận xét và kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kiểm toán khoản mục tài sản cố định tại Công ty TNHH Kiểm toán AACS
274	Đại học	Kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng thu tiền tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Phương Thiên	Võ Uyên Ly	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Khóa luận tốt nghiệp về "Kiểm Soát Nội Bộ Quy Trình Bán Hàng Thu Tiền tại Công Ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Phương Thiên" tổng hợp chi tiết quy trình kinh doanh của công ty với trọng tâm là kiểm soát nội bộ trong chuỗi bán hàng và thu tiền. Khóa luận đề cập đến cơ sở lý luận về hệ thống kiểm soát nội bộ trong quy trình bán hàng và thu tiền, cung cấp khái niệm và chuẩn mực kiểm soát quan trọng. Phần thực trạng kiểm soát nội bộ tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Phương Thiên tập trung vào phân tích hiệu suất của hệ thống kiểm soát nội bộ, đánh giá điểm mạnh và điểm yếu, cũng như những thách thức đang diễn ra trong doanh nghiệp. Cuối cùng đưa ra nhận xét và kiến nghị tập trung vào việc tổng kết kết quả phân tích và đề xuất những cải tiến cụ thể để nâng cao hiệu suất và tính trung thực trong quy trình bán hàng và thu tiền tại công ty.
275	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Trung Quân	Vũ Minh Quân	ThS. Nguyễn Minh Hằng	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Trung Quân.
276	Đại học	Kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao tại Công ty TNHH Kiểm toán CPA	Đặng Thị Bích Sang	ThS. Ung Hiền Nhã Thi	Nghiên cứu về quy trình kiểm toán khoản mục tài sản cố định và chi phí khấu hao, Với nội dung chương 1 giới thiệu về Công ty TNHH Kiểm toán CPA, chương 2 là cơ sở lý luận về khoản mục TSCĐ và chi phí khấu hao, chương 3 là quy trình kiểm toán khoản mục TSCĐ và chi phí khấu hao của công ty TNHH Kiểm toán CPA tại công ty khách hàng. Chương 4 là các đề xuất kiến nghị về công ty cũng như quy trình kiểm toán của công ty.
277	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV Thương Mại Vận Tải Bình Hồng	Trần Hoàng Khánh Quỳnh	ThS. Trương Thảo Nghi	CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH MTV TM VT BÌNH HỒNG 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 MTV TM VT BÌNH HỒNG CHƯƠNG 4: NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ
278	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Dịch Vụ Thương Mại Ô Tô Vương Phát	Trần Thị Kim Quyên	ThS. Trương Thảo Nghi	Chương 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH MTV DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI Ô TÔ VƯƠNG PHÁT 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 TNHH MTV DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI Ô TÔ VƯƠNG PHÁT Chương 4: NHẬN XÉT VÀ Ý KIẾN VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI Ô TÔ VƯƠNG PHÁT
279	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng - thanh toán tại Công ty Cổ phần Tập đoàn CT Group	Trần Hải My	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Oanh	Mô tả quy trình kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng-thanh toán tại Công ty Cổ phần Tập đoàn CT group
280	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Đầu Tư Phát Triển Công Nghệ Mới IDT Việt Nam	Nguyễn Thị Thu Yên	ThS. Tạ Thị Thu Hạng	Tìm hiểu thực trạng doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Đầu Tư Phát Triển Công Nghệ Mới IDT Việt Nam. Từ đó đưa ra nhận xét về ưu, nhược điểm tồn tại trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh
281	Đại học	Kiểm soát nội bộ Chu trình Tiền lương tại Công ty Cổ phần Thăng Long SBTC	Nguyễn Hoàng Thu Thảo	ThS. Ung Hiền Nhã Thi	Đánh giá thực trạng Hệ thống KSNB trong chu trình tiền lương và đề xuất biện pháp nhằm hoàn thiện hệ thống KSNB trong chu trình tiền lương của Công ty.
282	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải trả nhà cung cấp trong kiểm toán báo cáo tài chính tại công ty TNHH Kiểm toán AGS	Nguyễn Thị Diễm Sương	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải trả nhà cung cấp trong kiểm toán báo cáo tài chính tại công ty TNHH Kiểm toán AGS

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	Doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Kiểm toán KMF	Trần Thị Ngọc Anh	ThS. Võ Thị Thu Hà	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 Kiểm toán KMF” có nội dung xoay quanh chủ đề về doanh thu và chi phí, xác định kết quả hoạt động kinh doanh. Hệ thống hóa lại cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh, củng cố và nâng cao các kiến thức đã học. Phản ánh được chi tiết nhất và thực tế nhất về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đã và đang diễn ra tại doanh nghiệp, qua đó đánh giá và nhận xét hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chỉ ra những ưu điểm và hạn chế tại doanh nghiệp, từ đó đề xuất các kiến nghị và giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. So sánh chỉ tiêu của công ty với chỉ tiêu ngành có gì khác biệt, đưa ra nhận xét. Rút ra bài học và nhận xét cho riêng mình để có thể hỗ trợ cho việc học tập và công việc trong tương lai.
284	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH Tài nguyên và Môi trường HTC.	Trịnh Thị Như Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Khái quát được hệ thống cơ sở lý luận và tìm hiểu thực trạng hoạt động kiểm soát nội bộ từ những kiến thức được học tại nhà trường để áp dụng đối với chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH Tài nguyên và Môi trường HTC. Trên cơ sở đó đánh giá được những ưu và nhược điểm của hệ thống hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền tại công ty, đồng thời đưa ra kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền của Công ty TNHH Tài nguyên và Môi trường HTC.
285	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 Thiết Bị Bảo Hân	Trần Phương Uyên	ThS. Trương Thảo Nghi	Nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ Thiết Bị Bảo Hân. Nhìn ra những cái ưu, nhược điểm trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty. Từ đó đưa ra những nhận xét, kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán nói chung cũng như công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh nói riêng của công ty.
286	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ QUY TRÌNH MUA HÀNG - THANH TOÁN TẠI CÔNG TY TNHH MAKITECH VIỆT NAM	Nguyễn Lê Trinh	TS. Ngô Nhật Phương Diễm	Khóa luận đã: hệ thống lại lý thuyết của hệ thống kiểm soát nội bộ quy trình mua hàng – thanh toán. Nghiên cứu tình hình thực tế công tác kiểm soát nội bộ quy trình mua hàng – thanh toán tại công ty TNHH Makitech Việt Nam và nêu ra những hạn chế cần khắc phục của hệ thống. Từ đó đưa ra góp ý để cải thiện quy trình và phát triển hệ thống KSNB ngày càng vững mạnh hơn nữa.
287	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty TNHH Vạn Sinh P&B	Nguyễn Thị Kim Thư	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Giới thiệu công ty TNHH Vạn Sinh P&B, kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty. Đưa ra một số kiến nghị nhằm hoàn thiện hơn.
288	Đại học	Vận dụng Excel vào quy trình kiểm toán báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Kiểm toán Tư vấn IFA	Phạm Hồng Thắm	ThS. Ung Hiền Nhã Thi	Bài khóa luận tốt nghiệp của em gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu về quá trình hình thành và phát triển của công ty thực tập, các dịch vụ của công ty cũng như quy trình kiểm toán báo cáo tài chính tại công ty Chương 2: Nêu khái niệm về báo cáo tài chính, các công cụ, hàm excel được sử dụng trong kiểm toán báo cáo tài chính và cuối cùng là cách vận dụng excel thu thập bằng chứng kiểm toán Chương 3: Quy trình vận dụng excel tại công ty khách hàng Chương 4: Đưa hững kiến nghị và nhận xét giúp công ty ngày càng phát triển

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
289	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH xây dựng HSB	Nguyễn Thị Kim Ngân	ThS. Nguyễn Thị Kiều Oanh	Nghiên cứu nhằm đạt được sự hiểu rõ sâu sắc về các nguyên tắc kế toán liên quan đến doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh. Nó nhấn mạnh vào việc áp dụng thực tế các khái niệm lý thuyết, khuyến khích năng lực chuyên nghiệp để điều hướng qua những khía cạnh tài chính phức tạp. Ngoài ra, nghiên cứu tập trung vào đánh giá hiệu suất kinh doanh và đề xuất các khuyến nghị chiến lược để cải thiện các thực hành kế toán. Nội dung chính được tổ chức thành bốn chương: Giới thiệu về Công ty TNHH Xây dựng HSB, Nền tảng Lý thuyết của Kế toán, Thực hành hiện tại tại Công ty TNHH Xây dựng HSB và Nhận định với Đề xuất Khuyến nghị. Kết quả bao gồm việc áp dụng kiến thức lý thuyết vào các tình huống thực tế, giải quyết các tình huống kinh doanh trong đời thực. Nghiên cứu nâng cao nhận thức về ảnh hưởng thuế, đảm bảo tuân thủ và tối ưu hóa tư cách thuế của doanh nghiệp. Hơn nữa, nó làm sâu sắc sự hiểu biết về quy trình kế toán, phân tích dữ liệu và báo cáo kinh doanh để đạt được thành công chuyên nghiệp trong tương lai.
290	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Stecc	Huỳnh Thị Minh Huệ	ThS. Phan Thị Huyền	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Stecc
291	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Kim Hoàng Long	Chuong Ngọc Diệp	ThS. Ung Hiền Nhã Thi	1. Mục tiêu nghiên cứu: - So sánh lý thuyết và thực hành; vận dụng những kiến thức đã học trong quá trình học tập và kinh nghiệm có được vào thực tế vào môi trường làm việc. - Tăng cường sự tự tin và khả năng làm việc độc lập thông qua việc trải nghiệm và đối mặt với các nhiệm vụ, thử thách trong môi trường thực tế, nâng cao các kỹ năng liên quan đến thực tập, bao gồm kiến thức chuyên môn, kỹ năng thực hành và kỹ năng giao tiếp. - Mục đích nhằm tìm hiểu cụ thể tình hình kinh doanh và tìm ra những hạn chế, khó khăn mà công ty đang gặp phải. Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp, biện pháp khắc phục nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty. 2. Nội dung chính được chia làm 4 chương: - Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Kim Hoàng Long - 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 Kim Hoàng Long - Chương 4: Nhận xét và kiến nghị 3. Kết quả đạt được - Biết vận dụng kiến thức đã học vào thực tế và cách xử lý các tình huống thực tế xảy ra trong kinh doanh. - Có cơ hội tiếp xúc với môi trường làm việc chuyên nghiệp và tiếp xúc với các tình huống thực tế. Qua đó, có thể tích lũy kinh nghiệm làm việc, hiểu rõ hơn về quy trình làm việc và phát triển kỹ năng quản lý công việc và thời gian.
292	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Maine Coon	Nguyễn Trúc Phương	ThS. Trương Thảo Nghi	- Tìm hiểu cơ sở lý luận về kế toán các khoản doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp. - 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 Sản xuất Thương mại Dịch vụ Maine Coon. - Nhận xét về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Maine Coon. Từ đó, đưa ra một số kiến nghị và giải pháp giúp hoàn thiện quy trình hạch toán các khoản doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. - Đề tài gồm 4 chương: Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Maine Coon. 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 Sản xuất Thương mại Dịch vụ Maine Coon. 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
293	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục phải thu khách hàng của Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn EXPERTIS	Nguyễn Ngọc Thuỷ Tiên	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Tìm hiểu quy trình kiểm toán khoản mục phải thu khách hàng của Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn EXPERTIS, phân ánh thực trạng và mô tả thực tế quy trình kiểm toán tại Công ty TNHH ABC. Đưa ra nhận xét, đánh giá về quy trình, nhận biết được các hạn chế còn tồn tại, từ đó đề xuất các biện pháp, kiến nghị giúp hoàn thiện quy trình.
294	Đại học	Kế toán thuế giá trị gia tăng tại Công Ty TNHH Thương Mại Kỹ Thuật Xây Dựng Hải Phát	Nguyễn Thị Y Phụng	ThS. Trương Thảo Nghi	Với đề tài kế toán thuế giá trị gia tăng tại Công Ty TNHH Thương Mại Kỹ Thuật Xây Dựng Hải Phát nhằm hệ thống lại những kiến thức và trình bày những cơ sở lý luận chung liên quan đến thuế giá trị gia tăng và công tác kế toán thuế giá trị gia tăng tại công ty. Bên cạnh đó, mô tả thực tế công tác kế toán thuế GTGT tại công ty. Từ đó, đưa ra nhận xét và một số khuyến nghị nhằm hoàn thiện và nâng cao công tác kế toán tại công ty nói chung và công tác kế toán thuế GTGT nói riêng.
295	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TMDV AN GIA PHÚ	Nguyễn Vũ Tường Vy	ThS. Vương Thị Thanh Nhân	Xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới đòi hỏi các quốc gia phải sử dụng ngôn ngữ kế toán chung nhằm đảm bảo thông tin có thể so sánh trên phạm vi trong nước lẫn quốc tế. Ở nước ta, để đáp ứng xu hướng hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế, Việt Nam đã và đang thiết lập hành lang pháp lý về kế toán nói chung và các báo cáo tài chính nói riêng. Trong một doanh nghiệp, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cung cấp thông tin về doanh thu, chi phí và lợi nhuận trong một kì hoạt động của doanh nghiệp đó. Do đó việc phân tích quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp là một vấn đề không còn mấy xa lạ, hơn nữa việc phân tích này còn giúp các đối tượng quan tâm nhận diện rõ ràng các mối quan hệ cơ bản trong hoạt động kinh doanh, từ đó dự báo về lợi nhuận cũng như dòng tiền trong tương lai của doanh nghiệp. Qua thời gian học tập và rèn luyện ở trường ,em được trang bị một lượng kiến thức khá đủ nhưng đó chỉ là lý thuyết sách vở . Vì vậy , để củng cố thêm kiến thức chuyên môn và để hiểu thêm về thực tế, thực hiện phương châm” học đi đôi với hành” từ những kiến thức cơ bản mà em đã được thầy cô truyền đạt đem so sánh với thực tế nhằm củng cố lại những kiến thức đã học , trang bị thêm các kiến thức còn thiếu sót , tìm hiểu các vấn đề trong thực tế và từ đó có cách nhìn đúng đắn với thực tiễn. Trong nền kinh tế thị trường, việc đổi mới cơ chế quản lý kết hợp với việc mở rộng thị trường hiện nay đang là xu hướng thị trường của thời đại. Mọi doanh nghiệp, mọi dự án đầu tư đều phải đặt lợi ích kinh tế xã hội là hàng đầu , có như vậy mới đứng vững trên thị trường. Xuất phát từ những lí do trên mà em đã chọn đề tài: “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH TMDV An Gia Phú” cho bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp. Với mục đích và ý nghĩa kiểm nghiệm lại các lý thuyết đã học ở lớp, hiểu được sự khác biệt được giữa lý thuyết và thực tiễn tại Công ty TNHH TMDV An Gia Phú, đồng thời rút ra được các bài học kinh nghiệm trong quá trình thực tập, làm bài báo cáo, tìm hiểu khó khăn và thuận lợi trong công tác kế toán. Bài khóa luận của em gồm: -Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH TMDV An Gia Phú. -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 TMDV An Gia Phú. -Chương 4: Nhận xét và kiến nghị.
296	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Công nghệ Trung Sơn	Lê Cát Tường	ThS. Trương Thảo Nghi	Nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Công nghệ Trung Sơn: Khái quát về quá trình hình thành và phát triển của Công ty, tìm hiểu bộ máy quản lý và tổ chức công tác kế toán tại Công ty, tìm hiểu cơ sở lý luận về Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh sau đó phân tích làm rõ tình hình doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty, thấy được những ưu điểm, nhược điểm, từ đó đưa ra nhận xét kiến nghị.
297	Đại học	Quy Trình Kiểm toán khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền tại công ty khách hàng của Công Ty TNHH Kiểm Toán Tư Vấn IFA	Nguyễn Nhật Tài	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Khóa luận tốt nghiệp về quy trình kiểm toán khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền tại Công Ty TNHH Kiểm Toán Tư Vấn IFA bao gồm 4 chương, lần lượt là: Chương 1 giới thiệu chung về đơn vị thực tập; Chương 2 Cơ sở lý luận về kiểm toán khoản mục tiền và tương đương tiền tại công ty IFA; Chương 3 Quy trình kiểm toán mà đơn vị áp dụng thực tế cho khách hàng ABC; Chương 4 nhận xét về quy trình kiểm toán mà đơn vị áp dụng và kiến nghị để đưa ra biện pháp tối ưu hóa công ưu điểm của đơn vị kiểm toán khi tiến hành kiểm toán khoản mục tiền và tương đương tiền.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
298	Đại học	Kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại công ty Cổ phần NPOIL	Nguyễn Triệu Y Bình	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Hoạt động hiệu quả hay đạt lợi nhuận tối đa luôn là mục tiêu hàng đầu của các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp sản xuất. Doanh nghiệp không chỉ được chú trọng vào chất lượng mà còn phải quan tâm đến chi sản xuất và tính toán được giá thành sản phẩm để đề ra chiến lược về giá. Chính vì vậy mà các nhà quản trị luôn luôn phải quan tâm tới chi phí sản xuất, thắt chặt và đưa ra những sản phẩm phù hợp nhất với chi phí, giá thành sản xuất của sản phẩm. Hiểu được tầm quan trọng của công tác kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm có ảnh hưởng rất nhiều đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sản xuất em quyết định xin lựa chọn đề tài thực hiện cho Khóa luận tốt nghiệp là “Kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại công ty Cổ phần NPOIL”. Kết cấu đề tài bao gồm 4 chương: _ Chương 1: Tổng quan về công ty Cổ phần NPOIL - Sơ bộ một số thông tin của công ty Cổ phần NPOIL. Quá trình hình thành phát triển; các yếu tố ban đầu như vốn điều lệ để thành lập doanh nghiệp; các sản phẩm sản xuất kinh doanh; cấu trúc bộ máy hoạt động từ ban quản trị đến bộ phận bán hàng. _ Chương 2: Cơ sở lý luận về kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm - Lý thuyết của chi phí sản xuất, giá thành sản phẩm. Bổ sung thêm phân loại các loại chi phí, giá thành. Cung cấp chi tiết kiến thức về phương pháp tập hợp chi phí trong sản xuất, các phương pháp tính giá thành sản phẩm. _ Chương 3: Thực trạng kế toán tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm tại công ty Cổ phần NPOIL - Thực tế tình trạng tập hợp chi phí và tính giá thành ngay tại công ty Cổ phần NPOIL, minh họa nghiệp vụ tính giá thành sản xuất của hai sản phẩm khác nhau trong công ty. _ Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
299	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Sản xuất – Thương mại Tấn Minh	Lê Trần Anh Thư	ThS. Trương Thảo Nghi	Bài báo cáo với đề tài "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Sản xuất - Thương mại Tấn Minh" với nội dung chính là phân tích công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty. Bên cạnh đó, bài viết cũng có giới thiệu sơ lược về công ty và nêu lên cơ sở lý luận trước khi phân tích cụ thể quy trình kế toán. Ngoài ra cũng đã so sánh được giữa chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) với chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS/IFRS). Tác giả cũng đã nêu lên được nhận xét về tình hình kinh doanh của công ty trong giai đoạn từ năm 2020 - 2022, cho thấy được ưu cũng như khuyết điểm mà công ty đang có cùng vài vấn đề mà công ty cần cải thiện và một số đóng góp để phát triển công ty hơn thông qua quá trình công tác trực tiếp tại đơn vị của tác giả.
300	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty TNHH thương mại quốc tế PNTECH	Nguyễn Thị Minh Thư	ThS. Trương Thảo Nghi	Nghiên cứu về doanh thu, chi phí và báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH thương mại quốc tế PNTECH. Đồng thời đưa ra giải pháp để Công ty một ngày càng phát triển hơn
301	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền của Công ty TNHH Phòng Khám Chuyên Khoa Da Liễu	Cù Thị Minh Thư	TS. Dương Hoàng Ngọc Khuê	Giới thiệu tổng quan về Skinone, tìm hiểu về thực trạng bán hàng và thu tiền tại phòng khám từ đó tìm ra các biện pháp khắc phục sai sót và gian lận trong chu trình bán hàng và thu tiền, giảm thiểu được các sai sót không đáng có đồng thời cũng cố lại các kiến thức cơ bản về chu trình bán hàng và thu tiền.
302	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Luật TNHH ACC.	Nguyễn Thành Nhật Toàn	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Nghiên cứu về hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền và áp dụng vào quan sát cách hệ thống kiểm soát nội bộ vận hành tại Công ty Luật TNHH ACC
303	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng - thu tiền tại Công ty cổ phần 25 FIT	Tăng Võ Thiên Trang	TS. Dương Hoàng Ngọc Khuê	- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận đã học về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền trong doanh nghiệp. - Tìm hiểu về Công ty cổ phần 25 FIT. Nghiên cứu về cách kiểm soát của Công ty cổ phần 25 FIT về chu trình bán hàng – thu tiền để hiểu rõ hơn về lý thuyết và có cái nhìn cơ bản về sự khác nhau giữa lý thuyết và thực tiễn của các nghiệp vụ phát sinh, cách hạch toán,... của kế toán doanh thu trong quá trình bán hàng – thu tiền tại công ty. - Từ những kiến thức đã trau dồi suốt quá trình học tập, dưới sự nghiên cứu, tìm hiểu về 25 FIT vận dụng cùng với nền tảng cơ sở lý luận để đánh giá, nhận xét và đưa ra giải pháp nhằm cải thiện công tác Kiểm soát nội bộ chu trình Bán hàng – Thu tiền tại Công ty cổ phần 25 FIT.

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	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Đầu tư Năng lượng Nam Thuận	Võ Anh Thư	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Gồm 4 chương Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Đầu tư Năng lượng Nam Thuận Chương 2: Cơ sở lý luận về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Đầu tư Năng lượng Nam Thuận Chương 3: Thực trạng kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty Cổ phần Đầu tư Năng lượng Nam Thuận Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
305	Đại học	Kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng tại Công ty Kiểm toán và Định giá Quốc tế - Chi nhánh Hồ Chí Minh	Đỗ Phương Thảo	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Tìm hiểu và mô tả quy trình kiểm toán khoản mục Nợ phải thu khách hàng thực tế tại Công ty TNHH Kiểm toán và Định giá Quốc tế - Chi nhánh Hồ Chí Minh (IAVHCM). Đề ra những kiến nghị nhằm hoàn thiện chất lượng kiểm toán của Công ty nói chung và đối với kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng nói riêng
306	Đại học	Quy trình kiểm toán khoản mục Tài sản cố định và chi phí khấu hao tại công ty TNHH Kiểm toán Win Win	Nguyễn Đình Tài	ThS. Ung Hiền Nhã Thi	Quy trình kiểm toán khoản mục TSCĐ và chi phí khấu hao của công ty TNHH Kiểm toán Win Win cho khách hàng ABC được xem như thành công do báo cáo kết quả của cuộc kiểm toán là thành công và đạt được. Có một vài sai sót mà KTV phát hiện ra do công ty hiểu sai và cũng được khách hàng đồng ý điều chỉnh.
307	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty TNHH Giải pháp Kinh doanh Multi Intelligence (MIBS)	Trần Thị Cẩm Dương	ThS. Ung Hiền Nhã Thi	Hệ thống KSNB ngày càng đóng vai trò quan trọng đối với doanh nghiệp, góp phần nâng cao khả năng quản lý, duy trì và tìm chỗ đứng cho doanh nghiệp trên thị trường kinh tế. Dựa vào hệ thống kiểm soát, nhà quản trị có thể dễ dàng nắm bắt, phát hiện lỗ hổng trong khâu quản lý và vận hành. Trong hệ thống KSNB, kiểm soát chu trình mua hàng và thanh toán là một khoản mục vô cùng quan trọng bởi hoạt động này chính là nòng cốt trong việc kinh doanh sản xuất mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Chính vì vậy, khoá luận này đã tìm hiểu thực trạng hoạt động KSNB đối với chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty TNHH Giải pháp Kinh doanh Multi Intelligence (MIBS) và đưa ra những nhận xét và đề xuất một số kiến nghị giúp hoàn thiện công tác KSNB chu trình mua hàng và thanh 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
308	Đại học	Tổ chức dịch vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cho khách hàng tại Công ty TNHH IFRS	Hồng Kim Nguyên	ThS. Chu Thị Thương	1. Lý do chọn đề tài Trong thời buổi nền kinh tế phát triển, mức độ cạnh tranh hàng hóa, dịch vụ giữa các doanh nghiệp trên thị trường trong nước và quốc tế ngày càng khốc liệt. Do đó, các doanh nghiệp muốn đứng vững trên thương trường cần phải nhanh chóng nắm bắt nhu cầu của thị trường, hiểu rõ về những điểm mạnh, điểm yếu của công ty mình trong quá trình hoạt động để phát huy tiềm lực tối đa và cải thiện những mặt còn hạn chế nhằm đạt được hiệu quả cao nhất. Để có thể tồn tại, đứng vững và ngày càng phát triển, mục tiêu của doanh nghiệp không chỉ đơn giản từ việc buôn bán, kinh doanh để mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp mà còn phải thu hút nhà đầu tư tham gia vào thị trường tài chính, mở rộng nguồn vốn kinh doanh. Để một doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả không những cần có ban quản trị giàu kinh nghiệm, tổ chức công tác kế toán hiệu quả, quản lý doanh thu, chi phí và lợi nhuận một cách hợp lý mà còn cần có những phân tích, xét đoán một cách chính xác để duy trì và nâng cao hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhằm khai thác tối đa hóa lợi nhuận, khai thác triệt để nhu cầu thị trường, đáp ứng kịp thời nhu cầu tiêu dùng của xã hội. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một trong những báo cáo quan trọng trong doanh nghiệp, nó góp phần đánh giá chính xác hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ. Bởi vì căn cứ vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho chúng ta cái nhìn tổng hợp và chi tiết về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp sau mỗi thời kỳ, thể hiện khách quan hiện trạng của doanh nghiệp, từ đó giúp nhà quản trị và nhà đầu tư nắm bắt thông tin kinh tế tài chính một cách nhanh chóng và chủ động hơn, dự báo về tương lai của doanh nghiệp. Xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới đòi hỏi các quốc gia phải sử dụng ngôn ngữ kế toán chung nhằm giúp đảm bảo thông tin có thể so sánh trên phạm vi trong nước lẫn quốc tế. Ở nước ta, để đáp ứng xu hướng hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế, Việt Nam đã và đang thiết lập hành lang pháp lý về kế toán nói chung và các báo cáo tài chính nói riêng. Xuất phát từ những lý do trên, nên em đã chọn đề tài “Tổ chức dịch vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cho khách hàng tại Công ty TNHH IFRS”, là công ty chuyên về cung cấp dịch vụ kế toán tại cho công ty Singapore tại Việt Nam. 2. Mục tiêu nghiên cứu đề tài: Mục tiêu tổng quát: Tìm hiểu thực trạng về kế toán doanh thu, chi phí và xác

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
309	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Cơ Khí Gia An	Nguyễn Thụy Tố Quỳnh	ThS. Chu Thị Thương	1. Tầm quan trọng và ý nghĩa của đề tài Trong nền kinh tế thị trường đang ngày càng phát triển hiện nay, vấn đề mà các doanh nghiệp quan tâm hàng đầu là: “Hoạt động kinh doanh có hiệu quả không? Làm thế nào để tối đa hóa lợi nhuận?”. Thật vậy, xét về mặt tổng thể các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh không những chịu tác động của quy luật giá trị mà còn chịu tác động của quy luật cung cầu và quy luật cạnh tranh. Khi sản phẩm của doanh nghiệp được chấp nhận trên thị trường và tiêu thụ thì doanh nghiệp sẽ thu về một khoản tiền được gọi là doanh thu, nếu doanh thu đạt được có thể bù đắp được mọi chi phí bỏ ra, thì phần còn lại của doanh thu được gọi là lợi nhuận. Phần lớn các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thì doanh thu đạt được là do quá trình tiêu thụ hàng hóa sản phẩm. Vì vậy để xác định được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, để xuất đề có thể giảm chi phí, tăng doanh thu và đạt được lợi nhuận tối đa thì việc thực hiện kế toán xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp chiếm vai trò rất quan trọng. Bên cạnh đó, việc xác định đúng kết quả, hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp còn ảnh hưởng đến nghĩa vụ đóng thuế Thu nhập doanh nghiệp cho Nhà nước, góp phần tăng nguồn ngân sách, đảm bảo công bằng xã hội. Vì tầm quan trọng của doanh thu, chi phí tại doanh nghiệp nên em đã chọn nghiên cứu: “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Cơ Khí Gia An” làm đề tài cho báo cáo thực tập của mình. 2. Mục đích nghiên cứu - Tìm hiểu tổng quan về công ty như lịch sử hình thành, chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận, tổ chức kế toán tại công ty TNHH Cơ Khí Gia An. - Tìm hiểu thực trạng về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Cơ Khí Gia An. - So sánh giữa tình hình thực tế kế toán tại công ty và Chuẩn mực kế toán quốc tế. 3. Phạm vi đề tài - Thời gian: năm 2022 - Không gian: tại công ty TNHH Cơ Khí Gia An 4. Kết cấu của đề tài Ngoài phần mở đầu và kết luận, bài báo cáo gồm: - Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Cơ Khí Gia An. - 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 TNHH Cơ Khí Gia An - 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
310	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH ALPHA PLUS	Nguyễn Thị Phương Thanh	ThS. Trương Thảo Nghi	Currently, it is extremely necessary for each business to come up with appropriate business directions in the future, so accounting for revenue, costs and determining business results has an essential role to help company has a correct view of their financial capabilities. Below is a summary of the topic: "Accounting for revenue, costs and determining business results at Alpha Plus Limited Liability Company". The first chapter will briefly introduce the business situation at Alpha Plus Limited Liability Company. Alpha Plus Limited Liability Company is a company that providing housing operation and maintenancing management services in Vietnam, led by director Ryu Younghee, who worked from Samsung C&T Housing department (Reamian). The company was established in 2021, the main business is operation management, maintenance, and asset warranty services. The company's functions and missions in production and business are implemented in accordance with current domestic policies and regulations. The production and business management organization paradigm at the company is quite strict, including 5 main departments: building management department, family center department, business support department, solar power department, customer service department and all departments under the leadership of the director. The structure of the accounting department is headed by the chief accountant who is responsible for supervising the work process of accountants, followed by general accounting, and finally receivable accounting and payment accounting. The system of documents, accounts and accounting book forms are used according to Circular No. 200/2014/TT-BTC dated December 22, 2014 of the Ministry of Finance and accounting books are applied in the General Journal. The theoretical basis for accounting for revenue, costs and business performance are highlighted in Chapter 2. Principles for recording revenue, expenses and determining business results comply with Circular No. 200/2014/TT-BTC dated December 22, 2014 of the Ministry of Finance. The following types of revenue are recognized on the Income Statement: Revenues from sales and services rendered, revenue from financial activities and other income. The following types of expense are recognized on the Income Statement: Cost of goods sold, expenses from financial activities, general and administration expenses, selling expenses, other expenses and income tax expenses. The information in the report is presented fully, objectively and continuously to help users understand the essence, form and risks of transactions and events. Chapter 3 evaluates the situation of production and business activities at the company through economic operations and business performance reports. Transactions are based on invoices and documents at the company to clarify the accounting account. Through Income Statement, it will help the company evaluate the situation of its business operations, determine the causes and origins of arising problems, discover and exploit company's potential resources, and at the same time take measures to overcome difficulties that the company is facing.
311	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận vận tải AA	Vũ Quỳnh Anh	ThS. Nguyễn Thị Thanh Hiền	Khóa luận tốt nghiệp là quá trình tìm hiểu thực tế "Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận vận tải AA". Qua đó cho ta cái nhìn thiết thực hơn về công tác doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trên thực tế và cơ sở lý thuyết được học
312	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng- thanh toán tại công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex	Từ Ngọc Phước Thành	ThS. Ung Hiền Nhã Thi	Nhằm hiểu rõ hơn về chu trình mua hàng - thanh toán cũng như là vận dụng những kiến thức đã học ở trường vào thực tiễn nhằm hệ thống hóa các lý thuyết liên quan đến kiểm soát nội bộ trong doanh nghiệp nói chung và chu trình mua hàng – thanh toán nói riêng, khi còn ngồi trên giảng đường. Qua việc nghiên cứu đề tài, tìm hiểu thực trạng hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex để có cái nhìn cơ bản cũng như tổng thể thực tiễn về sự khác nhau giữa lý thuyết và thực tiễn, sẽ hiểu rõ hơn về quy trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và được tiếp xúc trực tiếp đến chu trình mua hàng – thanh toán trong Công ty nói riêng. Từ đó ta có thể đưa ra những nhận định và kiến nghị về ưu nhược điểm của chính bộ máy quản lý và hệ thống kiểm soát nội bộ; kiểm soát, góp phần tăng cường vào việc phát triển hoàn thiện bộ máy quản lý của doanh nghiệp, cũng như hạn chế những rủi ro có thể xảy ra trong quá trình mua hàng – thanh 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
313	Đại học	Kế toán quản trị chi phí tại Công ty Cổ phần Đầu tư & Phát triển C.N.C	Tân Lê Thanh Thương	ThS. Trương Thảo Nghi	Kế toán quản trị chi phí đóng vai trò khá quan trọng trong hoạt động kinh doanh tại công ty. Những thông tin được cung cấp cho các nhà quản trị vừa phản ánh quá khứ vừa sửa dụng phương pháp phân tích, diễn giải các thông tin, dữ liệu để các nhà quản trị có cái nhìn sâu hơn, góp phần đưa ra những chiến lược kinh doanh hiệu quả. Hiện nay, Công ty Cổ phần Đầu tư & Phát triển C.N.C chỉ tập trung vào lập báo cáo tài chính theo cách truyền thống và các quyết định của doanh nghiệp cũng được dựa trên thông tin đó. Hệ thống báo cáo theo kế toán quản trị chi phí sẽ có cái nhìn chi tiết và cụ thể hơn để lập kế hoạch dự toán nhằm kiểm soát và đánh giá tiến độ thực hiện kế hoạch nội bộ của doanh nghiệp. Những kết quả và giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí tại Công ty Cổ phần Đầu tư & Phát triển C.N.C trong bài nghiên cứu có thể đóng góp vào việc định hướng, hoàn thiện hoặc điều chỉnh thiết kế lại kế toán quản trị chi phí tại công ty cho phù hợp với tình hình kinh doanh hiện nay. Trong đề tài khóa luận này, tác giả sử dụng các phương pháp nghiên cứu gồm: diễn giải, phân tích, so sánh, thống kê, tổng hợp, mô hình hóa dựa trên những tài liệu, thông tin thu thập được tại công ty Cổ phần Đầu tư & Phát triển C.N.C.
314	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thực phẩm Thiên nhiên King Green	Phạm Ngọc Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Facing a difficult economy, along with competition from many different competitors, large and small enterprises in Vietnamese enterprises are constantly pushing themselves to be able to survive and develop. The goal of businesses is to bring economic benefits from business activities, which is the profit derived from the difference between revenue and expenses. Analyzing and evaluating data on revenue, expenses and determining business results at an enterprise is extremely necessary. This analysis helps businesses self-assess, consider how the implementation of economic targets is reasonable, the economic goals set out to be realized. Point out the advantages and disadvantages in the operation process, thereby making recommendations to improve and enhance the efficiency of the business process and make full use of the strengths of the business. Because I understand the importance and urgency of accounting work in general, and accounting for revenue and expenses and determining business results in particular, I chose the topic “Accounting revenue, expenses, and determining business results at King Green Natural Foods Joint Stock Company” for my graduation thesis, in addition to the knowledge learned at school and the opportunity to do the actual file at King Green Natural Foods Joint Stock Company. By selecting and investigating this issue, we may gain insight into the present status of the revenue and cost accounting process and assess the enterprise's business performance. Applying professional information obtained in school to real-world employment to evaluate accounting processes at the same or other companies to the theory I learnt. Draw up the pros and disadvantages of the accounting system and give some ideas to enhance the accounting system in order to determine the company outcomes more efficiently.
315	Đại học	TỔ CHỨC DỊCH VỤ KẾ TOÁN TẬP HỢP CHI PHÍ VÀ TÍNH GIÁ THÀNH CHO KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KẾ TOÁN U&I	Trương Nguyên Khôi	ThS. Trần Thị Phương Lan	Gồm 4 chương : -Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH kế toán U&I -Chương 2: Cơ sở lý luận về tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm -Chương 3: Thực trạng kế toán tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm tại công ty TNHH Kế toán U&I áp dụng cho công ty khách hàng -Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
316	Đại học	Tổ chức dịch vụ kế toán tiền của Accrete Pte. Ltd - khách hàng của công ty TNHH IFRS	Trần Ngọc Phương Quỳnh	ThS. Nguyễn Hà Minh Thi	giới thiệu về công ty TNHH IFRS, Accrete cơ sở lý luận và thực trạng kế toán tiền áp dụng theo chuẩn mực kế toán quốc tế

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
317	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THỦY SẢN NIGICO	Lê Mỹ Tâm	ThS. Nguyễn Hà Minh Thi	Trong nền kinh tế thị trường đầy cạnh tranh như hiện nay, việc tổ chức hợp lý công tác kế toán nói chung, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng đóng vai trò rất quan trọng đối với quá trình kinh doanh của Công ty. Dựa vào những thông tin, số liệu do kế toán cung cấp, qua việc so sánh, phân tích kết quả đạt được các nhà quản lý sẽ có cái nhìn tổng quát và đúng đắn hơn về tình hình kinh doanh của Công ty, làm rõ được chất lượng hoạt động kinh doanh và các nguồn tiềm năng cần được khai thác tại đơn vị. Đồng thời Công ty còn có thể tìm ra các nhân tố tích cực hoặc tiêu cực ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và từ đó đưa ra các phương án cũng như giải pháp để nâng cao hiệu quả
318	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY TNHH BO VIET FORKLIFT	Nguyễn Ngọc Thảo	TS. Dương Hoàng Ngọc Khuê	Để làm rõ mục đích của đề tài, khóa luận được xây dựng làm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về kiểm soát nội bộ về quy trình bán hàng và thu tiền Chương 2: Giới thiệu chung về Công Ty TNHH Bo Viet Forklift Chương 3: Thực trạng hoạt động kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại công ty TNHH Bo Viet Forklift Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
319	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VINASOL	Huỳnh Thị Thanh Thương	ThS. Trần Thị Nguyệt Nga	CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN VINASOL CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VINASOL CHƯƠNG 3: KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VINASOL CHƯƠNG 4: NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ
320	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại Công ty TNHH Phát triển Công nghệ Minh Hà	Lương Thanh Thùy	TS. Dương Hoàng Ngọc Khuê	Khóa luận tốt nghiệp trình bày tổng quan về công ty thực tập, cơ sở lý luận của kiểm soát nội bộ nói chung và kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán nói riêng. Từ đó tìm hiểu thực tế hệ thống kiểm soát nội bộ chu trình mua hàng và thanh toán tại công ty và đưa ra các nhận xét, kiến nghị.
321	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần dịch vụ tức thời.	Bùi Thị Ánh Trúc	ThS. Trần Thị Nguyệt Nga	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần dịch vụ tức thời.
322	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN KHOẢN MỤC NỢ PHẢI THU KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN CHUẨN VIỆT	Trần Ngọc Trúc Linh	ThS. Nguyễn Thị Minh Hằng	Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt Chương 2: Cơ sở lý luận về quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng Chương 3: Thực trạng quy trình kiểm toán khoản mục nợ phải thu khách hàng của công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
323	Đại học	KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU TRÌNH BÁN HÀNG VÀ THU TIỀN TẠI CÔNG TY TNHH CHẾ BIẾN THỦY SẢN VƯƠNG ĐẠI HẢI	Phan Thị Như Quỳnh	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Bài báo cáo về KSNB chu trình bán hàng – thu tiền tại Công ty TNHH Chế biến thủy sản Vương Đại Hải đã đề cập tới những vấn đề sau: - Thứ nhất: Bài báo cáo đã tập trung nghiên cứu thực trạng về kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại Công ty TNHH Chế biến Thủy sản Vương Đại Hải và đánh giá những ưu, nhược điểm cần khắc phục đối với kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng và thu tiền tại đơn vị. - Thứ hai: Từ thực trạng thực tế tại công ty, đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường công tác kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng – thu tiền về hoàn thiện thủ tục kiểm soát chu trình bán hàng – thu tiền tại 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
324	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Đường Biên Hoà - Phan Rang	Nguyễn Hoàng Lan	ThS. Trần Thị Nguyệt Nga	1. Mục tiêu nghiên cứu - Tìm hiểu chung khoản doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa – Phan Rang. - Tìm hiểu cách hạch toán và phương pháp kế toán thực tế tại công ty Cổ phần Đường Biên Hòa – Phan Rang. - Thông qua nghiên cứu thực tế tại công ty sẽ đề xuất một số nhận xét, kiến nghị nhằm cải thiện kết quả kinh doanh tốt hơn tại Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa – Phan Rang. 2. Nội dung chính được trình bày qua 4 chương sau: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa – Phan Rang. 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 Đường Biên Hòa – Phan Rang. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị 3 Kết quả nhận được - Áp dụng được kiến thức trên trường vào thực tế và cách giải quyết các trường hợp hay xảy ra trong doanh nghiệp. - Hiểu rõ hơn về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa - Phan Rang - Biết thêm nhiều về kiến thức hữu ích giúp cho bản thân sau này đi làm tốt hơn
325	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Hansungbolt Vina	Lê Bảo Vi	ThS. Dương Thị Thuỳ Liên	Chapter 1: Through chapter 1, we can grasp preliminary information as well as the operation situation of Hansungbolt Vina Co., Ltd. about the history of establishment, development process, business lines, organization of the company's operating apparatus from overview to details. Besides, we can also understand the functions and tasks of each department, especially the accounting department is clearly presented. On that basis, we have a better view of the operating process of accounting in the process of gathering documents, circulating documents, books and preparing financial statements. Chapter 2: Through chapter 2, we can systematize the basics of accounting for revenue, costs and determining business results. In addition, chapter 2 helps us to understand more deeply about how to account as well as usage documents, accounting accounts and accounting diagrams of revenue and expenses. To better understand the accounting of revenue, costs and determine how business results actually take place, chapter 3 will help us learn through real economic operations at Hansungbolt Vina Co., Ltd. Chapter 3: Chapter 3 reflected the actual situation of accounting for revenue, income, expenses and determining business results at Hansungbolt Vina Co., Ltd. in 2022. From there, we can better understand the actual situation of profit and business situation at the company. Through this, we can know more about the accounting principles, types of documents used, the actual order of rotation and bookkeeping of each related account. From there, we can recognize the advantages and disadvantages of the company's current business situation. In chapter 4, we will analyze the business results report of the enterprise for 3 years 2020 – 2022 and can give our own comments and recommendations to help the company develop more. Chapter 4: Chapter 4 is an analysis chapter on business results from 2020 – 2022, helping us summarize the advantages and disadvantages of Hansungbolt Vina Co., Ltd. From there, we can make comments as well as recommendations on the organization of the accounting apparatus, accounting methods, vouchers, books, ... helping the company to have a more development direction in the following years.

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 tại công ty cổ phần Đường Biên Hoà - Phan Rang	Nguyễn Hoàng Lan	ThS. Trần Thị Nguyệt Nga	1. Mục tiêu nghiên cứu - Tìm hiểu chung khoản doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa – Phan Rang. - Tìm hiểu cách hạch toán và phương pháp kế toán thực tế tại công ty Cổ phần Đường Biên Hòa – Phan Rang. - Thông qua nghiên cứu thực tế tại công ty sẽ đề xuất một số nhận xét, kiến nghị nhằm cải thiện kết quả kinh doanh tốt hơn tại Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa – Phan Rang. 2. Nội dung chính được trình bày qua 4 chương sau: Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa – Phan Rang. 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 Đường Biên Hòa – Phan Rang. Chương 4: Nhận xét và kiến nghị 3 Kết quả nhận được - Áp dụng được kiến thức trên trường vào thực tế và cách giải quyết các trường hợp hay xảy ra trong doanh nghiệp. - Hiểu rõ hơn về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa - Phan Rang - Biết thêm nhiều về kiến thức hữu ích giúp cho bản thân sau này đi làm tốt hơn
327	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại Công ty TNHH dịch vụ bảo vệ Kim Xuân Quang	Tô Thanh Tuyền	ThS. Dương Thị Thuỳ Liên	CHAPTER 1: In chapter 1, the operation status of Kim Xuan Security Services Co., Ltd. was introduced regarding the company's development history, the company's production and business functions, the organizational structure and management of the company. Furthermore, we can clearly comprehend the functions and objectives of all of the departments, particularly the accounting department. On that basis, we have a better understanding of the accounting operating procedure in the process of gathering documents, circulating documents, keeping records, and preparing financial reports. CHAPTER 2: The author has provided an overview of the concept as well as the role of salary and salary deductions in this chapter. Meanwhile, explain how to determine pay and insurance premiums. CHAPTER 3: Through chapter 3, This chapter depicts the current position of salary accounting and salary deductions at Kim Xuan Quang Security Services Co., Ltd. in December 2022. Moreover, we can gain a better understanding of the issue regarding salary payments and calculations. We will learn more about the principles, methods, and procedures for transferring actual documents and accounting records of associated accounts as a result of this. CHAPTER 4: In chapter 4, the author based on the actual salary organization at Kim Xuan Quang Security Services Company Limited. Additionally, the author provides feedback and suggestions on the arrangement of the accounting equipment, accounting techniques, records, books, and so on. Analyze the variations and similarities between Vietnamese accounting standards and worldwide accounting standards at the same time. Assist the company's growth in the following years.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
328	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định KQHDKD tại Công ty TNHH Thương mại dịch vụ và quảng cáo Ngôi Sao Mới	Diệp Nguyễn Thùy Trang	ThS. Dương Thị Thuỳ Liên	Good management of revenue, expenses and determining business results is an important factor contributing to enhancing competitiveness, ensuring safety as well as the ability to achieve high efficiency when making business decisions that lead to business development, so the Company could complete proposed business plan or not, will reflect the development potential that should be promoted or the shortcomings of business that need to be overcome. It is not only for businesses but also for the states, investors, financial institution. On the other hand, this word is also an important basis for predicting, forecasting, preventing and limiting risks in business. Based on the above factors, administrators will make more effective decisions and strategies, increase business competitiveness, and help businesses develop sustainably. Therefore, I chose to apply for an internship at New star trading services and advertising company limited the desire to gain more experience in this field, as well as apply the knowledge I have learned into practice. Realizing the importance of revenue, expenses and determining business result, along with the practical experience learned from the internship process, I chose the report topic: " Accounting for revenue, expenses and determining business result at New Star Trading Services and Advertising Company Limited " This graduate thesis report has 4 chapters: Chapter 1: General introduction to New Star Trading Services and Advertising Company Limited. Chapter 2: Theoretical basis for Accounting for revenue, expenses and determining business result at New Star Trading Services and Advertising Company Limited. Chapter 3: Actual Accounting for revenue, expenses and determining business result at New Star Trading Services and Advertising Company Limited. Chapter 4: Comments and recommendations.
329	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH xuất nhập khẩu trái cây Đạt Vinh	Huỳnh Thị Quế Trân	ThS. Trần Thị Nguyệt Nga	Đề tài đi sâu vào tìm hiểu các vấn đề liên quan đến công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH xuất nhập khẩu trái cây Đạt Vinh
330	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại tổng công ty IDICO - CTCP	Nguyễn Vũ Quỳnh Hương	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Currently, in the context of a market economy, the trend of globalization and economic regionalization is taking place very strongly. After more than 30 years of transformation, there has been a huge change in business development in Vietnam, while creating a huge competitive market between domestic and foreign businesses. Therefore, businesses that want to survive, stand firm, and grow increasingly require comprehensive development strategies in many aspects of the organization, especially having strong financial potential to conduct production, business, and compete effectively. It can be said that Accounting is an effective tool for managers, it constantly reflects all assets and capital of the enterprise, but it also reflects the cost situation, profits, or results of each project. for managers to grasp. Indeed, to survive and develop in today's fiercely competitive market, companies must self-manage all corporate issues from capital, labor, sales, revenue, and costs, ... All aim at the goal of profit. And it becomes an important factor that determines whether a company will grow or go bankrupt. Therefore, companies must effectively use their resources as well as fully and promptly grasp all financial information, production, and business situation of the enterprise to serve profit goals. your profits. Therefore, increasing revenue, reducing costs improving performance, and achieving business efficiency are always issues that businesses are concerned about and become essential conditions for businesses to survive and develop. Because of the importance of the above issue, I have chosen and researched the topic: "ACCOUNTING FOR REVENUE, COSTS AND DETERMINING THE RESULTS OF BUSINESS ACTIVITIES AT IDICO CORPORATION - JSC" to understand revenue, costs, and business performance results of businesses with specific fields of activity such as IDICO Corporation to find the causes and make practical recommendations to help business become more and more successful. better.
331	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại dịch vụ thiết bị y tế Cao Minh	Nguyễn Thị Huyền Thi	ThS. Phạm Thị Xuân Thảo	Tìm hiểu, nghiên cứu về công tác quản lý, kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại dịch vụ Thiết bị y tế Cao Minh. Đánh giá và nhận xét về ưu, khuyết điểm đang tồn tại trong đơn vị ở thời điểm nghiên cứu. Đồng thời đề xuất một số giải pháp cải thiện 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
332	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ SJK	Mai Hoàng Thương	ThS. Phạm Thị Xuân Thảo	Chương 1: Giới thiệu chung về Công Ty Cổ Phần Đầu Tư SJK 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 Cổ Phần Đầu Tư SJK Chương 4: Nhận xét và kiến nghị
333	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Điện Tự động hóa Bình Dương	Phan Thị Thu Hà	ThS. Trương Thị Mỹ Liên	Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề nêu trên chính vì vậy em quyết định lựa chọn và nghiên cứu đề tài “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Điện Tự động hóa Bình Dương” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình. Chương 1 đã tóm tắt sơ lược về lịch sử hình thành và phát triển, cơ cấu tổ chức bộ máy của công ty, chế độ kế toán và chức năng nhiệm vụ sản xuất tại Công ty TNHH Điện tự động hóa Bình Dương. Ngoài ra, còn giới thiệu thêm về hệ thống chứng từ sổ sách được công ty áp dụng và định hướng phát triển của công ty trong những năm sắp tới. Qua chương 2 sẽ trình bày thực tế về các khoản mục báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Điện tự động hóa Bình Dương. Chương 2 giúp ta tìm hiểu chi tiết hơn cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh theo các nội dung khái quát khái niệm và phân loại doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh, trình bày các nghiệp vụ kế toán chủ yếu về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh. Chương 3 đã trình bày thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Điện tự động hoá Bình Dương. Về cơ bản, Công ty đã tuân thủ theo chế độ kế toán hiện hành, quy trình ghi nhận doanh thu, chi phí được thực hiện đầy đủ dưới góc độ kế toán tài chính, tuy nhiên vẫn còn tồn tại những hạn chế cần hoàn thiện. Chương 4 sẽ đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Điện tự động hóa Bình Dương. Nội dung của chương 4 là đưa ra một số nhận xét và kiến nghị về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Qua việc phân tích doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của công ty cho thấy quá trình hoạt động kinh doanh của công ty khá ổn định tuy không đạt mức lợi nhuận quá cao nhưng công ty đã rất nỗ lực để cải thiện và phát triển.
334	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần dịch vụ tức thời.	Bùi Thị Ánh Trúc	ThS. Trần Thị Nguyệt Nga	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần dịch vụ tức thời.
335	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH ĐẠI VIỆT ENC	Trần Huệ Thắm	TS. Ngô Thị Mỹ Thủy	In today's market economy, the problem that businesses are always interested in is how to operate their business more efficiently (maximizing profits and minimizing costs). The factors directly related to determining the profitability of a business are revenue, income, and expenses. As a result, organizing the recognition of revenues and expenses and the determination of business results is extremely important. The thesis topic: "Accounting Revenue, Expenses and Determination of Business Results at Dai Viet ENC Company" analyzed the present accounting situation of companies according to circular 200/2014. Specifically, the thesis compares the theoretical basis and the actual situation of the enterprise in aspects such as the process of transferring documents, and the order of recording in the accounting books of the original documents according to the accounting form being applied at the unit, accounting method, etc. In addition, the application of accounting software in business accounting work is a strength for assisting accountants in their work as well as adapting to modern life. In summary, the thesis helps to analyse and compare the reality of income and cost accounting and to determine commercial results with Vietnamese accounting standards, accounting regimes. From there, some appropriate recommendations are made based on the advantages and disadvantages that have been compared and analyzed to help improve the accounting work and improve business results at the enterprise.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
336	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Xây dựng Thành Đô.	Lại Hà Thu Giang	ThS. Trương Thị Mỹ Liên	Hiện nay, nền kinh tế nước ta đang trên đà phát triển và hội nhập. Để tiếp tục tồn tại và bắt kịp xu hướng phát triển của thế giới cũng như phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt từ nhiều thành phần kinh tế khác nhau, các doanh nghiệp cần tập trung vào công tác kinh doanh cũng như đưa ra những chính sách kinh doanh phù hợp nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng và tăng hiệu quả kinh doanh. Mục tiêu kinh doanh cơ bản của doanh nghiệp là lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu đó, doanh nghiệp phải có nguồn doanh thu cao hơn chi phí, phải chi tiêu hợp lý, tránh tình trạng chi phí không được kiểm soát gây biến động về doanh thu. Đặc biệt, công ty nên tập trung vào doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh để phân tích tình hình thu nhập của doanh nghiệp. Nhận thấy tầm quan trọng và sự cần thiết của việc lập và phân tích báo cáo kết quả kinh doanh là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của kế toán nên tôi chọn đề tài “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Xây dựng Thành Đô” để nghiên cứu. Sau quá trình nghiên cứu công tác kế toán và thực trạng hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Xây dựng Thành Đô dựa trên số liệu năm 2022 đến hệ thống hóa các luận cứ về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ngày càng hoàn thiện hơn nhằm hiểu rõ hơn cách thức lập báo cáo kết quả kinh doanh ở doanh nghiệp, trên cơ sở đó so sánh lý thuyết đã học ở trường với thực tế, rút ra những ưu, nhược điểm và đưa ra những nhận xét, đề xuất. Công ty Cổ phần Tập đoàn Xây dựng Thành Đô là công ty hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh Xây dựng - Thương mại. Vì vậy, doanh thu chính của công ty là doanh thu bán hàng. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng dần và năm 2022 đạt giá trị cao nhất trong giai đoạn 2020 – 2022, điều này cho thấy công ty đã có những chính sách điều chỉnh phù hợp và áp dụng thành công.
337	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH CLÉMENTCE- CHI NHÁNH 1	ĐỖ LAN TRINH	ThS. Trần Thị Nguyệt Nga	phân tích tình hình kinh doanh của công ty
338	Đại học	QUY TRÌNH KIỂM TOÁN TSCĐ HỮU HÌNH VÀ CHI PHÍ KHẤU HAO CỦA CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN - THẨM ĐỊNH GIÁ VÀ TƯ VẤN ECOVIS AFA VIỆT NAM TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Trần Diệp Khanh	ThS. Nguyễn Huỳnh Nam	Nội dung KLTN viết về Quy trình kiểm toán TSCĐ hữu hình và chi phí khấu hao của Chi nhánh Công ty TNHH Kiểm toán-Thẩm định giá và tư vấn ECOVIS AFA Việt Nam tại TP.HCM
339	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH CÔNG TY TNHH COSY HOME	Đoàn Thị Hồng Ngọc	ThS. Trương Thảo Nghi	KẾ TOÁN DOANH THU CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH CÔNG TY TNHH COSY HOME
340	Đại học	Kế toán tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm tại Công ty TNHH Cosy Home	Võ Thị Thu Thanh	ThS. Trương Thảo Nghi	- Cách tập hợp chi phí sản xuất tại doanh nghiệp - Cách tính giá thành cho sản phẩm từ quần áo
341	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần thiết bị máy Hoàng Gia	Ngô Thị Kim Hoàng	ThS. Trần Thị Nguyệt Nga	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần thiết bị máy Hoàng Gia
342	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH COSY HOME 123	Vũ Thị Phương Uyên	ThS. Trương Thảo Nghi	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH COSY HOME 123

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 KINH DOANH TẠI CÔNG TY CP CHUYÊN PHÁT NHANH VIETSTAR	Nguyễn Khánh	ThS. Trần Thị Nguyệt Nga	In Chapter 1, we can grasp the preliminary information and operating situation of VietStar Express Joint Stock Company regarding the formation process, business form, and organization of the company's operating apparatus from an overview. to details, functions and tasks as well as relationships between departments. In particular, the accounting department is presented clearly, on that basis, it helps us have a clearer view to carefully study the operating process of the accounting department in the process of gathering documents, Circulate documents, books and make reports in the following chapters. In Chapter 2, an overview and brief introduction to theory related to revenue and cost accounting and determination of business results was introduced. Besides, chapter 2 helps us understand more about concepts, usage documents, usage accounts and accounting diagrams related to revenue and expenses. To better understand revenue and cost accounting and determine the company's business results. In Chapter 3, we will see more clearly the characteristics of business activities through actual operations at the Company. In Chapter 3, the actual situation of accounting for revenue, income, expenses and determining business results at VietStar Express Joint Stock Company is reflected. From there, you can understand more specifically the actual situation arising at the company, learn more about accounting principles, types of documents used, and the order of circulation and recording of each related account. From there, we can see the overall situation of the company's business activities, income, and expenses in 2022. In the next chapter 4, we will present the company's advantages and disadvantages in business operations as well as accounting work. From there, appropriate recommendations and comments will be made from a personal perspective to limit those disadvantages. In Chapter 4, it helps us summarize the advantages and disadvantages and raise suggestions on accounting for revenue, costs and business performance at VietStar Express Joint Stock Company. Provide comments and better understand the accounting model and work at the company. Comment on the advantages and disadvantages of determining business performance results. Provide recommendations, measures and directions to supplement the company's accounting model and work.
344	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH DV SX TM Cảnh Cường	Trần Thị Thu Phượng	ThS. Tạ Thị Thu Hạnh	Hiện nay, nền kinh tế đang phát triển mạnh mẽ với trình độ ngày càng cao, trong đó, nền kinh tế Việt Nam cũng đang từng bước phát triển theo xu hướng hội nhập với các thành phần kinh tế trên thế giới. Vì vậy, hoạt động kinh doanh của các công ty ngày càng đa dạng và phong phú. Trong xu hướng đó, kế toán cũng không ngừng phát triển về phương pháp, hình thức nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý ngày càng cao của thương mại. Để vận hành doanh nghiệp hiệu quả và tốt nhất, doanh nghiệp phải thường xuyên quan tâm đến chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Việc hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đòi hỏi phải luôn tính toán chính xác, đầy đủ và đảm bảo cung cấp thông tin chính xác, kịp thời cho lãnh đạo doanh nghiệp. Đây là yêu cầu khách quan của công tác quản lý nên việc nghiên cứu kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh hợp lý là việc làm rất cần thiết đối với doanh nghiệp. Mỗi mục trên báo cáo lãi lỗ đều quan trọng và cung cấp thông tin có giá trị về hoạt động và bảo cáo tài chính đều quan trọng và cung cấp thông tin có giá trị về tình hình hoạt động và tài chính của một doanh nghiệp. Việc hạch toán doanh thu và chi phí cũng là một quá trình khá phức tạp. Xuất phát từ tầm quan trọng đó và với những kiến thức đã học được, tôi đã chọn đề tài “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH DV SX TM Cảnh Cường” để hiểu rõ hơn về tình hình kinh doanh, quy trình hoạt động và một số đặc điểm của doanh nghiệp của công ty trên thị trường kinh doanh hiện nay.
345	Đại học	Kế toán vốn bằng tiền, các khoản phải thu và phải trả tại Công ty Cổ Phần Pizza Ngon	Trần Thị Hồng Tú	ThS. Phạm Thị Kim Thanh	Thấy rõ tổ chức công tác Kế toán vốn bằng tiền, các khoản phải thu và phải trả tại Công ty Cổ Phần Pizza Ngon

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
346	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUYỀN TRƯỜNG	Lê Võ Trúc Đào	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	FOREWORD In the cause of industrialization and modernization of the country, enterprises are always interested in encouraging investment and development to promptly adapt to the always challenging and volatile economy. Wanting to survive and develop forces businesses to improve business efficiency. Which, accounting is a profession that plays an active role in evaluating the business results of enterprises. But to properly determine and evaluate the results of production and business activities, the departments that constitute it must be accounted for specifically and accurately. Therefore, businesses providing services and determining business results are always paid proper attention. In particular, mistakenly understand business efficiency through the financial statements of accountants, specifically revenue, costs, and profits of the company. At the same time, it is possible to better understand the meaning and importance of financial statements for enterprises, investors, and the State,... During the time of training and practical research, I went deep and learned about the reality of accounting for revenue, and costs and determining business results, thereby seeing the advantages as well as the shortcomings in the organization of professional accounting at Quyen Truong Corporation, Because of the limited time of professional qualifications as well as the ability to analyze, evaluate, research is not in-depth and the actual data collected is not complete. Quyen Truong Corporation has experienced fluctuations in revenue, costs, and profits. Based on the numbers, we can see that during this period, the company's business is growing strongly, which is evident in the strong growth in revenue and profit in 2021. In addition to the above challenges, from 2020 through 2022, the company also faces fierce competition from small enterprise companies with high input costs,... The company team always tries and unites to overcome challenges and difficulties and take advantage of business opportunities so that the company can become more sustainable and develop stronger. Finally, I would like to sincerely thank Ms. Phan Thị Bích Ngọc and her brothers and sisters at the accounting department of the Company for their kindness in helping me during my internship to complete this graduation thesis.
347	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Sportslink Việt Nam	Nguyễn Thị Lan Anh	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Bài báo cáo với đề tài " Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Sportslink Việt Nam" với nội dung chính là phân tích công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty. Bên cạnh đó, bài viết cũng có giới thiệu sơ lược về công ty và nêu lên cơ sở lý luận trước khi phân tích cụ thể quy trình kế toán. Ngoài ra cũng đã so sánh được giữa chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) với chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS/IFRS). Tác giả cũng đã nêu lên được nhận xét về tình hình kinh doanh của công ty trong giai đoạn từ năm 2020-2022, cho thấy được ưu, khuyết điểm mà công ty đang có cũng như cần cải thiện và một số đóng góp để phát triển công ty hơn thông qua quá trình công tác trực tiếp tại đơn vị của tác giả.
348	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN VẬT LIỆU XÂY DỰNG ĐÔNG DƯƠNG	Mã Lâm Dương	ThS. Trương Thị Mỹ Liên	Topic: Revenue, Cost Accounting, and Determination of Business Operation Results at VLXD Đông Dương Co., Ltd. The company VLXD Đông Dương Co., Ltd. has succeeded in providing quality products at reasonable prices, overcoming market challenges and difficulties. The internship process has helped me gain a better understanding of the company's business operations, especially in managing revenue and expenses. I appreciate the support and guidance from the company's leadership and colleagues. Although my report has limitations, I eagerly await feedback from my instructors to improve it. I extend my gratitude to Ms. Trương Thị Mỹ Liên and the Accounting Department for their guidance. Wishing the company continued success and development.
349	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH SUNRISE INS	Nguyễn Thị Thu Phương	ThS. Phạm Thị Xuân Thảo	Phân tích tình hình tài chính của Công ty TNHH Sunrise Ins, đồng thời đề ra các giải pháp nhằm khắc phục các hạn chế còn tồn tại

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
350	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DƯỠC PHẨM DHP	Hoàng Ngọc Thảo Vy	ThS. Dương Thị Thuỳ Liên	In the past year, the world has gone through a turbulent economic and political period because the economy has just recovered from the Covid - 19 pandemic and also this phenomenon pose adverse impacts on Vietnamese economy, including Pharmaceutical industry. In the year 2021, Vietnam was hit hard by the epidemic waves with more than 10 million cases and tens of thousands of deaths. Therefore, most activities of people, workers, companies and factories, etc. are all stagnant and stopped (Thanh Nien Newspaper, 2023). To prevent and tackle the pandemic, since July, the Government has issued social distancing according to Directive No. 16/CT-TTg of the Prime Minister, especially for the southern region when Ho Chi Minh City is the place with the heaviest outbreak. (Nhan Dan Newspaper). At this time, the motto "Stay where you are" has caused many businesses to struggle and fall into bankruptcy when unable to operate production and business activities. At that time, people could not leave their homes to buy medicine at OTC channels (pharmacies, drugstores,...) so medicine distribution activities could not be carried out (thuocsi.vn, 2023). However, thanks to the efforts of the Government, authorities and citizens cooperate together to fight the epidemic. In the following year (2021), the epidemic has been controlled and people' lives has almost returned to normal. There is a shift in the pharmaceutical industry when people limit going to hospitals for medical examination and treatment from gradually having the habit of buying medicine at pharmacies. This paper investigates revenue and expenses data of income statement in 2022 by observing analysing and comparing it with 2021 of DHP Pharmaceutical and Trading Co., Ltd. to comprehend the operating situation of a pharmaceutical company specializing in drug distribution in the past two chaotic years. The results show that the pandemic has assert significant effects on the company with negative profit after tax in both years. On those conclusions, the study suggests a number of measures to enhance the efficiency of business operations both inside and outside the enterprise.
351	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ và thu tiền tại Công ty TNHH ACC GROUP VIETNAM	Phạm Thị Thanh Ngân	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Bài báo cáo tìm hiểu và đánh giá thực trạng công tác kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ và thu tiền tại công ty TNHH ACC Group VietNam. Thông qua việc quan sát quá trình làm việc của các bộ phận liên quan, phỏng vấn nhân viên của từng khâu trong chu trình, so sánh các lý thuyết, tài liệu về kiểm soát nội bộ với thực trạng kiểm soát nội bộ của công ty. Từ đó đưa ra các nhận xét về hệ thống kiểm soát nội bộ của đơn vị, đề xuất các kiến nghị nhằm hoàn thiện và nâng cao chất lượng công tác kiểm soát nội bộ ở chu trình góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.
352	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ và thu tiền tại công ty TNHH ACC Group VietNam	Phạm Thị Thanh Ngân	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Tìm hiểu và đánh giá thực trạng công tác kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ và thu tiền tại công ty TNHH ACC Group VietNam. Thông qua việc quan sát quá trình làm việc của các bộ phận liên quan, phỏng vấn nhân viên của từng khâu trong chu trình, so sánh các lý thuyết, tài liệu về kiểm soát nội bộ với thực trạng kiểm soát nội bộ của công ty. Từ đó, đưa ra nhận xét về hệ thống kiểm soát nội bộ của đơn vị, đề xuất các kiến nghị nhằm hoàn thiện và nâng cao chất lượng công tác kiểm soát nội bộ ở chu trình góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.
353	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại công ty TNHH Thực phẩm 2030	Võ Thị Thu Nga	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại công ty TNHH Thực phẩm 2030
354	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ - thu tiền tại công ty TNHH MTV AJ TOTAL Việt Nam	Nguyễn Thị Ngọc Nhi	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Kiểm soát nội bộ chu trình cung cấp dịch vụ - thu tiền tại công ty TNHH MTV AJ TOTAL Việt Nam
355	Đại học	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại công ty TNHH Thực phẩm 2030	Võ Thị Thu Nga	ThS. Phan Thị Bích Ngọc	Kiểm soát nội bộ chu trình bán hàng thu tiền tại công ty TNHH Thực phẩm 2030
356	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MARCH	NGUYỄN THỊ THANH TUYỀN	ThS. Tạ Thị Thu Hạnh	Nghiên cứu công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp
357	Đại học	Kế toán tập hợp chi phí và tính giá vốn công trình tại Công ty TNHH Đầu Tư Kiến Trúc Xây Dựng AZ	Võ Thị Thu Vân	ThS. Tạ Thị Thu Hạnh	Trình bày quá trình tập hợp chi phí và tính giá vốn công trình thi công văn phòng Ajinomoto
358	Đại học	KẾTOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢHOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM DVNGOC BÌNH PHÚ	Lê Xuân Thiện Thanh	ThS. Tạ Thị Thu Hạnh	Nhận xét doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty và kiến nghị cũng như đưa ra những nhận xét để tối ưu hóa 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
359	Đại học	KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH VIETSPARES	PHẠM THỊ THU THƯỜNG	ThS. Tạ Thị Thu Hạnh	Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là công tác kế toán không thể thiếu trong mỗi chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp, nó có tính quyết định đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp, giúp nhà quản trị có cái nhìn đúng đắn về thực trạng doanh nghiệp mình, từ đó đề ra các biện pháp - kế hoạch cụ thể cho từng giai đoạn kinh doanh của doanh nghiệp. Đề tài tập trung nghiên cứu, phân tích thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Vietspares dựa trên cơ sở lý thuyết và thực tế. Từ đó xem xét đưa ra các khuyến nghị, đề xuất các giải pháp để hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kinh doanh tại công ty. Ngoài phần phân mở đầu - kết luận, đề tài gồm 4 chương chính: ☐ Chương 1: Giới thiệu chung về công ty TNHH Vietspares ☐ 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 kinh doanh tại công ty TNHH Vietspares ☐ Chương 4: Nhận xét và kiến nghị về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Vietspares
360	Đại học	Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công Ty Cổ Phần Thương Mại Thế Giới Công Nghiệp	Võ Thị Băng Tâm	ThS. Tạ Thị Thu Hạnh	Revenue, expenses and business results are important information not only for businesses but also for the state, investors, financial institutions, The determination of the right revenue and expenses creates favorable conditions for the administrator to make the right, accurate and timely decision in managing, operating and developing the company. Recognizing the importance of accounting in general and accounting for revenues, expenses and determining business results in particular, along with the knowledge learned at the school through the process of understanding the accounting situation. revenue, expenses and business results have helped me have many practical conditions to approach, apply the knowledge learned to better understand the practical knowledge of accounting work at the Company. Therefore, I chose a topic thesis called Accounting of turnover, expenses and business results determination at INDUSTRIAL WORLD TRADING JOINT STOCK COMPANY. INDUSTRIAL WORLD TRADING JOINT STOCK COMPANY is a company operating in the field of trading household appliances and electronics. The company is currently operating at 37A Street 6, Chu Van An Residence, Ward 26, Binh Thanh District, Ho Chi Minh City. Due to the lack of experience and limited internship time, this graduate thesis cannot avoid shortcomings and limitations, so I look forward to the guidance and help of the teachers and siblings in the industry. It is my company so that I can complete my graduation thesis and add practical knowledge and experience to me. The objective of this thesis is to study the situation of revenues, costs and business results of. INDUSTRIAL WORLD TRADING JOINT STOCK COMPANY. in 2022 to explore the strengths and limitations of the company and propose measures. Improve the company's business efficiency. This graduate thesis report has 4 chapters: ☐ Chapter 01: General introduction of INDUSTRIAL WORLD TRADING JOINT STOCK COMPANY. ☐ Chapter 02: Theoretical basis for accounting of revenues and costs and determining business results. ☐ Chapter 03: Actual situation of accounting revenue, expenses and determining business results at INDUSTRIAL WORLD TRADING JOINT STOCK COMPANY. ☐ Chapter 4: Comments and recommendations on accounting of revenue, expenses and business results determination at INDUSTRIAL WORLD TRADING JOINT STOCK COMPANY
361	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF MANAGING HUMAN RESOURCES AT THE HUMAN RESOURCES DEPARTMENT OF AN GIANG NEWSPAPER	Đặng Nguyễn Hạnh Châu	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai	
362	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF BUILDING STRATEGY FOR PROMOTING BRAND OF PHUONG NAM HOTEL, LONG XUYEN, AN GIANG	Nguyễn Lan Duyên	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai	

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
363	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING THE PROCESS OF MANAGING RICE SEED PRODUCTION AT LOC TROI PLANT SEED JOINT STOCK COMPANY IN LOC TROI GROUP	Võ Thị Hường Dương	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai	
364	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF ADMITTING STUDENTS OF THE ADMISSIONS CONSULTING DEPARTMENT OF KHAI TRI VOCATIONAL EDUCATION CENTER	Đỗ Ngọc Duy	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai	
365	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PROCEDURES OF RECEIVING CITIZENS AT THE ONE – STOP DEPARTMENT OF MY PHUOC WARD PEOPLE’S COMMITTEE	Diệp Trường Giang	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai	
366	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF ISSUING FOOD HYGIENE AND SAFETY CERTIFICATES FOR THE BOARDING KITCHEN OF CAN DANG KINDERGARTEN AT THE FOOD SAFETY DEPARTMENT OF CHAU THANH DISTRICT’S MEDICAL CENTER	Phan Thị Minh Châu	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai	
367	Đại học	The internship report on marketing activities at CO-OPMART Chau Doc city	Đỗ Thị Thúy Hà	ThS Bùi Thị Nhi	Marketing không chỉ đóng vai trò quan trọng trong hoạt động của các doanh nghiệp, ảnh hưởng lớn với người tiêu dùng mà còn đóng góp vai trò không thể thiếu với xã hội. Chính vì vậy, việc nghiên cứu Marketing là một lựa chọn tuyệt vời cho những ai muốn tích lũy kinh nghiệm về dịch vụ khách hàng và bán hàng, phát triển kỹ năng giao tiếp trong quá trình theo đuổi nghề nghiệp tương lai. Mục đích chính của báo cáo là nhằm hoàn thiện chương trình đào tạo tại Trường Đại học Tài chính - Marketing chuyên ngành Tiếng Anh thương mại. Bên cạnh đó, tác giả cũng muốn chia sẻ về quá trình thực tập hoạt động Marketing tại Coop mart Châu Đốc cũng như quá trình dần hoàn thiện bản thân trong thời gian thực tập. Hiểu được tầm quan trọng của Marketing nên đã bản thân chọn thực tập tại Coop mart Châu Đốc từ đầu tháng 1 đến tháng 4 và viết khóa luận tốt nghiệp với đề tài “Báo cáo thực tập hoạt động Marketing tại Coop mart Châu Đốc”. Trong quá trình đó, tác giả đã tích lũy được những kinh nghiệm làm việc quý báu và tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu của bản thân để phát triển tốt hơn trong tương lai.
368	Đại học	The internship report on tourism development strategy at An Giang Tourism Joint Stock Company	Nguyễn Văn Chiến	ThS Bùi Thị Nhi	Báo cáo được thực hiện với mục tiêu tìm hiểu chiến lược phát triển du lịch đánh giá hiệu quả của chiến lược du lịch tại Công ty CP Du lịch An Giang (An Giang Tourimex). Bên cạnh đó, người viết báo cáo mong muốn vận dụng kiến thức chuyên môn vào thực tiễn, thực tập tại công ty. Trong quá trình thực tập tại Công ty, thực tập sinh đã tích lũy thêm kiến thức và kinh nghiệm chuyên môn cho bản thân, đánh giá về chiến lược phát triển du lịch cũng như hiệu quả của chiến lược du lịch tại Công ty CP Du lịch An Giang thông qua mô hình SWOT. Từ đó, đưa ra những góp ý, có thể hỗ trợ Công ty xây dựng các giải pháp giảm thiểu tác động của các yếu tố đến hoạt động thu hút khách du lịch thông qua các chính sách.
369	Đại học	The intership report on human resources management in An Giang Newspaper Agency	Phan Thành Chinh	ThS Bùi Thị Nhi	Mục đích chính của bài báo cáo này là người viết mong muốn đạt được cái nhìn tổng quan về từng công việc mà một nhà quản trị có trình độ, năng lực giỏi đưa cơ quan Báo An Giang ngày càng phát triển hơn trong thời gian tới. Tác giả cũng hy vọng rằng, qua thực tập sẽ học hỏi được nhiều hơn trong việc thực hiện hoạch định chiến lược chính sách về nhân sự cũng như là cải thiện những kỹ năng mềm như: làm việc tập thể, cá nhân, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng giao tiếp và kỹ năng xử lý vấn đề chuyên môn, nghiệp vụ. Với vai trò là một thực tập viên quản trị nhân sự tại Báo An Giang, tôi đã tìm ra được những ưu điểm và khuyết điểm của bản thân, từ đó vận dụng hoàn chỉnh hơn về công tác chuyên môn tại đơn vị. Bên cạnh, tôi còn biết được rất nhiều điều về việc xây dựng kế hoạch quản trị nhân sự như: nhu cầu, tuyển dụng nhân sự, đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, công tác thi đua – khen thưởng, bản lĩnh chính trị, tầm nhìn chiến lược, cách thu thập và phân tích dữ liệu... Hơn hết, tôi cũng nhận ra bản thân có được năng lực trong việc xây dựng kế hoạch phát triển nhân sự trong cơ quan Báo An Giang. Tuy nhiên, tôi phải học hỏi cách làm việc chuyên nghiệp để thể hiện bản thân mình tự tin, bản lĩnh hơn trong công tác.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
370	Đại học	The internship report on economic press strategy of Economic Department - An Giang Newspaper Agency	Ngô Ngọc Chuẩn	ThS Bùi Thị Nhi	Trước thực trạng khó khăn trong hoạt động của các loại hình báo chí truyền thống, tác giả đã cố gắng tìm kiếm hướng đi mới khi nghiên cứu chiến lược kinh tế báo chí tại Cơ quan Báo An Giang, đặc biệt là hoạt động của Phòng Kinh tế. Đam mê học hỏi và những câu hỏi xoay quanh vai trò của chiến lược kinh tế báo chí đã giúp tác giả hoàn thành đề tài “Chiến lược kinh tế báo chí tại Cơ quan Báo An Giang”. Mục đích chính của bài báo cáo này là để báo cáo viên đạt được cái nhìn tổng quát về từng công việc mà một nhà báo chuyên viết về lĩnh vực kinh tế cần phải làm để tăng nguồn thu cho cơ quan báo chí bằng nhiều hình thức đa dạng, linh hoạt. Khi chọn thực tập 12 tuần về chiến lược kinh tế báo chí tại Cơ quan Báo An Giang, báo cáo viên mong muốn học hỏi được nhiều kinh nghiệm, kỹ năng, thái độ làm việc của các nhà báo ở Phòng Kinh tế - Cơ quan Báo An Giang. Với vai trò là một nhân viên thực tập tại Cơ quan Báo An Giang, tác giả đã tìm ra được những điểm mạnh và điểm yếu của mình. Tác giả đã học được rất nhiều điều liên quan đến chiến lược kinh tế báo chí như: cách thu thập thông tin, phân tích dữ liệu để có những bài viết về kinh tế; cách phỏng vấn chuyên gia, doanh nghiệp, nhà quản lý về kinh tế; cách khai thác nguồn thu từ các bài hợp đồng tuyên truyền, bài PR, quảng cáo; cách vận động các doanh nghiệp, các tập đoàn kinh tế tài trợ cho những hoạt động truyền thông trên nền tảng mạng xã hội... Kết quả của đợt thực tập giúp tác giả đạt được mong muốn của mình, có thêm kiến thức, kỹ năng và thái độ tốt hơn cho công việc tương lai.
371	Đại học	The internship report on marketing activities at Au My international language center	Nguyễn Thị Thúy Diễm	ThS Bùi Thị Nhi	Quốc tế hóa và cạnh tranh đang trở thành xu hướng chung trong tất cả các lĩnh vực đời sống kinh tế xã hội, trong bối cảnh đó các cơ sở giáo dục cũng không phải là một ngoại lệ. Việc gia tăng cạnh tranh đòi hỏi các các cơ sở giáo dục cần tập trung đẩy mạnh xây dựng sự uy tín của thương hiệu và quảng bá sản phẩm, dịch vụ của họ thông qua các hoạt động tiếp thị. Nhận thấy tầm quan trọng của hoạt động tiếp thị đối với sự phát triển của tổ chức, báo cáo viên quyết định ứng tuyển vào vị trí thực tập sinh marketing tại Trung tâm ngoại ngữ quốc tế Âu Mỹ. Bài báo cáo này nói về các hoạt động tiếp thị tại công ty này. Đầu tiên, báo cáo viên giới thiệu một số thông tin chung về Trung tâm ngoại ngữ quốc tế Âu Mỹ. Sau đó, báo cáo viên mô tả các khái niệm khái niệm và thông tin cơ bản liên quan đến lĩnh vực makerting, makerting giáo dục, các nhiệm vụ và mục tiêu mà cô ấy đã đạt được trong suốt 12 tuần thực tập. Ngoài ra, báo cáo viên đưa ra những kết quả và trải nghiệm trong suốt thời gian thực tập. Cuối cùng, báo cáo viên trình bày những kết luận và kiến nghị đối với Khoa Ngoại Ngữ và chính bản thân mình.
372	Đại học	The Intership report on process of getting feedback and handling problems in Helen Hotel	Nguyễn Đăng Khoa	ThS Bùi Thị Nhi	
373	Đại học	The internship report on content marketing activities at Epica English Center	Đặng Nguyễn Linh Khoa	ThS Bùi Thị Nhi	Ngày nay, tiếp thị nội dung dần trở thành một chức năng không thể thiếu tại các doanh nghiệp. Bằng cách sáng tạo nội dung và mang thông tin chúng đến khách hàng, từ đó dẫn họ đến hành động mua hàng. Các doanh nghiệp đã triển khai các hình thức tiếp thị nội dung như: blog, mạng xã hội,... Bằng niềm yêu thích với tiếp thị đặc biệt là tiếp thị nội dung, báo cáo viên đã xin ứng tuyển vào EEC. Báo cáo viên chọn EEC là nơi thực tập vì hai lý do. Thứ nhất, thực tập là một trong những yêu cầu bắt buộc của chương trình học ngành Ngôn ngữ Anh tại trường Đại học Tài chính- Marketing. Thứ hai, EEC là một môi trường làm việc năng động, chuyên nghiệp, giúp tôi nâng cao năng lực làm việc. Bằng tất cả những kiến thức có được, tác giả đã có nhiều kiến nghị dành cho EEC, Trường Đại học Tài chính - Marketing. Báo cáo viên hy vọng rằng gợi ý của mình sẽ hữu ích.
374	Đại học	The internship report on human resources development at Minh Gia Bao construction consulting company limited	Trương Văn Lâm	ThS Bùi Thị Nhi	Nguồn nhân lực luôn được coi là yếu tố quan trọng trong quá trình sản xuất và phát triển của công ty. Một kế hoạch phát triển nguồn nhân lực hợp lý sẽ mang lại nguồn nhân lực tốt cho công ty, đồng thời cũng là nền tảng cho sự phát triển của công ty. Là một thực tập sinh làm việc tại phòng Nhân sự của Công ty Minh Gia Bảo, nhiệm vụ chính của thực tập sinh là phát triển nguồn nhân lực, tuyển dụng nhân sự cho công ty. Ba tháng thực tập tại công ty là một trải nghiệm tuyệt vời giúp tác giả nhận ra điểm mạnh và điểm yếu của mình. Bản thân hiểu sâu hơn về quy trình phát triển nguồn nhân lực, tuyển dụng của công ty. Bên cạnh đó, thực tập sinh tự tin hơn khi nói trước đám đông. Tác giả học hỏi được nhiều hơn trong việc thực hiện chiến lược phát triển nguồn nhân lực cũng như là cải thiện những kỹ năng mềm như làm việc nhóm, kỹ năng quản lý thời gian và kỹ năng xử lý vấn đề.

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	The internship report on financial autonomy at An Giang Newspaper Agency	Đặng Thị Phương Lan	ThS Bùi Thị Nhi	Công tác tài chính là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển hay thất bại của một công ty. Đặc biệt, đối với những công ty thuộc loại hình sự nghiệp của nhà nước, do đặc thù vừa phải thực hiện nhiệm vụ chính trị đồng thời với thực hiện kinh doanh dịch vụ để tăng cường nguồn thu, cũng như giảm dần gánh nặng cho ngân sách nhà nước. Thời gian thực tập tại Báo An Giang đã đem lại cho báo cáo viên những kinh nghiệm rất bổ ích, giúp báo cáo viên hiểu rõ hơn về hoạt động kinh doanh của đơn vị sự nghiệp báo chí mà trọng tâm là công tác tự chủ tài chính. Qua chuyến đi thực tập, báo cáo viên đã nhận thấy được điểm mạnh và điểm yếu của bản thân. Từ những phát hiện này, báo cáo viên đã rút ra cho bản thân mình những kinh nghiệm về kỹ năng, kiến thức và thái độ chuyên nghiệp.
376	Đại học	The internship report on human resources management at Van Phuc Medical Clinic	Trương Hồng Nhật	ThS Bùi Thị Nhi	Nguồn nhân lực luôn được xem là một phần quan trọng tạo nên sự thành công và phát triển của tổ chức. Thực tế cho thấy việc quản lý hiệu quả nguồn nhân lực giúp doanh nghiệp tối ưu hóa nguồn lực hiện hữu, tiết kiệm chi phí và tránh lãng phí thời gian. Mục tiêu chính của báo cáo này là cung cấp một cái nhìn tổng quan về công tác quản lý nguồn nhân lực tại Phòng khám đa khoa Vạn Phúc. Trong quá trình thực tập, ngoài việc bổ sung thêm kiến thức về quản lý nguồn nhân lực, tác giả đã cải thiện những kỹ năng cần thiết như tin học văn phòng, giao tiếp, lập kế hoạch, thuyết trình, làm việc nhóm cũng như có được thái độ làm việc chuyên nghiệp và tích cực.
377	Đại học	An internship report on employee – motivating activities at Phu Son Construction Company Ltd	Trần Quang Trung	ThS Bùi Thị Nhi	Đối với các tổ chức nói chung và doanh nghiệp nói riêng, động lực thúc đẩy nhân viên làm việc là chìa khóa quan trọng góp phần tạo nên thành công của tổ chức đó. Khi được tạo động lực, nhân viên sẽ nỗ lực, cống hiến hết năng lực của mình, tăng cường hiệu suất làm việc và tận tụy với công việc. Hiểu được tầm quan trọng của việc tạo động lực cho nhân viên trong doanh nghiệp, báo cáo viên đã chọn thực tập tại Công ty TNHH Xây dựng Giao thông Phú Sơn với vị trí nhân viên phòng Tổ chức và nhân sự. Bài báo cáo thực tập này mô tả tổng quan về kinh nghiệm thực tập của tác giả tại công ty này. Đầu tiên tác giả giới thiệu thông tin chung về Công ty TNHH Xây dựng Giao thông Phú Sơn và Phòng Tổ chức nhân sự. Sau đó, tác giả nêu các khái niệm cơ bản liên quan đến tạo động lực cho nhân viên. Tiếp theo tác giả mô tả công việc bao gồm chi tiết các vai trò và trách nhiệm cụ thể được giao trong thời gian thực tập. Cuối cùng tác giả trình bày những điều tác giả rút ra được và kinh nghiệm có được trong quá trình thực tập. Trên cơ sở đó, tác giả đưa ra kết luận và những kiến nghị cho Trường ĐH Tài chính Marketing cũng như bản thân tác giả dựa trên kinh nghiệm thực tập tại công ty TNHH Xây dựng Giao thông Phú Sơn.
378	Đại học	The Internship Report On The Human Resource Training And Development At Human Resources Training And Enterprise Cooperation Center Thu Duc College Of Technology	Tô Thanh My	ThS Bùi Thị Nhi	Phát triển nguồn nhân lực là một trong những nhiệm vụ hàng đầu của chiến lược phát triển kinh tế-xã hội đối với mọi quốc gia và được các nước đặc biệt các nước đang phát triển quan tâm. Từ lâu tiếng Anh đã là ngôn ngữ được sử dụng rộng rãi trên toàn cầu, do đó hiện nay ở các trường giáo dục đều đưa tiếng Anh làm môn bắt buộc, đồng thời ở bất kỳ doanh nghiệp hay công ty nào cũng đòi hỏi lao động có trình độ Anh ngữ. Chính vì vậy, trong quá trình làm việc ngôn ngữ giao tiếp phổ biến là tiếng Anh. Điều này bắt buộc các doanh nghiệp cần phải có một bộ phận sử dụng tiếng Anh trong quá trình làm việc. Trong thời gian thực tập tại Trung tâm Đào tạo Nguồn Nhân lực và Hợp tác doanh nghiệp, trường Cao đẳng Công nghệ Thủ Đức được làm trong bộ phận tiếp thị và truyền thông hoạt động đào tạo nguồn nhân lực có trình độ tiếng anh đáp ứng yêu cầu thị trường lao động. Bản thân em được tiếp cận nhiều đối tượng có nhu cầu học và hỗ trợ kiến thức Tiếng Anh. Chính vì vậy, em đã lựa chọn đề tài “THE INTERNSHIP REPORT ON THE HUMAN RESOURCE TRAINING AND DEVELOPMENT AT HUMAN RESOURCES TRAINING AND ENTERPRISE COOPERATION CENTER THU DUC COLLEGE OF TECHNOLOGY” cho đợt thực tập tốt nghiệp của bản thân. Báo cáo thực tập này được nghiên cứu dựa trên thực tiễn về nhu cầu đào tạo nguồn nhân lực có trình độ Tiếng Anh trong xã hội hiện nay. Từ đó nêu lên những điểm còn hạn chế và tồn tại của người học và đơn vị tổ chức, đồng thời rút ra phương hướng và biện pháp cải thiện tình hình.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
379	Đại học	Sales Consulting for FDI Enterprise at T&H Electric Construction Design Consulting Trade Company Limited	Cao Phước Kiên	ThS Bùi Thị Nhi	Với sự phát triển của nền kinh tế khu vực và thế giới, nền kinh tế Việt Nam dần dần có sự thay đổi để đáp ứng. Trước đây, các doanh nghiệp chỉ tập trung các công việc ở trong nước. Hiện nay, các doanh nghiệp ngày càng tiếp cận với khu vực và thế giới nhằm đạt được doanh thu tốt hơn. Để đáp ứng với xu thế này, các doanh nghiệp hầu hết đã cổ phần hoá để hoạt động. Đặc biệt các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp liên doanh, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài phát triển nhanh chóng. Để nâng cao hiệu quả công việc và nâng cao lợi nhuận thì các doanh nghiệp thường thuê các chuyên gia người nước ngoài để làm việc. Chính vì vậy, trong quá trình làm việc ngôn ngữ giao tiếp phổ biến là tiếng Anh. Điều này bắt buộc các doanh nghiệp cần phải có một bộ phận sử dụng tiếng Anh trong quá trình làm việc để làm sao chi phí đầu tư là ít nhất đồng thời có thu lợi nhiều nhất. Mặt khác, trong nền kinh tế thị trường các doanh nghiệp không thể tránh khỏi sự cạnh tranh không những trong nước mà cả quốc tế. Các doanh nghiệp hiện nay tận dụng tốt thời cơ và quản lý sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Để góp phần thành công này thì các chuyên gia nước ngoài sẽ tư vấn và điều hành trong một số hoạt động của doanh nghiệp. Do đó, việc sử dụng tiếng Anh để giao tiếp là một lợi thế lớn của các doanh nghiệp. Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Thương mại Tư vấn Thiết kế Xây dựng Điện T&H, đối diện với việc phải làm việc với người sử dụng tiếng Anh. Công việc tư vấn bán hàng và dự án cho các doanh nghiệp nước ngoài hoặc doanh nghiệp có chuyên gia tư vấn sử dụng tiếng Anh. Thông qua thực trạng tại Công ty TNHH Thương mại Tư vấn Thiết kế Xây dựng Điện T&H, bản thân thấy tầm rất quan trọng của việc sử dụng ngôn ngữ Anh trong việc tư vấn bán hàng và tư vấn dự án. Chính vì vậy, em đã lựa chọn đề tài " Sales Consulting for FDI Enterprise at T&H Electric Construction Design Consulting Trade Company Limited " cho đợt thực tập tốt nghiệp của bản thân. Báo cáo thực tập này được nghiên cứu dựa trên thực tiễn về việc sử dụng tiếng Anh trong tư vấn bán hàng và tư vấn dự án. Từ đó nêu lên những điểm còn hạn chế và tồn tại, đồng thời rút ra phương hướng và biện pháp cho việc tư vấn bán hàng và tư vấn dự án cho các công ty có sử dụng tiếng Anh.
380	Đại học	The intership report Strategies To Improve Business Efficiency at Song Thanh Technology Trading Co. Ltd	Trần Thị Thùy Trang	ThS Bùi Thị Nhi	
381	Đại học	An intership report on employee – motivating activities at Phu Son Construction Company Ltd	Trần Thanh Hòa	ThS Bùi Thị Nhi	Đối với các tổ chức nói chung và doanh nghiệp nói riêng, động lực thúc đẩy nhân viên làm việc là chìa khóa quan trọng góp phần tạo nên thành công của tổ chức đó. Khi được tạo động lực, nhân viên sẽ nỗ lực, cống hiến hết năng lực của mình, tăng cường hiệu suất làm việc và tận tụy với công việc. Hiểu được tầm quan trọng của việc tạo động lực cho nhân viên trong doanh nghiệp, báo cáo viên đã chọn thực tập tại Công ty TNHH Xây dựng Giao thông Phú Sơn với vị trí nhân viên phòng Tổ chức và nhân sự. Bài báo cáo thực tập này mô tả tổng quan về kinh nghiệm thực tập của tác giả tại công ty này. Đầu tiên tác giả giới thiệu thông tin chung về Công ty TNHH Xây
382	Đại học	An intership report on marketing activities at The Media and Admission consultant Center at Thu Duc College of Technology	Văn Thị Diễm Thi	ThS Bùi Thị Nhi	
383	Đại học	An intership report on the recruitment process at Hai Yen Trading and Processing aquatic Company Limited.	Phạm Hoàng Thái	ThS Bùi Thị Nhi	
384	Đại học	An intership report on the marketing activities at Mot Game Communication Joint Stock Company	Lưu Minh Trí	ThS Bùi Thị Nhi	
385	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON SALARY PAYMENT ACTIVITIES ACCORDING TO JOB POSITIONS OF TAN LONG INVESTMENT SERVICE TRADING CO., LTD	Phan Minh Trí	ThS Bùi Thị Nhi	
386	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING MARKETING ACTIVITIES AT PHU LONG PRINTING AND DESIGN COMPANY LIMITED	Nguyễn Đoàn Xuân Trường	ThS Bùi Thị Nhi	
387	Đại học	An intership report on fire prevention and fighting service provision activities at Minh Anh Pccc Technology Service Trading Company Limited.	Phạm Vũ Thuý Vân	ThS Bùi Thị Nhi	
388	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON A RESEARCH INTO MARKETING STRATEGIES AT BLISSWAY COMPANY LIMITED	Nguyễn Phương Thuý	ThS Bùi Thị Nhi	

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
389	Đại học	An internship report on Golden Sea Maritime Limited Company's developing market	Vũ Hải Thành	ThS Chu Quang Phê	In today's competitive market economy, every participant, including businesses like commercial enterprises, must strategically amplify their efforts to carve out a distinct niche for themselves. This is a vital necessity for survival and growth in a landscape characterized by intense rivalry. The symbiotic relationship between goods consumption and market expansion is a cornerstone for the vigor of any enterprise. The endeavors of enterprises in the market are invariably geared toward a single focal point: driving sales and broadening consumer markets. The ultimate objective is the transformation of goods into currency, ensuring the continuous circulation of capital within the enterprise and monetary flow throughout society, all in the service of meeting societal demands. During my tenure at Golden Sea Maritime Limited Company, I opted to delve into the subject of "Implementing Strategies to Strengthen and Foster Market Growth for Commercial Enterprises." My objective was to gain a comprehensive comprehension of the company's operational mechanisms and to meticulously dissect the variables that impact the consumer market. Subsequently, this analysis has led to the proposition of apt remedies aimed at propelling the company's market expansion efforts.
390	Đại học	An Internship report on Lan Anh Limited Company's personnel recruitment work	Trần Ngọc Cẩm Tuấn	ThS Chu Quang Phê	Globalization and trade liberalization have been prominent trends of the contemporary world economy. In line with that trend, from 1986 up to now, Vietnam has carried out the renovation and accelerated international economic integration with the motto "Vietnam is ready to be a friend of all countries". This internship report focuses on the personnel recruitment activities carried out at Lan Anh Limited Company. The internship involved actively participating in Lan Anh Limited Company's recruitment processes, including job posting, candidate screening, interviews, and applicant evaluations. Throughout the internship, the intern had the opportunity to work closely with the Human Resources team, gaining practical experience in talent acquisition. First, the intern acquired a comprehensive understanding of recruitment practices and techniques employed by Lan Anh Limited Company. This included learning about job descriptions, candidate evaluation criteria, and interview strategies. Secondly, the intern had the chance to apply theoretical knowledge gained from academic coursework to real-world recruitment scenarios. This hands-on experience not only enriched their practical skills but also provided valuable insights into the challenges and intricacies of personnel recruitment in a corporate setting. In summary, this internship report highlights the critical role of HR in Lan Anh Limited Company's success and its adaptability in recruitment practices to meet evolving business needs. It offers valuable insights for organizations seeking to optimize their personnel recruitment strategies in a competitive and dynamic business environment.
391	Đại học	An internship report on Phuc Thinh Ba Ria Wood Production Trading Service Limited Company's sale process	Trần Việt Trường	ThS Chu Quang Phê	After over a decade of implementing innovation policies, the country's economy has achieved significant progress. In a market-driven economy, companies have evolved beyond merely producing or trading products. They play a crucial role in organizing the consumption of these products, which is vital for the company's reproduction process, determining its product and business cycle. Successful product consumption ensures a company's survival and growth in the market economy. It provides the income necessary to cover raw material costs, labor expenses, loan capital, and more, enabling business expansion. The adjustment of production relations to align more closely with the productive forces' nature and level has been a key factor. This has unlocked domestic potential, fostering favorable conditions for tapping into external resources. In challenging market economy, companies face various obstacles, notably the struggle to find markets for their products. Consequently, sales and marketing have gained heightened importance, contributing to a business's success, providing dynamism, flexibility, and enhancing its competitive edge in the market.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
392	Đại học	An internship report on Betterway Education Centre's building relationships with its students through organizing events	Trần Thị Ngọc Thủy	ThS Chu Quang Phê	Over the last decade, numerous English language centers have established in Vietnam, with some achieving notable success. The prosperity of such centers bases on various factors, one of which is the establishment of strong relationships between the center and its students. Recognizing the significance of this aspect, the author began creating a report titled "An Internship Report on Betterway Education Centre's building relationships with its students through organizing events". This report was crafting during the author's internship at Betterway Education Centre (BWE) in Vung Tau City, Ba Ria – Vung Tau Province. The methods employed in this report is interviews, observations, and firsthand participation in the event organization processes held by BWE's Marketing Department. The report involves an introductory overview of BWE and its Marketing Department, where the reporter was stationed during her internship. Furthermore, it includes a comprehensive job description, elucidating all the tasks and responsibilities she undertook during her internship. Additionally, the report encompasses the skills, experiences, and attitudes she acquired throughout this period. Finally, it concludes with a summary of the report's findings and offers some recommendations for both the author and the Faculty of Foreign Languages at University of Finance – Marketing.
393	Đại học	An internship report on the current situations of Vung Tau Port Border Gate Customs's human resources development	Nguyễn Hòa My	ThS Chu Quang Phê	Human resources play an important role in the operation of organizations, agencies or businesses. Therefore, effectively exploiting this resource to serve the development of the organization is extremely necessary to improve labor quality and develop human resources, meeting the needs of economic development of the society in the context global competition. Human resources development is a way to help improve productivity, quality and work efficiency, improving the mental, physical and moral qualities of workers (Vietnam Government, 2020). Developing human resources of Vietnamese customs based on employment positions is one of the key tasks of reform and modernization of the customs force in general and Vung Tau Port Border Gate Customs Branch in particular. That is to gradually innovate the method of human resources management according to capacity based on job position, to ensure the placement of the right people for the right job; training and fostering to improve the quality of human resources; improve the science, fairness and transparency of human resources management activities to meet the requirements of modernizing customs management and the future smart customs model. The internship report on the current state of human resources development at Vung Tau Port Border Gate Customs Branch focuses on assessing human resources, and then giving strengths and weaknesses. The author has described the internship agency in detail. Besides, some key concepts are discussed to compare the similarities and differences between the reality and the theory. During the internship, jobs and tasks are described specifically, too. The actual work process has helped the author gain many perspectives and draw lessons about staff organization. Thereby, the author proposes opinions on human resources development work of Vung Tau Port Border Gate Customs Branch.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
394	Đại học	An internship report on Sp-Psa International Port Limited Company 's controlling product quality	Ngô Anh Tuấn	ThS Chu Quang Phê	In the dynamic landscape of today's open market economy, businesses confront an array of new and demanding challenges. This environment thrusts every enterprise into an intense race for advantages, where participation translates into an arduous pursuit of success. Consequently, the market stage is witnessing escalating competition among businesses, characterized by its increasing intensity. Amidst this backdrop, the significance of product quality attains paramount importance, as it emerges as the linchpin that delineates the contours of triumph or downfall in the cutthroat arena of competition. The mettle of each individual enterprise's existence and growth, and by extension, the broader economic trajectory, hinges on the caliber of product quality. It is an incontrovertible fact that quality holds a position of macro significance. Yet, to elevate quality to its pinnacle, businesses are compelled to integrate it into the fabric of their operational architecture. Furthermore, the current juncture amplifies consumer expectations, as products are now anticipated to exhibit not only aesthetic appeal and affordability but also unparalleled quality. Amidst this landscape, SP-PSA International Port Company Limited, a burgeoning entity in Vietnam's business landscape, specializes in the port industry, a new and cost-intensive business in the current context of Vietnam. This internship report is dedicated to unearthing the nuances of product quality control within the realm of SP-PSA International Port Company Limited. From this exploration, the reporter endeavors to formulate recommendations tailored to enhancing the company's product quality control processes, thus fostering an environment of sustained improvement.
395	Đại học	An internship report on Lam Hong Diving Service Limited Company's customer information management	Nguyễn Thị Kim Yến	ThS Chu Quang Phê	The internship at Lam Hong Diving Service Limited Company, customer information management department, you will have the opportunity to learn and develop many important skills and knowledge. This internship helped me better understand the importance of Customer Relationship Management (CRM) and how it affects the success of a business. I learned how to effectively manage customer information, from collecting and updating data to building and maintaining strong relationships with customers through multiple communication channels. An important part of this internship is the development of data analysis skills and the use of artificial intelligence (AI) to predict customer trends and provide suggestions for service improvement. I learned how to manage clients' personal data securely and in compliance with data protection and privacy regulations, such as GDPR in Europe or similar regulations in other regions. My communication skills have improved through interacting with customers and colleagues. I learned how to write professional emails, discuss in meetings, and listen to customers to better understand their needs and wants. I also developed project and time management skills during my internship. Participating in customer information management projects has helped me understand how to build and maintain an effective work schedule and better manage project requests. Finally, through the internship, I learned about the specific industry the company operates in and how customer information management can vary based on the industry. All of these knowledge and skills have made me a more valuable and confident candidate in building a career in the field of customer information management.
396	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE COMMUNICATION SKILLS OF TRI LUAT CONSULTING JOINT STOCK COMPANY'S CUSTOMER SERVICE CONSULTING STAFF	Tạ Thủy Minh	ThS Chu Quang Phê	Recently, the global business model has gradually transformed with the birth of corporate legal consultancy. Over the years, the consulting industry has grown in profound ways, which can be attributed to a combination of development and technological innovation. It has now become an important component of many organizations and businesses in their regular operation. In particular, customer service is considered the most fundamental factor for the success of businesses. Aware of the importance of communication skills, with enthusiasm and a desire to learn and widen my knowledge, I decided to intern at Tri Luat Consulting Joint Stock Company, in the Customer Service Consulting Department. With the topic of "The communication skills of Tri Luat Consulting Joint Stock Company's customer service consulting staff", in this report, I will introduce the company and the department I worked in, detail my responsibilities and duties at daily work, and show what I have learned from the internship in terms of communication and customer service consulting skills. Finally, I will give recommendations for myself on how to improve going forward, as well as recommendations for English Language students to have better internship experiences in the future.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
397	Đại học	An internship report on sales productivity at Lien Dang Import and Export Company Limited	Nguyễn Tấn Thanh Bình	ThS Chu Quang Phê	After 3 months of internship at Lien Dang Import and Export Company Limited (January to March 2023), the reporter has had the opportunity to work in the sales department, the reporter always tries to complete the assigned work and accumulates direct experience in the industry. During his internship, the reporter learned the importance of sales productivity and how it can impact the success of a business. The reporter was able to observe different strategies used in recent time (specifically in the period from 2022 to 2023) by the company to improve sales productivity and gain insight into the challenges faced by the sales team. In this internship report, the reporter explores the sales productivity of Lien Dang Import and Export Company Limited. The report outlines the main objectives of the internship, including understanding the company's sales process, identifying areas of improvement, and developing strategies to enhance sales productivity. The reporter provides an overview of the company's operations, including its products and services, customer base, and sales processes. This report also analyzes the challenges faced by the company in achieving its sales targets and proposes a range of recommendations to enhance sales productivity, including improving sales training, enhancing customer relationship management, and leveraging technology to streamline sales processes. Finally, this internship report is concluded by highlighting the benefits of the internship experience, including gaining practical insights into sales and marketing, enhancing professional skills, and developing a deeper understanding of the business environment in Vietnam.
398	Đại học	An internship report on Royal English School's teacher performance	Châu Thanh Phương	ThS Chu Quang Phê	Today, the competition between organizations and business units gets stronger along with the nation's expanding international integration. The competition between English schools is no exception. To solidify their position, the English schools must continuously innovate to become high-quality schools with international standards. For that reason, the teaching staff, as the school's most important resources, is always concerned and concentrated. Follow that, evaluating teachers' performance is particularly important for the long-term development plans of English schools. The reporter spent an internship at the Academic Department of the Royal English School (RES) for 4 months. During the internship, the reporter had the opportunity to observe and receive instruction regarding how to proceed with the teacher performance evaluation. With the topic “An internship report on RES's teacher performance”, the reporter shall research the actual situation of teacher performance evaluation at the RES to the basic concepts of human resource management, and identify the advantages and disadvantages of its evaluation procedure. After that, the reporter could figure out solutions to enhance the effectiveness of the teacher performance evaluation at the school. The reporter hopes that his recommendations will be considered and applied by the English Royal School's Board of Leaders in order to improve the competitiveness of the school in the English training market

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
399	Đại học	An internship report on Hoàng Gia Healthcare Clinic's promotion of cervical cancer screening for reproductive age women	Nguyễn Thị Mỹ Loan	ThS Chu Quang Phê	After 3 months of internship at Hoàng Gia Healthcare Clinic (January to May 2023), the reporter has had the opportunity to work in the marketing department, the reporter always tries to complete the assigned work and accumulates direct experience in the industry. During his internship, the reporter learned the importance of marketing and how it can impact the success of a healthy business. The reporter was able to observe different strategies used in recent times (specifically in the period from 2022 to 2023) by the clinic to improve marketing and gain insight into the challenges faced by the marketing team. In this internship report, the reporter explores Hoàng Gia Healthcare Clinic's promotion of cervical cancer screening for reproductive age women. The report outlines the main objectives of the internship, including understanding the company's marketing process, identifying areas of improvement, and developing strategies to enhance promotion marketing. This report analyzes the challenges faced by companies in achieving their promotional marketing goals and recommends a series of recommendations to enhance promotional marketing, including improving sales promotion, increasing PR (person relationship) and direct marketing to increase client. Finally, this internship report concludes by highlighting the benefits of the internship experience, including a practical understanding of promotions marketing, enhancing professional skills, and developing an in-depth understanding of better understanding of the healthy marketing environment in Vietnam.
400	Đại học	An internship report on Sun Spa Quang Binh's marketing activities	Nguyễn Thị Huyền Trang	ThS Chu Quang Phê	During the three-month internship at Sun Spa Quang Binh, the reporter worked in the marketing department and always tried to complete the assigned tasks and accumulated extensive experience in the marketing domain. More specifically, she has learnt about the importance of marketing and how it can lead to the success of a business. She observed and analyzed different strategies adopted and implemented by the company to improve marketing efficiency and gain insight into the challenges and opportunities that the marketing department has faced. Also in this internship, the reporter explored and took part in the marketing activities at Sun Spa Resort, Quang Binh Province. Thereby, she clearly set the main objectives of the entire internship, including an understanding of the marketing a company can apply, outlining the marketing activities Sun Spa has implemented, and orientation for upcoming types of marketing. The report then provides an overview of the company's operations, including products and services, customer base, and marketing activities. Finally, the reporter concludes this internship report by highlighting the benefits of the internship experience, including a practical understanding of marketing activities, improving professional skills, and developing a deeper understanding of the business environment in the domestic market.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
401	Đại học	An internship report on the Liberty Central Saigon RiverSide's Food and Beverages personnel development	Nguyễn Thị Ngọc Hằng	ThS Chu Quang Phê	After one month of internship at the Human Resources Department of Liberty Central Saigon Riverside Hotel, I had the opportunity to work in the hotel's HR department. I always strive to collaborate with colleagues to complete assigned tasks and accumulate knowledge related to Liberty Central Saigon Riverside's Food and beverage personnel development. During my internship, I conducted this report at the Human Resources Department of Liberty Central Saigon Riverside Hotel. At the HR department, I had the opportunity to gain insights into the functions of the HR department in assisting company leadership in managing personnel issues. Specifically, these functions include performing management, recruitment, and training tasks for all departments in the hotel; organizing and caring for staff; establishing hotel work regulations; monitoring and evaluating the effectiveness of hotel departments' work; regularly reporting on personnel matters within the hotel, and implementing other requested tasks from superiors, directly managing the staff of each department. Among the functions of the HR department, I am particularly interested in personnel training. In my opinion, this is a crucial aspect that, if done well, contributes to improving the quality of the company's personnel – a top priority factor determining the effectiveness of business operations. My report focuses on personal development within the Food and Beverage department of the hotel's restaurant. In the report, I have addressed some fundamental issues regarding the necessity of personal development. The ultimate and most important goals are to propose measures that create opportunities for individuals to develop themselves in their work, thereby contributing to improving the department's effectiveness and enhancing the overall operational efficiency of the business
402	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON BAO VIET INSURANCE COMPANY'S SALES SERVICES	Bùi Thị Thủy Hiền	ThS Chu Quang Phê	In the current trajectory of economic development, insurance has increasingly demonstrated its pivotal role in socio-economic life. The significance of insurance, both as a financial service and as a mechanism for ensuring social security in the national economy, can be delineated as follows: providing financial backing to insurance companies, distributing the burden of loss among a larger population, mitigating damage and loss sustained by insured entities, facilitating cost stabilization through insurance companies, instilling mental tranquility by alleviating concerns about potential losses, fostering savings, investing in economic development, and generating employment opportunities. Bao Viet Insurance Company in Ho Chi Minh City encompasses a wide array of insurance domains, including cargo, engineering, property, marine, ships, satellites, oil and gas, and aviation. Despite the manifold advantages associated with these diverse insurance sectors, the availability of information and access to the company's resources remain limited to a minority of individuals and businesses. This is particularly true for marine insurance services. In light of my internship experience at Bao Viet Insurance Company in Ho Chi Minh City, it is my intention to introduce the marine insurance sales service offered by the company and propose strategies aimed at enhancing the operational efficacy of this insurance service. The primary aim of this internship report is to provide an overview of Bao Viet Holdings as a whole, with a specific focus on Bao Viet Insurance Company located in Ho Chi Minh City. The report aims to elucidate the establishment and progression of the company, shed light on its organizational structure, delineate its principal products and services, identify the strengths and weaknesses pertaining to its production and business activities, and elucidate the company's vision and strategy for ongoing operation and development. Furthermore, this report delves specifically into the Insurance Department No. 14 - Bao Viet Maritime Claims Assessment Department in Ho Chi Minh City, providing a comprehensive introduction to its insurance services. It encompasses a detailed account of the tasks assigned to me during the internship, along with the outcomes and experiences acquired throughout my tenure at Bao Viet Insurance Company in Ho Chi Minh City. Lastly, this report offers several recommendations with the aim of enhancing the operational efficiency of the company, ensuring the proper
403	Đại học	An internship report on learning content marketing activities at DBE design and construction consulting company limited	Nguyễn Phương Thảo	ThS Đoàn Quang Định	

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
404	Đại học	"An internship report on using the total physical response (TPR) method in teaching english communication to children aged 4-12 at Minh Viet Education Centre Company Limited"	Nguyễn Thị Cẩm Thiều	ThS Đoàn Quang Định	
405	Đại học	An Internship report on teaching Speaking by using Mind Maps at Quan Co Thanh secondary school.	Nguyễn Thị Thắm	ThS Đoàn Quang Định	
406	Đại học	An internship report on learning the human resource training process at DBE design and construction consulting company limited	Nguyễn Minh Thiện	ThS Đoàn Quang Định	
407	Đại học	An internship report on the sales process at Nguyen Dinh Thi Trading Company Limited	Dương Thị Bích Thủy	ThS Đoàn Quang Định	
408	Đại học	Internship report on learning movement activities at Ba Ria – Vung Tau province Union Assosiation	Lê Thị Minh Hoàng	ThS. Nguyễn Thị Diễm	The development of a socialist-oriented market economy leads to the development of labor relations. Therefore, the role of trade unions in labor relations is also maximized to protect the rights of workers. This report was conducted at the Trade Union of Employees of Ba Ria - Vung Tau province, analyzing the functions of the Trade Union organization. The function of taking care of the material and spiritual life of union members and workers is one of the important functions of the trade union organization. That is the reason for the report learning Union activities at Ba Ria – Vung Tau province Union Assosiation
409	Đại học	An internship report on learning auditing activities at Regional State Audit Number 13th	Nguyễn Ngọc Thanh	ThS. Nguyễn Thị Diễm	A state audit is a type of audit that always exists in each country, plays a significant role in inspecting and controlling the management and use of finance and public assets; contributes to improving publicity, transparency, and accountability, strengthens discipline in the management and use of finance and public assets through publicizing the results of audits of financial statements and financial management of public organizations and budget levels. That leads to an internship report on learning auditing activities at Regional State Audit Number 13th.
410	Đại học	An internship report on inspecting of documents in the customs dossier at the Cai Mep port border gate customs sub-department	Nguyễn Thịnh	ThS. Nguyễn Thị Diễm	In today's globalized economy, the efficient movement of goods across borders is vital for economic growth. One crucial aspect of this process is the meticulous inspection of documents related to commercial exports and imports. This internship report focuses on the inspection of such documents at the Customs Sub-Department of the Cai Mep port border gate, shedding light on the intricate procedures, challenges, and advancements in this crucial domain
411	Đại học	Internship report on learning staff caring activities at Ba Ria_Vung Tau Trade Union	Lê Xuân Trúc	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Trade unions are constantly innovating, changing the content and mode of operations to attract and gather more and more trade unionist, to do well the work of taking care of material and spiritual life for trade union members and employees. Many results achieved by the Ba Ria – Vung Tau Trade Union in recent years have created confidence for trade union members and workers in the province. Therefore, I chose the topic: "Internship report on learning staff caring activities at Ba Ria_Vung Tau Trade Union" for my internship period.
412	Đại học	Sales activities at Gia Cat Real Estate Commercial Investment Joint Stock Company	Võ Minh Tuấn	ThS. Nguyễn Thị Diễm	For a business, sales are the primary source of income. Without such, a business will experience a significant loss. Because this is a universally acknowledged truth, it plays an essential role for the company to withstand the market. Apart from that, sales are critical to establishing consumer loyalty and trust. The intern chose to practice at the Sales Planning Department with the topic "Sales activities at Gia Cat Real Estate Commercial Investment Joint Stock Company" after realizing its significance.
413	Đại học	Learning supervising and managing activities of customs department at Ba Ria Vung Tau Customs Bureau	Nguyễn Văn Danh	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Along with the strong development of international commerce and global economic integration, trade activities involving goods, logistics services, and international transportation between Vietnam and other countries are experiencing robust growth. The customs sector of Vietnam has continuously improved its organizational machinery and professional expertise to meet the increasing demands of integration trends. Recognizing this importance, as an honored officer currently working at the Customs Department of Ba Ria - Vung Tau Province, I have chosen the topic: " An Internship on learning supervising and managing activities of customs department at Ba Ria Vung Tau Customs Bureau."

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
414	Đại học	An internship report on learning sales activities at Truong Vinh limited company	Hồ Hải	ThS. Nguyễn Thị Diễm	In the process of participating in the current market economy, many business opportunities and difficult formulas have appeared for businesses, creating a fierce and fierce competitive environment. In fact, the strict regulations of the market economy have begun to have an impact on our economy in recent years. Each business, in the process of operating in the field, set its own specific goals, in which, the profit goal is always at the forefront. To achieve this goal, businesses and companies must always be concerned with the most important thing, which is to generate revenue. Sales becomes an important part of every company's business strategy revenue.
415	Đại học	An internship report on the work of business staff at TKD oriental trading company limited	Lê Văn Hà	ThS. Nguyễn Thị Diễm	In the dynamic landscape of modern commerce, the pivotal role of business staff is irrefutable in driving the operational machinery of organizations across various industries. The intricacies of business operations, client relations, and administrative functions are entrusted to the adept hands of business staff. This internship report delves into the immersive experience gained as a member of the Work of Business staff at TKD Oriental Trading Company Limited, shedding light on the diverse range of responsibilities, challenges, and insights gleaned during the internship.
416	Đại học	An internship report on learning human resources recruiting activities at Ba Ria – vùng tau lottery company limited	Nguyễn Hoàng Lâm	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Hiring employees is a crucial part of building and growing a company's workforce. It is an important job because the decisions made during the hiring process impact things like how much employees get paid, bonuses they might receive, and their training. By carefully studying and looking at what's happening in the hiring department at Ba Ria - Vung Tau Lottery Company Limited, we can figure out ways to make it work better and improve how the company hires new people.
417	Đại học	Internship report on developing relations with clients at Tran Vinh Limited company	Võ Phi Long	ThS. Nguyễn Thị Diễm	The importance of customer retention cannot be overstated, as it not only helps to avoid the costs associated with dissatisfied customers but also contributes to enhancing a company's reputation, ensuring customer satisfaction, promoting positive word-of-mouth advertising, and attracting new customers, thereby adding value to the organization. Recognizing the critical role of customer retention, Tran Vinh Company Limited has made concerted efforts to establish strong relationships with its customers, employing various strategies to retain their loyalty while also attracting new clients.
418	Đại học	Learning customs activities at Customs Management Assosiation, Vung Tau City	Đặng Minh Lộc	ThS. Nguyễn Thị Diễm	The situation of smuggling, trade fraud, and illegal trafficking and transportation of narcotics in our border areas is becoming increasingly complex. This requires the entire national customs force to "exert its utmost" on the front line to fight against these types of crimes. Precisely for this reason, I chose the topic: “An internship on learning customs activities at the Customs Management Association, Vung Tau City.”
419	Đại học	Learning human Resource Management Roles In Star Edu	Trần Thị Thúy Mai	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Although human resources identified as a firm's most important asset, many organizational decisions do not reflect this belief. Despite these widely held beliefs, many organizational decisions suggest a relatively low priority on both the human resources of the firm and the Human Resource (HR) department. For example, when organizations require cost cutting, they look first to investments in the firm’s people, such as training, wages, and headcounts. Various key success factors emerge that clearly affect business practices and human resources management. This report will reveal how human resources management is essential to any business at any scale.
420	Đại học	An internship report on marketing activities at Thanh Tien Phat construction consulting company	Võ Thị Minh Nguyệt	ThS. Nguyễn Thị Diễm	In a market economy, where competition is intense, every participant in the economy, especially businesses, needs to find ways to stand out. This is crucial for survival and growth. To achieve this, businesses must enhance their efforts, carve a niche for themselves in the market, and flourish. To accomplish this, businesses should focus on promoting their marketing activities. This means finding ways to make more people know about their products and services. By doing so, they can expand their presence in the market, improve their reputation, and establish a stronger position. That's why the intern chose the topic "An internship report on marketing activities at Thanh Tien Phat construction consulting company"

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
421	Đại học	An internship report on learning sales activities at Nhat Hien healthcare company limited	Lâm Xuân Nhật	ThS. Nguyễn Thị Diễm	A culture of continuous improvement is fostered within the sales department, ensuring that feedback sessions, performance evaluations, and skill assessments are regularly conducted. This commitment to growth extends to ethical sales practices, with a dedication to compliance with industry regulations and the company's core values of integrity and transparency. In sum, the commitment to learning sales activities at Nhat Hien Healthcare Company Limited serves as a cornerstone for driving sustainable growth, enhancing customer relationships, and achieving lasting success in the dynamic healthcare sector.
422	Đại học	An internship report on recruitment process at Centre for natural resource and environmental monitoring of Ba Ria - Vung Tau Province	Nguyễn Tuấn Tài	ThS. Nguyễn Thị Diễm	Human resources are the most important part for a business to grow. So, it's crucial to find the right people for jobs. For a business to succeed, it needs employees with the right skills and experience. Hiring these employees is a big step and forms the foundation of a successful business. So, it's vital for businesses to improve their hiring process for the sake of their future in the market. That is the reason why the reporter chose the topic: “Learning the recruitment process at Centre for Natural Resource and Environmental Monitoring of Ba Ria - Vung Tau province” with the hope to learn the knowledge, skills and proper attitude in a professional working environment.
423	Đại học	An Internship Report On Recuitment Process At Thanh Binh Joint Stock Company, Phu My, Ba Ria – Vung Tau	Trương Thị Kim Phượng	ThS. Huỳnh Nguyên Thu	
424	Đại học	An Intership Report On Human Resources Recruiting Activites At Ba Ria - Vung Tau Land Registry Office	Nguyễn Thị Hoàng Oanh	ThS. Huỳnh Nguyên Thu	
425	Đại học	An Internship Report On Improving Customer Services At Thien Hoang Trading And Construction Services Limited Company	Nguyễn Hoàng Đức Nhân	ThS. Huỳnh Nguyên Thu	
426	Đại học	An Internship Report On Salary Accounting And Salary Deductions At Safe Delivery Limited Company	Lê Thị Thanh Loan	ThS. Huỳnh Nguyên Thu	
427	Đại học	An Internship Report On Human Resources Administration At Son Ca Kindergarten 5, Phu Nhuan District	Bùi Thị Hồng Diễm	ThS. Huỳnh Nguyên Thu	
428	Đại học	An internship report on the process of getting customers’ feedbacks and handling problems at Hoa Hong Kindergarten, Dong Nai Province	Đỗ Thị Khánh	ThS. Huỳnh Nguyên Thu	
429	Đại học	An Internship Report On Developing Teachers’ Performances Evaluation At Thao Dien Specialized School, Thu Duc City	Nguyễn Thị Ngọc Huệ	ThS. Huỳnh Nguyên Thu	
430	Đại học	An Internship Report On Improving Online Customer Service At Hung Phat Construction Design Consultanting Limited Company	Trần Thanh Hưng	ThS. Huỳnh Nguyên Thu	
431	Đại học	An Internship Report On Pr Activities At Loc Thien An Construction And Consulting Limited Company	Trần Minh Hoàng	ThS. Huỳnh Nguyên Thu	
432	Đại học	An Internship Report On Marketing Activities At Thanh Da Primary School, Binh Thanh District	Nguyễn Thị Thuận	ThS. Huỳnh Nguyên Thu	
433	Đại học	An internship report on challenges facing translation of business contracts at Southern Vietnam Maritime Safety Corporation.	Đỗ Châu Kiều Linh	ThS Tô Mỹ Viện	
434	Đại học	An internship report on attracting potential clients and customer retention at Sao Mai Media and Events Company.	Bùi Văn Cảnh	ThS Tô Mỹ Viện	
435	Đại học	An internship report on the recruitment process at Southern Maritime Safety Corporation	Đào Minh Tuấn	ThS Tô Mỹ Viện	
436	Đại học	An internship report on process of reviewing and signing contracts at Sea Dragon Marine Services Company Limited.	Tô Nhuận Vĩ	ThS Tô Mỹ Viện	
437	Đại học	Internship report on the current situations and core strategies to increase sales efficiency at Katy Technical Service Trading Company Limited.	Đoàn Anh Tuấn	ThS Tô Mỹ Viện	
438	Đại học	An internship report on marketing strategies at Vung Tau Environmental Monitoring and Consulting Joint Stock Company.	Tô Vũ Trường	ThS Tô Mỹ Viện	
439	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON MARKETING PROCESS FOR INDUSTRIAL ELECTRICAL PRODUCTS AT NGOC ANH THU TRADING AND SERVICE CO., LTD. (April - May 2024)	Nguyễn Thị Thủy	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Báo cáo thực tập này tập trung vào việc khám phá quy trình tiếp thị các mặt hàng điện công nghiệp tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Ngọc Anh Thu. Quyết định chọn chủ đề này bắt nguồn từ mong muốn có được kinh nghiệm thực tế trong một lĩnh vực chuyên biệt và áp dụng kiến thức lý thuyết đã học được trong quá trình đại học.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
440	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON MARKETING PROCESS FOR INDUSTRIAL ELECTRICAL PRODUCTS AT NGOC ANH THU TRADING AND SERVICE CO., LTD. (April - May 2024)	Nguyễn Thùy Hoa Trâm	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Báo cáo tốt nghiệp này khám phá Quản lý Nguồn nhân lực (HRM) tại Trường Tiểu học Trường Thạnh, tọa lạc tại Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh. bài báo cáo bắt đầu bằng việc xem xét toàn diện tài liệu hiện có về HRM trong các cơ sở giáo dục, nhấn mạnh những thách thức và cơ hội đặc thù trong các trường tiểu học. Các chức năng chính của HRM như tuyển dụng, đào tạo và phát triển, quản lý hiệu suất và quan hệ nhân viên được xem xét trong bối cảnh của Trường Tiểu học Trường Thạnh. Dữ liệu sơ cấp được thu thập thông qua các cuộc phỏng vấn với hiệu trưởng nhà trường, cô Mỹ Nga, và các nhân viên khác, cũng như thông qua các cuộc khảo sát phân phát cho giáo viên và nhân viên hành chính.
441	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CUSTOMER CARE PROCESS AT THAO NGUYEN CONSTRUCTION COMPANY LIMITED (January – April 2024)	Mai Thị Nghĩa Lê	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Bài báo cáo trình bày chi tiết về trải nghiệm thực tập hàng tuần, làm rõ các nhiệm vụ cụ thể mà thực tập sinh trong Bộ phận Dịch vụ Khách hàng đảm nhận. Nó mô tả những kiến thức, kỹ năng và thái độ thu được đồng thời làm sáng tỏ những hạn chế gặp phải trong thời gian thực tập. Kết luận nêu bật những kinh nghiệm quý báu và hiểu biết sâu sắc thu được trong quá trình thực tập, nhấn mạnh tầm quan trọng của việc liên tục học hỏi và cải tiến trong lĩnh vực chăm sóc khách hàng.
442	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CUSTOMER SERVICE CONSULTING PROCESSES AT HOANG THINH PRODUCTION TRADING SERVICE COMPANY LIMITED (March-May 2024)	Huỳnh Thị Kim Phước	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Báo cáo thực tập về Dịch vụ Tư vấn Khách hàng tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Hoàng Thịnh đã tóm tắt rõ ràng những gì đã được học trong quá trình thực tập. Nó bao gồm các lĩnh vực khác nhau, chẳng hạn như hiểu cấu trúc của công ty, giúp đỡ khách hàng, tham gia các buổi đào tạo và tham gia các cuộc họp.
443	Đại học	An internship report on challenges facing translation of English business contract into Vietnamese at Van Thanh Cong investment education company limited (January - March 2023)	Phan Thị Hoa	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Báo cáo thực tập này ghi lại quá trình dịch các cụm danh từ tiếng Anh trong các hợp đồng kinh doanh sang tiếng Việt tại Công Ty TNHH Đầu Tư Giáo Dục Vạn Thành Công. Báo cáo trình bày những thách thức phải đối mặt trong quá trình dịch thuật và các chiến lược được sử dụng để vượt qua chúng. Báo cáo cũng phân tích chất lượng của các hợp đồng đã dịch và đánh giá hiệu quả của chúng trong việc tạo điều kiện giao tiếp giữa công ty và các đối tác Việt Nam. Những phát hiện của báo cáo cho thấy tầm quan trọng của các bản dịch chính xác và phù hợp với ngữ cảnh trong việc đảm bảo giao tiếp kinh doanh hiệu quả và nhu cầu về dịch vụ dịch thuật chuyên nghiệp trong các giao dịch kinh doanh quốc tế.
444	Đại học	An internship report on Developing staff performance appraisal at Lien Dang import-export company Limited	Trần Anh Khoa	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Đánh giá năng lực nhân viên là một trong những nội dung quan trọng trong chuỗi hoạt động nhằm thu hút, duy trì, phát triển đội ngũ nhân sự của một tổ chức, một doanh nghiệp. Để đánh giá năng lực nhân viên hiệu quả thì cần dựa trên mô hình đánh giá năng lực khoa học nhằm đảm bảo cho quá trình đánh giá có cơ sở, đạt được kết quả thỏa mãn mong muốn từ nhà quản trị đặt ra. Hiện nay, có nhiều mô hình đánh giá năng lực được sử dụng phổ biến như COID, OECD, ASK, K.A.S.H,... Tác giả lựa chọn mô hình ASK trong đánh giá năng lực nhân viên văn phòng bởi vì tính dễ áp dụng, tính phổ biến của mô hình.
445	Đại học	An internship report on preventing loss of import duty revenue at Ba Ria Vung Tau customs department (January – April 2023)	Phạm Thị Yến Nhi	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng thất thu thuế nhập khẩu. Đó có thể là nguyên nhân khách quan như chính sách chế độ thay đổi, đối tượng nộp thuế gặp tai họa bất ngờ hay là nguyên nhân chủ quan như đối tượng nộp thuế cố tình gian lận, trốn thuế, chiếm dụng tiền thuế. Và cho dù là nguyên nhân nào đi nữa, thất thu thuế nhập khẩu không chỉ ảnh hưởng đến nguồn thu Ngân sách Nhà nước, đến môi trường kinh doanh và làm giảm tính hiệu lực của các công cụ quản lý thuế. Vì vậy, việc tìm ra các giải pháp để chống thất thu thuế nhập khẩu là một trong những nội dung hết sức quan trọng, cần thiết và cấp bách hiện nay.
446	Đại học	An Internship Report on Improving Customer Satisfaction with The Services of Baria-Vung Tau Customs Department	Lỗ Trọng Ngọc Tường	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Cục Hải quan tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu cần đảm bảo “chất lượng dịch vụ của mình để đạt được sự hài lòng của doanh nghiệp xuất, nhập khẩu khi sử dụng dịch vụ hải quan tại đơn vị. Hơn nữa, làm hài lòng doanh nghiệp xuất, nhập khẩu cũng đồng nghĩa với Cục Hải quan tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu đã thực hiện thành công chủ trương cải cách hành chính, thúc đẩy tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp. Nghiên cứu cho thấy đo lường sự hài lòng của khách hàng đối với sự phục vụ của Cục Hải quan tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu nhằm đánh giá khách quan chất lượng cung cấp dịch vụ hành chính công của cơ quan hành chính nhà nước. Thông qua đó, cơ quan hành chính nhà nước nắm bắt được yêu cầu, mong muốn của khách hàng doanh nghiệp để có những biện pháp cải thiện chất lượng phục vụ và cung cấp dịch vụ của mình nhằm nâng cao sự hài lòng và lợi ích 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
447	Đại học	An internship report on Employees' motivation for working at Ba Rịa - Vũng Tàu customs department (January - April, 2023)	Đỗ Xuân Vũ	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Bài báo cáo thực tập về thực trạng nguồn nhân lực Cục Hải quan tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu xoay quanh việc đánh giá nguồn nhân lực, đưa ra các điểm mạnh điểm yếu. Tác giả đã mô tả chi tiết những thông tin cơ bản về cơ quan thực tập. Bên cạnh đó, những khái niệm then chốt được đưa ra nhằm so sánh giữa thực tế và lý thuyết có những điểm giống và khác nhau như thế nào. Trong quá trình thực tập, các công việc và nhiệm vụ được mô tả một cách cụ thể. Quá trình làm việc thực tế đã giúp tác giả đạt được những bài học kinh nghiệm quý báu. Qua đó, tác giả đề xuất những ý kiến về công tác phát triển nguồn nhân lực đến năm 2025 của Cục Hải quan tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.
448	Đại học	An Internship Report on Supporting a Market Development Strategy at Nhat Nam Corporation	Nguyễn Thị Phương Bình	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Trong cuộc sống hiện đại ngày nay, ngành công nghiệp Marketing đang phát triển mạnh mẽ và trở thành một phần không thể thiếu trong các ngành nghề kinh tế. Có thể nói rằng một doanh nghiệp sẽ không thể mở rộng phát triển hay bị mờ nhạt trong một rừng các đối thủ cạnh tranh của nó nếu thiếu đi các hoạt động Marketing hợp lý. Về tổng quan, Marketing bao gồm rất nhiều mảng nhưng trong bài báo cáo này, tôi chỉ tập trung đề cập vào mảng các chiến lược mở rộng thị trường bằng việc dẫn chứng những công việc cụ thể tôi đã thực hiện trong suốt 6 tuần thực tập tại công ty Cổ Phần Nhật Nam (viết tắt NNC).
449	Đại học	An Internship Report on Effectiveness of Using Games in Teaching English Vocabulary to Young Learners at Betterway Education Centre	Triệu Thị Thuận	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Việt Nam đang trên con đường hội nhập cùng với các nước trên thế giới và nhiệm vụ của ngành giáo dục hiện nay chính là đào tạo con người theo bắt kịp xu hướng toàn cầu. Trong tiêu chí đó thì ngoại ngữ nói chung và tiếng Anh nói riêng là một phương tiện hiệu quả hỗ trợ quá trình hội nhập này. Ngày càng nhiều các nhà đầu tư ngoài nước, khách du lịch quốc tế đến thăm và làm việc tại Việt Nam. Bên cạnh đó thì lượng du học sinh cũng gia tăng nhanh chóng. Theo một thống kê gần đây, học sinh Việt Nam có trình độ học tập, khả năng nghiên cứu cũng như khả năng tự học tương đương với học sinh các nước khác. Tuy nhiên hầu hết học sinh, sinh viên Việt Nam lại gặp trở ngại trong học tập và sinh sống bởi những hạn chế trong việc sử dụng ngoại ngữ, điển hình là Tiếng Anh. Theo ý kiến cá nhân, việc học tập rèn luyện ngoại ngữ phải nên được bắt đầu từ lứa tuổi thiếu nhi.
450	Đại học	An Internship Report on Building Marketing Strategies at Bason Tourist & Services Co. Ltd	Nguyễn Quang Trung	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Tỉnh Bà Rịa -Vũng Tàu là một địa điểm tiềm năng ở Việt Nam để phát triển du lịch vì có nhiều điểm tham quan như bãi biển, núi non và công viên tự nhiên. Do đó, Chính phủ đã và đang triển khai nhiều dự án để biến nơi đây trở thành một thành phố du lịch quốc tế. Do đó, ngày càng có nhiều công ty du lịch & dịch vụ được thành lập để tận dụng cơ hội có điều kiện tài chính tốt. Tôi rất muốn tìm hiểu xem các công ty đó cạnh tranh với nhau như thế nào và trên đường tìm kiếm thông tin, tôi đã biết đến Bason, một công ty nổi tiếng với nhiều trường học và tổ chức trong khu vực.
451	Đại học	An Internship Report on Setting up an Effective HR Recruitment Process at Nguyen Hoang QN Company (May – July 2023)	Nguyễn Thị Ngọc Châu	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Trong nền kinh tế cạnh tranh và năng động hiện nay, các doanh nghiệp cần nhân viên xuất sắc để đảm bảo sự phát triển bền vững. Do đó, việc tuyển dụng nguồn nhân lực phù hợp đối với hầu hết các công ty trên thị trường là một thách thức lớn. Một quá trình tuyển dụng được thực hiện tốt không chỉ giảm thời gian và chi phí đào tạo mà còn tạo điều kiện để nâng cao chất lượng công việc và đảm bảo sự ổn định của nhân viên. Tuy nhiên, nhiều công ty gặp khó khăn trong việc xây dựng một quy trình tuyển dụng thực sự hiệu quả. Họ không biết cách tuyển dụng ứng viên phù hợp và hiệu suất của nhân viên vẫn là một vấn đề đáng lo ngại trong nhiều tổ chức. Do đó, trong thời gian thực tập, tác giả mong muốn tìm hiểu các hạn chế của quy trình tuyển dụng tại Công ty Nguyễn Hoàng QN cũng như các cách để cải thiện các bước tuyển dụng. Vì sự phát triển của Công ty Nguyễn Hoàng QN, tác giả đã nghiên cứu các phương pháp hữu hiệu để thiết lập một quy trình tuyển dụng nhân sự hiệu quả để tìm kiếm những ứng viên tốt nhất cho các vị trí phù hợp tại Công ty Nguyễn Hoàng QN. Mục tiêu của bài báo cáo này là có cái nhìn sâu sắc về quy trình tuyển dụng của công ty cũng như đề xuất giải pháp để nâng cao hiệu quả trong việc tuyển dụng nhân viên. Ngoài ra, tác giả đã nhận thấy tầm quan trọng của quy trình tuyển dụng trong quá trình tìm kiếm thông tin cho bài báo. Quy trình tuyển dụng thành công mang lại lợi ích cho công ty trong nhiều khía cạnh, đặc biệt là chất lượng nhân viên và hiệu quả hoạt động của tổ chức.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
452	Đại học	An Internship Report on Optimizing Procurement Process at Nha Ban Hoa Ltd. Co (May – July 2023)	Lê Văn Đức	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Kinh doanh hoa tươi đang là xu hướng được ưa chuộng trong những năm gần đây. Thu nhập mang lại từ việc kinh doanh hoa tươi là rất đáng kể. Chính vì điều đó mà nhiều người đã lựa chọn khởi nghiệp từ hoa tươi. Bên cạnh những tiềm năng to lớn, những thách thức đặt ra cũng là một trong những vấn đề mà các start-up rất quan tâm. Nhà Bán Hoa là một công ty tiềm năng trong lĩnh vực này với hoa tươi nhập khẩu từ Ecuador và Phần Lan. Tuy còn non trẻ nhưng với những chiến lược kinh doanh hợp lý, sáng tạo cùng đội ngũ nhân viên trẻ trung, tâm huyết và yêu nghề, doanh nghiệp đã từng bước khẳng định vị thế và được đánh giá là một trong những doanh nghiệp tiềm năng nhất trong ngành hoa. Và tôi đã có cơ hội tham gia vào công việc kinh doanh của công ty này. Báo cáo phản ánh việc mua sắm và một số ý tưởng cải tiến tại Nhà Bán Hoa nơi tôi đã làm việc với tư cách là thực tập sinh để hoàn thành tốt nghiệp của tôi từ Trường đại học Tài chính – Marketing. Trong thời gian làm việc tại công ty, tôi đã theo dõi quá trình mua sắm tổng thể của công ty và dựa trên cơ sở đó lập báo cáo này. Sau khi theo dõi quá trình tổng thể và liên hệ chúng với khuynh hướng học thuật của tôi, tôi cũng đã thêm một số khuyến nghị để cải thiện quy trình mua sắm trong báo cáo này cho các triển vọng trong tương lai.
453	Đại học	An Internship Report on Promoting Visionary Leadership at Ward 15, District 8, (May – July 2023)	Trần Hùng	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Nghiên cứu “Xây dựng tầm nhìn lãnh đạo tại phường 15, quận 8, thành phố Hồ Chí Minh” được thực hiện nhằm mục tiêu xây dựng phường 15 thành một trong những trung tâm kinh tế của quận 8. Sử dụng phân tích SWOT đánh giá 4 yếu tố: Strengths (Điểm mạnh), Weaknesses (Điểm yếu), Opportunities (Cơ hội), Threats (Thách thức), để xác định tiềm năng, chiến lược, tầm nhìn phát triển Phường. Trên cơ sở đó, học viên bổ sung, phát triển tầm nhìn lãnh đạo phường 15, quận 8, đề xuất các chiến lược bao gồm: (i) Xây dựng đội ngũ cán bộ; (ii) Xây dựng chính quyền, phát triển kinh tế xã hội; (iii) An ninh quốc phòng, thúc đẩy hợp tác quan hệ quốc tế; (iv) Khơi sức dân, phát huy nguồn lực của nhân dân, tổ chức, doanh nghiệp.
454	Đại học	An Internship Report on Selection Process for Hiring Employees at Continental Textile Company (May - July 2023)	Nguyễn Anh Tuấn	ThS. Nguyễn Thị Kim Ba	Để một doanh nghiệp phát triển thì cần phải có một đội ngũ nhân viên hùng hậu và chuyên nghiệp. Vì vậy, quy trình tuyển dụng đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc tìm kiếm nguồn nhân lực tiềm năng cho doanh nghiệp, giúp tìm kiếm những nhân viên tài năng và gắn bó lâu dài cho doanh nghiệp. Vì vậy, qua quá trình thực tập, tác giả luôn mong muốn tìm hiểu về bộ phận nhân sự của Công ty TNHH Dệt sợi Continental và chi tiết về quy trình tuyển dụng nhân sự của công ty. Mục đích của bài báo cáo là tìm hiểu chi tiết quy trình để tìm ra những ưu điểm, nhược điểm và những giải pháp để cải thiện quy trình, giúp xây dựng một quy trình tuyển dụng chuẩn hóa, nhằm đạt được hiệu quả tốt nhất trong việc chiêu mộ nhân tài. Trong quá trình tìm hiểu, tác giả được trải nghiệm thực tế tại bộ phận nhân sự của công ty, được làm việc trong một môi trường năng động, chuyên nghiệp, được học hỏi nhiều điều và có định hướng rõ ràng hơn trong công việc sau này.
455	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CUSTOMER SERVICE AT MILITARY COMMERCIAL JOINT STOCK BANK - AN GIANG BRANCH	Minh Bảo Trân	ThS Nguyễn Thị Gia Định	
456	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDENT CREDIT OPERATIONS AT THE BANK FOR SOCIAL POLICIES AT THE TRANSACTION OFFICE OF THE BANK FOR SOCIAL POLICIES IN TAN CHAU TOWN	Lý Thị Mỹ Trinh	ThS Nguyễn Thị Gia Định	
457	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE MARKETING ACTIVITIES OF TUE DUC CONSULTING COMPANY LIMITED	Nguyễn Văn Tuấn	ThS Nguyễn Thị Gia Định	
458	Đại học	SALES PROCESS AT NGUYEN DUY GREEN FOOD COMPANY LIMITED	Võ Thị Xuân Tuyền	ThS Nguyễn Thị Gia Định	
459	Đại học	INTERNSHIP REPORT: EXPERIENCE AS A RESTAURANT RECEPTIONIST AT HOÀ BÌNH HOTEL	Lưu Thị Ánh Xuân	ThS Nguyễn Thị Gia Định	
460	Đại học	An internship report on increasing sales productivity at Han Tin Limited Company	Huỳnh Thị Ngọc Thanh	ThS Vũ Mai Phương	Bán hàng là hoạt động giao tiếp trong đó người bán tìm hiểu, phát hiện nhu cầu hoặc tạo ra nhu cầu của người mua, đồng thời khẳng định khả năng đáp ứng nhu cầu đó bằng lợi ích của sản phẩm nhằm thỏa mãn quyền lợi của khách hàng. Sử dụng tài năng bán hàng của mình là thuyết phục khách hàng mua hoặc sử dụng hàng hóa và dịch vụ mà bạn cung cấp. Ngay cả khi họ không quen thuộc với các sản phẩm hoặc dịch vụ mà doanh nghiệp bạn cung cấp, kiến thức chuyên môn về kỹ năng bán hàng của người bán vẫn sẽ thể hiện qua cách bạn tương tác với khách hàng tiềm năng. Báo cáo xoay quanh hoạt động kinh doanh các mặt hàng nhằm tăng năng suất và thu nhập cho Công ty TNHH Hân Tín.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
461	Đại học	An internship report on Recruitment process at Aviation Solutions Vietnam Joint Stock Company (ASVN JSC)	Nguyễn Huỳnh Diễm Hương	ThS Vũ Mai Phương	Báo cáo tóm tắt kinh nghiệm trực tiếp người viết có được trong thời gian thực tập, phân tích sự phức tạp và hiệu quả của các chiến lược và thực tiễn tuyển dụng của ASVN. Kết hợp cả những hiểu biết lý thuyết và quan sát thực tế, báo cáo xem xét việc sử dụng các kênh tuyển dụng bằng nhiều hình thức khác nhau. Ngoài ra, báo cáo còn cung cấp những hiểu biết sâu sắc về sự hợp tác giữa các phòng ban khác nhau trong Công ty Cổ phần ASVN JSC. Những hiểu biết sâu sắc thu được từ trải nghiệm thực tập này góp phần hiểu biết về các phương pháp tuyển dụng hiệu quả và vai trò quan trọng nhất của chúng trong việc hình thành lực lượng lao động năng động và phát triển trong lĩnh vực kinh doanh nói chung và ngành hàng không nói riêng.
462	Đại học	An internship report on Developing relations with clients at Viet Mental Power Service Trading Company Limited	Tạ Như Xuân	ThS Vũ Mai Phương	Báo cáo thực tập cung cấp một cái nhìn toàn diện về thế giới năng động của xúc tiến kinh doanh thông qua tiếp thị chiến lược tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Trí Lực Việt. Thông qua phân tích chuyên sâu về chiến lược tiếp thị của công ty, báo cáo khám phá các kỹ thuật và phương pháp tiếp cận phức tạp được sử dụng để củng cố hoạt động kinh doanh và khả năng hiển thị thị trường của công ty. Bằng cách đi sâu vào các lĩnh vực tương tác với khách hàng, chiến dịch quảng cáo đối mới và lập kế hoạch chiến lược, báo cáo này cung cấp những hiểu biết có giá trị về sức mạnh tổng hợp giữa các khuôn khổ chiến lược và việc triển khai chúng trong thế giới thực, từ đó làm sáng tỏ những con đường thúc đẩy sự phát triển và thành công của công ty trong môi trường cạnh tranh cao. bối cảnh kinh doanh.
463	Đại học	An internship report on Business promotion by marketing strategy at Minh Nhat construction technical service company limited	Trần Mai Phương	ThS Vũ Mai Phương	Bài báo cáo viết về chiến lược marketing được thực hiện để biết khả năng của Công ty TNHH Dịch vụ Kỹ thuật Xây dựng Minh Nhật và sau đó để hiểu môi trường xung quanh mà công ty đang hoạt động. Khách hàng của công ty có thể ở những nơi khác nhau về mặt địa lý, do đó tự động tạo ra sự khác biệt trong nhu cầu của khách hàng. Điều này có thể được giải quyết bằng cách nghiên cứu nhu cầu và mong muốn của những khách hàng này ở những nơi khác nhau. Đối lại, việc có một nguồn khách hàng thường xuyên trung thành có thể giúp mở rộng các hoạt động kinh doanh của công ty bằng các hình thức quảng cáo truyền miệng hiệu quả
464	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON OPERATING TOURS TO HISTORICAL SITES AT BASON TOURIST SERVICES COMPANY LIMITED	Trần Văn Liêm	ThS Vũ Mai Phương	Bài báo cáo viết về cách thức vận hành các chuyến du lịch tham quan các địa điểm lịch sử và tìm ra những yếu tố tác động đến sự thành bại của quá trình vận hành hình thức du lịch này tại công ty TNHH Dịch Vụ Du Lịch Bason (viết tắt BaSon), một trong những doanh nghiệp được đánh giá cao ở tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.
465	Đại học	An internship report on improving online customer service at Saigon Newport Corporation	Trần Anh Tuấn	ThS Vũ Mai Phương	Nỗ lực nâng cao dịch vụ khách hàng trực tuyến tại Tổng công ty Tân Cảng Sài Gòn thể hiện cam kết then chốt trong việc đáp ứng nhu cầu ngày càng phát triển của thời đại kỹ thuật số. Báo cáo thực tập tóm tắt các mục tiêu, phương pháp chính và kết quả dự kiến của nỗ lực nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng trực tuyến do Tổng công ty Tân Cảng Sài Gòn, một đơn vị nổi bật trong ngành hàng hải và logistics
466	Đại học	An internship report on PR activities at Anh Tran Industrial Equipment Limited Company	Võ Thanh Tuyền	ThS Vũ Mai Phương	PR là một công cụ giao tiếp rất linh hoạt trong lĩnh vực giao tiếp marketing, bán hàng trực tiếp hoặc qua điện thoại, các hoạt động tài trợ, triển lãm. Vai trò chính của PR là giúp doanh nghiệp truyền tải các thông điệp đến khách hàng và những nhóm công chúng quan trọng của họ. Báo cáo thực tập tổng hợp, phân tích và đánh giá chiến lược PR tại công ty Anh Tran, từ đó phân tích thuận lợi và giới hạn của các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động PR tại công ty này.
467	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PROMOTING BUSINESS ACTIVITIES BY MARKETING STRATEGIES AT VINMAX SERVICE TRADING COMPANY LIMITED	Nguyễn Anh Tuấn	ThS Vũ Mai Phương	Báo cáo phân tích thực tế của các chiến lược tiếp thị, quá trình thực hiện và kết quả của các chiến lược này tại Vinmax Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ, từ đó phân tích và đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược marketing của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Vinmax.
468	Đại học	An internship report on improving customer service at Nhat Nam Corporation	Nguyễn Văn Thái	ThS Vũ Mai Phương	Báo cáo cung cấp thông tin cơ bản về Công ty cổ phần Nhật Nam và Phòng Dịch vụ Khách hàng, trình bày chi tiết các nhiệm vụ tác giả được giao và hoàn thành trong thời gian thực tập, đi sâu vào những phát hiện và kinh nghiệm của tác giả. Từ đó, tác giả đưa ra kết luận và khuyến nghị về việc cung cấp một dịch vụ khách hàng tối ưu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
469	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF CONSULTING AND DRAFTING A PURCHASE AND SALE CONTRACT OF BAO LOI LIMITED COMPANY (August - November 2023)	Nguyễn Thị Vân Anh	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	Customers are an important factor for the survival of a business, it is a measure of brand development. They decide buying behavior, revenue, profit, evaluate the success of the business in the marketplace. When customers decided to cooperate with the company by purchase and sale of goods, sale department will be process of consulting and drafting a purchase and sale contract. Sale department contract information with customers, is interacting and exchanging with customers, communicate and chat to understand customers, and propose of the terms for contract. My three-month internship within Bao Loi Limited Company's Sale Department has granted me insights into the practical workings of department. Under their guidance, I gained valuable exposure to the company's operations, the process of consulting and drafting a purchase and sales contract. This process is indeed very important for a company, it involves several steps that ensure the rights and obligations of both the buyer and seller and helps foster successful business transactions. This experience led me to choose the theme for this report: "An internship report on the process of consulting and drafting a purchase and sale contract of Bao Loi Company Limited." The report delves into a thorough examination the process of consulting and drafting a purchase and sale contract of Bao Loi Company Limited, illuminating key insights and findings in this realm.
470	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON SOLUTIONS TO IMPROVE THE QUALITY OF THE TRAINING FOR MEDICAL STAFF AT CHO RAY HOSPITAL (August - November 2023)	Huỳnh Phạm Nguyệt Châu	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	The medical profession is a special profession. Human resources in the health sector must meet both professional and ethical requirements; Therefore, it is necessary to be recruited, trained, used and given special treatment. Resolution of the 6th plenum of the XII session on strengthening the work of protection, care and improvement of people's health in the new situation defines the general objectives “Improve both physical and mental health, stature, longevity, quality of life of Vietnamese people”. Cho Ray Hospital is a general hospital, special class, directly under the Ministry of Health, is the last technical level in the Southern region, and is one of the largest specialized medical centers in the country. Therefore, training and improving training quality become a particularly important need to build a team of highly qualified, competent and talented medical staff to meet the needs. about disease treatment and health care for the people. The purpose of this report is to learn, evaluate and propose solutions to improve the quality of medical staff training at Cho Ray Hospital to better care for people's health in many forms. service and professionalism in medical examination and treatment. The report uses methods such as descriptive and comparative statistics to analyze and evaluate the quality of human resource training at Cho Ray Hospital, pointing out limitations, shortcomings and causes. From there, the author proposes solutions to improve the quality of medical staff training at Cho Ray Hospital in the future.
471	Đại học	An internship report on the customers relationship development process of Tay Ninh Power Company (August - November 2023)	Phạm Hoàng Chí	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	In business operations, increasing new customers is important, but retaining old customers and converting them into loyal customers is even more important. This opens up opportunities to boost sales and enhance product branding for businesses. In addition, businesses can also do multi-channel business, use agents, etc. to find more customers and expand the business's interaction management needs with the customer base. Customer relationship management plays an increasingly important role in every business. Because effective customer relationship management will directly affect the revenue, profits and business results of the business. Today, many businesses are increasingly expanding in scale and their customer files are growing larger, but customer relationship management is still not focused on, directly affecting revenue, profits and business results. of business. Working as an intern in a company for 12 weeks provides reporters with practical experience, skill development, and networking opportunities. It enhances his writing and reporting abilities, builds a professional network, and bolsters his resume. The reporter also benefits a lot from mentorship, gaining industry knowledge, and become more familiar with workplace etiquette. Additionally, internships can boost confidence, clarify career goals, and contribute to personal growth, making them valuable steppingstones toward a successful journalism career. This thesis focuses on researching issues in the field of customer relationship management at Tay Ninh Power Company.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
472	Đại học	THE INTERNSHIP REPORT ON MANAGING CUSTOMER RELATIONSHIPS AT HAI PHAT LIMITED COMPANY (August - November 2023)	Phạm Minh Đức	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	Amid the wave of global integration, Vietnamese businesses are striving to enhance themselves holistically. Simultaneously, the landscape is witnessing an influx of emerging enterprises, providing customers with a multitude of choices. Central to any business's growth is the cultivation of customer relationships. Successful enterprises prioritize customer care to establish loyalty and amplify their customer base, benefiting both current and future interactions. In this context, Vietnamese businesses are keenly adopting Customer Relationship Management (CRM) tools as an effective means to foster enduring relationships with existing and potential customers. CRM has long been recognized as a potent solution to address these challenges, providing a comprehensive framework for establishing, nurturing, and expanding customer connections. Three-month internship within Hai Phat Limited Company's Customer Relations Department has granted the reporter insights into the practical workings of CRM. Under their guidance, the intern gained valuable exposure to the company's operations, comprehending the significance of effective customer care strategies. This experience led him to choose the theme for this report: "The Internship Report on Managing Customer Relationships at Hai Phat Limited Company." The report delves into a thorough examination of customer relationship management practices within Hai Phat Limited Company, illuminating key insights and findings in this realm.
473	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON FINANCIAL ACTIVITIES OF VUNG TAU TRADING & MARINE SERVICES COMPANY LIMITED (August - October 2023)	Hoàng Ngọc Hà	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	This report presents the results and comments from the internship in the field of financial activities at Vung Tau Maritime Services and Trading Co., Ltd. The main objective of the study is to understand, analyze, and evaluate the financial performance of the company, especially in the context of the volatility of the maritime industry. The report begins with an introduction, in which the author introduces the reason for choosing the topic and the research objectives. Internship in financial activities at Vung Tau Maritime Services and Trading Co., Ltd is a promising journey for her career development. During this time, she had the opportunity to understand and participate in many important aspects of financial operations in the maritime sector. From understanding specific financial operations in the maritime sector to practicing financial skills, this internship has provided her with a broad overview and knowledge of industry finance. The discussion section of the report provides detailed comments on the financial performance of Vung Tau Maritime Services and Trading Co., Ltd. By analyzing financial risks and proposing improvement measures, the author assesses the challenges and opportunities that the company may face in the future. By studying and analyzing financial activities at this company, this report hopes to provide useful information on corporate financial management and contribute to the thriving maritime industry in Vietnam.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
474	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON MARKETING STRATEGIES AT SMC CONSULTING AND TECHNICAL SERVICES LIMITED COMPANY (August – November 2023)	Phạm Văn Hùng	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	Marketing is a process of creating and planning new product development, advertising and promoting the products and spreading the awareness about the product by advertising the product, and then selling the product in the market. The basic concept behind this marketing concept is producing the products by the organization after knowing the needs and demands of the targeted market. This works on customers' values and needs, which helps in making large sales and huge profits. Marketing is based on analyzing, planning, implementing, and controlling the marketing plan. Marketing management is important as it is a process by which a product or service is introduced and advertised or promoted to the customers. Some marketing strategies are important to keep in mind such as analyzing the situation in which the customer needs are not fulfilled and serve as the basis for identifying the unfulfilled demands of the customer. In this report, it is done to know the capabilities of SMC Consulting and Technical Services Limited Company and then to understand the surroundings in which the company has to operate. Consumers can be located at different places geographically, which in turn automatically creates differences in the customers' needs. This can be tackled by studying the needs and wants of the consumers which are located in different places. In turn, a strong customer base can provide more word-of-mouth promotions, which continues to expand the business activities of the company. The research emphasizes how important the Sale Department is in handling consumer enquiries, resolving problems, and gathering insightful feedback. It also goes over the numerous tasks performed during the internship, such as training, answering questions, settling grievances, and gathering feedback. The difficulties faced throughout the internship, such as research, new and effective marketing strategies are described in this report along with the solutions used to improve them. In conclusion, this internship provided invaluable practical experience, fostering the development of communication and problem-solving skills. The report concludes with recommendations for learning new marketing strategies and expressing gratitude to SMC Technical Services and Consulting Company Limited for the opportunity to learn and contribute to the organization.
475	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF STAFF'S PERFORMANCE APPRAISAL AT WARD 6 NURSERY SCHOOL DISTRICT 11 (August –November 2023)	Nguyễn thị Kim Loan	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	The evaluation of personnel competence stands as a crucial and dynamic component within the continuum of endeavors aimed at not only attracting and retaining valuable talent but also fostering the continuous growth and development of human resources within an organization or enterprise. It is a linchpin in the pursuit of organizational excellence, as it directly contributes to the enhancement of individual and collective capabilities that drive success. In the intricate landscape of modern business, possessing an extensive infrastructure and substantial investment capital alone cannot guarantee sustainable, effective, and triumphant development. Without a proficient and adept workforce, even the most impressive resources can falter. Therefore, the assessment of employee competence takes on paramount significance in crafting a competitive edge, fostering innovation, and propelling the organization forward. To execute employee capacity evaluations effectively, a reliance upon a scientific and structured competence assessment model becomes imperative. Such a model ensures that the evaluation process is anchored in a well-founded framework, aligning it with organizational goals and strategies. Among the diverse range of competency assessment models available today, including COID, OECD, ASK, and K.A.S.H, the ASK model has been thoughtfully selected for appraising the capacity of office staff. This choice is informed by several factors, including its user-friendly application, simplified calculation methods, and the widespread familiarity it enjoys among practitioners in the field. In conclusion, the assessment of personnel competence is a pivotal practice that serves as a cornerstone for achieving organizational excellence and growth. By implementing a robust competence assessment model, organizations can ensure that their workforce's potential is harnessed to its fullest, resulting in improved performance, innovation, and a sustainable competitive advantage.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
476	Đại học	An internship report on teaching Computer Science in accordance with the 2018 General Education Program for Elementary Students at Nguyen Minh Khanh Elementary School in Ba Ria City. (August-November 2023)	Nguyễn Thanh Nga	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	This thesis presents the experiences of the reporter regarding the implementation of the 2018 General Education Program in the subject of Computer Science at Nguyen Minh Khanh Elementary School, along with practical applications for teachers in delivering effective, friendly, and scientifically structured lessons for elementary students. Firstly, the Introduction section provides context, reasons, objectives of the internship, and the report's structure. Next, this paper is divided into 5 chapters. Chapter One offers an overview of Nguyen Minh Khanh Elementary School, encompassing two main parts. The first part includes 3 main points: history, development, and the mission of elementary school teachers. Additionally, Chapter Two consists of three parts: definitions, roles, and fundamental information about the 2018 General Education Program in elementary school computer science. Following that, Chapter three, known as Job description which describe tasks that the reporter had to carry out together with her practical experience and viewpoints from week one to ten. Then, in Chapter 4 the reporter provides the Findings and Experiences through the intership in 3 aspects: knowledge, skills, and attitudes. Finally, chapter 5 will be the article's conclusion and offer recommendation to both the reporter and the Foreign language faculty at the University of Finance-Marketing.
477	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE RECRUITMENT PROCESS OF HOORAY LANGUAGE SCHOOL (August – November 2023)	Dương Hồng Sơn	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	The rise of Industry 4.0 has propelled Vietnam into a prominent position within the market, boasting a vibrant and youthful workforce alongside an increasingly refined pool of human resources. This substantial workforce presents the human resources department with the daunting task of strategizing, devising, and implementing training approaches to nurture and elevate existing staff in line with organizational needs. This internship has led the author to extensively explore the recruitment process at Hooray Language School. The primary objective of this report is to provide insight into the rationale behind selecting this topic and to outline the pursued objectives during the course of the internship.
478	Đại học	INTERSHIP REPORT ON RECRUITMENT PROCESS OF CM TRANSPORT & TOURISM SERVICES TRADING COMPANY LIMITED (August - November 2023)	Lê Hữu Tài	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	The report is structured into four distinct chapters, each addressing specific facets of the subject matter. The first chapter delves into the origins and evolution of Hooray House, tracing its historical foundation, developmental trajectory, organizational structure, mission, and vision. Additionally, this chapter furnishes essential information regarding the human resources department. It sheds light on the reporter's assimilation of recruitment-related concepts, factors impacting public employee recruitment, the significance of recruitment, forms of official recruitment, and the general process of public employee recruitment. Detailed insight into the specific recruitment process at Hooray House, along with an account of the reporter's activities during the twelve-week internship, are also encompassed in this chapter.
479	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE SOLUTIONS TO IMPROVING THE STUDENTS' PARENTS CONSULTATION PROCESS OF PHUNG HUNG PRIMARY SCHOOL. (August - November 2023)	Huỳnh Thị Tuyết Vân	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	In the third chapter, the reporter identifies the strengths and weaknesses derived from the internship experience, emphasizing the skills and expertise gained during this period. Lastly, the fourth chapter encapsulates the valuable insights gleaned throughout the internship tenure and provides practical recommendations for both the Hooray Language School and the reporter, drawing on the knowledge and experience gained from the immersion in Hooray Language School's recruitment process.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
480	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCEDURE OF TRANSLATING DOCUMENT AT KIEN MINH INVESTMENT CONSTRUCTION CONSULTANT JOINT STOCK COMPANY (December 2023- March 2024)	Trần Văn Cư	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	This internship report focuses on the document translation procedures observed at Kien Minh Investment Construction Consultant Joint Stock Company. The intern actively engaged in various aspects, including understanding team dynamics, executing translation tasks, and navigating challenges. The report highlights the importance of effective communication, adherence to established procedures, and the development of practical skills in document translation. The intern's positive attitude, problem-solving approach, and willingness to learn contribute to the overall success of the internship. The experience underscores the significance of bridging theoretical knowledge with hands-on application in a professional setting. This report is structured into five cohesive chapters, providing a comprehensive exploration of my internship experience at Kien Minh Investment Construction Consultant Joint Stock Company. The introduction lays the groundwork, introducing the report's purpose and offering a preview of the subsequent chapters. Chapter 1 offers a detailed overview of the host organization, Kien Minh Investment Construction Consultant Joint Stock Company, delving into its mission, vision, and core activities. Chapter 2 explores fundamental concepts relevant to the internship, establishing a theoretical foundation for understanding. In Chapter 3, a thorough examination of the job responsibilities is presented, offering insights into the practical application of skills and knowledge. Chapter 4 involves a reflective self-assessment, highlighting personal growth and experiences gained during the internship. The thesis concludes with Chapter 5, summarizing key findings and presenting recommendations for Kien Minh Investment Construction Consultant Joint Stock Company, suggesting potential areas for further development and improvement in their construction consulting practices.
481	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON DEVELOPING STAFF PERFORMANCE APPRAISAL AT HAI HAI DANG CORPORATION (December 2023 – March 2024)	Huỳnh Trung Kiên	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	This report encapsulates the experiences and learnings garnered during an internship at Hai Hai Dang Corporation. Throughout the internship, the intern delved into various HR procedures and performance assessment methodologies, gaining a deeper understanding of their importance in organizational dynamics. Structured into five chapters, the report begins with an introduction to the corporation's background and the rationale behind the internship. It delves into the basic concepts of employee productivity, the role of performance assessment, and the importance of job performance evaluation. The internship's objectives are outlined, emphasizing the practical application of theoretical knowledge within a professional environment. Chapter three details the job description and the tasks undertaken during the internship, followed by a self-assessment of strengths and weaknesses. The experiences gained, particularly in knowledge, skills, and attitude, are highlighted in chapter four. Finally, chapter five offers recommendations for both the intern and the Faculty of Foreign Languages based on the internship findings. This report contributes to the discourse on enhancing employee performance and underscores the value of practical experiences in professional 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
482	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CUSTOMER CONSULTING SERVICES AT DIEN PHU VIETNAM COMPANY LIMITED. (December 2023- March 2024)	Lâm Thị Ngọc Minh	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	The internship report on Customer Consulting Services at Dien Phu Vietnam Company Limited provides a comprehensive overview of the practical experiences and skills acquired during the internship period. The report delves into various aspects, including the understanding of organizational structures within the department, hands-on participation in advising customers, involvement in training sessions, and contributions to departmental meetings. Throughout the internship, there was a focus on gaining insights into the company's specific products and services. The report highlights active participation in larger projects, such as designing brochures for advertising campaigns and contributing to company events. These experiences not only facilitated the application of theoretical knowledge but also provided valuable exposure to marketing and promotional activities within the customer service domain. In conclusion, the internship report presents a detailed account of the intern's journey, emphasizing practical experiences, skill development, and contributions to the customer consulting services department. The report provides insights into the dynamics of customer interactions, highlighting the importance of effective communication, problem-solving, and their integration into overarching business strategies. This internship report is structured into five comprehensive chapters, each contributing to a holistic understanding of my experience at Dien Phu Vietnam Company Limited. The introduction sets the stage by presenting the report's purpose and providing an overview of the subsequent chapters. Chapter 1 offers a detailed examination of Dien Phu Vietnam Company Limited, shedding light on its mission, vision, and core business activities. In Chapter 2, fundamental concepts relevant to the internship are explored, establishing a theoretical foundation. Chapter 3 outlines the specific job responsibilities encountered during the internship, providing insights into the practical application of skills and knowledge. Chapter 4 delves into a self-assessment of my performance and shares valuable insights gained from the internship experiences. Finally, Chapter 5 draws conclusions based on the findings and presents recommendations for Dien Phu Vietnam Company Limited, offering potential avenues for future development and improvement in the realm of customer consulting services.
483	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON IMPROVING ONLINE CUSTOMER SERVICE AT HUNG PHAT CONSTRUCTION INVESTMENT CONSULTING COMPANY LIMITED (December 2023- March 2024)	Trần Thị Kim Loan	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	This report offers an overview of the internship journey undertaken at Hung Phat Construction Investment Consulting Company Limited with a focus on enhancing online customer service. Structured into five chapters, the report begins with an introduction to contextualize the internship experience. Chapter 1 provides an overview of Hung Phat Construction Investment Consulting Company Limited and its customer services, detailing the organization and its offerings. Chapter 2 explores basic concepts pertinent to online customer service, covering market trends, feedback utilization. Chapter 3 outlines the intern's job descriptions, offering insights into daily activities and necessary skills. Chapter 4 focuses on the intern's self-assessment and experiences, highlighting strengths and areas for development. Finally, Chapter 5 presents conclusions and recommendations, summarizing key findings and proposing suggestions for future professional growth. Over 12 weeks, the intern delved into various facets of online customer service, delving into market trends, the effective utilization of feedback, and the importance of cultural sensitivity in client interactions. Notable strengths observed during the internship included adaptability, problem-solving abilities, and a strong sense of teamwork. However, areas for development such as time management and self-confidence were also identified. Moving forward, recommendations for the intern's professional growth include seeking further training opportunities, staying abreast of industry trends, acquiring additional language skills, and enhancing technical proficiency in online customer service tools. Overall, the internship provided invaluable experiences and insights, contributing to the intern's professional development in the realm of online customer service.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
484	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE SALE PROCESS IN PROAUTO CAR ACCESSORIES LIMITED COMPANY (December 2023- March 2024)	Hồng Huy Vũ	ThS Nguyễn Thị Bội Ngọc	The internship report explores the sales process at ProAuto Car Accessories Limited Company. It delves into critical aspects such as product knowledge, understanding the target market, effective communication skills, and adopting a customer-centric approach. The report emphasizes the importance of adaptability, resilience, and negotiation skills for successful sales endeavors. Additionally, it highlights the significance of time management, technology proficiency, and collaboration with other departments, particularly marketing. The report underscores the establishment of a feedback culture, goal-setting with metrics, and continuous training for ongoing improvement. Overall, the report encapsulates key factors contributing to a well-rounded and effective sales team, essential for the company's success. This thesis is structured into five chapters, each contributing to a comprehensive exploration of my internship at ProAuto Car Accessories Limited Company. The introduction sets the stage by elucidating the purpose of the report and providing a brief preview of the ensuing chapters. Chapter 1 offers an in-depth overview of ProAuto, providing insights into the company's mission, vision, and core operations. In Chapter 2, fundamental concepts relevant to the internship are explored, establishing a theoretical framework for understanding. Chapter 3 delves into a detailed job description, offering a comprehensive understanding of the practical applications of acquired skills. Chapter 4 involves a reflective self-assessment, sharing personal experiences and growth observed during the internship. The thesis concludes with Chapter 5, summarizing key findings and presenting strategic recommendations for ProAuto, suggesting potential pathways for continuous improvement and success in the car accessories industry.
485	Đại học	An internship report on personnel training process at Language Education Development Company Limited (December 2023 - March 2024)	Lê Thị Thanh Dung	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Báo cáo bắt đầu bằng phần giới thiệu về tầm quan trọng của đào tạo nhân sự, nêu bật tác động của nó đối với hiệu suất của nhân viên và sự thành công của tổ chức. Sau đó, nó phân thảo các mục tiêu của báo cáo, bao gồm đánh giá các phương pháp đào tạo được công ty sử dụng, xác định điểm mạnh và điểm yếu trong quá trình đào tạo và đề xuất các khuyến nghị để nâng cao. Cấu trúc của báo cáo bao gồm sáu chương, mỗi chương tập trung vào các khía cạnh riêng biệt của quá trình đào tạo nhân sự. Chương 1 cung cấp cái nhìn tổng quan về mục tiêu và phương pháp đào tạo của công ty. Chương 2 tìm hiểu các chức năng của Phòng Nhân sự trong tổ chức. Chương 3 đi sâu vào các khái niệm cơ bản liên quan đến đào tạo nhân sự, bao gồm định nghĩa và các loại chương trình đào tạo. Chương 4 nêu mô tả công việc trong thời gian thực tập. Chương 5 trình bày những phát hiện và kinh nghiệm thu thập được trong quá trình thực tập, bao gồm điểm mạnh, điểm yếu, kỹ năng, kiến thức và thái độ được quan sát. Cuối cùng, Chương 6 đưa ra các kết luận rút ra từ quá trình phân tích và đưa ra các khuyến nghị để cải tiến các chương trình và phương pháp đào tạo nhằm nâng cao quá trình đào tạo nhân sự của tổ chức.
486	Đại học	An internship report on marketing mix at Hai Hai Dang Joint Stock Company (December 2023-March2024)	Nguyễn Thị Vinh Linh	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Cơ hội thực tập tại Công ty Cổ phần Hải Hải Đăng đã giúp người viết báo cáo tìm hiểu kỹ cách vận dụng các yếu tố cơ bản của hỗn hợp tiếp thị vào hoạt động kinh doanh. Ngoài ra, đây cũng là điều vô cùng cần thiết và hữu ích để người viết báo cáo mở rộng kinh nghiệm thực tế và phát triển các kỹ năng cá nhân. Trong báo cáo thực tập, người viết báo cáo đã mô tả chi tiết về quá trình thực tập kéo dài 12 tuần. Báo cáo thực tập gồm 6 chương, mở đầu bằng phần giới thiệu về lịch sử, sự phát triển, cơ cấu tổ chức, sứ mệnh và tầm nhìn của công ty ở chương 1. Ở chương 2, người viết báo cáo trình bày thông tin về chức năng của Bộ phận tiếp thị, nơi người viết báo cáo trực tiếp thực tập. Ở chương 3, người viết báo cáo đã trình bày các khái niệm liên quan đến hỗn hợp tiếp thị và hoạt động tiếp thị cụ thể của Công ty Hải Hải Đăng. Chương 4 mô tả công việc trong thời gian thực tập 10 tuần tại công ty. Ở chương 5, người viết báo cáo đã nêu những điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kiến thức, kỹ năng, thái độ được học và rèn luyện trong quá trình thực tập. Ở chương 6, người viết đưa ra kết luận và một số lời khuyên nhằm trau dồi thêm kiến thức, rèn luyện phong cách làm việc chủ động cũng như đưa ra một số đề xuất cho công ty và sinh viên để cải thiện hiệu quả các hoạt động tiếp thị

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
487	Đại học	An internship report on business activities at Golden Bee Construction Architecture Company (December 2023 – March 2024)	Phạm Thị Tuyết Mai	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Gần 3 tháng thực tập tại Công ty Kiến trúc Xây dựng Ong Vàng đã giúp tác giả tiếp cận thực tế, hiểu rõ hơn về hoạt động kinh doanh của một công ty, đặc biệt là hoạt động kinh doanh lĩnh vực gạch ốp lát ngói màu đất nung. Tác giả rút ra cho bản thân những kinh nghiệm, kiến thức và thái độ trong kinh doanh. Qua đó, tác giả có một vài đề xuất cho công ty nhằm phát triển hơn hoạt động kinh doanh của công ty. Mở đầu bài báo cáo là phần giới thiệu, nêu lý do chọn đề tài cũng như mục đích của thực tập. Tiếp theo là 6 chương của báo cáo: Chương 1 nói về lịch sử, quá trình phát triển tại công ty, sứ mệnh, tầm nhìn và cơ cấu tổ chức của công ty. Chương 2 trình bày về thông tin, chức năng của Phòng Kinh doanh, nơi mà tác giả được công ty phân công trực tiếp thực tập. Để hiểu rõ hơn về các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh, tác giả tìm hiểu về các khái niệm có liên quan đến kinh doanh, các hoạt động trong kinh doanh, các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và hoạt động kinh doanh của công ty Kiến trúc Xây dựng Ong Vàng được trình bày tại Chương 3. Ở Chương 4, tác giả mô tả cụ thể công việc làm trong 10 tuần thực tập tại công ty. Những đánh giá về điểm mạnh, điểm yếu của tác giả cũng như những kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm tích lũy được trong quá trình thực tập được trình bày trong Chương 5. Chương 6 cũng là chương cuối của bài báo cáo, tác giả nêu kết luận và đề xuất những giải pháp để hoàn thiện bản thân và một số khuyến nghị cho công ty để công ty ngày càng được phát triển trong hoạt động kinh doanh, mở rộng quy mô, thịnh vượng hơn nữa
488	Đại học	An internship report on process of reviewing and signing contracts at Sand Artsy Company (December 2023 - March 2024)	Nguyễn Trường Sơn	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Xem xét hợp đồng là một bước quan trọng trong bất kỳ hoạt động kinh doanh hoặc giao dịch pháp lý nào. Nó giúp chúng ta tránh những hiểu lầm, xác định các điều khoản bất lợi, đảm bảo phù hợp pháp luật, giảm thiểu rủi ro và đàm phán để đạt được kết quả tốt hơn. Bỏ qua việc xem xét hợp đồng có thể dẫn đến tranh chấp tốn kém, tổn thất tài chính và các tổn hại mối quan hệ kinh doanh. Bằng cách đầu tư thời gian và công sức để xem xét kỹ lưỡng các hợp đồng, các công ty sẽ bảo vệ lợi ích của mình và đặt nền tảng cho một thỏa thuận thành công và cùng có lợi. Một hợp đồng được xem xét kỹ lưỡng là khuôn khổ vững chắc cho mối quan hệ kinh doanh an toàn và hiệu quả. Kỳ thực tập tại SAND Artsy đã mang đến cho người báo cáo những trải nghiệm vô cùng bổ ích, giúp người báo cáo hiểu rõ hơn về hoạt động kinh doanh của một công ty Thiết kế Nội thất, trong đó chú trọng đến quá trình xem xét và ký kết hợp đồng. Nhờ thực tập, người báo cáo đã tìm ra được điểm mạnh, điểm yếu của mình trong công việc thực tế. Từ những phát hiện này, người báo cáo đã đúc kết được nhiều kinh nghiệm về kỹ năng, kiến thức, thái độ nghề nghiệp. Người báo cáo bắt đầu báo cáo bằng việc nêu lý do chọn đề tài và mục đích của luận văn. Sau đó, sẽ cung cấp các thông tin và chi tiết cần thiết về công ty cũng như chức năng của Phòng Hành chính trong Chương 1 và Chương 2. Chương 3 đề cập đến những cơ sở lý luận về định nghĩa hợp đồng, Tầm quan trọng của người có văn pháp luật, quy trình xem xét và ký kết hợp đồng. Đặc biệt, người báo cáo còn trình bày quá trình xem xét và ký kết hợp đồng của SAND Artsy. Trong Chương 4, người báo cáo sẽ mô tả công việc hàng tuần của mình trong thời gian thực tập. Tiếp theo, một số phát hiện và kinh nghiệm mà người viết thu được sẽ được trình bày chi tiết ở Chương 5. Chương cuối cùng của báo cáo là kết luận và đề xuất phù hợp dựa trên những cơ sở lý luận trong phần kết luận của chương trước

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
489	Đại học	An internship report on sales process of Nhat Nguyet Sunlife Company (December 2023 – March 2024)	Nguyễn Thảo Tường Vy	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Báo cáo này nhằm mục đích cung cấp cái nhìn sâu sắc về quy trình bán hàng thông qua trải nghiệm thực tập tại Công Ty TNHH Nhật Nguyệt Sunlife. Mục tiêu chính là khám phá các khía cạnh khác nhau của hành trình bán hàng, từ sự tương tác ban đầu với khách hàng đến theo dõi sau khi bán hàng và phân tích tác động của chúng đối với kết quả kinh doanh. Bằng cách chìm đắm vào những trải nghiệm thực tế trong Phòng Kinh doanh và Tiếp thị, người viết báo cáo có thể rút ra những bài học quý giá về nghiên cứu thị trường, quản lý mối quan hệ khách hàng và các chiến lược bán hàng. Bài báo cáo gồm có 6 chương, bài báo cáo mang lại cái nhìn tổng quan về trải nghiệm thực tập và những tác động của nó. Chương 1 giới thiệu cơ sở lý do chọn đề tài và đặt ra mục tiêu của việc tìm hiểu về quy trình bán hàng tại công ty. Chương 2 đi sâu vào cấu trúc tổ chức và chức năng của Phòng Kinh doanh và Tiếp thị, cung cấp bối cảnh cho kỳ thực tập. Chương 3 làm rõ các khái niệm cơ bản liên quan đến quy trình bán hàng, bao gồm tìm kiếm khách hàng tiềm năng, nghiên cứu thị trường và các kỹ thuật dứt điểm bán hàng. Chương 4, bài báo cáo mô tả các nhiệm vụ cụ thể và hoạt động mà người viết báo cáo đã thực hiện trong suốt thời gian thực tập. Trong Chương 5, người viết báo cáo đã đưa ra điểm mạnh, điểm yếu của bản thân, trải nghiệm và kỹ năng tích lũy trong suốt quá trình thực tập, làm sáng tỏ sự phát triển và tiến bộ cá nhân. Cuối cùng, Chương 6 tóm tắt các kết quả quan trọng và đưa ra các đề xuất cho bản thân, công ty và nhà trường. Kết luận, báo cáo này nhấn mạnh tầm quan trọng của trải nghiệm thực tế trong việc nâng cao hiểu biết và thành thạo về quy trình bán hàng. Bằng cách kết nối lý thuyết với kinh nghiệm thực tế, cá nhân có thể rèn luyện kỹ năng, vượt qua thách thức và cuối cùng góp phần vào sự thành công của tổ chức trong cảnh cạnh tranh kinh doanh gay gắt
490	Đại học	Internship report on methods of teaching English speaking to preschool children at Long Phuoc Kindergarten (December 2023 - March 2024)	Đỗ Thị Dung	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Tiếng Anh đã trở nên ngày càng quan trọng trong thời đại hiện nay. Do đó, việc dạy nói tiếng Anh cho trẻ mầm non là rất quan trọng để đặt nền tảng vững chắc trong việc tiếp thu ngôn ngữ và thúc đẩy sự phát triển toàn diện. Ở giai đoạn hình thành này, trẻ em rất dễ tiếp thu việc học ngôn ngữ, tạo điều kiện thuận lợi để giới thiệu tiếng Anh cùng với ngôn ngữ bản địa của họ. Sự thành thạo tiếng Anh giúp trẻ mầm non có được kỹ năng giao tiếp cần thiết vượt qua biên giới và văn hóa, chuẩn bị cho họ một xã hội toàn cầu hóa nơi tiếng Anh là ngôn ngữ thông dụng. Hơn nữa, việc tiếp xúc sớm với tiếng Anh tăng cường khả năng nhận thức, thúc đẩy nhận thức văn hóa và truyền dạy sự tự tin cho các em nhỏ. Bằng cách cung cấp một khung hỗ trợ cho thành công học tập trong tương lai và thúc đẩy giao tiếp giữa các nền văn hóa, việc dạy tiếng Anh cho trẻ mầm non mở ra cánh cửa cho một thế giới của cơ hội và tạo điều kiện cho trẻ em trở thành công dân toàn cầu tự tin, có năng lực. Qua thực tập này, tác giả đã tìm hiểu về các phương pháp dạy nói tiếng Anh cho trẻ mầm non. Tác giả đã thu được kinh nghiệm và kiến thức quý báu, làm sâu sắc sự hiểu biết của mình về cách dạy nói tiếng Anh cho trẻ em. Trong báo cáo này, tác giả đã rõ ràng nêu lý do chọn đề tài cũng như mục tiêu để tìm hiểu về cách dạy nói tiếng Anh tại trường mầm non. Báo cáo bao gồm sáu chương. Để thực hiện thực tập tốt, phóng viên đã nghiên cứu lịch sử, quy trình phát triển, cấu trúc tổ chức, nhiệm vụ và tầm nhìn của trường mầm non, được trình bày trong Chương 1. Chương 2 là về thông tin và chức năng của Bộ Giáo dục vì đây là nơi tác giả thực tập. Để thực hiện việc giảng dạy nói tiếng Anh tốt, tác giả đã giới thiệu định nghĩa liên quan đến từ vựng, giảng dạy và học từ vựng, được trình bày trong Chương 3. Chương 4 mô tả những gì tác giả đã làm trong 12 tuần thực tập tại trường mầm non. Trong Chương 5, tác giả chỉ ra những điểm mạnh và yếu của mình, cũng như các kinh nghiệm và kỹ năng mà tác giả đã tích lũy từ thực tập. Ngoài phần kết luận, ở Chương 6, tác giả đã nhấn mạnh một số bài học cho bản thân, bao gồm việc nâng cao kiến thức, tìm hiểu thêm về quá trình giảng dạy kỹ năng nói tiếng Anh và học tiếng Anh, cũng như đưa ra một số đề xuất cho trường mầm non.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
491	Đại học	An Internship report on the recruitment process at Tri Nhan Tam Investment and Development Joint Stock Company (December 2023 - March 2024)	Trần Minh Hải	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Trong tình hình thế giới như hiện nay, sức ép cạnh tranh luôn thúc đẩy các tổ chức phải phát triển nguồn nhân lực theo hướng chất lượng và hiệu quả. Tuyển dụng hiệu quả giúp tổ chức phát triển đội ngũ nhân lực, thực hiện tốt các mục tiêu sản xuất kinh doanh, với những nhân lực có năng lực, phẩm chất để hoàn thành công việc được giao, tiết kiệm thời gian, chi phí tuyển lại và đào tạo bổ sung Báo cáo thực tập này tác giả đi sâu tìm hiểu về quy trình tuyển dụng nhân sự tại Công ty Trí Nhân Tâm, từ đó có những đề xuất cho công ty xây dựng được một quy trình tuyển dụng nhân sự hoàn hảo mà dựa vào đó họ có thể tùy vào kế hoạch kinh doanh, nhân sự, ... để tuyển được đúng người, bố trí đúng việc nhằm hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhân sự của công ty. Báo cáo gồm 6 chương: Chương 1 tìm hiểu về cơ cấu tổ chức, chương 2 về chức năng phòng hành chính nhân sự, chương 3 về quy trình tuyển dụng dân sự, chương 4 mô tả 12 tuần thực tập tại công ty, chương 5 chỉ ra những điểm mạnh điểm, điểm yếu cũng như kinh nghiệm, kỹ năng được đúc kết trong thời gian thực tập. Trong chương 6, ngoài phần kết luận, tác giả đã đưa ra một số lời khuyên cho cho bản thân, cần trau dồi thêm kiến thức, tìm hiểu kỹ hơn về công tác tuyển dụng nhân sự và kỹ năng giao tiếp tiếng Anh cũng như đề xuất một số kiến nghị cho Công ty. Từ đó Công ty sẽ ngày một phát triển lớn mạnh hơn, góp phần cho sự phát triển kinh tế của đất nước.
492	Đại học	An internship report on the process of reviewing and signing contracts at Ci-Tech Technology Company Limited (August-November 2023)	Đặng Thị Cẩm Anh	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Qua đợt thực tập này, người báo cáo đã học được nhiều điều về quá trình xem xét và ký kết hợp đồng của Công ty Công nghệ Kỹ thuật Ci-Tech, từ đó tích lũy được kinh nghiệm, kiến thức trong môi trường làm việc thực tế. Trong báo cáo này, người báo cáo đã nêu lý do lựa chọn đề tài này cũng như mục đích tìm hiểu về quá trình xem xét và ký kết hợp đồng tại Công ty Công nghệ Kỹ thuật Ci-Tech. Báo cáo bao gồm sáu chương: Tại chương đầu tiên, người báo cáo đã tìm hiểu những thông tin về công ty như lịch sử hình thành và phát triển, lĩnh vực hoạt động, sứ mệnh và tầm nhìn, cơ cấu tổ chức. Tại Chương 2, người báo cáo đã tìm hiểu và nghiên cứu về nhiệm vụ của phòng Hành chính nơi người báo cáo thực tập trong 12 tuần. Tại Chương 3, người báo cáo đã tìm hiểu định nghĩa về hợp đồng và quy trình xem xét và ký kết hợp đồng của Công ty Công nghệ Kỹ thuật Ci-Tech. Ở chương tiếp theo, người báo cáo mô tả chi tiết những công việc cụ thể mà người báo cáo đã thực hiện trong thời gian thực tập và những mục tiêu đạt được ở Chương 4. Sau đó, người báo cáo nêu bật những điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kỹ năng, kiến thức và kinh nghiệm thực tế mà người báo cáo đã tích lũy được trong thời gian thực tập trong Chương 5. Tại chương cuối, người báo cáo nêu một số bài học mà cô đã rút ra được trong quá trình thực tập, đặc biệt là những kiến thức liên quan đến việc xem xét và ký kết hợp đồng. Ngoài ra, người báo cáo đã đề xuất để Công ty Công nghệ Kỹ thuật Ci-Tech hoàn thiện quy trình xem xét và ký kết hợp đồng cũng như đề xuất để Trường Đại học Tài chính - Marketing nâng cao chất lượng giảng dạy của 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
493	Đại học	An Internship Report on the Process of Reviewing Benefits and Challenges in Implementing National-Level Gifted Student Training at Le Quy Don High School for the Gifted. (August-November 2023)	Lữ Thị Trà Giang	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Trong việc giảng dạy và phát triển học sinh giỏi, đặc biệt là khi Bộ Giáo dục và Đào tạo áp dụng các quy định nghiêm ngặt và đề thi ngày càng khó, giáo viên đang đối mặt với nhiều khó khăn rõ rệt. Kết quả của việc đào tạo học sinh giỏi không chỉ thể hiện ngay sau kỳ thi, mà còn phản ánh qua một quá trình dài hơi. Ở tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu, học sinh từng được tham gia chương trình bồi dưỡng để tham gia kỳ thi Học sinh Giỏi Quốc gia đã đạt được thành công trong sự nghiệp của họ. Khả năng xuất sắc các môn học khác nhau đã giúp họ trong công việc hiện tại. Nhiều học sinh đã nhận được học bổng và học tập ở nước ngoài, và một số đã trở thành giảng viên trong các khoa tại các trường đại học. Vì vậy, việc đánh giá ưu điểm và thách thức trong việc đào tạo học sinh giỏi cấp quốc gia tại Trường Trung học Phổ thông Chuyên Lê Quý Đôn có ý nghĩa quan trọng cả về mặt khoa học và thực tiễn. Thông qua quá trình thực tập, thực tập sinh đã tiến hành tìm hiểu sâu sắc về quá trình rà soát thuận và khó khăn trong việc thực hiện đào tạo học sinh giỏi cấp quốc gia tại Trường Trung học phổ thông chuyên Lê Quý Đôn. Báo cáo thực tập được chia thành 6 chương, mỗi chương tập trung vào một khía cạnh cụ thể. Chương 1 trình bày về lịch sử, quá trình phát triển, môi trường làm việc, cơ cấu tổ chức, nhiệm vụ và tầm nhìn của trường. Chương 2 tập trung vào đội bồi dưỡng học sinh giỏi và nhiệm vụ của các đội này trong suốt thời gian thực tập. Chương 3 đề cập đến các khái niệm cơ bản liên quan đến trường chuyên, học sinh giỏi và học sinh giỏi cấp quốc gia cũng như mô tả quá trình rà soát thuận lợi và khó khăn trong việc triển khai bồi dưỡng học sinh giỏi cấp quốc gia ở trường THPT Lê Quý Đôn và tầm quan trọng của việc thực hiện quy trình này. Chương 4 cung cấp thông tin chi tiết về nội dung và hoạt động trong suốt thời gian thực tập, bao gồm các mục tiêu từng tuần và nhiệm vụ cụ thể đã thực hiện. Chương 5 mô tả và phân tích các trải nghiệm, kỹ năng, điểm mạnh và điểm yếu thu thập được trong suốt 12 tuần thực tập. Chương 6 kết luận báo cáo, đề xuất các khuyến nghị cho sự phát triển cá nhân của tác giả, bao gồm đề xuất đề tăng cường kiến thức ngữ pháp và cải thiện kỹ năng giao tiếp tiếng Anh, cũng như đề xuất các khuyến nghị cho trường học.
494	Đại học	An Internship report on the recruitment process at Vien Dong Travel Service Company (August - October 2023)	Đặng Thị Hồng Vân	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Báo cáo cung cấp cái nhìn sâu sắc toàn diện về công ty, Công ty Dịch vụ Du lịch Viễn Đông và hoạt động nội bộ của bộ phận tuyển dụng. Nó đi sâu vào nhiều khía cạnh khác nhau, chẳng hạn như mô tả công việc và trách nhiệm trong công ty, đặc biệt tập trung vào kinh nghiệm và phát hiện của phỏng vấn sau khi hoàn thành khóa thực tập 12 tuần. Báo cáo được cấu trúc thành sáu chương để đảm bảo tính rõ ràng và mạch lạc. Chương 1 cung cấp cho người đọc cái nhìn tổng quan về Công ty Dịch vụ Du lịch Viễn Đông, bao gồm lịch sử hình thành, sự phát triển, tầm nhìn và sứ mệnh, tạo tiền đề cho việc tìm hiểu chi tiết hơn về hoạt động của Công ty. Trong Chương 2, báo cáo viết về bộ phận Nhân sự và tuyển dụng của công ty, làm rõ vai trò và tầm quan trọng của họ trong tổ chức. Chương 3 sẽ tìm hiểu về các khái niệm cơ bản, cung cấp nền tảng vững chắc để hiểu các chương tiếp theo. Chương 4 tập trung đưa ra chi tiết cụ thể của bản mô tả công việc trong công ty, cung cấp những hiểu biết sâu sắc có giá trị về vai trò và trách nhiệm của nhân viên. Chương 5 được dành để trình bày những phát hiện và kinh nghiệm của báo cáo viên trong thời gian thực tập 12 tuần. Cuối cùng, Chương 6 kết thúc báo cáo bằng phần kết luận tổng hợp những nội dung chính và đưa ra khuyến nghị cho người báo cáo, Công ty Dịch vụ Du lịch Viễn Đông và 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
495	Đại học	An internship report on customs supervision procedure for imported goods at Phu My Customs Border Checkpoint.(August-November 2023)	Trần Văn Sơn	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Thông qua khóa thực tập này, tác giả đi sâu vào tìm hiểu về quy trình giám sát hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng Phú Mỹ, từ đó có những đề xuất cho đơn vị hoàn thiện hơn về quy trình giám sát hải quan. Trong báo cáo thực tập này, tác giả đã nêu rõ lý do chọn đề tài cũng như mục tiêu hướng đến là tìm hiểu về quy trình giám sát hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu tại đơn vị thực tập. Báo cáo gồm có 6 chương, để thực hiện tốt khóa thực tập, tác giả đã tiến hành tìm hiểu về lịch sử hình thành, quá trình phát triển, môi trường làm việc tại đơn vị, về cơ cấu tổ chức, sứ mệnh, tầm nhìn, những nội dung này được tác giả trình bày trong chương 1. Chương 2 trình bày những thông tin và chức năng của Đội hải quan SP-PSA, bởi vì đây là nơi mà tác giả trực tiếp thực tập. Để làm tốt công tác giám sát hải quan, tác giả đã tìm hiểu về các khái niệm có liên quan đến giám sát hải quan, các yếu tố ảnh hưởng đến giám sát hải quan, quy trình giám sát hải quan chung và quy trình giám sát hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu tại Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng Phú Mỹ, đây là những nội dung được trình bày trong chương 3. Chương 4 mô tả công việc trong 10 tuần thực tập tại đơn vị. Chương 5, người báo cáo đã chỉ ra được điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng được đúc kết trong đợt thực tập. Trong chương 6, ngoài phần kết luận, tác giả đã đưa ra một số lời khuyên cho cho bản thân, cần trau dồi thêm kiến thức, tìm hiểu kỹ hơn về công tác giám sát hải quan và kỹ năng giao tiếp tiếng anh cũng như đề xuất một số kiến nghị cho đơn vị. Điều này giúp cho đơn vị hoàn thiện hơn trong việc giám sát hải quan hàng hóa nhập khẩu, đảm bảo công tác kiểm tra, giám sát hải quan trên địa bàn hoạt động của đơn vị quản lý. Từ đó, phát huy được khả năng kiểm tra, giám sát vừa thuận lợi cho doanh nghiệp thông quan hàng hóa vừa chống được buôn lậu và gian lận thương mại.
496	Đại học	An internship report on the process of land expropriation, compensation, eviction of the Rocket Unit Area at Thang Nhat ward, Vung Tau city” (August-November 2023)	Hồ Sỹ Phương	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Trong suốt thời gian thực tập này, tác giả đã tiến hành khám phá sâu rộng về quá trình thu hồi đất đai, bồi thường và di dời khu vực Trung Đoàn Tên Lửa tại Trung Tâm Phát Triển Quỹ Đất ở thành phố Vũng Tàu. Báo cáo này trình bày lý do lựa chọn chủ đề này và mục tiêu hiểu rõ quá trình này. Báo cáo gồm sáu chương. Để thực hiện thực tập một cách thành công, tác giả đã nghiên cứu lịch sử của trung tâm, quá trình phát triển, môi trường làm việc, cơ cấu tổ chức, sứ mệnh và tầm nhìn, và trình bày thông tin này trong Chương 1. Chương 2 mô tả thông tin và chức năng của Bộ phận Vận hành, nơi tác giả thực tập trực tiếp. Để hiểu rõ về các khái niệm về thu hồi đất đai, bồi thường và quy trình di dời, Chương 3 xem xét nhiều khái niệm liên quan. Chương 4 mô tả các nhiệm vụ thực hiện trong suốt mười hai tuần thực tập tại trung tâm. Trong Chương 5, tác giả đề cập đến điểm mạnh, điểm yếu, và những kinh nghiệm và kỹ năng học được trong quá trình thực tập. Trong Chương 6, ngoài kết luận, tác giả đưa ra một số lời khuyên cho bản thân, nhấn mạnh việc cần tiếp tục tích lũy kiến thức và hiểu sâu hơn về công việc phát triển đất đai và kỹ năng giao tiếp bằng tiếng Anh. Ngoài ra, tác giả cung cấp các đề xuất để giúp trung tâm cải thiện quy trình thu hồi đất đai, bồi thường và tái định cư của họ, đảm bảo hoạt động của tổ chức diễn ra một cách trôi chảy và hiệu quả. Điều này, lẽ ra, góp phần vào sự phát triển liên tục của trung tâm và củng cố phát triển kinh tế của quốc gia
497	Đại học	An internship report on marketing activities at Hai Duong Petroleum and Marine Corporation (August 2023 - November 2023)	Lương Trường Phúc	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Được cấu trúc thành năm chương, báo cáo này nhằm mục đích cung cấp sự hiểu biết toàn diện về hoạt động tiếp thị của HADUCO và đề xuất các cải tiến. Chương 1 giới thiệu về HADUCO, bao gồm lịch sử, phát triển, sứ mệnh, giá trị, cơ cấu tổ chức và tầm quan trọng của Phòng Kinh doanh-Tiếp thị. Chương 2 tìm hiểu về Phòng Tiếp thị của HADUCO, bao gồm các chức năng của Phòng, Chiến lược Tiếp thị, Khuyến mãi và Tiếp thị Kỹ thuật số trong khuôn khổ công ty. Chương 3 đưa ra các khái niệm tiếp thị cơ bản, xác định các hoạt động tiếp thị và nhấn mạnh tầm quan trọng của nghiên cứu thị trường, thu hút khách hàng và ảnh hưởng của chúng đối với lĩnh vực dầu khí. Chương 4 cung cấp các mô tả công việc chi tiết và trách nhiệm trong Phòng Tiếp thị-Bán hàng, làm rõ các vai trò thiết yếu liên quan đến các hoạt động tiếp thị. Chương 5 chia sẻ những hiểu biết sâu sắc từ trải nghiệm thực tập của báo cáo viên tại HADUCO, nêu bật những khía cạnh thực tế khi làm việc trong tổ chức và những kiến thức thu được. Cuối cùng, Chương 6 tóm lược các điểm quan trọng của bài báo cáo và đưa ra một số đề xuất cho tổ chức và bản thân.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
498	Đại học	An internship report on personnel training process at Southern Maritime Safety Corporation. (August-November 2023)	Lê Trọng Nam	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Báo cáo thực tập này cung cấp cái nhìn tổng quan toàn diện về quá trình đào tạo nhân sự tại Tổng Công ty Bảo đảm An toàn Hàng hải Miền Nam. Báo cáo đi sâu vào các phương pháp đào tạo, thiết kế chương trình giảng dạy và chiến lược thực hiện của công ty. Nó phân tích tính hiệu quả của các chương trình đào tạo trong việc nâng cao kỹ năng, kiến thức và hiệu suất tổng thể của nhân viên. Ngoài ra, báo cáo còn thảo luận về vai trò của công nghệ và đổi mới trong quá trình đào tạo, nhấn mạnh việc tích hợp các công cụ hiện đại để tối ưu hóa kết quả học tập. Việc đánh giá bao gồm các cơ chế phản hồi, đánh giá hiệu suất và các sáng kiến cải tiến liên tục trong khuôn khổ đào tạo. Những phát hiện được trình bày trong báo cáo này cung cấp những hiểu biết sâu sắc có giá trị về phương pháp đào tạo nhân sự của Tổng công ty An toàn Hàng hải Miền Nam, làm sáng tỏ các phương pháp hay nhất và các lĩnh vực cần nâng cao tiềm năng trong lĩnh vực đào tạo an toàn hàng hải. Bài báo cáo này có 6 chương, trong đó Chương 1 giới thiệu về lịch sử, quá trình phát triển, tầm nhìn, sứ mệnh và cơ cấu tổ chức của Tổng công ty Bảo đảm an toàn hàng hải miền Nam Việt Nam. Chương 2 trình bày những thông tin chung và chức năng của Phòng Kế hoạch - Kinh tế. Chương 3 giới thiệu các khái niệm cơ bản liên quan đến đào tạo và quy trình đào tạo nhân sự. Chương 4 mô tả công việc của phòng viên trong thời gian thực tập. Chương 5 ghi lại những kinh nghiệm, bài học, kỹ năng đã học được cũng như những điểm yếu trong quá trình thực tập. Ở chương 6, bên cạnh phần kết luận, dưới góc nhìn của tác giả, người báo cáo đưa ra lời khuyên cho bản thân và đề xuất một số kiến nghị đối với Tổng công ty. Điều này giúp Tổng công ty cải tiến quy trình đào tạo nhân sự tại chỗ, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động của Tổng công ty. Để đạt được mục tiêu trên, trường đại học cần phải là cầu nối giữa sinh viên và doanh nghiệp trong việc đào tạo nhân lực có trình độ và kiến thức chuyên môn cao.
499	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PROCEDURES FOR INSPECTION AND CUSTOMS VALUATION IN CAI MEP PORT OF BA RIA-VUNG TAU CUSTOMS DEPARTMENT. (August-November 2023)	Ngô Thị Thanh Uyên	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Qua đợt thực tập này, tác giả đã tìm hiểu sâu hơn về thủ tục kiểm tra, xác định trị giá hải quan tại cảng Cái Mép, từ đó đưa ra những đề xuất, kiến nghị để đơn vị hoàn thiện trong công tác kiểm tra, xác định trị giá hải quan. Trong báo cáo này, tác giả đã nêu rõ lý do chọn đề tài cũng như mục tiêu tìm hiểu thủ tục kiểm tra, xác định trị giá hải quan tại Chi Cục. Báo cáo bao gồm 6 chương. Để thực hiện tốt đợt thực tập này, tác giả đã tiến hành nghiên cứu lịch sử hình thành và phát triển cũng như tầm nhìn, sứ mệnh của Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng Cái Mép được trình bày ở chương 1. Ở chương 2, tác giả giới thiệu thông tin, chức năng, nhiệm vụ của Đội Thủ tục xuất nhập khẩu đây là nơi tác giả đang thực tập. Để hiểu rõ về thủ tục kiểm tra, trị giá hải quan, tác giả đã tìm hiểu các định nghĩa liên quan đến trị giá hải quan, kiểm tra hải quan và các yếu tố ảnh hưởng đến kiểm tra, trị giá hải quan như đã giới thiệu ở chương 3. Ở chương 4, tác giả đã mô tả cụ thể công việc mà mình đã thực hiện trong 10 tuần qua tại Đội Thủ tục Xuất Nhập Khẩu. Ở Chương 5, tác giả đã chỉ ra những điểm mạnh và điểm yếu cũng như những kinh nghiệm và kỹ năng mà cô tích lũy được trong thời gian thực tập. Ngoài ra, kết luận được trình bày ở Chương 6, trong đó tác giả đã đưa ra một vài lời khuyên cho bản thân như nâng cao kiến thức về trị giá hải quan, tìm hiểu thêm về chính sách thủ tục hải quan, cách tra cứu thông tin trên các website bằng tiếng Anh, kỹ năng giao tiếp, đặc biệt là giao tiếp với doanh nghiệp nước ngoài bằng tiếng Anh. Thêm vào đó, tác giả cũng đề xuất một vài kiến nghị với ngành Hải quan và nhà trường. Những kiến nghị này có thể giúp Chi cục hoàn thiện trong công tác kiểm tra, xác định trị giá hải quan. Nhờ đó, công chức hải quan tiết kiệm thời gian trong quá trình phân tích dữ liệu, tra cứu, cập nhật thông tin một cách chính xác. Từ đó hạn chế rủi ro gian lận về giá, tạo sự cạnh tranh lành mạnh cho doanh nghiệp, tăng thu ngân sách cho Ngành, góp phần thúc đẩy sự phát triển của đất nước. Để đạt được điều này, nhà trường đóng vai trò quan trọng trong việc đào tạo sinh viên có đủ kiến thức, kỹ năng nhạy bén, giúp các em tự tin hơn với tầm bằng đại học và kinh nghiệm làm việc trong một môi trường hoàn toàn mới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
500	Đại học	An internship report on management activities of customer services at Le Quang Envico Company (August-November 2023)	Ngô Hà Thanh Trung	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Trong thời gian thực tập, người báo cáo đã nắm bắt sâu hơn về dịch vụ khách hàng tại Công ty Le Quang Envico. Hiểu biết mới mẻ này đã giúp người báo cáo đưa ra những đề xuất quý báu để hỗ trợ sự phát triển của công ty. Mục tiêu chính của báo cáo này là khám phá nhiều khía cạnh của dịch vụ khách hàng và việc thực hiện chung trong thực tế, một mục tiêu mà người báo cáo đã diễn đạt rõ ràng từ đầu. Báo cáo toàn diện này được chia thành sáu chương riêng biệt, mỗi chương đi sâu vào các khía cạnh quan trọng của đề tài. Chương 1 cung cấp một cái nhìn tổng quan kỹ lưỡng về Công ty Le Quang Envico, bao gồm lịch sử, phát triển, sứ mệnh và tầm nhìn của công ty. Chương 2 giúp người đọc hiểu rõ hơn về Bộ phận Phát triển Kinh doanh, trong khi Chương 3 được dành riêng để khám phá các khái niệm cơ bản liên quan đến đề tài. Trong Chương 4, người báo cáo đi sâu vào các mô tả công việc cụ thể, làm sáng tỏ về vai trò và trách nhiệm trong công ty. Chương 5 trình bày những kết quả của người báo cáo đã đạt được và chia sẻ những kinh nghiệm quý báu thu thập trong quá trình nghiên cứu. Cuối cùng, ở Chương 6, người báo cáo kết luận báo cáo bằng việc tóm tắt những điểm quan trọng và đưa ra những đề xuất cho những xem xét trong tương lai. Tất cả các chương này xây dựng một bài báo cáo có cấu trúc và thông tin, mang đến sự hiểu biết tổng thể về đề tài. Trong Chương 6, người báo cáo nhấn mạnh một số bài học cá nhân, bao gồm sự quan trọng của việc mở rộng kiến thức, tìm hiểu sâu hơn về dịch vụ khách hàng, làm sáng tỏ kỹ năng giao tiếp tiếng Anh và việc rèn luyện. Ngoài ra, người báo cáo đề xuất một số ý tưởng để hỗ trợ công ty tăng cường hoạt động dịch vụ khách hàng và thu hút thêm khách hàng.
501	Đại học	An internship report on the strategies for tourism developing of Ninh Thuan in The Department of Culture, Sports, and Tourism of Ninh Thuan. (August 2023 – November 2023)	Lưu Xuân Hải	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Quá trình thực tập tại Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch đã mang lại cho người thực tập những kinh nghiệm quý báu, giúp tác giả hiểu sâu sắc về lịch sử, sự phát triển, sứ mệnh phát triển du lịch và cơ cấu tổ chức của Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch và chức năng của Phòng Quản lý Thể thao và Du lịch. Ngoài ra, tác giả còn có cơ hội đi thực tế đến các địa điểm du lịch, cơ sở lưu trú, đó là những trải nghiệm bổ ích cho sự nghiệp sau này. Tác giả bắt đầu báo cáo bằng cách xác định lý do chọn đề tài và mục tiêu của kỳ thực tập. Tác giả còn cung cấp các thông tin về Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch và chức năng của Phòng Quản lý Thể thao và Du lịch. Ở Chương 3, tác giả trình bày cơ sở lý luận về chiến lược phát triển du lịch. Tiếp theo, tác giả mô tả chi tiết công việc mình đã thực hiện tại Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch tại Chương 4. Những phát hiện và kinh nghiệm thu được trong quá trình thực tập cũng được trình bày trong Chương 5. Để kết thúc bài báo cáo của mình, tác giả kết luận bằng cách đưa ra các đề xuất cho các sinh viên tiếp theo và trường đại học dựa trên kết quả của kỳ 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
502	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON RECRUITMENT PROCESS AT DOMINO DESIGN AND CONSTRUCTION COMPANY (August - November 2023)	Nguyễn Minh Nhật	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Qua khóa thực tập này, tác giả đã đi sâu tìm hiểu về quy trình tuyển dụng nhân sự tại Công ty thiết kế và xây dựng Domino, từ đó có những đề xuất cho Công ty nhằm thúc đẩy cải tiến quy trình tuyển dụng này. Trong báo cáo này, tác giả đã nêu rõ lý do chọn đề tài cũng như mục tiêu hướng đến là tìm hiểu về quy trình tuyển dụng nhân sự tại Công ty. Báo cáo bao gồm 6 chương, để thực hiện tốt khóa thực tập, tác giả đã tiến hành tìm hiểu về lịch sử, quá trình phát triển, môi trường làm việc tại Công ty, về cơ cấu tổ chức, sứ mệnh, tầm nhìn, những nội dung này được tác giả trình bày trong chương 1. Chương 2 trình bày lịch sử phát triển của công ty, những thông tin và chức năng của Phòng Hành chính nhân sự, bởi vì đây là nơi mà tác giả trực tiếp thực tập. Để làm tốt công tác tuyển dụng, tác giả đã tìm hiểu về các khái niệm có liên quan đến tuyển dụng, các yếu tố ảnh hưởng đến tuyển dụng, nguồn tuyển dụng, quy trình tuyển dụng chung và quy trình tuyển dụng của Công ty thiết kế và xây dựng Domino, đây là những nội dung được trình bày trong chương 3. Chương 4 mô tả công việc trong 10 tuần thực tập tại công ty. Chương 5, người báo cáo đã chỉ ra được điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng được đúc kết trong đợt thực tập. Trong chương 6, ngoài phân kết luận, tác giả đã đưa ra một số lời khuyên cho cho bản thân, cần trau dồi thêm kiến thức, tìm hiểu kỹ hơn về công tác tuyển dụng nhân sự và kỹ năng giao tiếp tiếng Anh cũng như đề xuất một số kiến nghị cho Công ty. Điều này giúp cho Công ty hoàn thiện hơn trong việc tuyển dụng nhân sự, đảm bảo đủ nhân lực vận hành bộ máy tổ chức và hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty được tiến hành thuận lợi, đạt hiệu quả cao. Từ đó Công ty sẽ ngày một phát triển lớn mạnh hơn, góp phần cho sự phát triển kinh tế của đất nước. Để làm được điều đó thì nhà trường sẽ là cầu nối, đào tạo đội ngũ trí thức có kiến thức vững vàng, kỹ năng nhạy bén, để từ đó học viên có thể bước vào môi trường làm việc mới đầy tự tin và năng động.
503	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON BIDDING AND TENDERING PROCESS AT CHO RAY HOSPITAL (August-November 2023)	Lê Thanh Bình	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Bài báo cáo bao gồm 6 chương. Để có cái nhìn và sự hiểu biết cơ bản về nơi được chọn thực tập, tác giả đã tìm hiểu tổng quan về Bệnh viện Chợ Rẫy, lịch sử, quá trình phát triển, chức năng, nhiệm vụ, cơ cấu tổ chức, nhân sự của bệnh viện và được tác giả tóm tắt tại Chương 1. Tại Chương 2, tác giả mô tả sơ lược về quy chế hoạt động, chức năng, nhiệm vụ. Các khái niệm liên quan đến quy trình đấu thầu mua sắm, cụ thể hoá quy trình đấu thầu mua sắm tại Phòng Quản trị, các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp đến hoạt động đấu thầu cũng như thực trạng hoạt động đấu thầu mua sắm tại Phòng Quản trị được phân tích chi tiết tại Chương 3. Trong Chương 4, tác giả đã mô tả cụ thể các công việc được thực tập trong 10 tuần tại Phòng Quản trị. Chương 5 là nội dung kinh nghiệm, kiến thức, kỹ năng tác giả đã đạt được sau quá trình thực tập; ngoài ra còn nhận xét các điểm mạnh, điểm yếu, các mặt còn hạn chế của cá nhân người thực tập. Bên cạnh các kết luận tổng quan về bài báo cáo thực tập, một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác đấu thầu tại Phòng Quản trị - Bệnh viện Chợ Rẫy và bản thân tác giả đã được đề xuất tại Chương 6 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
504	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TRAINING ACTIVITIES AT LY TU TRONG YOUTH UNION SCHOOL (April 2023 - July 2023)	Huỳnh Ngô Tịnh	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Trong bối cảnh hội nhập quốc tế sâu rộng như hiện nay, sức ép cạnh tranh luôn thúc đẩy các tổ chức phải phát triển nguồn nhân lực theo hướng chất lượng và hiệu quả. Trong đó, các hoạt động đào tạo nhân sự có thể xem là một khâu đóng vai trò quan trọng cho sự phát triển của các tổ chức. Qua khóa thực tập này, báo cáo viên đã đi sâu tìm hiểu về các hoạt động đào tạo nhân sự tại Trường Đoàn Lý Tự Trọng (LTTS), từ đó có những đề xuất cho tổ chức trong công tác đào tạo nhân sự. Trong báo cáo này, báo cáo viên đã nêu rõ lý do chọn đề tài cũng như mục tiêu hướng đến là tìm hiểu về các hoạt động đào tạo nhân sự tại LTTS. Báo cáo bao gồm 6 chương, để thực hiện tốt khóa thực tập, báo cáo viên đã tiến hành tìm hiểu về lịch sử, quá trình phát triển, về cơ cấu tổ chức, sứ mệnh, tầm nhìn của LTTS, những nội dung này được báo cáo viên trình bày trong Chương 1. Ở Chương 2, báo cáo viên trình bày những thông tin và chức năng của Phòng Hành chính - Tổ chức, là nơi mà báo cáo viên trực tiếp thực tập. Còn trong Chương 3, báo cáo viên đã tìm hiểu về các khái niệm có liên quan đến đào tạo nguồn nhân lực, các hoạt động đào tạo nhân sự nói chung và các hoạt động đào tạo nhân sự tại LTTS nói riêng. Tiếp theo, báo cáo viên đã mô tả chi tiết công việc trong 12 tuần thực tập tại LTTS trong Chương 4. Ở Chương 5, báo cáo viên đã chỉ ra được điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng được đúc kết trong quá trình thực tập. Trong Chương 6, ngoài phần kết luận, báo cáo viên đã đưa ra một số khuyến nghị cho bản thân, cần trau dồi thêm kiến thức và kỹ năng giao tiếp tiếng Anh, cũng như đề xuất một số kiến nghị cho LTTS về công tác đào tạo nhân sự. Điều này giúp cho LTTS hoàn thiện hơn trong việc thực hiện các hoạt động đào tạo nhân sự, đảm bảo đội ngũ nhân sự đủ mạnh và chuyên nghiệp giúp tổ chức hoạt động hiệu quả hơn. Cuối cùng thì báo cáo viên đã có một số khuyến nghị cho Trường ĐH Tài Chính - Marketing về chương trình đào tạo.
505	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF ISSUING CONSTRUCTION PERMIT AT THE COMMITTEE OF LONG THANH TOWN (April 2023 - July 2023)	Nguyễn Trung Quyết	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Ngành xây dựng liên quan đến một quy trình phức tạp bao gồm nhiều giai đoạn khác nhau, từ khi bắt đầu dự án đến khi hoàn thành. Để thực hiện chuyên đề thực tập một cách hiệu quả, tác giả đã tiến hành tìm hiểu kỹ lưỡng về lịch sử hình thành, quá trình phát triển, môi trường làm việc, cơ cấu tổ chức, sứ mệnh và tầm nhìn của phòng quản lý đô thị. Những nội dung chi tiết này đã được trình bày trong chương 1. Chương 2 tập trung cung cấp thông tin về Phòng Quản lý đô thị do đây là nơi tác giả thực tập. Để thực hiện tốt các vấn đề về thủ tục cấp giấy phép xây dựng, tác giả đã tìm hiểu các định nghĩa liên quan đến thủ tục xin giấy phép xây dựng được trình bày ở chương 3. Chương 4 trình bày các nhiệm vụ và hoạt động mà tác giả đã thực hiện trong 10 tuần thực tập tại phòng. Trong chương 5, tác giả phân tích về điểm mạnh, điểm yếu, kinh nghiệm và kỹ năng thu được từ quá trình thực tập. Ngoài ra, chương 6 còn bao gồm các bài học kinh nghiệm cá nhân như cần trau dồi kiến thức, hiểu sâu hơn về quy trình xin giấy phép xây dựng, rèn luyện kỹ năng giao tiếp tiếng Anh và đưa ra các khuyến nghị nhằm nâng cao quy trình xin giấy phép xây dựng của phòng. Việc thực hiện các khuyến nghị này sẽ góp phần vào sự phát triển mạnh mẽ của phòng và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong nước. Điều quan trọng là các trường đại học phải đóng một vai trò quan trọng trong việc đào tạo sinh viên có kiến thức toàn diện và kỹ năng thích ứng, giúp họ chủ động và tự tin bước vào thế giới nghề 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
506	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON RECRUITMENT PROCESS OF THE POLYCLINIC - PHẠM NGỌC THẠCH UNIVERSITY OF MEDICINE (April 2023 - July 2023)	Trần Thị Tâm Nhân	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Một doanh nghiệp muốn phát triển bền vững cần một đội ngũ nhân sự vững mạnh có năng lực và chuyên môn. Vì thế, việc tuyển dụng nhân lực chính là hành động tiên quyết để có thể xây dựng nên một nền tảng tốt cho doanh nghiệp. Phòng khám đa khoa là nơi khám chữa bệnh với ý nghĩa nhân văn nhưng và cũng là một doanh nghiệp cần có lợi nhuận để tồn tại và phát triển. Yếu tố nguồn nhân lực đóng vai trò rất quan trọng cho hoạt động của phòng khám, vì vậy, con người nơi đây cần đáp ứng đủ các tiêu chuẩn về phẩm chất, kiến thức, kỹ năng, thái độ trong hoạt động nghề nghiệp. Do đó, công việc tuyển dụng cần có một quy trình hết sức rõ ràng, chặt chẽ, đáp ứng với tiêu chí về sứ mạng, tầm nhìn của đơn vị. Mục tiêu hướng đến trong khóa thực tập này của người báo cáo là đi sâu tìm hiểu về quy trình tuyển dụng nhân sự tại phòng khám đa khoa – đại học y khoa Phạm Ngọc Thạch. Báo cáo này gồm 6 chương. Trong chương 1 người báo cáo trình bày về lịch sử, quá trình phát triển, môi trường làm việc tại phòng khám, về cơ cấu tổ chức, sứ mạng và tầm nhìn. Chương 2 trình bày những thông tin và chức năng của phòng hành chính nhân sự - là nơi người báo cáo đến để thực tập. Chương 3 trình bày những khái niệm có liên quan đến tuyển dụng, các yếu tố ảnh hưởng đến tuyển dụng, nguồn tuyển dụng và quy trình tuyển dụng của phòng khám đa khoa – đại học y khoa Phạm Ngọc Thạch. Trong chương 4, người báo cáo mô tả thời gian 12 tuần thực tập tại phòng khám. Chương 5 ghi lại báo cáo về điểm mạnh và điểm yếu, kỹ năng cũng như những kinh nghiệm được đúc kết qua quá trình thực tập nơi đây. Cuối cùng, chương 6 là phần kết luận và những bài học kinh nghiệm giúp bản thân người báo cáo tự cải thiện nhận thức, kỹ năng, thái độ về công việc tuyển dụng nhân sự, và kỹ năng giao tiếp tiếng Anh.
507	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PRODUCTION PROCESS OF GOLF CLUB AT CALLAWAY GOLF VIETNAM COMPANY (April 2023 - July 2023)	Võ Hồ Thế Giới	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Để sản xuất ra những cây gậy gôn phù hợp với tiêu chuẩn và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, các công ty luôn quan tâm đến chất lượng của gậy gôn và thường xuyên ra mắt các mẫu mã mới. Các công ty luôn đầu tư vào nguồn nhân lực và hoàn thiện khả năng sản xuất nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Trong đó, quy trình sản xuất hiệu quả giúp công ty thực hiện tốt các mục tiêu trong sản xuất và đảm bảo chất lượng tới khách hàng. Qua khóa thực tập này, tác giả đã đi sâu vào quy trình sản xuất gậy gôn tại công ty Callaway Golf Việt Nam. Tác giả được làm việc với các bộ phận trong nhà máy sản xuất và làm việc với nhiều công ty gia công ngoài với các loại bán thành phẩm khác nhau. Tác giả đã hiểu rõ hơn về môi trường làm việc chuyên nghiệp, máy móc hiện đại cùng với công nghệ tiên tiến trong sản xuất gậy gôn. Tác giả có được những kinh nghiệm, kiến thức bổ ích, giúp tác giả hiểu rõ hơn về quy trình sản xuất gậy gôn trong một công ty chuyên nghiệp. Mở đầu bài báo cáo, tác giả đã nêu lý do chọn đề tài và mục đích hướng đến là tìm hiểu quy trình sản xuất gậy gôn tại công ty. Trong chương một và chương hai, tác giả đề cập đến lịch sử phát triển, môi trường làm việc, sứ mệnh, tầm nhìn, cơ cấu tổ chức của công ty và cơ cấu tổ chức, nhiệm vụ của Phòng Kỹ sư sản xuất. Chương ba liên quan đến cơ sở lý thuyết của quy trình sản xuất; cấu trúc gậy gôn và các yếu tố ảnh hưởng đến việc sản xuất gậy gôn. Trong chương này, tác giả cũng trình bày quy trình sản xuất gậy gôn tại công ty Callaway Golf Việt Nam. Chương bốn, tác giả miêu tả các công việc cụ thể trong mười tuần thực tập tại công ty. Chương năm, tác giả nhìn nhận điểm mạnh, điểm yếu của bản thân. Đồng thời, tác giả đánh giá lại về kiến thức, kỹ năng, thái độ cần có trong quá trình làm việc. Nội dung của chương sáu là kết luận và tác giả đưa ra những đề xuất phù hợp cho bản thân và cơ sở đào tạo.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
508	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON RECRUITMENT PROCESS AT HAPPY CHILD COMPANY (April 2023 - July 2023)	Nguyễn Thị Thùy Dung	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Tuyển dụng và đào tạo là rất quan trọng đối với một trường mầm non. Trường chỉ cho phép tuyển dụng các chuyên gia có đủ kỹ năng và trình độ cần thiết để làm việc với trẻ em. Điều này rất quan trọng để tạo ra một môi trường an toàn, tương tác và chu đáo. Hơn nữa, các chương trình tuyển dụng và đào tạo cung cấp cơ hội cho giáo viên hiểu rõ về tầm nhìn và giá trị của trường mầm non và xây dựng văn hóa lành mạnh phù hợp với các mục tiêu của cơ sở giáo dục. Nhờ thực tập, tác giả có kiến thức đáng kể về quy trình tuyển dụng nhân sự tại Công ty Happy Child và đã đưa ra những khuyến nghị để cải thiện chương trình tuyển dụng tại đây. Tác giả đã mô tả rõ lý do chọn chủ đề và mục tiêu học về quy trình tuyển dụng của công ty trong bài báo cáo này. Báo cáo được chia thành sáu chương. Để thực hiện phần thực tập một cách chính xác, tác giả đã nghiên cứu lịch sử, quá trình phát triển, môi trường làm việc, cấu trúc tổ chức, nhiệm vụ và tầm nhìn của công ty, được miêu tả trong Chương 1. Chương 2 nói về Bộ phận Hành chính và Nhân sự, nơi tác giả thực tập. Tác giả đã nghiên cứu quy trình tuyển dụng, những yếu tố ảnh hưởng đến tuyển dụng, các nguồn tuyển dụng, quá trình tuyển dụng chung và quy trình tuyển dụng của Công ty Happy Child, được giới thiệu trong Chương 3. Chương 4 kể lại những gì tác giả đã làm trong thực tập 10 tuần tại tổ chức. Tác giả đã nhấn mạnh các điểm mạnh và điểm yếu của mình, cũng như các kinh nghiệm và năng lực mà tác giả đã đạt được trong thực tập, trong Chương 5. Ngoài phần kết luận, trong chương 6, tác giả đã nêu bật một số bài học cá nhân và những điểm cần cải thiện. Bao gồm nâng cao kiến thức trong tuyển dụng nhân sự, phát triển hơn nữa kỹ năng giao tiếp tiếng Anh và tìm kiếm cơ hội học tập không ngừng. Bên cạnh đó, tác giả cũng đưa ra những kiến nghị để công ty tăng cường quy trình tuyển dụng nhân sự, đảm bảo có đủ lực lượng lao động hỗ trợ vận hành thông suốt cơ cấu tổ chức và hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Việc thực hiện các khuyến nghị này sẽ góp phần giúp công ty tăng trưởng mạnh mẽ và có tác động tích cực đến sự phát triển kinh tế của đất nước. Điều quan trọng đối với các trường đại học là phải đóng một vai trò quan trọng trong việc trang bị cho sinh viên kiến thức toàn diện và kỹ năng thích ứng, giúp họ tự tin tham gia lực lượng lao động và đóng góp tích cực vào lĩnh vực tương ứng của họ.
509	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON SOCIAL MEDIA MARKETING AT Kfire EDUCATION (April 2023 - July 2023)	Trần Đình Chính	ThS. Lê Xuân Quỳnh Anh	Tiếp thị truyền thông xã hội đóng một vai trò quan trọng đối với các tổ chức bởi vì tiếp thị truyền thông xã hội cung cấp một nền tảng mạnh mẽ để kết nối với các khách hàng mục tiêu, quảng bá dịch vụ và thu hút học sinh cũng như phụ huynh. Ngoài ra, tiếp thị truyền thông xã hội giúp tăng khả năng hiển thị thương hiệu, thu hút sinh viên tiềm năng. Phương tiện truyền thông xã hội cũng thúc đẩy tính cộng đồng trong việc cộng tác và chia sẻ tài nguyên giữa các sinh viên. Thông qua kỳ báo cáo thực tập này, tác giả đã có được những hiểu biết quý giá về tiếp thị truyền thông xã hội tại Công ty TNHH Giáo Dục và Đào Tạo Ngọn Lửa Tri Thức, đưa ra những đề xuất để cải thiện hoạt động tiếp thị. Trong báo cáo này, tác giả đã nêu rõ lý do chọn đề tài cũng như mục tiêu tìm hiểu về tiếp thị truyền thông mạng xã hội tại công ty. Báo cáo bao gồm sáu chương. Để thực hiện tốt báo cáo thực tập, tác giả đã tìm hiểu lịch sử hình thành, quá trình phát triển, cơ cấu tổ chức, sứ mệnh và tầm nhìn của công ty được trình bày trong chương 1. Chương 2 trình bày về thông tin và chức năng của phòng Marketing vì đây là nơi tác giả tiến hành thực tập. Để thực hiện tốt chiến dịch tiếp thị truyền thông mạng xã hội, tác giả đã đưa ra các định nghĩa liên quan đến truyền thông mạng xã hội, tiếp thị truyền thông mạng xã hội, các nền tảng tiếp thị truyền thông mạng xã hội và hiện trạng tiếp thị truyền thông mạng xã hội của Công ty TNHH Giáo Dục và Đào Tạo Ngọn Lửa Tri Thức được giới thiệu trong chương 3. Chương 4 mô tả những gì tác giả đã làm được trong 12 tuần thực tập tại công ty. Ở chương 5, tác giả đã chỉ ra những điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm, kỹ năng đã tích lũy được trong quá trình thực tập. Ngoài phần kết luận, trong chương 6, tác giả đã nêu ra một số bài học cho bản thân như trau dồi kiến thức, tìm hiểu thêm về tiếp thị kỹ thuật số, tiếp thị truyền thị truyền thông mạng xã hội và rèn luyện kỹ năng giao tiếp tiếng Anh cũng như đề xuất một số khuyến nghị 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
510	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON MANAGEMENT ACTIVITIED OF THE GAS STATIONS COMPLEX AT PHUC LAM FUEL CORPORATION	Lâm Thị Hòa	ThS Phan Thị Miên Thảo	Bài viết này là sự tổng hợp những kinh nghiệm, kiến thức mà tôi đã có được trong thời gian thực tập tại công ty. Nó sẽ bao gồm mọi khía cạnh của việc quản lý khu phức hợp trạm xăng. Sau đó là một số đề xuất nhằm phát triển hoạt động kinh doanh trong dự án này. Vì làm việc với vai trò là thực tập trong bộ phận dự án của công ty nên bài viết này sẽ dựa trên thứ tự các nguồn mà tôi đã truy cập trong công ty. Chúng ta sẽ đi từ xây dựng cơ sở hạ tầng, lập kế hoạch triển khai kinh doanh, tiếp theo là quản lý nhân sự và tiếp thị.
511	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PROCESS OF MANAGING TEACHER SCHEDULE EFFICIENTLY AT WARD 1 KINDERGARTEN, DISTRICT 11, HCMC (ĐÃ ĐỔI ĐỀ TÀI)	Nguyễn Kim Ngân	ThS Phan Thị Miên Thảo	Tóm lại, báo cáo này nêu rõ quá trình thực hiện khóa thực tập về đánh giá thành tích của giáo viên giáo dục tại Trường Mầm Non Phường 1, Quận 11. Nó trình bày các hiểu biết và khuyến nghị để cải thiện quá trình đánh giá thành tích của giáo viên trong ngành giáo dục mầm non và hướng dẫn cho các tổ chức tương tự.
512	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ACTIVITIES OF SALES STAFF AT DANG GIA PHAT ADVERTISING TRADE SERVICES LIMITED COMPANY	Đặng Hiếu	ThS Phan Thị Miên Thảo	Bằng cách làm sáng tỏ các khía cạnh đa diện trong hoạt động của bộ phận bán hàng, báo cáo này không chỉ nắm bắt được những nỗ lực phức tạp của họ mà còn mô tả những đóng góp của họ cho sự tiến bộ chung của công ty. Những phát hiện và hiểu biết sâu sắc từ báo cáo này cung cấp sự hiểu biết toàn diện về vai trò năng động của đội ngũ bán hàng trong Công ty TNHH Dịch vụ Thương mại Quảng cáo Đặng Gia Phát. Hơn nữa, báo cáo còn mở rộng các khuyến nghị có thể hành động nhằm tận dụng các điểm mạnh đã được xác định và giải quyết các lĩnh vực cần cải thiện. Bằng cách tóm tắt các sắc thái trong cam kết của nhân viên bán hàng, báo cáo này đóng vai trò là nguồn tài nguyên quý giá để tinh chỉnh các chiến lược hiện tại và thúc đẩy hoạt động tối ưu của bộ phận bán hàng, từ đó nâng cao lợi thế cạnh tranh của công ty trên thị trường.
513	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CUSTOMER INFORMATION MANAGEMENT AT M-LIFE LIFE SKILLS TRAINING AND DEVELOPMENT CO., LTD.	Nguyễn Xuân Sơn	ThS Phan Thị Miên Thảo	Với bề dày kinh nghiệm, Bộ phận Tư vấn Khách hàng của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ M-LIFE đã tích lũy được một kho tàng chuyên môn chuyên sâu trong lĩnh vực của mình. Đặc biệt đáng chú ý là sức mạnh của nó trong lĩnh vực công nghệ thông tin và truyền thông. Tuy nhiên, bối cảnh hiện tại đặt ra một loạt thách thức phức tạp đối với các nhà cung cấp dịch vụ, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ cạnh tranh khốc liệt. Các lĩnh vực dịch vụ khách hàng và bán hàng qua điện thoại đều có những vấn đề phức tạp riêng. Trên thực tế, Bộ phận Tư vấn Khách hàng tại Công Ty TNHH MTV M-LIFE đang kiên trì tập trung năng lực vào việc cải tiến cả hoạt động tư vấn khách hàng và bán hàng qua điện thoại. Mục tiêu cuối cùng là củng cố vị thế và danh tiếng của mình trên thị trường đồng thời nâng cao lợi thế cạnh tranh, nuôi dưỡng sự tăng trưởng bền vững và sự hiện diện lâu dài.
514	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PROCEDURE OF TRANSLATING DOCUMENT AT HAI HAI DANG JOINT STOCK COMPANY	Hồ Thị Kim Anh	ThS Phan Thị Miên Thảo	Báo cáo thực tập này trình bày chi tiết quy trình dịch thuật cụm danh từ tiếng Việt từ tiếng Anh sang hợp đồng thương mại của Công ty Cổ phần Hai Hai Đăng. Báo cáo nêu ra những khó khăn gặp phải trong quá trình dịch thuật cũng như các giải pháp áp dụng. Chất lượng của các hợp đồng được dịch cũng được phân tích và hiệu quả của chúng trong việc thúc đẩy giao tiếp giữa doanh nghiệp và các đối tác Việt Nam cũng được đánh giá trong báo cáo. Kết luận của bài báo cáo nhấn mạnh sự cần thiết của dịch vụ dịch thuật chuyên nghiệp cho các giao dịch kinh doanh xuyên biên giới cũng như tầm quan trọng của các bản dịch chính xác và phù hợp với ngữ cảnh để đảm bảo giao tiếp doanh nghiệp 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
515	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON SALES IN ALLGREEN - VUONG THANH - TRUNG DUONG LIMITED COMPANY	Nguyễn Thị Mỹ Phương	ThS Phan Thị Miên Thảo	Báo cáo bắt đầu bằng việc giới thiệu về công ty TNHH Allgreen - Vương Thành - Trung Dương, lịch sử, sứ mệnh và các hoạt động kinh doanh cốt lõi của công ty. Phần giới thiệu này đặt bối cảnh cho phần còn lại của báo cáo, giúp người đọc hiểu rõ hơn về tổ chức. Báo cáo cũng cung cấp phân tích chi tiết về các kỹ thuật và chiến lược bán hàng mà công ty sử dụng, bao gồm cả việc sử dụng công nghệ và công cụ hiện đại để nâng cao hiệu quả bán hàng. Nó nêu bật những thách thức mà đội ngũ bán hàng phải đối mặt và các chiến lược được sử dụng để vượt qua chúng, giúp đạt được mục tiêu bán hàng và thúc đẩy mối quan hệ khách hàng lâu dài. Kiến thức và kỹ năng mà thực tập viên có được trong thời gian thực tập chắc chắn sẽ là nền tảng vững chắc cho sự nghiệp tương lai của cô trong lĩnh vực bán hàng và tiếp thị. Báo cáo này phản ánh kinh nghiệm và học hỏi của thực tập viên trong suốt quá trình thực tập, làm sáng tỏ vai trò quan trọng của hoạt động bán hàng đối với sự thành công của công ty.
516	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH TTO Sài Gòn giai đoạn 2024-2029.	Lê Minh Trung	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNXX; Thực trạng thực hiện các bước GNXX tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNXX nguyên container bằng đường biển tại Công ty
517	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu FCL bằng đường biển trong trường hợp khai bổ sung giá hàng hoá tại Công ty TNHH MTV Sotrans Logistics giai đoạn 2024-2028	Nguyễn Thanh Bình	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNNK; Thực trạng thực hiện các bước GNNK tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNNK nguyên container bằng đường biển tại Công ty
518	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường thủy tại Công ty Cổ Phần Thương Mại & Đầu Tư Kista	Nguyễn Vũ Cẩn	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNNK bằng đường thủy nội địa; Thực trạng thực hiện các bước GNNK bằng đường thủy nội địa tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNNK bằng đường thủy tại Công ty
519	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng may mặc nguyên container sang thị trường Mỹ bằng đường biển tại Công ty Cổ phần May Phương Đông giai đoạn 2024 - 2029	Đỗ Thị Thu Thủy	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ XK hàng hóa; Thực trạng thực hiện các bước XK HH tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ XK hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty
520	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty cổ phần Quốc tế Thanh Phú Long giai đoạn 2024-2029	Huỳnh Ngọc Trâm	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNXX; Thực trạng thực hiện các bước GNXX tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNXX nguyên container bằng đường biển tại Công ty
521	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu nguyên container thạch dừa khô bằng đường biển tại Công ty TNHH sản xuất công nghiệp Việt D.E.L.T.A giai đoạn 2024 - 2029	Nguyễn Thúy Vy	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ XK hàng hóa; Thực trạng thực hiện các bước XK HH tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ XK hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty
522	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TIẾP VẬN QUỐC TẾ FT GIAI ĐOẠN 2024-2029.	Lê Thị Diễm Trang	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNXX; Thực trạng thực hiện các bước GNXX tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNXX nguyên container bằng đường biển tại Công ty
523	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH đầu tư thương mại quốc tế Bình Phú giai đoạn 2024-2029	Nguyễn Thị Huỳnh Anh	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNNK; Thực trạng thực hiện các bước GNNK tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNNK nguyên container bằng đường biển tại Công ty
524	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Karl Gross Logistics Việt Nam giai đoạn 2024-2029	Phạm Ngọc Kim Vy	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNXX; Thực trạng thực hiện các bước GNXX tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNXX nguyên container bằng đường biển tại Công ty
525	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ khai báo Hải quan điện tử và thông quan nhập khẩu hàng bánh kẹo bằng đường biển tại Công ty TNHH Ichiban Global giai đoạn 2024 - 2028	Trần Thị Hữu Duyên	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ khai báo hải quan điện tử cho hàng nhập; Thực trạng thực hiện các bước khai báo hải quan hàng nhập khẩu tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ khai báo hải quan hàng nhập khẩu tại Công ty
526	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Greek Fire giai đoạn 2024-2029	Trương Ngọc Thu Trang	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNXX; Thực trạng thực hiện các bước GNXX tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNXX nguyên container bằng đường biển tại Công ty
527	Đại học	SOLUTIONS TO IMPROVE THE PROCESS OF IMPORTING GOODS AT THANH HAI IMPORT-EXPORT TRADING CO., LTD FROM 2024 TO 2029	Huỳnh Hiểu Bội	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ NK hàng hóa; Thực trạng thực hiện các bước NK HH khi hàng đến cảng đến tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ NK hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty
528	Đại học	SOLUTIONS TO IMPROVE THE PROCESS OF IMPLEMENTING GOODS IMPORT CONTRACTS AT GOLD SUNLIGHT TRADING COMPANY LIMITED FROM 2024 TO 2029	Nguyễn Thị Diễm	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về Hợp đồng nhập khẩu, Nghiệp vụ NK hàng hóa; Thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu sau khi ký kết DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện HDNK 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
529	Đại học	SOLUTION TO COMPLETE THE PROCESS OF IMPORTING RAW MATERIALS USED IN GARMENT PRODUCTION BY SEA AT PHUONG DONG GARMENT JOINT STOCK COMPANY FROM 2023 TO 2028	Phạm Thị Minh Ngọc	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ NK hàng hóa; Thực trạng thực hiện các bước NK HH khi hàng đến cảng đến tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ NK hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty
530	Đại học	Solutions to improve the process of importing materials for plant protection production at Vietnam Fumigation Joint Stock Company from 2024 to 2027	Bùi Thị Nhật Phượng	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ NK hàng hóa; Thực trạng thực hiện các bước NK HH khi hàng đến cảng đến tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ NK hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty
531	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN VIỆC TỔ CHỨC THỰC HIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH MELODY LOGISTICS GIAI ĐOẠN 2023 -2028	Bùi Thị Thanh Trúc	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNXX; Thực trạng thực hiện các bước GNXX tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNXX nguyên container bằng đường biển tại Công ty
532	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH MTV Sotrans Logistics giai đoạn 2023-2025	Lương Ngọc Cẩm Tú	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNXX; Thực trạng thực hiện các bước GNXX tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNXX nguyên container bằng đường biển tại Công ty
533	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 - Tin học – Viễn thông – Xuất nhập khẩu Dương Nguyễn giai đoạn 2023 - 2028	Trần Nguyễn Trúc Uyên	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNNK; Thực trạng thực hiện các bước GNNK tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNNK nguyên container bằng đường biển tại Công ty
534	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ (L/C) tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh TP HCM giai đoạn 2023 - 2026	Võ Lê Tường Vân	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ L/C, đặc biệt là L/C hàng nhập; Thực trạng thực hiện các bước cho L/C hàng nhập NH; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ L/C hàng nhập tại NH
535	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Vận Chuyển Thương Mại Biển Xanh giai đoạn 2023-2026	Nguyễn Đăng Khả Vy	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNNK; Thực trạng thực hiện các bước GNNK tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNNK nguyên container bằng đường biển tại Công ty
536	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 Nam Trung giai đoạn 2023 - 2026	Nguyễn Ngọc Yến Vy	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNNK; Thực trạng thực hiện các bước GNNK tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNNK nguyên container bằng đường biển tại Công ty
537	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Cargo Links giai đoạn 2023-2028	Trần Thị Kim Yến	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNXX; Thực trạng thực hiện các bước GNXX tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNXX nguyên container bằng đường biển tại Công ty
538	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ nhập khẩu hàng LCL tại Công Ty TNHH Kỹ Thuật Gas Phúc Sang Minh Giai Đoạn 2023 - 2028	Nguyễn Hữu Danh	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ NK hàng hóa ; Thực trạng thực hiện các bước NK XK tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ NK hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty
539	Đại học	Giải pháp thúc đẩy kinh doanh xuất khẩu hạt điều tại công ty cổ phần nông nghiệp Huỳnh Gia Giai Đoạn 2022-2024	Hồ Thanh Đạt	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về hoạt động kinh doanh XK ; Phân tích thực trạng kinh doanh XK hàng hóa tại DN; các yếu tố dự báo tác động đếnKD XK; đề xuất kiến nghị nhằm thúc đẩy KDXX tại Công ty
540	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ nhập khẩu hàng nguyên container tại Công Ty Cổ Phần Vạn Đạt Group Giai Đoạn 2023-2028	Huỳnh Khương	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ NK hàng hóa ; Thực trạng thực hiện các bước NK XK tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ NK hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty
541	Đại học	Giải Pháp Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Giao Nhận Hàng Hoá Xuất Khẩu Nguyên Container bằng đường bộ tại Công Ty TNHH dịch vụ SRVC Freight Việt Nam Giai Đoạn 2023-2028	Lê Nguyễn Thùy Lan	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về nghiệp vụ GNXX; Thực trạng thực hiện các bước GNXX tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ GNXX nguyên container bằng đường biển tại Công ty
542	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ nhập khẩu tại công ty TNHH sản xuất nguyên liệu dệt may Vạn Đạt giai đoạn 2023 -2028	Nguyễn Thuý Linh	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về quy trình phát hành MB/L; Thực trạng thực hiện các bước phát hành MB/L tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ phát hành MB/L tại Công ty
543	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ phát hành vận đơn chủ (Master bill of lading) hàng xuất khẩu đường biển tại Công Ty Thuận Phong Thương Hải Giai Đoạn 2024 - 2028	Phạm Dương Nguyệt Thanh	Nguyễn Thị Cẩm Loan	Nghiên cứu lý thuyết về quy trình phát hành MB/L; Thực trạng thực hiện các bước phát hành MB/L tại DN; các yếu tố dự báo tác động đến nghiệp vụ; đề xuất kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ phát hành MB/L 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
544	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Vận Tài và Thương Mại Ánh Dương giai đoạn 2023-2026	Trần Ánh Nhung	TS. Mai Xuân Đào	Tác giả đã dựa trên các cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển và phân tích thực trạng thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển. Tác giả đã dựa vào các tiêu chí đề xuất để đánh giá nhằm đưa ra kết luận những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện và nguyên nhân. Thêm vào đó, tác giả cũng phân tích các nhân tố tác động bên trong và bên ngoài công ty từ đó dự báo những nhân tố thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển giai đoạn 2023-2026. Dựa vào những điểm chưa hoàn thiện, những nhân tố khó khăn cùng với bài học kinh nghiệm từ đó tác giả đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển giai đoạn 2023-2026
545	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Thương Mại Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Bảo An giai đoạn 2023-2026	Nguyễn Huy Phong	TS. Mai Xuân Đào	Dựa vào các cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường hàng không, tác giả đã phân tích thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường hàng không. Tác giả dựa vào các tiêu chí để đánh giá và đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ. Bên cạnh đó, tác giả có phân tích những nhân tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp nhân tố nào ảnh hưởng nhiều đến doanh nghiệp. Từ đó, tác giả đã đưa ra những giải pháp và kiến nghị nhằm giúp công ty hoàn thiện hơn trong việc tổ chức nghiệp vụ giao nhận bằng đường hàng không giai đoạn 2023-2026
546	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu nệm tại công ty TNHH Thương mại & Sản xuất Nệm Mousse Liên Á giai đoạn 2023 - 2026	Trần Hà Phúc	TS. Mai Xuân Đào	Dựa trên các cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu, tác giả đã phân tích thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu nệm tại công ty. Dựa vào những tiêu chí đề xuất để đánh giá và rút ra kết luận những điểm hoàn thiện, điểm chưa hoàn thiện và nguyên nhân. Kế đó, tác giả đã phân tích những nhân tố tác động từ đó dự báo những nhân tố thuận lợi và nhân tố khó khăn ảnh hưởng đến tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu nệm giai đoạn 2023 - 2026. Sau khi rút ra những điểm chưa hoàn thiện, các nhân tố khó khăn bên trong công ty cùng với những bài học kinh nghiệm của các công ty cùng ngành, tác giả đã đề xuất các giải pháp và từ các nhân tố khó khăn bên ngoài công ty để đề xuất những kiến nghị nhằm hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu nệm giai đoạn 2023 - 2026.
547	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Cổ phần RIE giai đoạn 2023 - 2026	Huỳnh Cẩm Phụng	TS. Mai Xuân Đào	Dựa trên cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không, tác giả đã thực hiện phân tích thực trạng tình hình thực hiện nghiệp vụ giao nhận tại công ty bằng đường hàng không. Trải qua quá trình phân tích, tác giả nhận thấy nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu của công ty có những điểm hoàn thiện, tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số hạn chế trong khi thực hiện nghiệp vụ. Dựa vào những điểm chưa hoàn thiện, những nhân tố khó khăn bên trong và bên ngoài doanh nghiệp, bài học kinh nghiệm từ các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực cùng với định hướng và mục tiêu hoàn thiện nghiệp vụ của công ty, tác giả đã đề xuất các giải pháp và một số kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty trong giai đoạn 2023-2026.
548	Đại học	Giải Pháp Hoàn Thiện Tổ Chức Thực Hiện Nghiệp Vụ Giao Nhận Hàng Xuất Khẩu Nguyên Container (Fcl) Bằng Đường Biển Tại Asean Lines International Company Limited Giai Đoạn 2023 – 2026	Huỳnh Thị Phương Quyên	TS. Mai Xuân Đào	Tác giả đã phân tích thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu FCL bằng đường biển dựa trên các cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng FCL bằng đường biển. Tiếp theo, tác giả đề xuất tiêu chí để đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện cùng với nguyên nhân dẫn đến các điểm đó. Bên cạnh đó tác giả phân tích các nhân tố có tác động đến nghiệp vụ từ đó đưa ra được các dự báo về những nhân tố thuận lợi và khó khăn trong giai đoạn 2023 – 2026. Tác giả cũng trình bày các bài học kinh nghiệm từ các doanh nghiệp cùng ngành. Cuối cùng, dựa trên các điểm chưa hoàn thiện, các nhân tố khó khăn bên trong, bên ngoài doanh nghiệp và bài học từ các doanh nghiệp khác, tác giả đề xuất giải pháp, kiến nghị để hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu FCL bằng đường biển tại ASEAN LINES INTERNATIONAL COMPANY LIMITED trong giai đoạn 2023-2026.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
549	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nông sản xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Ant Logistics giai đoạn 2023 - 2026	Võ Thị Thúy Quỳnh	TS. Mai Xuân Đào	Dựa trên các cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển, tác giả đã phân tích thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nông sản xuất khẩu bằng đường biển. Dựa vào những tiêu chí đề xuất để đánh giá và rút ra kết luận những điểm hoàn thiện, điểm chưa hoàn thiện và nguyên nhân. Bên cạnh đó, tác giả đã phân tích những nhân tố tác động từ đó dự báo những nhân tố thuận lợi và nhân tố khó khăn ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng nông sản xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Ant Logistics giai đoạn 2023 - 2026. Từ những điểm chưa hoàn thiện, các nhân tố khó khăn bên trong công ty cùng với những bài học kinh nghiệm của các công ty cùng ngành, tác giả đã đề xuất các giải pháp và từ các nhân tố khó khăn bên ngoài công ty để đề xuất những kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nông sản xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Ant Logistics giai đoạn 2023 - 2026.
550	Đại học	Giải Pháp Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Thanh Toán Tín Dụng Chứng Từ (Đối Với Ngân Hàng Phục Vụ Nhà Nhập Khẩu) Tại Ngân Hàng Tmcp Quốc Tế Việt Nam Giai Đoạn 2023 – 2026	Trần Nguyễn Xuân Tâm	TS. Mai Xuân Đào	Dựa trên các cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ, tác giả đã phân tích thực trạng nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ tại ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam. Dựa vào những tiêu chí đề xuất để đánh giá và rút ra kết luận những điểm hoàn thiện, điểm chưa hoàn thiện và nguyên nhân. Bên cạnh đó, tác giả đã phân tích những nhân tố tác động từ đó dự báo những nhân tố thuận lợi và nhân tố khó khăn ảnh hưởng đến nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ tại ngân hàng giai đoạn 2023 – 2026. Từ những điểm chưa hoàn thiện, các nhân tố khó khăn bên trong ngân hàng cùng với những bài học kinh nghiệm của các ngân hàng cùng ngành, tác giả đã đề xuất các giải pháp và từ các nhân tố khó khăn bên ngoài ngân hàng để đề xuất những kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ giai đoạn 2023 – 2026.
551	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu mặt hàng vải tại Công ty Cổ phần May Natoli giai đoạn 2023-2026	Trương Ngọc Đan Thanh	TS. Mai Xuân Đào	Dựa trên các cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu, tác giả đã phân tích thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu. Dựa vào những tiêu chí đề xuất để đánh giá và rút ra kết luận những điểm hoàn thiện, điểm chưa hoàn thiện và nguyên nhân. Bên cạnh đó, tác giả đã phân tích những nhân tố tác động từ đó dự báo những nhân tố thuận lợi và nhân tố khó khăn ảnh hưởng đến tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng vải của Công ty Cổ phần May Natoli giai đoạn 2023-2026. Từ những điểm chưa hoàn thiện, các nhân tố khó khăn bên trong doanh nghiệp cùng với những bài học kinh nghiệm của các công ty cùng ngành, tác giả đã đề xuất các giải pháp và từ các nhân tố khó khăn bên ngoài doanh nghiệp để đề xuất những kiến nghị nhằm hoàn thiện tổ chức thực hiện tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu mặt hàng vải của Công ty Cổ phần May Natoli giai đoạn 2023-2026.
552	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu trái cây tại Công ty TNHH Long Uyên giai đoạn 2023-2026	Võ Nguyễn Phúc Thịnh	TS. Mai Xuân Đào	Dựa trên các cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu, tác giả đã phân tích thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu. Dựa vào những tiêu chí đề xuất để đánh giá và rút ra kết luận những điểm hoàn thiện, điểm chưa hoàn thiện và nguyên nhân. Bên cạnh đó, tác giả đã phân tích những nhân tố tác động từ đó dự báo những nhân tố thuận lợi và nhân tố khó khăn ảnh hưởng đến tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu trái cây tại Công ty TNHH Long Uyên giai đoạn 2023 - 2026. Từ những điểm chưa hoàn thiện, các nhân tố khó khăn bên trong công ty cùng với những bài học kinh nghiệm của các công ty cùng ngành, tác giả đã đề xuất các giải pháp và từ các nhân tố khó khăn bên ngoài công ty để đề xuất những kiến nghị nhằm hoàn thiện tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu trái cây tại Công ty TNHH Long Uyên giai đoạn 2023 - 2026.
553	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ GIAO NHẬN VÀ DU LỊCH LÊ GIA GIAI ĐOẠN 2023 - 2026	Huỳnh Hoài Thương	TS. Mai Xuân Đào	Dựa trên các cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không, tác giả đã phân tích thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Dịch vụ Giao nhận và Du lịch Lê Gia. Dựa vào những tiêu chí đề xuất để đánh giá và rút ra kết luận những điểm hoàn thiện, điểm chưa hoàn thiện. Bên cạnh đó, tác giả đã phân tích những nhân tố tác động từ đó dự báo những nhân tố thuận lợi và nhân tố khó khăn ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Dịch vụ Giao nhận và Du lịch Lê Gia giai đoạn 2023 - 2026. Từ những điểm chưa hoàn thiện, các nhân tố khó khăn bên trong công ty cùng với những bài học kinh nghiệm của các công ty cùng ngành, tác giả đã đề xuất các giải pháp và từ các nhân tố khó khăn bên ngoài công ty để đề xuất những kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Dịch vụ Giao nhận và Du lịch Lê Gia giai đoạn 2023 - 2026.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
554	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Tiếp Vận Dịch Vụ Hàng Hóa Đặc Biệt giai đoạn 2023 - 2026	Võ Thị Kim Thủy	TS. Mai Xuân Đào	Dựa trên các cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, tác giả đã phân tích thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Tiếp Vận Dịch Vụ Hàng Hóa Đặc Biệt. Dựa vào những tiêu chí đề xuất để đánh giá và rút ra kết luận những điểm hoàn thiện, điểm chưa hoàn thiện. Bên cạnh đó, tác giả đã phân tích những nhân tố tác động từ đó dự báo những nhân tố thuận lợi và nhân tố khó khăn ảnh hưởng đến tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Tiếp Vận Dịch Vụ Hàng Hóa Đặc Biệt giai đoạn 2023 - 2026. Từ những điểm chưa hoàn thiện, các nhân tố khó khăn bên trong công ty cùng với những bài học kinh nghiệm của các công ty cùng ngành, tác giả đã đề xuất các giải pháp và từ các nhân tố khó khăn bên ngoài công ty đề xuất những kiến nghị nhằm hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Tiếp Vận Dịch Vụ Hàng Hóa Đặc Biệt giai đoạn 2023 - 2026.
555	Đại học	SOLUTIONS TO IMPROVE IMPORT GOODS FORWARDING BY SEA (FCL) AT TINH TUY INTERNATIONAL TRADING AND SERVICES CO., LTD. PERIOD 2023 – 2026	Lư Trạch Kim	TS. Mai Xuân Đào	Based on theoretical foundations related to the import cargo forwarding process by sea, the author has analyzed the current state of the organization implementing import cargo forwarding by sea. Using proposed criteria for evaluation, the author has drawn conclusions regarding areas of improvement, incomplete aspects, and their causes. Additionally, the author has examined factors influencing and forecasted favorable and challenging elements affecting the organization's implementation of import cargo forwarding by sea from 2023 to 2026. Leveraging insights from areas needing improvement, internal challenges within the company, and lessons learned from industry peers, the author has proposed solutions. Furthermore, considering external challenges, the author has put forth recommendations to enhance the implementation of import cargo forwarding by sea for the period 2023-2026.
556	Đại học	Solutions to improve import Superlon' goods forwarding by sea (FCL) at Gold Sunlight Trading Company Limited from 2023 to 2026	Phạm Ngọc Hoàng My	TS. Mai Xuân Đào	Utilizing the theoretical foundation of import freight forwarding services, a thesis was conducted by the author on Gold Sunlight Trading Company Limited's forwarding service performance spanning from 2023 to 2026. Through the application of specific evaluation criteria, the study aimed to delineate the complete steps, incomplete steps, and underlying causes. Emphasizing influencing factors, the research projected both advantages conditions, and potential limitations likely to impact the enterprise between 2023 and 2026. Drawing from identified limitations and internal hurdles, the author subsequently proposed solutions grounded in industry expertise and external challenges faced by the company. These recommendations were designed to enhance the operational efficiency of Superlon goods import forwarding by sea.
557	Đại học	Solutions to improve export goods forwarding by sea (FCL) at Ocean Submarine Logistics Company Limited from 2023 to 2026	Phạm Thị Thảo Oanh	TS. Mai Xuân Đào	Based on the theory of export freight forwarding services, the author conducted an analysis of the current state of the organization's implementation of this service at Ocean Submarine Logistics Company Limited from 2023 to 2026. Using the proposed criteria for evaluation, the author drew conclusions about the strengths, weaknesses, and causes. In addition, the study focused on the influencing factors, forecasting the favorable conditions and difficulties affecting the organization in the period 2023-2026. Based on the weaknesses and internal challenges, the author proposed solutions based on industry experience and external company challenges to improve the operating efficiency of the FCL export freight forwarding service.
558	Đại học	SOLUTIONS TO IMPROVE EXPORT GOODS FORWARDING BY AIR AT ELITE INTERNATIONAL TRADING AND SERVICES CO., LTD. - ELITE INTERNATIONAL FROM 2023 TO 2026	Đoàn Nguyễn Minh Phương	TS. Mai Xuân Đào	Based on the theoretical basis of export good forwarding by air in the reality, the autho analyzed the export forwarding goood by at at Elite International Co., Ltd and figured out some incomplete points, so that proposed some solutions in order to enhance the process at the company. Moreover, the autho also procasted some internal and external factors that affected the company as a basis to propose some recommendations to related agencies including the government, airlines and airports and so on in the period from 2023 to 2026

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
559	Đại học	Solution to improve the export contract performance at Vagabond Vietnam Co., ltd from 2023 to 2026	Nguyễn Thị Kim Chi	TS. Mai Xuân Đào	Based on the theoretical basis of export contract performance, the author has analyzed the current situation of export contract performance and proposed evaluation criteria, and concluded on completed and incompletd points. In addition, the author forecasts external and internal factors affecting the performance of export contract operations in the period 2023 to 2026. From imperfect points, difficult factors have been classified. Analyzing this, the author has proposed solutions and recommendations to complete the performance of export contracts in the period 2023 to 2026.
560	Đại học	Phân tích quy trình, nghiệp vụ Booking hãng tàu và khai báo hải quan trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Công ty TNHH TM & DV XNK Phát Khang	Đỗ Hạ Tường Vy	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích quy trình, nghiệp vụ Booking hãng tàu và khai báo hải quan trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Công ty TNHH TM & DV XNK Phát Khang
561	Đại học	Phân tích tình hình nhập khẩu trứng cá tầm của Công Ty TNHH Caspiar Caviar	Đặng Võ Thanh Nhân	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình nhập khẩu trứng cá tầm của Công Ty TNHH Caspiar Caviar
562	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty cổ phần Tiếp vận Cát Lái	Huỳnh Văn Thư	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty cổ phần Tiếp vận Cát Lái
563	Đại học	Quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng FCL nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Logimex	Lê Phương Uyên	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng FCL nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Logimex
564	Đại học	Phân tích Quy trình, nghiệp vụ Booking tàu và Chuẩn bị bộ chứng từ xuất khẩu trong Tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty Cổ phần Xây lắp Cơ khí và Lương thực - Thực phẩm (MECOFOOD)	Đặng Thảo Vy	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích Quy trình, nghiệp vụ Booking tàu và Chuẩn bị bộ chứng từ xuất khẩu trong Tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty Cổ phần Xây lắp Cơ khí và Lương thực - Thực phẩm (MECOFOOD)
565	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH TM&DV Hoàng Tuấn Vinh	Lê Hà Bội Ngọc	Nguyễn Xuân Hiệp	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH TM&DV Hoàng Tuấn Vinh
566	Đại học	Quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Đá Hoa Toàn Cầu	Đặng Thị Thuý Tiên	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Đá Hoa Toàn Cầu
567	Đại học	Phân tích tình hình xuất khẩu hàng nông sản của Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ ATL	Lê Thị Như Thủy	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình xuất khẩu hàng nông sản của Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ ATL
568	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TOÀN CẦU DAS VIỆT NAM	Nguyễn Nhật Hạ	Nguyễn Xuân Hiệp	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TOÀN CẦU DAS VIỆT NAM
569	Đại học	Phân Tích Tình Hình Ứng Dụng Công Nghệ thông tin trong xử lý đơn hàng giao nhận hàng Nhập Khẩu FCL Bằng Đường Biển Tại Công Ty TNHH Vận Tải Bách Việt	Cù Thị Thiên Ân	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân Tích Tình Hình Ứng Dụng Công Nghệ thông tin trong xử lý đơn hàng giao nhận hàng Nhập Khẩu FCL Bằng Đường Biển Tại Công Ty TNHH Vận Tải Bách Việt
570	Đại học	Phân tích quy trình, nghiệp vụ kiểm tra hàng hóa và giao hàng cho người vận tải trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty TNHH SX & TM Sinh Thái Việt Nam	Trần Kim Tuyền	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích quy trình, nghiệp vụ kiểm tra hàng hóa và giao hàng cho người vận tải trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty TNHH SX & TM Sinh Thái Việt Nam
571	Đại học	Phân tích quy trình, nghiệp vụ chuẩn bị bộ chứng từ và khai báo hải quan trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty TNHH Link USA	Mai Thị Tú Trinh	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích quy trình, nghiệp vụ chuẩn bị bộ chứng từ và khai báo hải quan trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty TNHH Link USA
572	Đại học	Phân tích quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu LCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao nhận vận tải Quốc tế Tận Tâm	Lê Thị Ngọc Hào	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu LCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao nhận vận tải Quốc tế Tận Tâm
573	Đại học	Phân tích tình hình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần tiếp vận quốc tế FT	Trần Dương Sang	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần tiếp vận quốc tế FT
574	Đại học	Phân tích Quy trình, nghiệp vụ Đặt chỗ hãng tàu và Chuẩn bị bộ chứng từ xuất khẩu trong Tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty TNHH MTV Lương Thực Trọng Tâm	PHAM THỊ TÚ VÂN	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích Quy trình, nghiệp vụ Đặt chỗ hãng tàu và Chuẩn bị bộ chứng từ xuất khẩu trong Tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty TNHH MTV Lương Thực Trọng Tâm
575	Đại học	PHÂN TÍCH QUY TRÌNH, NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG XUẤT FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY STAR ASIA LOGISTICS	Nguyễn Lê Minh Phúc	Nguyễn Xuân Hiệp	PHÂN TÍCH QUY TRÌNH, NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG XUẤT FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY STAR ASIA LOGISTICS
576	Đại học	Phân tích quy trình, nghiệp vụ chuẩn bị bộ chứng từ xuất khẩu và khai báo hải quan trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty Cổ phần môi giới Thương mại Xuất nhập khẩu Nam Việt	Nguyễn Quốc Duy	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích quy trình, nghiệp vụ chuẩn bị bộ chứng từ xuất khẩu và khai báo hải quan trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty Cổ phần môi giới Thương mại Xuất nhập khẩu Nam Việt
577	Đại học	Phân tích quy trình thu thập dữ liệu tại Công ty TNHH Quảng cáo và Nghiên cứu thị trường MRIC	Nguyễn Thị Hồng Ngọc	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích quy trình thu thập dữ liệu tại Công ty TNHH Quảng cáo và Nghiên cứu thị trường MRIC
578	Đại học	PHÂN TÍCH QUY TRÌNH, NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY SEA & AIR FREIGHT INT'L (SAFI)	Nguyễn Minh Hậu	Nguyễn Xuân Hiệp	PHÂN TÍCH QUY TRÌNH, NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY SEA & AIR FREIGHT INT'L (SAFI)
579	Đại học	Phân tích tình hình giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Hợp tác đầu tư Giao thông vận tải	Nguyễn Thị Ngọc Huyền	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Hợp tác đầu tư Giao thông vận tải

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
580	Đại học	PHÂN TÍCH QUY TRÌNH, NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER CỦA CÔNG TY TNHH CỔ PHẦN TIẾP VẬN FT	Phạm Thị Trúc Đào	Nguyễn Xuân Hiệp	PHÂN TÍCH QUY TRÌNH, NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER CỦA CÔNG TY TNHH CỔ PHẦN TIẾP VẬN FT
581	Đại học	Phân tích tình hình nhập khẩu mặt hàng sắt thép tại Công ty TNHH Thái Hưng	Nguyễn Trần Toàn Thắng	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình nhập khẩu mặt hàng sắt thép tại Công ty TNHH Thái Hưng
582	Đại học	Phân tích tình hình xuất khẩu cá tra của Công ty CP. Đầu tư và phát triển I.D.I	Nguyễn Hà Minh Duyên	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình xuất khẩu cá tra của Công ty CP. Đầu tư và phát triển I.D.I
583	Đại học	Phân tích tình hình xuất khẩu sản phẩm nhựa của công ty Kim Hoàng Long	Lưu Ngọc Hân	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích tình hình xuất khẩu sản phẩm nhựa của công ty Kim Hoàng Long
584	Đại học	Quy trình, nghiệp vụ sale cước vận tải đường hàng không tại Công ty Cổ phần RIE	Lê Văn Anh	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình, nghiệp vụ sale cước vận tải đường hàng không tại Công ty Cổ phần RIE
585	Đại học	Quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Royal Line	Nguyễn Hoàng Lan Anh	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Royal Line
586	Đại học	Quy trình tìm kiếm và chăm sóc khách hàng tại Công ty Thương mại Vận tải Con Mèo	Nguyễn Phúc Hậu Cẩn	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình tìm kiếm và chăm sóc khách hàng tại Công ty Thương mại Vận tải Con Mèo
587	Đại học	Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Gold Logistics	Tsai Hân Đức	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Gold Logistics
588	Đại học	Quy trình tìm nhà cung cấp tại công ty TNHH MTV Lê Minh Triết	Nguyễn Thị Thu Hà	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình tìm nhà cung cấp tại công ty TNHH MTV Lê Minh Triết
589	Đại học	Phân tích quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TMDV Giao nhận Ý Chí	Phạm Hoài Phúc Hạnh	Nguyễn Xuân Hiệp	Phân tích quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TMDV Giao nhận Ý Chí
590	Đại học	Quy trình nhập khẩu phân bón bằng đường biển tại công ty Cổ phần Phân bón Miền Nam	Nguyễn Chí Anh Hào	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình nhập khẩu phân bón bằng đường biển tại công ty Cổ phần Phân bón Miền Nam
591	Đại học	Quy trình, nghiệp vụ sale cước vận tải đường bộ tại Công Ty CP Giao Nhận Và Vận Chuyển InDo Trần	Trương Triệu Như Hiền	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình, nghiệp vụ sale cước vận tải đường bộ tại Công Ty CP Giao Nhận Và Vận Chuyển InDo Trần
592	Đại học	Quy trình, nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu mặt hàng phụ tùng máy móc tại Công ty TNHH BOSH Việt Nam	Huỳnh Nguyễn Hạnh Nguyên	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình, nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu mặt hàng phụ tùng máy móc tại Công ty TNHH BOSH Việt Nam
593	Đại học	Quy trình, nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên vật liệu sản xuất sản phẩm địa kỹ thuật tại Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Thái Châu	Lê Quỳnh Như	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình, nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên vật liệu sản xuất sản phẩm địa kỹ thuật tại Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Thái Châu
594	Đại học	Quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Chi nhánh công ty cổ phần SXDVLTM Xuất nhập khẩu Tân Toàn Cầu	Nguyễn Ngọc Duy	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Chi nhánh công ty cổ phần SXDVLTM Xuất nhập khẩu Tân Toàn Cầu
595	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ Logistics của Công ty TNHH ONEX LOGISTICS	Lương Thị Thu Trang	Nguyễn Xuân Hiệp	Nâng cao chất lượng dịch vụ Logistics của Công ty TNHH ONEX LOGISTICS
596	Đại học	Quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Chi nhánh công ty cổ phần SXDVLTM Xuất nhập khẩu Tân Toàn Cầu	Lê Thị Ý Nhi	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Chi nhánh công ty cổ phần SXDVLTM Xuất nhập khẩu Tân Toàn Cầu
597	Đại học	Quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Melody Logistics	Nguyễn Thị Thanh Nhi	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình, nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Melody Logistics
598	Đại học	Quy trình, nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu nắp chai rượu vang bằng đường biển tại Doanh nghiệp tư nhân V.K	Lê Đỗ Linh Chi	Nguyễn Xuân Hiệp	Quy trình, nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu nắp chai rượu vang bằng đường biển tại Doanh nghiệp tư nhân V.K
599	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng container đường biển tại công ty cổ phần giao nhận & vận chuyển Indo Trần giai đoạn 2024-2027	Nguyễn Ngọc Khánh	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Khóa luận trình bày về khái niệm về nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ bằng container đường biển, giới thiệu về công ty hiện tác giả đang thực tập là công ty cổ phần giao nhận và vận chuyển Indo Trần. Thêm vào đó, tác giả trình bày nghiệp vụ thực tế của công ty Indo Trần về giao nhận hàng lẻ bằng container đường biển, chỉ ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của nghiệp vụ. Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng container đường biển tại công ty cổ phần giao nhận & vận chuyển Indo Trần giai đoạn 2024-2027.
600	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ sao sáng quốc tế giai đoạn 2024 – 2027	Huỳnh Lưu Uyên My	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Đề tài phân tích những thuận lợi, khó khăn và nguyên nhân của thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển hiện nay tại công ty; đồng thời đề xuất các giải pháp về tổ chức, con người, quy trình, công nghệ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh cho nghiệp vụ này 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
601	Đại học	Giải Pháp Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Giao Nhận Hàng Xuất Khẩu Vận Chuyển Bằng Đường Hàng Không Tại Công Ty TNHH Giao Nhận Phương Nam Giai Đoạn 2024-2027	Nguyễn Dương Kiều Khánh	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Khóa luận được trình bày về nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu vận chuyển bằng đường hàng không tại công ty đang thực tập Phương Nam Co., Ltd. Giới thiệu và làm rõ quy trình giao nhận hàng xuất khẩu, từ đó đánh giá các điểm mạnh điểm yếu và đề ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện hơn, nâng cao chất lượng dịch vụ của công ty
602	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH Ist enterprise giai đoạn 2024-2027	Nguyễn Thị Phước Lộc	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp tập trung vào phân tích quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH Ist enterprise. nghiên cứu của tác giả không chỉ tập trung vào việc đánh giá tình hình kinh doanh của công ty trong giai đoạn từ năm 2020 đến 2022 mà còn chi tiết hóa quy trình giao nhận hàng xuất khẩu từ góc độ lý thuyết và thực tế. qua đó, tác giả đã phát hiện ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của công ty. từ đó, tác giả đã đề xuất những giải pháp cụ thể và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu suất của quy trình giao nhận, tối ưu hóa hoạt động của công ty TNHH Ist enterprise, đồng thời giảm thiểu chi phí và tăng cường kiểm soát thời gian thực hiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu.
603	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty cargolink express việt nam	Nguyễn Thị Y Phụng	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp tác giả viết về chủ đề: " giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu tại công ty cargolink express Việt Nam" nội dung bài báo cáo gồm ba chương.chương một trình bày về cơ sở lý thuyết , ở phần này tác giả đã trình bày các khái niệm, cơ sở thực tiễn và mô hình xuất khẩu bằng đường hàng không. Chương 2 tác giả trình về quy trình xuất khẩu hàng thực tế tại công ty cargolink express việt nam, gồm 8 bước, phân tích và đánh giá quy trình. Ở chương ba tác giả đưa ra các giải pháp hoàn thiện và đưa ra các kiến nghị đối với cơ quan liên quan.
604	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH TM & DV XNK Phát Khang giai đoạn 2024 - 2027	Nguyễn Đặng Thu My	Nguyễn Thanh Hùng	Tác giả lựa chọn viết báo cáo về đề tài này mong muốn nắm bắt được nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, nhằm đánh giá được những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của quy trình nghiệp vụ, sau đó dự báo được các yếu tố ảnh hưởng. Sau đó, tác giả tiến hành đề xuất được những giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty và hoàn thiện nghiệp vụ này đến năm 2027.
605	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thanh toán bằng phương thức điện chuyển tiền (T/T) tại ngân hàng Á Châu - chi nhánh Đông Sài Gòn giai đoạn 2024-2027	Nguyễn Phúc Lộc	Nguyễn Thanh Hùng	Bài khóa luận nghiên cứu về quy trình nghiệp vụ thanh toán bằng phương thức Chuyển tiền bằng Điện tại Ngân hàng Á Châu chi nhánh Đông Sài Gòn, sau khi đã tổng hợp các cơ sở lý thuyết, tác giả vận dụng nó cùng với sự quan sát thực tế tại doanh nghiệp để mô tả chi tiết nghiệp vụ này. Sau khi mô tả chi tiết, tác giả đưa ra các điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện theo ý kiến cá nhân, sau đó lại một lần nữa đề các chuyên gia đánh giá mức độ hoàn thiện của các tiêu chí đánh giá nghiệp vụ để cho ra điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện chính xác nhất. Từ điểm không hoàn thiện, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình thanh toán Điện chuyển tiền cũng như đề xuất kiến nghị với các cơ quan, bộ ngành có liên quan
606	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng nguyên container tại Công ty TNHH Sản xuất - Dịch vụ và Thương mại Huỳnh Thành giai đoạn 2024 - 2027	Phạm Tấn Phát	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Qua đề tài khóa luận tốt nghiệp: “Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng nguyên container tại Công ty TNHH Sản xuất – Dịch vụ và Thương mại Huỳnh Thành giai đoạn 2024 – 2027” tác giả đã trình bày thực trạng về quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng nguyên container tại Công ty TNHH Sản xuất – Dịch vụ và Thương mại Huỳnh Thành, tác giả nhận thấy quy trình tại Công ty tương đối giống với những kiến thức mà tác giả đã được học ở trường nhưng khi thực hiện thực tế lại phát sinh những vấn đề bất cập, phức tạp hơn. Bên cạnh đó tác giả cũng tìm ra được các chỉ tiêu để đánh giá mức độ hoàn thiện của quy trình đó. Trên cơ sở các phân tích, đánh giá và sự trao đổi giữa tác giả và các anh chị nhân viên trong Công ty. Tác giả đã đưa ra các nhận định về thực trạng quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng nguyên container, nêu ra những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện; thuận lợi và khó khăn trong quy trình. Từ đó đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng nguyên container tại Công ty.
607	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng LCL xuất khẩu vận chuyển bằng đường biển tại công ty TNHH THD logistics việt nam giai đoạn 2024 - 2027	Trương Hoàng Thanh Ngân	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Bài luận đề cập đến các cơ sở lý thuyết - được xem là nền tảng cho những phân tích chuyên sâu trong bài, ngoài ra còn phân tích về những tiêu chí, nhân tố, tác nhân có thể gây ảnh hưởng đến quá trình thực hiện nghiệp vụ tại công ty. Bên cạnh đó bài viết còn phân tích chuyên sâu về các bước cần phải thực hiện có trong quy trình từ đó đưa ra được những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện tại công ty và cuối cùng đề đưa ra những đề xuất có thể thực hiện để từ đó cải thiện hơn về chất lượng dịch vụ cũng như công tác hoạt động 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
608	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình kinh doanh cước vận chuyển hàng hóa bằng container đường biển	Võ Nguyễn Khánh Duyên	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Đề tài nhằm đưa ra những cơ sở lý thuyết từ đó phân tích được quy trình kinh doanh cước vận chuyển hàng hóa bằng container đường biển tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt. Từ đó tác giả đề ra những giải pháp và kiến nghị với các bên liên quan để hoàn thiện quy trình trên.
609	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế bằng Thư tín dụng trả chậm cho phép thanh toán ngay (Upas L/C) tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Đông Sài Gòn, TP.HCM giai đoạn 2024-2027	Phan Nguyễn Phương Linh	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Đề tài nghiên cứu về sản phẩm tài trợ thương mại được phát triển và trở nên phổ biến trong giai đoạn Covid-19 là Upas L/C. Đây là 1 hình thức thanh toán quốc tế được hầu hết các ngân hàng thương mại trong nước triển khai áp dụng nhưng về mặt pháp lý và các kinh nghiệm áp dụng phương thức này còn khá xa lạ. Tài liệu nghiên cứu dành cho phương thức này chưa được đưa vào giáo trình, hiện chỉ có các bài nghiên cứu của PGS.TS. Nguyễn Văn Tiến là tài liệu học thuật chính thức để tham khảo. Vấn đề L/C là phương thức thanh toán được chia làm nhiều loại khác nhau và tính chất cũng rất phức tạp. Do đó, tác giả chọn nghiên cứu hình thức mới này để hiểu rõ hơn về nó cũng như đánh giá khả năng phát triển trong tương lai để đề xuất ra giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ liên quan nhằm cải thiện hiệu quả, hiệu suất hoạt động và hội nhập với xu hướng Chuyển đổi số hiện nay.
610	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH hợp phát logistics giai đoạn 2024 - 2027	Nguyễn Thị Thu Oanh	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Trong bài khóa luận tốt nghiệp này, SV đã phân tích một cách khách quan và trung thực về nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển của công ty hợp phát từ những thực tế mà SV tìm hiểu qua các anh chị làm ở bộ phận chứng từ cùng với các anh chị ở bộ phận giao nhận ở các công ty khác mà em được gặp gỡ, tiếp xúc khi đến làm việc với công ty hợp phát. bài khóa luận tập trung sâu vào nghiệp vụ giao nhận hàng nguyên container bằng đường biển của công ty và đưa ra những thuận lợi và khó khăn của nghiệp vụ, những định hướng của công ty và đề xuất ra những giải pháp để hoàn thiện hơn nghiệp vụ giao nhận của công ty. với những thuận lợi và khó khăn mà em đã chỉ ra được, em hy vọng sẽ được công ty tiếp nhận và với những đề xuất mà em đưa ra, em hy vọng rằng những đề xuất này có tính khả thi và sẽ giúp công ty hoàn thiện hơn chất lượng dịch vụ, mang đến cho khách hàng sự hài lòng, tiết kiệm được thời gian cho phía công ty cũng như khách hàng và giảm thiểu chi phí tối ưu. và những thử thách từ môi trường logistics cạnh tranh đầy khốc liệt ngoài kia sẽ không còn là điều đáng lo ngại của công ty mà sẽ là chất xúc tác để công ty vươn mình lên, ngày càng phát triển vững mạnh và có tiềm năng là một trong những nhà logistics hàng đầu.
611	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nguyên container xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao nhận Ngôi sao Phương Đông giai đoạn 2024-2027.	Nguyễn Thị Thuỳ Trang	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Dựa trên kiến thức đã học, cùng việc tham khảo những tài liệu, sách báo tác giả đã trình bày cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển. Và chính việc vận dụng những lý thuyết đó cùng việc được thực tập tại Công ty, đã giúp tác giả có cái nhìn tổng quan hơn về nghiệp vụ này. Đồng thời, đi sâu phân tích quy trình để hiểu rõ hơn, cũng như nhìn nhận ra điểm mạnh và điểm hạn chế. Từ đó, với sự giúp sức của anh chị đồng nghiệp qua việc thực hiện khảo sát để đưa ra những biện pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ.
612	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh cước vận chuyển hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty cổ phần Giao nhận tiếp vận quốc tế trong giai đoạn 2024 – 2027	Lê Thị Thùy Trang	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Nghiệp vụ kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong việc tìm kiếm các nguồn hàng mới, đặc biệt là nguồn hàng lẻ (LCL) đang khan hiếm trong thời điểm suy thoái hậu Covid-19 như hiện tại. Xuất phát từ nhu cầu thực tiễn của công ty, tác giả đã thực hiện đề tài: “Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh cước vận chuyển hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần giao nhận tiếp vận quốc tế giai đoạn 2024 – 2027”
613	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại công ty cổ phần gạch men V.T.C	Nguyễn Thị Đoàn Trang	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Luận văn đã hệ thống hóa cơ sở lý thuyết về rủi ro, quản trị rủi ro trong hoạt động xuất khẩu của công ty V.T.C và theo đó đã đưa ra được các khái niệm cơ bản về rủi ro trong hoạt động xuất khẩu, quản trị rủi ro trong hoạt động xuất khẩu. Đồng thời, xây dựng được nội dung của quản trị rủi ro trong hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp bao gồm 4 nội dung: nhận dạng rủi ro; phân tích – đo lường rủi ro; kiểm soát – phòng ngừa rủi ro; tài trợ rủi ro. Đưa ra các giải pháp kiến nghị giúp công ty V.T.C quản trị và hạn chế rủi ro trong thực hiện hợp đồng 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
614	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động xúc tiến thương mại sản phẩm nông sản chế biến của công ty TNHH WTP vào thị trường Mỹ giai đoạn 2024-2027	Nguyễn Thị Quỳnh Giang	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp nghiên cứu về hoạt động xúc tiến thương mại trong kinh doanh quốc tế của công ty TNHH WTP, đặc biệt là đối với mặt hàng nông sản chế biến vào thị trường Mỹ. Bài báo cáo trình bày cơ sở lý thuyết về xúc tiến thương mại trong kinh doanh quốc tế của doanh nghiệp - trình bày về khái niệm, vai trò, mục tiêu, quy trình các hình thức cũng như các công cụ xúc tiến thương mại. Ngoài ra, chương này cũng phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động xúc tiến thương mại của doanh nghiệp trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế. Sau đó phân tích tình hình hoạt động xúc tiến mặt hàng nông sản chế biến vào thị trường mỹ của Công ty TNHH WTP - giới thiệu về Công ty TNHH WTP, một doanh nghiệp chuyên sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm nông sản chế biến như nước ép trái cây cô đặc, thạch dừa, nha đam, trái cây đóng lon... Chương này cũng đánh giá về thị trường quốc tế, những thị trường tiềm năng nhưng cũng đầy thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam. Cuối cùng đề xuất giải pháp nâng cao hoạt động xúc tiến thương mại sản phẩm nông sản chế biến của công ty TNHH WTP vào thị trường Mỹ giai đoạn 2024-2027, kiến nghị cụ thể để cải thiện và phát triển hoạt động xúc tiến thương mại của công ty.
615	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Melody logistics giai đoạn 2024 - 2027	Nguyễn Chí Toàn	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Bài khóa luận trình bày về các công đoạn cần thiết mà công ty giao nhận cần làm để mang hàng từ kho của người bán về đến kho của khách hàng, và dựa trên những kiến thức đã học được để nhận định những công đoạn chưa hoàn thiện của quy trình từ đó tìm ra phương hướng giúp công ty cải thiện quy trình của mình sao cho đạt hiệu quả kinh doanh tốt nhất
616	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH MTK logistics giai đoạn 2024-2027	Trinh Thị Kiều Trinh	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Thông qua bài luận cuối khóa, tác giả đã nêu ra được những khái niệm, đặc điểm, quy trình của nghiệp vụ giao nhận. Tác giả đã trình bày được những lý thuyết liên quan đến hoạt động giao nhận được học tại giảng đường, bên cạnh đó tác giả cũng đã đưa ra các tiêu chí giúp đánh giá được hiệu quả của nghiệp vụ. Bên cạnh đó, việc được thực tập thực tế tại doanh nghiệp, tác giả đã có những quan sát, nghiên cứu từ đó trình bày và phân tích một quy trình giao nhận thực tế tại công ty mtk logistics. so sánh hiệu quả quy trình thực tế tại doanh nghiệp với những tiêu chí đã đề ra, tác giả đã nhận diện được những thuận lợi và khó khăn còn tồn tại, những yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của nghiệp vụ. từ đó, tác giả đã đề ra các giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại doanh nghiệp trong giai đoạn tới, bên cạnh đó tác giả cũng đã đề xuất các kiến nghị đối với nhà nước, cảng kho, hải quan nhằm nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận
617	Đại học	Giải Pháp Đẩy Mạnh Hoạt Động Truyền Thông Marketing Quốc Tế Của Proevents Communication Tại Thị Trường Trung Quốc Giai Đoạn 2024-2027	Huỳnh Thị Thái Như	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Khoá luận nghiên cứu giải pháp đẩy mạnh hoạt động truyền thông marketing quốc tế của ProEvents Communication, thông qua đó giúp công ty tham khảo khai thác và phát triển trong thị trường tiềm năng này
618	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty Cổ phần vận tải và dịch vụ Phúc Tâm giai đoạn 2024-2027	Nguyễn Thị Thanh Phương	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Nội dung trình bày các cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu của doanh nghiệp nói chung và nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không nói riêng, các chỉ tiêu đánh giá tình hình thực hiện của doanh nghiệp và các yếu tố ảnh hưởng; thông qua nghiệp vụ thực tế tại công ty Phúc Tâm rút ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện từ đó đề ra giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện nghiệp vụ.
619	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH giao nhận Skyqueen giai đoạn 2024-2027	Hồ Ngọc Phương Trinh	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Mô tả quy trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH giao nhận skyqueen giai đoạn 2024-2027. nêu ra được những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của nghiệp vụ và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ.
620	Đại học	Giải pháp hoàn thiện dịch vụ vận chuyển hàng hóa đến kho Amazon tại Công ty TNHH T&M Forwarding giai đoạn 2024 - 2027	Phạm Thị Linh Trang	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Với đề tài: “Giải pháp hoàn thiện dịch vụ vận chuyển hàng hóa đến kho Amazon tại Công ty TNHH T&M Forwarding giai đoạn 2024 - 2027”, SV đã nhìn nhận khách quan về dịch vụ vận chuyển hàng hóa đến kho Amazon tại công ty TNHH T&M Forwarding thông qua nêu khái quát chung về dịch vụ, đưa ra quy trình thực hiện, phân tích các tiêu chí đánh giá mức độ hoàn thiện dịch vụ và hệ thống hóa các nhân tố ảnh hưởng đến dịch vụ. Dựa trên cơ sở lý thuyết đã nêu trên, em tiến hành phân tích lô hàng thực tế để so sánh lý thuyết với thực tiễn dịch vụ vận chuyển hàng hóa đến kho Amazon tại Công ty và đánh giá mức độ hoàn thiện của dịch vụ thông qua các tiêu chí đánh giá. Từ đó, hiểu rõ hơn về những thuận lợi và khó khăn trong quá trình thực hiện dịch vụ, đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả thực hiện dịch vụ vận chuyển hàng hóa đến kho Amazon.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
621	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị hàng tồn kho của công ty TNHH R Books giai đoạn 2024-2027	Tăng Ngọc Tường Vy	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Tác giả giới thiệu tổng quan về cơ sở lý thuyết của quy trình quản trị hàng tồn kho, giới thiệu sơ lược về công ty TNHH R Books cũng như quá trình hình thành và phát triển cùng với đó là báo cáo doanh thu trong 3 năm 2020-2021-2022. Tác giả đã đưa đến cái nhìn tổng quát và toàn diện về thực trạng quy trình công tác quản trị hàng tồn kho tại công ty, gồm quy trình thực hiện nghiệp vụ cũng như việc đánh giá các tiêu chí để đưa ra điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo được các nhân tố ảnh hưởng đến sự hoàn thiện công tác quản trị hàng tồn kho tại công ty ở giai đoạn 2024 - 2027. Cuối cùng tác giả đưa ra một vài giải pháp cải thiện như: đổi mới thiết kế kho, bổ sung, nâng cấp thiết bị phần mềm, đào tạo nhân lực quản trị kho, tất cả với mục tiêu chung ngày càng hoàn thiện hơn công tác quản trị hàng tồn kho tại công ty
622	Đại học	Giải pháp phát triển hệ thống kênh phân phối của sản phẩm ứng dụng học tiếng anh Elsa Speak vào thị trường Thái Lan giai đoạn 2024-2028	Đinh Thị Thu Uyên	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Bằng phương pháp nghiên cứu tại bàn, đề tài đưa ra các cơ sở lý thuyết liên quan đến việc phát triển kênh phân phối của doanh nghiệp bao gồm khái niệm, đặc điểm, phân loại và các yếu tố ảnh hưởng, chỉ tiêu đánh giá. Từ lý thuyết liên kết với thực tế tại công ty trách nhiệm hữu hạn Elsa, phân tích và đánh giá về tình hình hoạt động kênh phân phối hiện tại tại công ty dựa trên nhiều khía cạnh khác nhau; đồng thời dự báo xu hướng phát triển và các yếu tố ảnh hưởng trong tương lai. Cuối cùng, từ thực tiễn hoạt động, đề tài đưa ra giải pháp và các kiến nghị cho công ty, phòng ban và các cơ quan và tổ chức có thẩm quyền liên quan.
623	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH Transcargo Việt Nam giai đoạn 2023 - 2027	Nguyễn Thị Tường Vi	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Bài báo cáo khóa luận nêu ra các khái niệm liên quan đến giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường không, tổng quát quy trình, các tiêu chí đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến việc tổ chức thực hiện nghiệp vụ này và rút ra bài học kinh nghiệm từ doanh nghiệp trong và ngoài nước. Giới thiệu về công ty TNHH Transcargo Việt Nam và phân tích nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty, nhận định các điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, những thuận lợi và khó khăn. Từ đó đề xuất cái giải pháp góp phần hoàn thiện nghiệp vụ ấy.
624	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh nhập khẩu tại Công ty TNHH Bosch Global Software Technologies giai đoạn 2024-2027	Lê Nguyễn Anh Thư	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Phân tích thực tiễn hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa tại Công ty TNHH Bosch Global Software Technologies để làm căn cứ đề xuất giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nghiên cứu
625	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng container đường biển tại công ty TNHH tiếp vận Maika giai đoạn 2024 - 2027	Lê Thị Huyền Trân	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Bằng phương pháp nghiên cứu tại bàn, đề tài đưa ra các cơ sở lý thuyết liên quan đến việc phát triển kênh phân phối của doanh nghiệp bao gồm khái niệm, đặc điểm, phân loại và các yếu tố ảnh hưởng, chỉ tiêu đánh giá. Từ lý thuyết liên kết với thực tế tại công ty trách nhiệm hữu hạn Elsa, phân tích và đánh giá về tình hình hoạt động kênh phân phối hiện tại tại công ty dựa trên nhiều khía cạnh khác nhau; đồng thời dự báo xu hướng phát triển và các yếu tố ảnh hưởng trong tương lai. Cuối cùng, từ thực tiễn hoạt động, đề tài đưa ra giải pháp và các kiến nghị cho công ty, phòng ban và các cơ quan và tổ chức có thẩm quyền liên quan.
626	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Ship Link Việt Nam giai đoạn 2024 - 2027	Nguyễn Thị Cẩm Tú	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Trình bày các bước thực hiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu. Đánh giá những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của quy trình tại doanh nghiệp. Từ đó, đề xuất những kiến nghị để hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Ship Link Việt Nam
627	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cà phê của Công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex đến năm 2027	Nguyễn Thoại Vy	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Cơ hội thực tập tại doanh nghiệp lần này, không chỉ giúp tác giả khái quát tình hình chung về công ty mà còn được trải nghiệm thực tế quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex. Dựa vào kiến thức được học và các tài liệu tham khảo, tác giả đã đánh giá cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cà phê tại doanh nghiệp, nêu ra những điểm được cho là ưu điểm và nhược điểm còn tồn tại trong quy trình thực hiện của công ty. Đồng thời, bài báo cáo cũng đã đưa ra những giải pháp để khắc phục, hoàn thiện những điểm còn thiếu sót mong rằng sẽ giúp công ty cải thiện, làm tốt hơn và phát triển thêm 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
628	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Thuyền Vàng	Ngô Quang Hùng	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Nhận thấy nhu cầu giao nhận hàng bằng đường hàng không ngày càng phát triển, những vấn đề còn hạn chế trong quy trình giao nhận. Tác giả nhận thấy và đã chọn đề tài: giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu để làm đề tài khóa luận. Công ty TNHH TM & DV Thuyền Vàng là nơi tác giả hoàn thiện quy trình. Nội dung chủ yếu tìm hiểu về những lý thuyết trong hoạt động giao nhận, quy trình và các bước thực hiện giao nhận. Ngoài ra tìm hiểu hiểu các tiêu chí đánh giá quy trình, nhân tố ảnh hưởng tới quy trình từ đó tận dụng cơ hội và thách thức hoàn thiện quy trình. Dựa vào những cơ sở lý thuyết tác giả đánh giá thực tiễn hiện tại của quy trình, tìm ra những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện, đánh giá. Từ đó đưa ra những gợi ý hoàn thiện những điểm chưa hoàn thiện và tận dụng những cơ hội để phát triển hơn nữa.
629	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty Cargo Links giai đoạn 2024 - 2027	Vương Thanh Tuyền	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Bài khóa luận với đề tài " giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty TNHH cargo links giai đoạn 2024 - 2027" được nghiên cứu thực hiện bởi tác giả dựa trên những số liệu thực tế tại công ty TNHH cargo links với những cơ sở lý thuyết và thực tiễn đầy đủ, bài khóa luận đã đưa ra được những giải pháp được chính doanh nghiệp đánh giá là có độ thực tế cao. tác giả cũng đã đưa ra được những định hướng và mục tiêu ngắn hạn phù hợp với công ty trong từng giai đoạn ngắn từ năm 2024 -2027 để công ty có thể nâng cao hiệu quả hoạt động và chất lượng dịch vụ của công ty TNHH cargo links.
630	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Cargo Links giai đoạn 2024 - 2027	Nguyễn Thị Thùy	TS. Nguyễn Thanh Hùng	Tập trung vào việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp để hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container qua đường biển tại công ty TNHH Cargo Links trong giai đoạn từ 2024 đến 2027. Nội dung chính bao gồm cơ sở lý luận về nghiệp vụ, cơ sở thực tiễn của nghiệp vụ và giải pháp đề xuất để hoàn thiện nghiệp vụ
631	Đại học	Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu FCL bằng đường biển sang thị trường Hoa Kỳ tại Công ty TNHH DVHH Phim Chính	Trần Bùi Mỹ An	TS. Lê Quang Huy	Nhận thấy được nhu cầu về dịch vụ giao nhận ngày càng lớn và thị trường logistics ngày càng biến động, tác giả đã xây dựng bài nghiên cứu với đề tài "Đẩy mạnh kinh doanh hoạt động dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu FCL bằng đường biển sang thị trường Hoa Kỳ" nhằm mục đích phân tích hoạt động dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu FCL bằng đường biển sang thị trường Hoa Kỳ của công ty TNHH DVHH Phim Chính giai đoạn 2018 - 2022, và đó cũng chính là thế mạnh lớn nhất của công ty. Vì vậy qua đó, tác giả sử dụng mô hình SWOT để phân tích những ưu nhược điểm, cơ hội và thách thức của dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu FCL bằng đường biển sang thị trường Hoa Kỳ của Công ty Phim Chính.
632	Đại học	Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh xuất khẩu mặt hàng hạt mè rang vào thị trường Hàn Quốc tại Công ty TNHH Food and Seed VN	Phan Đỗ Phương Duyên	Lê Quang Huy	Trong quãng thời gian thực tập 3 tháng tại công ty TNHH Food and Seed VN tác giả đã được anh/chị trong công ty hướng dẫn về sản phẩm cũng như các quy trình từ sản xuất đến các hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu tại công ty. Từ những gì bản thân quan sát và trải nghiệm tác giả lựa chọn đề tài "Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh xuất khẩu mặt hàng hạt mè rang vào thị trường Hàn Quốc tại Công Ty TNHH Food and Seed VN" làm đề tài cho khoá luận tốt nghiệp của mình
633	Đại học	Đẩy mạnh kinh doanh nhập khẩu linh kiện máy móc của ngành thực phẩm vào thị trường Việt Nam tại Công ty TNHH Công nghiệp FILTEK	Thái Thị Thu Hà	TS. Lê Quang Huy	Bài khoá luận được tác giả thực hiện trong quá trình thực tập tại công ty, trình bày các cơ sở lý thuyết về hoạt động kinh doanh nhập khẩu, quy trình, các phương pháp và chỉ tiêu đánh giá kết quả, các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động đẩy mạnh kinh doanh nhập khẩu linh kiện máy móc. Tác giả đi sâu vào phân tích, đánh giá được quy trình kinh doanh nhập khẩu và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tác động đến kết quả kinh doanh nhập khẩu linh kiện máy móc của ngành thực phẩm vào thị trường Việt Nam của Công ty. Qua đó, tác giả đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm đẩy mạnh kinh doanh nhập khẩu linh kiện máy móc của ngành thực phẩm vào thị trường Việt Nam tại Công ty TNHH Công nghiệp FILTEK.
634	Đại học	ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN SANG THỊ TRƯỜNG HOA KỲ TẠI CÔNG TY TNHH KARGOSMART GLOBAL VIỆT NAM	Thái Minh Khánh	TS. Lê Quang Huy	Đề tài của tác giả thực hiện nhằm phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển sang thị trường Hoa Kỳ tại Công ty. Đồng thời kết hợp với tình hình hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận tại Việt Nam để đưa ra nhận xét đánh giá và các giải pháp, kiến nghị nhằm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển sang thị trường Hoa Kỳ 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
635	Đại học	ĐẨY MẠNH KINH DOANH DỊCH VỤ NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN TOÀN CẦU DHL VIỆT NAM	Mai Như Ngọc	TS. Lê Quang Huy	Với đề tài này, tác giả đã phân tích chi tiết quy trình tổ chức hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không, đồng thời làm rõ các điểm tích cực và hạn chế trong quy trình thông qua đánh giá từ những người thực hiện nhiệm vụ này tại công ty. Từ những thông tin thực tế và quan sát trong quá trình thực tập, tác giả đã đưa ra một số giải pháp và kiến nghị đề thúc đẩy kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không của công ty.
636	Đại học	ĐẨY MẠNH KINH DOANH XUẤT KHẨU SẢN PHẨM TỪ TRÀM HƯƠNG CỦA CÔNG TY TNHH TRÂM HƯƠNG HOÀNG GIANG SANG THỊ TRƯỜNG QATAR	Nguyễn Thế Quang	TS. Lê Quang Huy	Đề tài “ĐẨY MẠNH KINH DOANH XUẤT KHẨU SẢN PHẨM TRÂM HƯƠNG CỦA CÔNG TY TNHH TRÂM HƯƠNG HOÀNG GIANG SANG THỊ TRƯỜNG QATAR” là kết quả nghiên cứu sau thời gian tác giả làm việc tại công ty. Đề tài đã trình bày được cơ sở lý thuyết, phân tích tình hình kinh doanh của doanh nghiệp xuất khẩu, quy trình kinh doanh xuất khẩu và xác định được nhân tố ảnh hưởng tới tình hình kinh doanh xuất khẩu sản phẩm Trâm hương của công ty. Đồng thời đưa ra các giải pháp đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu Trâm Hương của công ty vào thị trường Qatar vì đây là một thị trường theo tác giả đánh giá là vô cùng tiềm năng và có sức mua lớn mà công ty vẫn chưa khai thác được tối đa doanh thu.
637	Đại học	ĐẨY MẠNH KINH DOANH DỊCH VỤ GIAO NHẬN XUẤT KHẨU HÀNG HÓA FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN SANG THỊ TRƯỜNG MỸ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI AO SHIPPING	Lê Hà Ngọc Thi	Lê Quang Huy	Nhận thấy được tiềm năng phát triển của ngành dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu, đặc biệt là thị trường Mỹ, tác giả hoàn thành bài báo cáo tốt nghiệp nhằm phân tích hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng của công ty trong giai đoạn 2019 - 2022, nhiều nhận xét và giải pháp đã được đưa ra. Mục tiêu là tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển sang thị trường Mỹ.
638	Đại học	ĐẨY MẠNH KINH DOANH DỊCH VỤ GIAO NHẬN XUẤT KHẨU HÀNG HÓA NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN SANG THỊ TRƯỜNG MỸ TẠI CÔNG TY TNHH REAL LOGISTICS	Nguyễn Thị Thanh Thi	Lê Quang Huy	Nhận thấy được tiềm năng phát triển của ngành dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container sang thị trường Mỹ, đây cũng là thế mạnh của công ty, vì thế tác giả đã thực hiện bài báo cáo tốt nghiệp với đề tài “Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng xuất nguyên container bằng đường biển sang thị trường Mỹ của Công ty TNHH REAL Logistics” nhằm phân tích thực tiễn hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang thị trường Mỹ của Công ty TNHH REAL Logistics. Từ đó có những nhận xét, đánh giá và các kiến nghị, giải pháp để giải quyết những tồn đọng, giúp thúc đẩy hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang thị trường Mỹ của công ty ngày một phát triển.
639	Đại học	GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG THÔNG QUAN NHẬP KHẨU LINH KIỆN CỦA CÔNG TY TNHH CUMMINS DKSH VIỆT NAM	Lê Kim Thủy	Lê Quang Huy	Nhận thấy hoạt động kinh doanh quốc tế của các doanh nghiệp Việt Nam mở rộng, và kéo theo nhiều rủi ro trong hoạt động thông quan nhập khẩu. Trong quá trình thực tập tại Công ty TNHH Cummins DKSH Việt Nam, tác giả dựa trên thực trạng và quy trình của công ty nhằm nghiên cứu giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro này. Nghiên cứu có thể giúp công ty giảm thiểu rủi ro, tăng hiệu suất hoạt động, tối ưu quy trình thông quan, củng cố vị thế cạnh tranh. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng giúp tác giả rèn luyện kỹ năng nghiên cứu, phân tích và giải quyết vấn đề thực tế trong môi trường doanh nghiệp.
640	Đại học	Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển vào thị trường Trung Quốc của Công ty TNHH Thương mại dịch vụ và Tiếp vận TNB	Huỳnh Bích Trâm	TS. Lê Quang Huy	Tác giả nhận thấy tiềm năng phát triển thông qua doanh thu và lợi nhuận dịch vụ xuất khẩu vào thị trường Trung Quốc của công ty đã đạt được, dẫn đến lựa chọn đề tài “ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN VÀO THỊ TRƯỜNG TRUNG QUỐC CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VÀ TIẾP VẬN TNB”. Đề tài đã trình bày cơ sở lý thuyết và dựa đó để phân tích cơ sở thực tiễn tại công ty, phân tích tình hình kết quả kinh doanh trong giai đoạn 2020 – 2022 theo các chỉ tiêu, và phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh này. Từ đó, đưa ra những giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ này ngày càng phát triển.
641	Đại học	Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh xuất khẩu viên nén vỏ lụa hạt điều sang thị trường Ấn Độ của Công ty TNHH xuất khẩu Phúc An Gia	Nguyễn Thị Ngọc Trinh	TS. Lê Quang Huy	Trong khoảng thời gian thực hiện kì thực tập tại Công ty, tác giả nhận thấy tiềm năng phát triển của các sản phẩm tại Công ty tuy nhiên lại tồn tại khá nhiều khó khăn và hạn chế nên đã tiến hành việc nghiên cứu độc lập dựa trên cơ sở lý thuyết đã được học và tìm hiểu được nhằm góp một phần vào việc đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu 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
642	Đại học	Thúc đẩy hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang thị trường Ấn Độ tại công ty TNHH Giao nhận vận tại Cargotrans Việt Nam	Nguyễn Thị Thanh Trúc	TS. Lê Quang Huy	Qua quá trình thực tập tại công ty Cargotrans, tác giả nhận thấy dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container là điểm mạnh và là nguồn thu lớn nhất cho công ty, thế nhưng quy trình ấy vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế làm ảnh hưởng đến lợi nhuận thực tế mang lại. Dựa trên những kiến thức đã được học và quá trình làm việc thực tế, nghiên cứu lý thuyết và tham khảo những nghiên cứu liên quan, bên cạnh đó còn phải linh hoạt trước sự biến động của thị trường, tác giả đã phân tích, đánh giá, và đề xuất những giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh, đặc biệt là sang thị trường Ấn Độ.
643	Đại học	ĐẨY MẠNH KINH DOANH XUẤT KHẨU HẠT ĐIỀU NHÂN CỦA CÔNG TY TNHH NGỌC ĐIỆP SANG THỊ TRƯỜNG MỸ	Trịnh Thị Thanh Tuyền	TS. Lê Quang Huy	Trong quá trình thực tập tại Công ty TNHH Ngọc Diệp tác giả được tiếp xúc và thực hiện nghiệp vụ khai báo hải quan, thu mua hàng hoá..., từ đó tác giả ứng dụng vào đề tài. Đề tài trình bày rõ cơ sở lý luận, thực trạng hoạt động xuất khẩu hạt điều nhân tại Công ty TNHH Ngọc Diệp sang thị trường Mỹ. Sau đó, xác định và phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu hạt điều nhân của Công ty TNHH Ngọc Diệp sang thị trường Mỹ. Cuối cùng, tác giả đưa ra các dự báo cơ hội và thách thức của hoạt động xuất khẩu của công ty để tìm ra những giải pháp và kiến nghị nhằm đẩy mạnh xuất khẩu hạt điều nhân sang thị trường Mỹ của công ty TNHH Ngọc Diệp.
644	Đại học	ĐẨY MẠNH KINH DOANH DỊCH VỤ GIAO NHẬN XUẤT KHẨU HÀNG LCL BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG SANG THỊ TRƯỜNG HOA KỲ TẠI CÔNG TY TNHH CHUYÊN PHÁT NHANH QUỐC TẾ DHAN	Nguyễn Thị Tường Vi	TS. Lê Quang Huy	Trong quá trình thực tập tại Công ty, tác giả nhận thấy hoạt động kinh doanh hàng xuất khẩu LCL sang thị trường Hoa Kỳ đóng vai trò rất quan trọng đối với doanh thu của công ty. Tuy nhiên vì là một mầm non mới trong thị trường Logistics nên công ty DHAN vẫn còn tương đối non trẻ nên tác giả lựa chọn đề tài này để đưa ra một số giải pháp kiến nghị nhằm nâng cao, thúc đẩy hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận sang thị trường Hoa Kỳ của công ty
645	Đại học	ĐẨY MẠNH KINH DOANH NHẬP KHẨU SÀN GỖ INOVAR VÀO THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM TẠI CÔNG TY TNHH M.K FULLHOUSE	MAI NGUYỄN TƯỜNG VY	TS. Lê Quang Huy	Trong quá trình thực tập tại Công ty, tác giả nhận thấy rằng hoạt động nhập khẩu sàn gỗ hiện nay tại thị trường Việt Nam đang rất sôi động và có tiềm năng phát triển vượt bậc. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều khó khăn và trở ngại trong ngành này bởi do nhiều yếu tố khác nhau tác động. Do vậy, tác giả tiến hành thực hiện đề tài nghiên cứu dưới vai trò là nhà nghiên cứu độc lập để nghiên cứu những yếu tố đó và đề xuất các giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động nhập khẩu sàn gỗ tại Công ty
646	Đại học	ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY TNHH GOLD LOGISTICS	Nguyễn Lê Thảo Vy	TS. Lê Quang Huy	Bài báo cáo quan sát thực tiễn và phân tích từng bước của quy trình vận hành một lô hàng nhập khẩu tại công ty cũng như so sánh số liệu kinh doanh qua các năm 2021-Qũy 3/2023. Từ đó, đánh giá các điểm mạnh, điểm yếu, dự báo các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động này. Tiến hành phỏng vấn để thu thập ý kiến các chuyên gia nhằm khẳng định lại quan điểm của tác giả. Cuối cùng, đưa ra các giải pháp hỗ trợ cho điểm mạnh và khắc phục các điểm yếu của công ty.
647	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm sớ mì rơ moóc (Trailers) của Công ty TNHH sản xuất Sớ mì rơ moóc và Cầu kiện nặng THACO INDUSTRIES vào thị trường Mỹ giai đoạn 2023-2026	Lương Vũ Phúc	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về xuất khẩu của doanh nghiệp, trên cơ sở đó đánh giá những kết quả đạt được, bên cạnh những tồn tại, hạn chế và nguyên nhân về thực trạng xuất khẩu sản phẩm SMRM của Công ty TNHH Sản xuất Sớ mì rơ moóc và Cầu kiện nặng THACO INDUSTRIES vào thị trường Mỹ và đề xuất giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm SMRM của công ty vào thị trường Mỹ trong giai đoạn 2023 – 2026
648	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa nguyên Container bằng đường biển tại Công ty TNHH MTV Wincom giai đoạn 2023-2026	Nguyễn Quang Thắng	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa nguyên Container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa nguyên Container bằng đường biển tại công ty TNHH MTV Wincom và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa nguyên Container bằng đường biển tại Công ty TNHH MTV Wincom giai đoạn 2023-2026
649	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ mua hàng ở VPĐD Công ty TNHH Quốc tế ET2C tại Tp Hồ Chí Minh giai đoạn 2023-2026	Nguyễn Thị Anh Thư	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ mua hàng, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ mua hàng VPĐD Công ty TNHH Quốc tế ET2C tại Tp Hồ Chí Minh và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ mua hàng VPĐD Công ty TNHH Quốc tế ET2C tại Tp Hồ Chí Minh giai đoạn 2023-2026
650	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Universe Logistics giai đoạn 2023-2026	Trần Thị Anh Thư	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 TNHH Universe Logistics và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại công ty TNHH Universe Logistics giai đoạn 2023-2026

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
651	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH Đầu Tư Thương mại quốc tế Bình Phú giai đoạn 2023-2025	Nguyễn Hồ Thủy Tiên	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 không tại công ty TNHH Đầu Tư Thương mại quốc tế Bình Phú 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 TNHH Đầu Tư Thương mại quốc tế Bình Phú giai đoạn 2023-2026
652	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Universe Logistics trong giai đoạn 2023-2026.	Nguyễn Thủy Tiên	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 không tại công ty TNHH Universe Logistics 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 TNHH Universe Logistics giai đoạn 2023-2026
653	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa LCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Tập Đoàn Xuất Nhập Khẩu ND trong giai đoạn 2023-2026	Nguyễn Ngọc Trâm	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa LCL bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa LCL bằng đường biển tại công ty TNHH Tập Đoàn Xuất Nhập Khẩu ND và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa LCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Tập Đoàn Xuất Nhập Khẩu ND giai đoạn 2023-2026
654	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Chế biến Xuất Nhập Khẩu Thủy Sản BR - VT Chi nhánh Hồ Chí Minh giai đoạn 2023 - 2026	Phạm Đỗ Nhã Trân	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa nguyên Container bằng đường biển, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa nguyên Container bằng đường biển tại công ty Cổ phần Chế biến Xuất Nhập Khẩu Thủy Sản BR - VT Chi nhánh Hồ Chí Minh và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa nguyên Container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Chế biến Xuất Nhập Khẩu Thủy Sản BR - VT Chi nhánh Hồ Chí Minh giai đoạn 2023-2026
655	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Hellmann Worldwide Logistics giai đoạn 2023-2026	Trần Hải Triều	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 Hellmann Worldwide Logistics 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 Hellmann Worldwide Logistics giai đoạn 2023-2026
656	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Cardinal Global Logistics giai đoạn 2023-2026	Bùi Vũ Cẩm Tú	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 TNHH Cardinal Global Logistics và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại công ty TNHH Cardinal Global Logistics giai đoạn 2023-2026
657	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thanh toán hàng hoá nhập khẩu bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) - chi nhánh Kỳ Hòa giai đoạn 2023-2026	Phạm Thị Hồng Tươi	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ thanh toán hàng hoá nhập khẩu bằng phương thức tín dụng chứng từ, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ thanh toán hàng hoá nhập khẩu bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) - chi nhánh Kỳ Hòa và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ thanh toán hàng hoá nhập khẩu bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) - chi nhánh Kỳ Hòa giai đoạn 2023-2026
658	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thanh toán hàng hóa nhập khẩu bằng phương thức tín dụng chứng từ tại ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - CN Nam Sài Gòn giai đoạn 2023 - 2026	Nguyễn Lê Bảo Uyên	Nguyễn Thị Huyền	Bài viết trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ thanh toán hàng hoá nhập khẩu bằng phương thức tín dụng chứng từ, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ thanh toán hàng hoá nhập khẩu bằng phương thức tín dụng chứng từ tại ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - CN Nam Sài Gòn và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ thanh toán hàng hoá nhập khẩu bằng phương thức tín dụng chứng từ tại ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - CN Nam Sài Gòn giai đoạn 2023-2026
659	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH giao nhận vận tải Dương Minh (Dương Minh logistic) giai đoạn 2023-2026	Vĩnh Ngọc Bảo Uyên	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 TNHH giao nhận vận tải Dương Minh và đề xuất một số giải pháp, kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại công ty TNHH giao nhận vận tải Dương Minh giai đoạn 2023-2026

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
660	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ HÀNG HÓA PHIM CHÍNH ĐẾN NĂM 2030	Tổng Thị Diễm Thương	Nông Thị Như Mai	Đề tài Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Dịch vụ hàng hóa Phim Chính đến năm 2030 được xây dựng từ các cơ sở lý thuyết mà tác giả được học tập tại trường cùng những kiến thức chuyên môn, kinh nghiệm đúc kết được từ học hỏi trong đợt thực tập 3 tháng tại doanh nghiệp thực tế. Tác giả mong rằng những nội dung được phân tích này có thể giúp ích cho doanh nghiệp cũng như kinh tế của nước nhà trong tương lai sắp tới.
661	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU HÀNG LÈ (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VIRGO GLOBAL LOGISTICS ĐẾN NĂM 2030	Nguyễn Minh Thi	Nông Thị Như Mai	Đề tài trình bày các cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu (LCL) bằng đường biển. Bên cạnh đó, tác giả giới thiệu tổng quan về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu hàng lẻ (LCL) bằng đường biển tại công ty Cổ Phần Virgo Global Logistics, thông qua đó đánh giá thực trạng nghiệp vụ tại công ty thông qua các điểm chưa hoàn thiện, điểm hoàn thiện và đưa ra các dự báo về các yếu tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận tại công ty, đề xuất giải pháp giúp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu tại công ty đến năm 2030.
662	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ PHÁT HÀNH L/C TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU CHI NHÁNH ĐÔNG SÀI GÒN TỚI NĂM 2030	Lê Mỹ Hằng	Nông Thị Như Mai	Bài khoá luận với đề tài “Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ phát hành L/C tại Ngân hàng TMCP Á Châu chi nhánh Đông Sài Gòn” được thực hiện trong quá trình tác giả thực tập tại chi nhánh. Từ sự học hỏi với quan sát của bản thân, tác giả trình bày về thực trạng quy trình nghiệp vụ phát hành L/C tại chi nhánh, từ đó đánh giá được mức độ hoàn thiện của nghiệp vụ, dự báo các nhân tố ảnh hưởng dựa trên cơ sở lý thuyết trước đó. Từ đó, tác giả đề xuất các giải pháp đối ngân hàng và các kiến nghị đối với chính phủ nhằm góp một phần nào đó giúp hoàn thiện nghiệp vụ phát hành L/C tại ngân hàng TMCP Á Châu chi nhánh Đông Sài Gòn
663	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ NHẬP KHẨU ĐẬU XANH NGUYÊN CONTAINER TẠI CÔNG TY TNHH CHẾ BIẾN NÔNG SẢN MR BEAN ĐẾN NĂM 2030	Lê Nguyễn Ngọc Trân	Nông Thị Như Mai	Khóa luận tốt nghiệp với đề tài " GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ NHẬP KHẨU ĐẬU XANH NGUYÊN CONTAINER TẠI CÔNG TY TNHH CHẾ BIẾN NÔNG SẢN MR BEAN ĐẾN NĂM 2030" được tác giả phân tích và đề ra giải pháp giúp doanh nghiệp dần hoàn thiện hơn trong nghiệp vụ nhập khẩu, tạo nên vị thế riêng trong lĩnh vực hoạt động
664	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU HÀNG THỦ CÔNG MỸ NGHỆ TẠI CÔNG TY TNHH XUẤT KHẨU ECO FARMIE ĐẾN NĂM 2030	Lý Thu Thảo	Nông Thị Như Mai	Đề tài trình bày về nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ. Bài báo cáo khóa luận nêu về các khái niệm, đặc điểm, các chỉ tiêu đánh giá, các nhân tố ảnh hưởng liên quan đến nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng. Tác giả đi sâu vào phân tích toàn bộ quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu của công ty và tìm ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện để đề ra các giải pháp giúp công ty thực hiện nghiệp vụ tốt hơn. Ngoài ra tác giả còn trình bày những đề xuất với nhà nước và Hiệp hội thủ công mỹ nghệ để giúp nghiệp vụ được thực hiện nhanh chóng hơn.
665	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TAL LOGISTICS ĐẾN NĂM 2030	Lê Nguyễn Trúc Quỳnh	Nông Thị Như Mai	Bài khoá luận được tác giả thực hiện trong quá trình thực tập tại công ty, trình bày các khái niệm chung về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, các chỉ tiêu, phương pháp đánh giá quy trình nghiệp vụ và phân tích thực trạng nghiệp vụ diễn ra thực tế tại công ty nơi tác giả thực tập. Thông qua đó, tác giả đánh giá mức độ hoàn thiện của quy trình nghiệp vụ tại công ty và đưa ra những giải pháp nhằm giúp nghiệp vụ tại công ty được hoàn thiện tốt hơn. Ngoài ra tác giả còn đưa ra những dự báo các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ và kiến nghị với các cơ quan nhà nước nhằm giúp quá trình thực hiện nghiệp vụ được hoàn thiện hơn
666	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 CUNG ỨNG AG ĐẾN NĂM 2030	Nguy Hoài Ngọc Trân	Nông Thị Như Mai	Đề tài khóa luận tác giả trình bày nghiệp vụ giao nhận hàng thủy sản đông lạnh xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Cung ứng AG. Bài báo cáo khóa luận trình bày về các khái niệm, đặc điểm, các chỉ tiêu đánh giá, các nhân tố ảnh hưởng liên quan đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nguyên container xuất khẩu bằng đường biển. Từ những cơ sở lý thuyết đó tác giả phân tích toàn bộ quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển của công ty và tìm ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện để đề ra các giải pháp giúp công ty thực hiện nghiệp vụ tốt hơn. Ngoài ra tác giả còn trình bày những đề xuất với Bộ Giao thông Vận tải và Ngân hàng để tạo điều kiện cho sự phát triển của nghiệp 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
667	Đại học	TĂNG CƯỜNG HOẠT ĐỘNG PHÂN PHỐI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI THỦY TÂN CẢNG TỪ NĂM 2023 ĐẾN NĂM 2030	Dương Minh Tiến	Nông Thị Như Mai	Nghiên cứu tốt nghiệp "Tăng Cường Hoạt Động Phân Phối tại Công Ty Cổ Phần Vận Tải Thủy Tân Cảng từ Năm 2023 đến Năm 2030" tập trung vào việc đề xuất các giải pháp chi tiết nhằm nâng cao hiệu suất hoạt động phân phối của công ty. Đối mặt với thách thức của môi trường kinh doanh ngày càng cạnh tranh và toàn cầu hóa, nghiên cứu đề xuất tái cấu trúc mạng lưới phân phối, thiết lập các chỉ tiêu cụ thể và hệ thống khuyến khích nhân viên dựa trên hiệu suất. Đồng thời, đề xuất tăng cường đội ngũ bán hàng và sáng tạo đội ngũ bán hàng đặc biệt để mở rộng phủ sóng thị trường. Các giải pháp này nhằm đảm bảo sự phân phối hiệu quả, tăng cường sự đa dạng trong sản phẩm, và đồng thời đóng góp vào trách nhiệm xã hội thông qua tạo cơ hội việc làm cho phụ nữ có hoàn cảnh khó khăn.
668	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN VẬN TẢI CARGOTRANS VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2030	Nguyễn Thị Thắm	Nông Thị Như Mai	Tác giả đã chia sẻ thông tin chi tiết về lý thuyết và phân loại nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu đường hàng không, bao gồm đặc điểm, khái niệm, chỉ tiêu đánh giá, và quy trình thực hiện. Bài nghiên cứu tập trung vào những yếu tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ và mô tả cơ cấu doanh nghiệp theo thực tế. Thông tin chi tiết về quy trình giao nhận hàng xuất khẩu và thực trạng tại Cargotrans được nêu rõ. Tác giả dự đoán tình hình đến năm 2030 và đề xuất những định hướng, mục tiêu cụ thể, và các giải pháp thực hiện. Cuối cùng, bài viết đưa ra đề xuất cho các tổ chức và cơ quan liên quan như nhà nước và hải quan.
669	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY WINGO LOGISTICS ĐẾN NĂM 2030	Đặng Thị Mỹ Thương	Nông Thị Như Mai	Bài khóa luận tốt nghiệp có đề tài "Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty Wingo Logistics đến năm 2030" nghiên cứu tập trung vào việc ứng dụng các kiến thức đã được quan sát trong quá trình thực tế tại doanh nghiệp để đánh giá những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của nghiệp vụ, dự báo các nhân tố ảnh hưởng từ đó đưa ra các giải pháp nhằm tối ưu hóa quy trình logistics để tạo ra một hệ thống giao nhận hiệu quả và linh hoạt. Mục tiêu cuối cùng của bài khóa luận là đạt được sự hoàn thiện trong nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không của công ty.
670	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ PHÚC TÂM ĐẾN NĂM 2030	Phan Thị Như Quỳnh	Nông Thị Như Mai	Tác giả trình bày khóa luận thông qua 3 chương chính. Chương 1, tác giả dựa vào những cơ sở lý thuyết của các chuyên gia trong ngành để đưa ra khái niệm về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển cũng như những tiêu chí đánh giá nghiệp vụ này. Trong chương 2, tác giả đánh giá công tác tổ chức thực hiện nghiệp vụ từ đó chỉ ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, đồng thời xem xét những nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ. Cuối cùng ở chương 3, tác giả đưa ra định hướng, mục tiêu, giải pháp để hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Phúc Tâm đến năm 2030.
671	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ SHIP HỘ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN FADO GLOBAL ĐẾN NĂM 2030	Lê Trần Xuân Đào	Nông Thị Như Mai	Đề tài trình bày về thực trạng chất lượng dịch vụ ship hộ tại Công ty Cổ phần Fado Global, đồng thời tác giả tiến hành khảo sát chất lượng dịch vụ ship hộ thông qua khách hàng và phân tích dữ liệu khảo sát bằng phần mềm SPSS. Thông qua đó, tác giả đánh giá thực trạng chất lượng dịch vụ tại công ty và đưa ra các đề xuất giải pháp giúp nâng cao chất lượng dịch vụ ship hộ tại công ty đến năm 2030.
672	Đại học	GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH HUỲNH LÊ ĐẾN NĂM 2027	Ngô Thị Cẩm Chi	Nông Thị Như Mai	Thông qua cơ sở lý thuyết về hoạt động xuất khẩu hàng hóa nói chung, tác giả đã tiến hành phân tích và đánh giá thực trạng của hoạt động này tại công ty TNHH Huỳnh Lê. Thấy được những điểm mạnh, điểm yếu trong nội bộ công ty cùng với những cơ hội, thách thức từ các nhân tố bên ngoài, tác giả đã đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu tại công ty
673	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ KINH DOANH CƯỚC VẬN TẢI BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT ĐẾN NĂM 2027	Vũ Thị Phúc An	Nông Thị Như Mai	Bài khóa luận trình bày khái quát chung về nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải bằng đường biển, mô tả quy trình chi tiết thực hiện nghiệp vụ này tại công ty TNHH Vận Tải Bách Việt, rút ra tác động tích cực, tiêu cực và những điểm chưa hoàn thiện. Từ đó, đề xuất giải pháp và đưa ra kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải quốc tế bằng đường biển tại công ty TNHH Vận Tải Bách Việt đến năm 2027
674	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH NGUYỄN ĐĂNG VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2027	Trần Thị Bảo Ân	Nông Thị Như Mai	Khóa luận trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển, sau đó phân tích thực trạng và đánh giá sự hoàn thiện của nghiệp vụ tại Công ty TNHH Nguyễn Đăng Việt Nam. Từ đó, tác giả đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty Nguyễn Đăng Việt Nam đến năm 2027

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
675	Đại học	GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU MẶT HÀNG THỦ CÔNG MỸ NGHỆ CỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI 99 GOLD DATA SANG THỊ TRƯỜNG EU ĐẾN NĂM 2030	Trần Ngọc Hân	Nông Thị Như Mai	Bài khóa luận trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động kinh doanh xuất khẩu mặt hàng thủ công mỹ nghệ sang thị trường EU, sau đó phân tích, đánh giá chi tiết các chỉ tiêu ảnh hưởng, các yếu tố liên quan đến hoạt động xuất khẩu mặt hàng này tại công ty TNHH SXTM 99 Gold Data để thấy được điểm mạnh, hạn chế công ty đang mắc phải, cũng như cơ hội thách thức của công ty trong giai đoạn đến năm 2030. Từ đó, tác giả đề xuất giải pháp cho công ty và kiến nghị với nhà nước, các cơ quan ban ngành để đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng thủ công mỹ nghệ Việt Nam sang EU.
676	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ KHẨU LCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH QUỐC TẾ SIMBAGROUP VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2030	Huỳnh Thị Ngọc Huế Anh	Nông Thị Như Mai	Bài luận trình bày cơ sở lý thuyết nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu LCL bằng đường biển. Dựa vào cơ sở lý thuyết và quá trình quan sát tại công ty SimbaGroup, tác giả đưa ra những đánh giá và nhận xét về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu LCL bằng đường biển của công ty SimbaGroup. Qua đó tác giả cũng đưa ra những đề xuất về giải pháp để khắc phục những điểm chưa hoàn thiện của nghiệp vụ tại công ty
677	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ THU MUA GỪNG TƯƠI XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH RICH MOON ĐẾN NĂM 2030	Phạm Trần Gia Linh	Nông Thị Như Mai	Bài báo cáo trình bày cơ sở lý thuyết của nghiệp vụ thu mua hàng hóa xuất khẩu. Phân tích thực trạng nghiệp vụ thu mua gừng tươi xuất khẩu tại Công ty TNHH Rich Moon dựa trên nguồn kiến thức mà tác giả tích lũy được trong quá trình thực tập. Đồng thời, tác giả đã đưa ra một số nhận xét về những điểm hoàn thiện cũng như điểm chưa hoàn thiện trong nghiệp vụ. Từ đó, đưa ra một số giải pháp để nghiệp vụ thu mua gừng tươi xuất khẩu tại công ty hoàn thiện hơn.
678	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC XUẤT KHẨU SẢN PHẨM VẬT TƯ CÔNG NGHIỆP CỦA CÔNG TY TNHH SUKAVINA SANG THỊ TRƯỜNG ĐÔNG NAM Á ĐẾN NĂM 2027	Võ Thị Lan Trinh	Nông Thị Như Mai	Bài báo cáo trình bày cơ sở lý thuyết về quy trình xây dựng chiến lược xuất khẩu hàng hóa, phân tích thực trạng môi trường kinh doanh xuất khẩu tại công ty TNHH Sukavina, tác giả đưa ra những dự báo về những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu của công ty trong tương lai. Cuối cùng qua phân tích SWOT, đề xuất chiến lược, giải pháp và kiến nghị của tác giả nhằm đóng góp xây dựng chiến lược xuất khẩu của công ty.
679	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT ĐẾN NĂM 2027	Lê Nhật Phương Trinh	Nông Thị Như Mai	Bài báo cáo trình bày cơ sở lý thuyết, cơ sở lý luận và giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận tại công ty của tác giả. Qua quá trình thực tập tại công ty, tác giả đã được va chạm, tiếp xúc và hiểu rõ hơn về quá trình giao nhận, tác giả đã đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ nâng cao chất lượng của công ty. Bên cạnh đó, tác giả còn nêu ra những mặt tích cực và tiêu cực nhằm đưa ra giải pháp đúng đắn
680	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH GOODWILLS GLOBAL LOGISTICS ĐẾN NĂM 2030	Đặng Hồng Sơn	Nông Thị Như Mai	Khóa luận trình bày cơ sở lý thuyết nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, cơ sở thực tiễn nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Goodwills Global Logistics và từ đó tác giả đã đề xuất giải pháp cũng như các kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Goodwills Global Logistics đến năm 2030.
681	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÁI MINH CHI NHÁNH BÌNH DƯƠNG ĐẾN NĂM 2030	Đặng Thị Dung	Nông Thị Như Mai	Khóa luận trình bày cơ sở lý thuyết, cơ sở thực tiễn về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển. Qua quá trình nghiên cứu tại công ty Cổ phần Thái Minh, tác giả đánh giá những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện để từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển của công ty
682	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TIẾP VẬN TOÀN CẦU HUỖNH NGUYỄN ĐẾN NĂM 2030	Nguyễn Thị Thanh Thương	Nông Thị Như Mai	Khóa luận trình bày cơ sở lý thuyết, cơ sở thực tiễn về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển. Qua quá trình nghiên cứu tại TNHH TIẾP VẬN TOÀN CẦU HUỖNH NGUYỄN, tác giả đánh giá những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện để từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển của công ty
683	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VÀ DỊCH VỤ GIAO HÀNG NHANH ĐẾN NĂM 2030	Nguyễn Lạc Cẩm Bình	Nông Thị Như Mai	Khoá luận trình bày cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá bằng đường hàng không, thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu tại công ty Giao Hàng Nhanh, nêu lên được điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của nghiệp vụ từ đó đề xuất ra các giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu tại công ty CP&DV Giao Hàng Nhanh, dự đoán các phương án cải thiện đến năm 2030
684	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM DÂN ÔN ĐẾN NĂM 2030	Châu Thị Trà Giang	Nông Thị Như Mai	Khoá luận trình bày cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển, thực trạng, những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container tại Công ty cổ phần Thực phẩm Dân Ôn, nêu lên được điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của nghiệp vụ từ đó đề xuất ra các giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu tại công ty đến năm 2030

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
685	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ GIAO NHẬN XUẤT NHẬP KHẨU NGUYÊN PHÁT ĐẾN NĂM 2030	Phạm Thị Tuyết Trinh	Nông Thị Như Mai	Khóa luận trình bày những cơ sở lý thuyết liên quan đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại Công ty TNHH Dịch vụ giao nhận xuất nhập khẩu Nguyên Phát. Đồng thời, nêu lên những điểm hoàn thiện và chưa hiện thiện trong nghiệp vụ, những nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ. Từ đó, đề ra những giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại công ty đến năm 2030
686	Đại học	HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ THÔNG QUAN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH MTV TRÀ TÂM LAN TỪ 2024 ĐẾN 2030	Nguyễn Đăng Nhã An	Nông Thị Như Mai	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ thông quan hàng hóa nhập khẩu. Sau đó đánh giá thực trạng về nghiệp vụ thông quan để nhập khẩu hàng hóa của công ty Trà Tâm Lan. Từ đó tác giả đánh giá hiệu quả của nghiệp vụ và đưa ra các giải pháp. Sau cùng tác giả đề xuất một số định hướng để hoàn thiện nghiệp vụ thông quan hàng hóa nhập khẩu cho công ty từ năm 2024 đến 2030.
687	Đại học	SOLUTIONS TO IMPROVE IMPORTED GOODS FORWARDING BY SEA AT ELITE INTERNATIONAL TRADING AND SERVICES CO., LTD. - ELITE INTERNATIONAL FROM 2024 TO 2030	Vũ Hồng Sơn	Nông Thị Như Mai	Đề tài SOLUTIONS TO IMPROVE IMPORTED GOODS FORWARDING BY SEA AT ELITE INTERNATIONAL TRADING AND SERVICES CO., LTD. - ELITE INTERNATIONAL FROM 2024 TO 2030 được xây dựng dựa trên lý thuyết mà tác giả đã học tại trường, kết hợp với kiến thức chuyên sâu và kinh nghiệm đúc kết từ quá trình thực tập 3 tháng tại một doanh nghiệp thực tế, tác giả hy vọng rằng những phân tích này sẽ đóng góp vào sự phát triển của doanh nghiệp và kinh tế quốc gia trong những thời kỳ sắp tới.
688	Đại học	CẢI THIỆN NGHIỆP VỤ NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐIỆN QUANG TỪ 2024 ĐẾN 2030	Nguyễn Đạt Bửu Luân	Nông Thị Như Mai	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ nhập khẩu, thực trạng nghiệp vụ nhập khẩu tại Coonh ty Cổ phần Tập Đoàn Điện Quang. Từ đó, nêu lên được điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của nghiệp vụ, dự đoán các tác động đến nghiệp vụ nhập khẩu của công ty đến năm 2030. Sau đó, đề xuất các giải pháp hoàn thiện vụ nhập khẩu của Điện Quang đến năm 2030
689	Đại học	IMPROVING THE IMPORT OPERATIONS OF MEDICAL EQUIPMENT BY SEA FCL AT NGUYEN LONG LIMITED LIABILITY COMPANY FROM 2024 TO 2030	Phạm Đình Tường Vân	Nông Thị Như Mai	Đề tài này trình bày các cơ sở lý thuyết nhằm mục đích tìm hiểu sâu hơn về hoạt động nhập khẩu, nâng cao hiệu quả quản lý hoạt động nhập khẩu bằng đường biển FCL, đồng thời phân tích điểm mạnh, điểm yếu của công ty TNHH Nguyên Long. Mục tiêu cuối cùng là thực hiện các biện pháp nhằm thiết lập nền tảng phát triển ổn định, đưa ra các giải pháp hợp lý giúp công ty phát triển mạnh mẽ hơn từ năm 2024 đến năm 2030.
690	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ XUẤT KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAY NATOLI ĐẾN NĂM 2027	Nguyễn Thị Minh Thư	Nông Thị Như Mai	Khóa luận trình bày những cơ sở lý thuyết liên quan đến nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển, thực trạng nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container tại Công ty Cổ phần May Natoli. Đồng thời, nêu lên những điểm hoàn thiện và chưa hiện thiện trong nghiệp vụ, những nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ. Từ đó, đề ra những giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container tại Công ty đến năm 2027
691	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ TIẾP VẬN TNB ĐẾN NĂM 2030	Lê Thị Kiều Tiên	Nông Thị Như Mai	Khóa luận trình bày những cơ sở lý thuyết liên quan đến nghiệp vụ nhập khẩu hàng nguyên container bằng đường biển, thực trạng nghiệp vụ nhập khẩu hàng nguyên container tại Công ty TNHH TNB. Đồng thời, nêu lên những điểm hoàn thiện và chưa hiện thiện trong nghiệp vụ, những nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ. Từ đó, đề ra những giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ nhập khẩu hàng nguyên container tại Công ty đến năm 2030
692	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN VÀ VẬN CHUYỂN INDO TRẦN ĐẾN NĂM 2030	Mai Ngọc Lan Vy	Nông Thị Như Mai	Khóa luận trình bày những cơ sở lý thuyết liên quan đến nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển, thực trạng nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container tại Công ty CP Giao nhận và vận chuyển Indo Trần. Đồng thời, nêu lên những điểm hoàn thiện và chưa hiện thiện trong nghiệp vụ, những nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ. Từ đó, đề ra những giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container tại Công ty đến năm 2030
693	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DEX WEATH LOGISTICS VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2025 ĐẾN 2030	Nguyễn Ngọc Kim An	Nông Thị Như Mai	Khóa luận trình bày những cơ sở lý thuyết liên quan đến nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển, thực trạng nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container tại Công ty Dex Wealth Logistics. Đồng thời, nêu lên những điểm hoàn thiện và chưa hiện thiện trong nghiệp vụ, những nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ. Từ đó, đề ra những giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container tại Công ty giai đoạn 2025 - 2030
694	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ vận tải hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Pegasus Global Logistics giai đoạn 2024 - 2027	Nghiêm Tử Long	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ vận tải hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Pegasus Global Logistics giai đoạn 2024 - 2027

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
695	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu cam tươi (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại Xuất nhập khẩu Anh Sinh	Phùng Thị Thủy Vân	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu cam tươi (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại Xuất nhập khẩu Anh Sinh
696	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cao su thiên nhiên sang thị trường Nga tại Công ty Cổ Phần Southland - Đỗ Nguyễn giai đoạn 2023-2026	Huỳnh Thị Ngọc Trâm	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cao su thiên nhiên sang thị trường Nga tại Công ty Cổ Phần Southland - Đỗ Nguyễn giai đoạn 2023-2026
697	Đại học	Giải Pháp Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Giao Nhận Hàng Hóa Xuất Khẩu Nguyên Container Bằng Đường Biển Tại Công Ty Tnhh Pigeon Logistics Giai Đoạn 2023 – 2026	Ngô Quang Vũ	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Giao Nhận Hàng Hóa Xuất Khẩu Nguyên Container Bằng Đường Biển Tại Công Ty Tnhh Pigeon Logistics Giai Đoạn 2023 – 2026
698	Đại học	Giải Pháp Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Giao Nhận Hàng Nhập Khẩu Bằng Đường Hàng Không Tại Công Ty Tnhh Vận Tải Quốc Tế Nam Thiện Sơn Đến Năm 2026	Vũ Thị Huyền	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Giao Nhận Hàng Nhập Khẩu Bằng Đường Hàng Không Tại Công Ty Tnhh Vận Tải Quốc Tế Nam Thiện Sơn Đến Năm 2026
699	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Melody Logistics giai đoạn 2023- 2026	Trần Võ Hoàng Anh	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Melody Logistics giai đoạn 2023- 2026
700	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao nhận hàng hóa XNK Củ Chi	Đặng Huy Hoàng	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao nhận hàng hóa XNK Củ Chi
701	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container tại công ty TNHH THD Logistics Việt Nam giai đoạn 2023-2026	Lý Thị Thanh Tuyền	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container tại công ty TNHH THD Logistics Việt Nam giai đoạn 2023-2026
702	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container tại công ty TNHH Starlight Global Logitics Việt Nam giai đoạn 2023-2028	Trần Thành Đạt	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container tại công ty TNHH Starlight Global Logitics Việt Nam giai đoạn 2023-2028
703	Đại học	Giải pháp hoàn thiện việc ứng dụng thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp sản xuất tư nhân Ninh Huế giai đoạn 2023 - 2026	Nguyễn Thị Thanh Vân	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện việc ứng dụng thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp sản xuất tư nhân Ninh Huế giai đoạn 2023 - 2026
704	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container tại công ty Vestal Shipping	Nguyễn Kiều Diễm	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container tại công ty Vestal Shipping
705	Đại học	Hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu thực phẩm khô bằng đường biển tại Công Ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Nhất Dương giai đoạn 2023 - 2026	Võ Nguyễn Bảo Trân	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu thực phẩm khô bằng đường biển tại Công Ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Nhất Dương giai đoạn 2023 - 2026
706	Đại học	Giải Pháp Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Làm C/O Tại Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Quốc Tế Ft	Tô Thị Huyền Trâm	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ C/O tại Công ty Cổ Phần Tiếp Vận Quốc Tế Ft
707	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên Container bằng đường biển tại Công ty TNHH Amg Logistics Việt Nam	Vũ Quỳnh Anh	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên Container bằng đường biển tại Công ty TNHH Amg Logistics Việt Nam
708	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên Container (Fcl) bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Tiếp Vận Quốc Tế RỒNG Xanh giai đoạn 2024 - 2029	Lê Thị Kiều	Hoàng Sĩ Nam	Đề tài đánh giá thực trạng trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên Container (Fcl) bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Tiếp Vận Quốc Tế RỒNG Xanh giai đoạn 2024 - 2029
709	Đại học	Giải pháp nâng cao năng lực ứng dụng thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh tại Công ty CP Greenoly giai đoạn 2024-2029	Nguyễn Thanh Trúc	Th.S Trần Thị Ngọc Phương	Khoá luận nhằm đến mục tiêu đánh giá toàn diện về thực trạng ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh và đề xuất thêm giải pháp giúp cho hoạt động ứng dụng thương mại điện tử tại Công ty CP Greenoly được nâng cao và tối ưu giai đoạn 2024-2029.
710	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải hàng nhập nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Vận tải Quốc tế Trung Nhân	Trần Ngọc Mai	Th.S Trần Thị Ngọc Phương	Khóa luận nhằm đánh giá những mặt hạn chế của bộ phận Sales và đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện hơn nữa về nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải quốc tế của bộ phận Sales logistics. Đóng góp ý kiến giúp công ty định hướng phát triển trong 3 năm tới, giúp cho ngành logistics Việt Nam hoàn thiện và phát triển 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
711	Đại học	Giải pháp nâng cao năng lực ứng dụng thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh xuất khẩu tại công ty TNHH Sản Xuất Công Nghiệp Việt Delta giai đoạn (2024-2027)	Huỳnh Sĩ Kha	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	Khóa luận nhằm đến mục tiêu đánh giá chung về ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh xuất khẩu và đề xuất thêm giải pháp giúp cho hoạt động ứng dụng thương mại điện tử tại công ty TNHH SX-CN Việt Delta được tối ưu và tận dụng hiệu quả nguồn lực có sẵn của công ty trong giai đoạn 2024-2027
712	Đại học	Giải pháp nâng cao năng lực ứng dụng thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh tại Công ty Project Shipping (2024-2027)	Tạ Minh Đức	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	Khóa luận nhằm đến mục tiêu đánh giá chung về ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh dịch vụ logistics và đề xuất thêm giải pháp giúp cho hoạt động ứng dụng thương mại điện tử tại công ty TNHH Vận Tải Project Shipping được tối ưu và tận dụng hiệu quả nguồn lực có sẵn của công ty trong giai đoạn 2024-2027
713	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty cổ phần Dịch vụ vận tải & Thương mại Việt Hoa đến năm 2030	Lê Thị Kim Linh	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	Khóa luận nhằm đánh giá chung về nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container và đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập nguyên container tại Công ty cổ phần Dịch vụ vận tải & Thương mại Việt Hoa đến năm 2030. Từ đó, Công ty có thể cải thiện được chất lượng dịch vụ và tăng sức cạnh tranh với các công ty cùng ngành.
714	Đại học	Giải pháp nâng cao năng lực ứng dụng thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại sản xuất CCG	Phạm Huỳnh Mỹ Nga	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	Khoá luận tập trung vào cơ sở lý luận và hiệu quả của thương mại điện tử (TMĐT) trong hoạt động kinh doanh để nghiên cứu phân tích thực trạng ứng dụng thương mại điện tử tại công ty TNHH Thương mại sản xuất CCG, xác định các điểm mạnh, yếu, cơ hội và thách thức. Từ đó đề xuất giải pháp nâng cao năng lực ứng dụng TMĐT của công ty trong giai đoạn 2023-2030. Khoá luận này nhằm giúp công ty TNHH Thương mại sản xuất CCG tận dụng tiềm năng TMĐT, đạt được sự phát triển bền vững và cạnh tranh trong ngành kinh doanh hiện nay.
715	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Xuất Nhập khẩu Vận tải Thiện Hiền giai đoạn 2023 - 2030.	Đinh Thanh Hiếu	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	Khóa luận trình bày khái quát chung các sơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận, từ đó đánh giá các thực trạng về thuận lợi và khó khăn của công ty TNHH Xuất Nhập khẩu Vận tải Thiện Hiền đang gặp phải trong quá trình nhập khẩu nguyên container bằng đường biển và đề ra các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty.
716	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Ranger VN đến năm 2030	Phạm Thị Anh Thu	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	Trên cơ sở trình bày những kiến thức cơ bản về dịch vụ giao nhận và khái quát chung về quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không. Từ đó, có được những kiến thức và nền tảng lý thuyết để tiến hành phân tích thực trạng giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty. Phân tích thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại công ty cũng như đề ra những thuận lợi và khó khăn trong nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại công ty. Cuối cùng đề xuất một số giải pháp và các kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không tại Công ty Ranger VN.
717	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả bán hàng trên trang web Leflair.com của Công ty TNHH Sopa Technology giai đoạn 2024-2029	Mai Thị Thanh Tâm	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	Phân tích, đánh giá tổng quan về hoạt động bán hàng trực tuyến trên trang web TMĐT Leflair và những yếu tố tác động đến hiệu quả bán hàng trực tuyến. Đề xuất các giải pháp cụ thể để tối ưu hóa trang web và chiến lược bán hàng trực tuyến, giúp nâng cao hiệu quả bán hàng trên trang web Leflair.com của Công ty TNHH Sopa Technology giai đoạn 2024-2029
718	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty cổ phần Dịch vụ vận tải & Thương mại Việt Hoa đến năm 2030	Nguyễn Phạm Diễm Hương	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	Khóa luận nhằm trình bày cơ sở lý thuyết về dịch vụ giao nhận và khái quát thực trạng về nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển và đề ra những thuận lợi và khó khăn. Từ đó, đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty cổ phần Dịch vụ vận tải & Thương mại Việt Hoa
719	Đại học	Ứng dụng hệ thống eTMS trong quản trị hàng hóa đường bộ tại công ty Cổ Phần và Giao Nhận Indo Trần (ITL Corporation)	Nguyễn Thị Thiên Trang	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	khóa luận nhằm tập trung khai thác yếu tố công nghệ và giải pháp về hậu cần thương mại, cụ thể là ứng dụng hệ thống eTMS (hệ thống quản trị hàng hóa đường bộ) với mục đích tối ưu hóa năng lực phương tiện, kiểm soát tuyến đường, lịch trình, thời gian cũng như nâng cao tỷ lệ lấp đầy xe hàng. eTMS đã đóng góp tích cực cho việc tối ưu hóa vận hành và nâng cao hiệu suất hoạt động của tập đoàn ITL và các đối tác logistics trong lĩnh vực vận tải đường bộ. Và đưa ra các giải pháp để nâng cấp hệ thống làm giảm workload cho nhân viên tránh mất thời gian công sức của nhiều bộ phận.
720	Đại học	Giải pháp nâng cao năng lực ứng dụng Thương mại điện tử trong Quản trị xuất khẩu tại công ty cổ phần Thiên Phát 68	Nguyễn Thế Lộc	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	Khoá luận nhằm đến mục tiêu đánh giá toàn diện về thực trạng ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh và đề xuất thêm giải pháp giúp cho hoạt động ứng dụng thương mại điện tử tại Công ty CP Thiên Phát 68 được nâng cao và tối ưu đến năm 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
721	Đại học	Giải pháp nâng cao năng lực ứng dụng Thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh xuất khẩu tại công ty Cổ Phần Vilaconic giai đoạn 2024 - 2027	Ngô Dương Hoàng Chức	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	Khoá luận tập trung vào cơ sở lý luận và hiệu quả của thương mại điện tử (TMĐT) trong hoạt động kinh doanh xuất khẩu để nghiên cứu phân tích thực trạng ứng dụng thương mại điện tử tại công ty Cổ Phần Vilaconic, xác định các điểm mạnh, yếu, cơ hội và thách thức. Từ đó đề xuất giải pháp nâng cao năng lực ứng dụng TMĐT của công ty trong giai đoạn 2024 - 2027. Khoá luận này nhằm giúp công ty Cổ Phần Vilaconic tận dụng tối đa tiềm năng TMĐT, đạt được sự phát triển bền vững trong môi trường kinh doanh đầy tính cạnh tranh như hiện nay.
722	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng LCL xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Tiếp vận TNB đến năm 2030	Nguyễn Thị Ngọc Na	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	Nội dung khoá luận đề cập đến cơ sở lý thuyết nghiệp vụ giao nhận, thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng LCL xuất khẩu tại TNB Logistics và giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận tại TNB Logistics. Song, tập trung nghiên cứu các yếu tố tác động và tình thực trạng nghiệp vụ giao nhận của doanh nghiệp. Từ đó, phát triển các đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng LCL xuất khẩu với TNB Logistics đến năm 2030 và kiến nghị với nhà nước và cơ quan hải quan.
723	Đại học	Giải pháp nâng cao năng lực ứng dụng Thương mại điện tử trong quản trị nhập khẩu tại Công ty TNHH MFOOD Việt Nam đến năm 2027	Nguyễn Thị Mỹ Hoa	ThS. Trần Thị Ngọc Phương	Phân tích, đánh giá tổng quan về ứng dụng Thương mại điện tử (TMĐT) trong quản trị nhập khẩu tại Công ty và đánh giá những yếu tố ảnh hưởng đến khả năng ứng dụng TMĐT. Từ đó, đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao năng lực ứng dụng TMĐT trong quản trị nhập khẩu tại Công ty đến năm 2027, giúp công ty phát triển theo đúng mục tiêu đã đặt ra.
724	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu hoá chất tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Hoá Chất Thái Thịnh giai đoạn 2024 - 2026	Bành Lê Mai Anh	Nguyễn Thị Thanh Dung	Đề tài với mục đích nghiên cứu quy trình nhập khẩu hoá chất thực tế tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Hoá Chất Thái Thịnh. Phân tích quy trình, tổng hợp các đánh giá về các điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của quy trình nhập khẩu của Công ty, từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình của Công ty trong giai đoạn 2024 - 2026
725	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Giao nhận Kho vận Ngoại thương Việt Nam (Vinatrans) giai đoạn 2023 - 2027	Đồng Gia Ân	Huỳnh Nhã Yến	Đề tài này nhằm mục đích nghiên cứu thực tế quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Giao nhận Kho vận Ngoại thương Việt Nam (Vinatrans), tổng hợp các đánh giá về những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của quy trình tại công ty, từ đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị để có thể hoàn thiện quy trình này
726	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container qua Cmapuchia bằng đường bộ tại Công ty TNHH Giao nhận vận tải Rồng Á Châu(ADL) giai đoạn 2024-2029	Lê Thùy Doanh	Nguyễn Thị Roi	Đề tài này nhằm mục đích nghiên cứu thực tế nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container qua Campuchia bằng đường bộ tại Công ty TNHH Giao nhận vận tải Rồng Á Châu(ADL) giai đoạn 2024-2029), tổng hợp các đánh giá về những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận tại công ty, từ đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị để có thể hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận
727	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Dịch vụ Giao nhận Fox giai đoạn 2023-2026	Đinh Nguyễn Quỳnh Hương	Huỳnh Võ Quỳnh Đan	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết của qy trình tổ chức thực hiện giao nhận hàng xuất khẩu FCL bằng đường biển, trình bày quy trình thực tế tại công ty, dựa vào đó kết hợp với ý kiến khảo sát từ các chuyên gia trong công ty tiến hành đánh giá và đưa ra giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện nghiệp vụ này.
728	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu đối với hàng lẻ bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Tiếp Vận Miền Nam	Lê Gia Mẫn	Phạm Phương Dung	Đề tài trình bày cơ sở lý thuyết của quy trình giao nhận hàng xuất khẩu đối với hàng lẻ bằng đường biển của công ty, trình bày thực trạng về quy trình tại công ty và đánh giá quy trình dựa theo ý kiến của các chuyên gia trong công ty, từ đó đưa ra được một số giải pháp và kiến nghị để có thể hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa tại công ty trong giai đoạn 2023-2026.
729	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Savino Del Bene Việt Nam	Hồ Xuân Mai	Lê Thanh Trà My	Đề tài này nhằm mục đích trình bày những vấn đề cốt lõi của quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container đường biển, tầm quan trọng của nó trong hoạt động kinh doanh của công ty, qua đó rút ra những điểm mạnh cũng như những hạn chế để đưa ra cơ sở để xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển.
730	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ xuất khẩu bột lửa hàng FCL sang Buenos Aires, Argentina tại công ty Macnells Vietnam-MN Shipping Co.,Ltd	Huỳnh Thị Quỳnh Trâm	Phương Hoa	Đề tài nói về các bước cụ thể khi thực hiện nghiệp vụ chứng từ xuất khẩu sẽ làm những gì, cách xử lý khi các bước có sai sót từ đó rút ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của nghiệp vụ và dự báo các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ để đưa ra những thuận lợi và khó khăn, căn cứ vào các nội dung trên để xây dựng giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ xuất khẩu tại công ty
731	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình cấp tín dụng tại PGD Ngân hàng Chính sách xã hội chi nhánh Thạnh Hóa - Long An đến năm 2028	Trần Thị Thùy Linh	Phùng Quốc Chương	Đề tài này nhằm mục đích nghiên cứu thực tế quy trình cấp tín dụng tại PGD Ngân hàng chính sách xã hội chi nhánh Thạnh Hóa - Long An, tổng hợp các đánh giá về những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của quy trình tại đây, từ đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị để có thể hoàn thiện quy trình này đến năm 2028

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
732	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Một thành viên Jinda Việt Nam	Lê Nguyên Thảo	Nguyễn Thanh Dân	Đề tài nhằm tập trung nghiên cứu quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển thực tế tại Công ty TNHH Một thành viên Jinda Việt Nam. Qua đó, đánh giá mức độ hoàn thiện của quy trình dựa vào các tiêu chí cụ thể bằng phương pháp thu thập, khảo sát ý kiến từ các chuyên gia. Đó cũng chính là cơ sở để đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện hơn quy trình giao nhận tại công ty trong thời gian sắp tới.
733	Đại học	Giải pháp thúc đẩy hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH MTV Kho vận Hoa Sen Trắng	Lê Thị Lệ	Mai Hữu Vinh	Đề tài này nhằm mục đích nghiên cứu thực tế quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH MTV Kho vận Hoa Sen Trắng, tổng hợp các đánh giá về những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của quy trình tại công ty, từ đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị để có thể hoàn thiện quy trình này
734	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tài trợ thương mại tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Thủ Đức - Phòng giao dịch Metro giai đoạn 2024 - 2026	Phạm Thị Diễm My	Võ Hoàng Huân	Đề tài nhằm tìm hiểu, nghiên cứu về thực trạng thực hiện nghiệp vụ tài trợ thương mại tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Thủ Đức - Phòng giao dịch Metro, từ đó rút ra được điểm mạnh và những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân của chúng thông qua các phương pháp khác nhau. Sau cùng là nêu ra những giải pháp, kiến nghị dựa trên cơ sở trước đó với mong muốn được góp phần giúp nghiệp vụ tài trợ thương mại tại đơn vị hoàn thiện hơn.
735	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng cán chổi nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Sản xuất Công nghiệp Việt DELTA	Phạm Thuỳ Trang	Huỳnh Thị Minh Thùy	Từ những cơ sở lý thuyết về quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu, đề tài so sánh với thực trạng quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu cán chổi nguyên container bằng đường biển tại Công ty Việt DELTA. Tiến hành phân tích từng bước trong quy trình và đồng thời chỉ ra những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện. Cuối cùng là đưa ra một số kiến nghị và giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tại Công ty.
736	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa chất nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức FCL tại Công ty TNHH Tân Hùng Thái	Bùi Nguyễn Huyền Trân	Lê Thị Tường Vy	Đề tài nghiên cứu tập trung vào nghiên cứu thực tế việc tổ chức thực hiện quy trình giao nhận hàng hóa chất nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức FCL tại Công ty TNHH Tân Hùng Thái. Qua đó đánh giá mức độ hoàn thiện của quy trình dựa trên các tiêu chí cụ thể, dự báo khó khăn, thuận lợi đối với quy trình trong tương lai. Trên cơ sở đó cùng với những bài học kinh nghiệm của các doanh nghiệp, đề xuất biện pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình tại công ty.
737	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Cổ phần Bao Bì Đại Lục giai đoạn 2024-2027	Nguyễn Thân Lâm Như	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, xem xét các khía cạnh chính của quy trình và thực trạng trong nghiệp vụ giao nhận. Phân tích quy trình nghiệp vụ, đánh giá những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện về nghiệp vụ tại công ty Cổ phần Bao Bì Đại Lục. Đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Cổ phần Bao Bì Đại Lục trong giai đoạn 2024–2027.
738	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH JAS Việt Nam giai đoạn 2023 - 2027	Dương Trần Hương Giang	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa hàng xuất khẩu bằng đường hàng không; Tổng quan về Công ty TNHH JAS VIỆT NAM; Trình bày thực trạng nghiệp vụ, đánh giá những điểm hoàn thiện, điểm chưa hoàn thiện, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty. Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH JAS VIỆT NAM giai đoạn 2023 – 2027.
739	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quá trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty cổ phần Vận tải và Dịch vụ Phúc Tâm giai đoạn năm 2023-2030	Nguyễn Thị Thanh Diệp	Hà Đức Sơn	Dựa trên cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển, để phân tích thực trạng nghiệp vụ, những rủi ro đang và có thể gặp phải trong quá trình thực hiện nghiệp vụ, nhằm đưa ra những giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quá trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty cổ phần Vận tải và Dịch vụ Phúc Tâm giai đoạn năm 2023-2030.
740	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 SKY QQueen giai đoạn 2023-2030	Nguyễn Hoàng Khánh Duy	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, sau đó phân tích thực trạng nghiệp vụ, các chỉ tiêu, nhân tố ảnh hưởng để đánh giá đưa ra những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện, thuận lợi và khó khăn trong nghiệp vụ tại Công ty. Từ đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH giao nhận Sky Queen giai đoạn 2023-2030.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
741	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại và Đầu tư Trang thiết bị Ánh Dương	Phạm Trần Nhật Linh	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu về quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển. Dựa trên những cơ sở lý thuyết đề phân tích thực trạng quy trình, những rủi ro và nguyên nhân dẫn đến rủi ro tại công ty TNHH Thương mại và Đầu tư Trang thiết bị Ánh Dương. Từ đó đưa ra những biện pháp và dự báo các nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển đến năm 2030. Với những phân tích trên, đưa ra những giải pháp giúp phòng ngừa cả hạn chế rủi ro trong quy trình giao nhận nhập khẩu hàng hoá bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại và Đầu tư Trang thiết bị Ánh Dương đến năm 2030.
742	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Cổ Phần Logistics U&I giai đoạn 2023-2030	Huỳnh Ngọc Diễm Châu	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công Ty Cổ Phần Logistics U&I. Nghiên cứu cơ sở thực tiễn hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công Ty Cổ Phần Logistics U&I. Phân tích thực trạng về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công Ty Cổ Phần Logistics U&I. Dự báo mức độ ảnh hưởng và đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công Ty Cổ Phần Logistics U&I.
743	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại Và Tiếp Vận TNB giai đoạn 2023 - 2030	Phạm Thị Hồng Khởi	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu và tìm hiểu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển. Thứ hai, nghiên cứu và tìm hiểu cơ sở thực tiễn hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty THNN Thương Mại Và Tiếp Vận TNB. Nêu thực trạng và phân tích nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty và đưa ra dự báo các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ này đến năm 2030. Thứ ba, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Tiếp Vận TNB trong giai đoạn 2023 – 2030.
744	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 Và Tiếp Vận TNB giai đoạn 2023-2030	Trần Thị Ngọc Oanh	Hà Đức Sơn	Đề tài khái quát cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển. Phân tích thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại Và Tiếp Vận TNB. Phân tích các chỉ tiêu và đánh giá sự hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại Và Tiếp Vận TNB. Từ đó đưa ra dự báo các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại Và Tiếp Vận TNB giai đoạn 2023 - 2030. Cuối cùng, đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại Và Tiếp Vận TNB giai đoạn 2023 - 2030.
745	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu LCL bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Samco Vina giai đoạn 2023-2030	Hoàng Thị Châu Anh	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu LCL bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Samco Vina. Nghiên cứu cơ sở thực tiễn trong việc hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá LCL bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Samco Vina từ đó đưa ra được những phân tích về các chỉ tiêu cũng như thực trạng về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá LCL bằng đường biển tại Công ty. Dự báo được các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ và đề xuất những giải pháp cũng như đưa ra các kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá LCL bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Samco Vina giai đoạn 2023-2030
746	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quy trình thu mua máy móc thiết bị quốc tế tại công ty TNHH Torrecid Việt Nam giai đoạn 2023 - 2028	Lê Thị Nam Bình	Hà Đức Sơn	Giúp người đọc hiểu rõ và nắm vững vai trò của quy trình thu mua, phân loại rủi ro trong quy trình thu mua quốc tế. Làm rõ và dự báo các nguyên nhân cụ thể dẫn đến rủi ro trong quy trình thu mua máy móc thiết bị quốc tế. Từ đó đề xuất ba giải pháp cụ thể để phòng ngừa và hạn chế rủi ro tại Công ty TNHH Torrecid Việt Nam giai đoạn 2023-2028.
747	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH HPT Trans đến năm 2030	Lê Nguyễn Ngọc Hân	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu lý thuyết và nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển; phân tích thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng container bằng đường biển tại Công ty TNHH HPT Trans, đánh giá những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện tại công ty kết hợp với phân tích các nhân tố ảnh hưởng; từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH HPT Trans đến năm 2030.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
748	Đại học	Giải pháp hoàn thiện vụ giao nhận hàng nhận khẩu nguyên container bằng đường hàng không tại công ty giao nhận Sky Queen giao đoạn 2023-2030	Trần Chấn Đông	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu và tìm hiểu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu LCL bằng đường hàng không. Thứ hai, nghiên cứu và tìm hiểu cơ sở thực tiễn hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu LCL bằng đường hàng không tại Công ty TNHH giao nhận Sky Queen. Sân thực trạng và phân tích nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu LCL bằng đường hàng không tại công ty và đưa ra báo cáo các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ này đến năm 2030. Thứ ba, đề xuất các giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu LCL bằng đường hàng không tại Công ty TNHH giao nhận Sky Queen trong giai đoạn 2023-2030.
749	Đại học	giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng dệt may tại Công ty Cổ phần Quốc tế Phong Phú đến năm 2030	Nguyễn Lê Hồng Nga	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về rủi ro trong quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu; dựa trên cơ sở thực tiễn của quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng dệt may tại Công ty Phong Phú để nhận diện các rủi ro; từ đó, dự báo các nguyên nhân dẫn đến rủi ro và đề xuất giải pháp cụ thể để phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng dệt may tại Công ty Cổ phần Quốc tế Phong Phú đến năm 2030.
750	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu bưởi da xanh sang thị trường New Zealand tại công ty TNHH Green Powers đến năm 2028	Nguyễn Hữu Nhân	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu và việc phòng ngừa, hạn chế rủi ro trong quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu; Nhận diện được những hạn chế và rủi ro trong trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu bưởi da xanh sang thị trường New Zealand; Nhận diện được những nguyên nhân và tồn thất gây ra bởi những hạn chế và rủi ro trong quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu bưởi da xanh sang thị trường New Zealand; Vận dụng các kiến thức lý thuyết và thực tiễn để đưa ra các giải pháp và kiến nghị liên quan đến việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu bưởi da xanh sang thị trường New Zealand đến năm 2028.
751	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quá trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận xe ô tô nhập khẩu tại Cảng Container Trung Tâm Sài Gòn giai đoạn 2023 - 2028	Trần Hoàng Hạnh	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về rủi ro và việc phòng ngừa, hạn chế rủi ro trong quá trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu tại các Cảng biển. Tổng quan về Cảng Container Trung Tâm Sài Gòn (SPCT), trình bày thực trạng rủi ro, các biện pháp phòng ngừa rủi ro và nguyên nhân dẫn đến các rủi ro trong quá trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận xe ô tô nhập khẩu tại SPCT. Đưa ra dự báo các rủi ro SPCT sẽ gặp phải trong quá trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận xe ô tô nhập khẩu đến năm 2028. Từ đó, đưa ra các giải pháp và kiến nghị để phòng ngừa, hạn chế rủi ro trong quá trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận xe ô tô nhập khẩu tại SPCT giai đoạn 2023 - 2028.
752	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Vận Đức đến năm 2028	Hồ Nhật Quỳnh Anh	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công Ty TNHH Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Vận Đức. Nghiên cứu cơ sở thực tiễn hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công Ty TNHH Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Vận Đức. Phân tích các chỉ tiêu và thực trạng về quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công Ty TNHH Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Vận Đức. Dự báo các nhân tố ảnh hưởng và đề xuất giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công Ty TNHH Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Vận Đức đến năm 2028.
753	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng may mặc bằng đường biển tại Công ty Cổ phần may Phương Đông đến năm 2030	Nguyễn Hiếu Hoàng Nhi	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu về mặt lý thuyết nghiệp vụ xuất khẩu hàng may mặc. Phân tích chỉ tiêu và thực trạng nghiệp vụ xuất khẩu hàng may mặc bằng đường biển tại Công ty Cổ phần may Phương Đông. Dự báo các nhân tố ảnh hưởng tới nghiệp vụ xuất khẩu hàng may mặc bằng đường biển tại Công ty Cổ phần may Phương Đông đến năm 2030. Đề xuất giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng may mặc bằng đường biển tại Công ty Cổ phần may Phương Đông đến năm 2030.
754	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Quốc tế Bình Phú giai đoạn 2024-2028.	Nguyễn Thị Hồng Ngọc	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển. Phân tích thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Quốc tế Bình Phú từ 2021 đến 6 tháng đầu năm 2023. Từ đó đánh giá những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện trong hoạt động này của công ty. Cuối cùng là đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Quốc tế Bình Phú giai đoạn 2024-2028.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
755	Đại học	Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Hoạt Động Kinh Doanh Dịch Vụ Kho Bãi Tại Công ty Cổ Phần Giao Nhận Tiếp Vận Quốc Tế giai đoạn 2024 - 2027	Nguyễn Thu Trang	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu các lý thuyết liên quan đến hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ Kho bãi để nắm được nội dung về hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ. Nghiên cứu công ty và hoạt động kinh doanh dịch vụ Kho bãi nhằm đánh giá được điểm hiệu quả và chưa hiệu quả của hoạt động kinh doanh dịch vụ và dự đoán những yếu tố ảnh hưởng. Cùng với những dự báo yếu tố ảnh hưởng trong tương lai đề xuất giải pháp và kiến nghị giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ Kho bãi tại công ty cổ phần Giao Nhận Tiếp Vận Quốc tế nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh này giai đoạn 2024 - 2027
756	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh nhập khẩu sản phẩm Inox của Công ty Intexport Steel đến năm 2028	Dư Trần Quốc Nam	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về hiệu quả hoạt động kinh doanh nhập khẩu. Qua việc phân tích các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả, từ đó đánh giá chung và dự báo được các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh nhập khẩu đến năm 2028. Đồng thời, định hướng và đề ra các mục tiêu từ đó đề xuất được những giải pháp, kiến nghị phù hợp để nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh nhập khẩu sản phẩm Inox của Công ty Intexport Steel đến năm 2028.
757	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển tại Công ty CP SXKD xuất nhập khẩu Bình Thạnh giai đoạn 2024 - 2027	Phù Kiều Ngân	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển. Bằng cách phân tích các chỉ tiêu và thực trạng, cũng như đánh giá sự hoàn thiện của nghiệp vụ, tác giả đã đưa ra nhận xét chung và dự báo về các yếu tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển. Từ đó, tác giả đưa ra đề xuất về các giải pháp, nhằm hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển tại Công ty CP SXKD XNK Bình Thạnh giai đoạn 2024 - 2027.
758	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH ONEX Logistics đến năm 2027	Lê Ngọc	Hà Đức Sơn	Đề tài đưa ra mục tiêu nghiên cứu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, phân tích nghiệp vụ thực tế giao nhận tại công ty TNHH ONEX Logistics, từ đó có thể đánh giá những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, những tồn tại và nguyên nhân. Cuối cùng là đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty.
759	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức và thực hiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường bộ của Công ty TNHH Vận tải và Giao nhận Thái Nguyên Lâm đến năm 2027	Nguyễn Chí Tài	Hà Đức Sơn	Bằng việc vận dụng các lý thuyết để so sánh, đối chiếu, đề tài được thực hiện nhằm đưa ra được những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức và thực hiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường bộ của Công ty TNHH Vận tải và Giao nhận Thái Nguyên Lâm đến năm 2027. Bên cạnh đó, tác giả sẽ xem xét và dự báo những yếu tố có thể sẽ ảnh hưởng đến quy trình của công ty để thiết lập phương án nghiên cứu và đưa ra kết quả nhằm hạn chế những yếu tố tiêu cực có thể ảnh hưởng đến quy trình xuất khẩu của công ty trong tương lai. Cuối cùng, tác giả sẽ tổng hợp những yếu tố bao gồm những điểm tích cực và tiêu cực để đề xuất những giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện trong quy trình tổ chức và thực hiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường bộ tại doanh nghiệp
760	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động truyền thông marketing dịch vụ logistics của Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn tại thị trường Campuchia giai đoạn 2024 - 2027	Trương Hồ Dạ Thảo	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về hoạt động truyền thông marketing. Phân tích và đánh giá thực trạng, dự báo các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động truyền thông marketing của Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn tại thị trường Campuchia. Xác định định hướng và mục tiêu đẩy mạnh hoạt động truyền thông marketing dịch vụ logistics của Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn tại thị trường Campuchia đến năm 2027 từ đó đề xuất phương án và giải pháp đẩy mạnh hoạt động truyền thông marketing dịch vụ logistic của Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn tại thị trường Campuchia đến năm 2027. Sau cùng là đưa ra kiến nghị nhằm đẩy mạnh hoạt động truyền thông marketing dịch vụ logistics của Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn tại thị trường Campuchia đến năm 2027
761	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ nhập khẩu mặt hàng gỗ thông nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ Trần Nga đến năm 2027	Nguyễn Minh Phương	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết nghiệp vụ nhập khẩu nguyên container bằng đường biển; phân tích thực trạng, các điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện và dự báo các nhân tố ảnh hưởng nghiệp vụ nhập khẩu mặt hàng gỗ thông nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ Trần Nga đến năm 2027; đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ nhập khẩu mặt hàng gỗ thông nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ Trần Nga đến năm 2027.
762	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng hoá nguy hiểm bằng đường biển tại công ty TNHH Eagle Shipping giai đoạn 2023 - 2032	Mai Kiều Loan	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu về cơ sở lý thuyết của nghiệp vụ xuất khẩu hàng hoá nguy hiểm bằng đường biển. Thông qua một lô hàng xuất khẩu hàng đặc biệt này, tác giả qua đó chỉ rõ ra các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu này tại Công ty TNHH Eagle Shipping giai đoạn 2023 – 2032.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
763	Đại học	Giải pháp phòng ngừa rủi ro trong hoạt động xuất khẩu gạo của công ty TNHH TMDV XNK Ngọc Châu giai đoạn 2024 - 2027	Khổng Hoàng Thông	Hà Đức Sơn	Đề tài cơ sở lý thuyết về rủi ro trong hoạt động xuất khẩu gạo. Tìm hiểu và đưa ra cái nhìn tổng quan về công ty, nắm bắt được tình hình chung và mức độ phát triển của công ty TNHH TMDV XNK Ngọc Châu. Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh và thực trạng thực hiện hoạt động xuất khẩu gạo của công ty TNHH TMDV XNK Ngọc Châu giai đoạn năm 2019 – tháng 9 đầu năm năm 2023. Nghiên cứu và đánh giá các rủi ro trong hoạt động xuất khẩu gạo của công ty TNHH TMDV XNK Ngọc Châu giai đoạn 2024 – 2027. Đưa ra các giải pháp và kiến nghị nhằm phòng ngừa rủi ro trong hoạt động xuất khẩu gạo của công ty TNHH TMDV XNK Ngọc Châu giai đoạn 2024 – 2027.
764	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế bằng phương thức chuyển tiền bằng điện tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Nam Á- Hội Sở đến năm 2030	Võ Ngọc Yến Ngân	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ thanh toán quốc tế bằng phương thức chuyển tiền bằng điện. Từ thực trạng của phương thức chuyển tiền bằng điện tại Ngân hàng TMCP Nam Á- Hội sở, tác giả rút ra các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ này đến năm 2030.
765	Đại học	Giải pháp xây dựng chiến lược Marketing xuất khẩu cá tra của công ty Cổ Phần Đầu Tư và Phát Triển Đa Quốc Gia I.D.I vào thị trường Australia đến năm 2027	Trương Thị Linh Trang	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về xây dựng chiến lược Marketing xuất khẩu; Phân tích và đánh giá được môi trường kinh doanh của công ty Cổ Phần Đầu Tư và Phát Triển Đa Quốc Gia I.D.I đến năm 2027. Từ đó làm cơ sở, đưa ra được những giải pháp và kiến nghị để xây dựng chiến lược Marketing xuất khẩu cá tra của công ty Cổ Phần Đầu Tư và Phát Triển Đa Quốc Gia I.D.I vào thị trường Australia đến năm 2027
766	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 và Tiếp vận TNB đến năm 2030	Nguyễn Ngọc Nhi	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá XK nguyên container bằng đường biển; đánh giá thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hoá XK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNB, từ đó dự báo các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng hoá XK nguyên container bằng đường biển; đề xuất giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá XK nguyên container bằng đường biển tại công ty TNB đến năm 2030.
767	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động marketing tại thị trường Việt Nam của công ty TNHH Kaya Spread International Việt Nam giai đoạn 2024-2027	Phạm Thị Hoàng Yến	Hà Đức Sơn	Đề tài nghiên cứu cơ sở lý thuyết về hoạt động marketing. Đánh giá thực trạng của hoạt động marketing tại thị trường Việt Nam của công ty TNHH Kaya Spread International Việt Nam. Dự báo xu thế ảnh hưởng của các nhân tố đến hoạt động marketing tại thị trường Việt Nam của công ty TNHH Kaya Spread International Việt Nam đến năm 2027. Đề ra các giải pháp và kiến nghị nhằm đẩy mạnh hoạt động marketing tại thị trường Việt Nam của công ty TNHH Kaya Spread International Việt Nam đến năm 2027.
768	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics tại công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Vận tải Việt Á	Nguyễn Thị Yến Trinh	Bùi Thị Tổ Loan	Dựa vào kết quả tình hình kinh doanh dịch vụ tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Vận tải Việt Á giai đoạn 2020-2022, phân tích đánh giá mức độ hiệu quả/chưa hiệu quả tình hình kinh doanh dịch vụ giai đoạn này. Từ đó, đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh cho doanh nghiệp giai đoạn 2023 - 2026
769	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại công ty TNHH N Logistics giai đoạn 2023-2026	Huỳnh Thị Kiều Oanh	Bùi Thị Tổ Loan	Dựa vào kết quả kinh doanh dịch vụ Logistics của công ty TNHH N Logistics, đánh giá thực trạng từ của các loại hình dịch vụ của công ty đưa ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện. Từ đó đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động kinh doanh của công ty
770	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ lập bộ chứng từ xuất khẩu tại Công ty Cổ phần Sản xuất Nhựa Duy Tân giai đoạn 2023 - 2026	Nguyễn Thị Thu Hiểu	Bùi Thị Tổ Loan	Trình bày nghiệp vụ lập bộ chứng từ xuất khẩu tại Công ty Nhựa Duy Tân. Từ đó đưa ra các tiêu chí đánh giá và giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình lập bộ chứng từ xuất khẩu tại Công ty Cổ phần Sản xuất Nhựa Duy Tân giai đoạn 2023 - 2026
771	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Goodwills Global Logistics giai đoạn 2023-2026	Trương Thị Thuý Liễu	Bùi Thị Tổ Loan	Trình bày cơ sở lý thuyết, các chỉ tiêu đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển. Dựa trên cơ sở thực tiễn quan sát tại công ty để phân tích, chỉ ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện trong việc tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Goodwills Global Logistics. Qua đó đề ra định hướng, mục tiêu hoàn thiện nghiệp vụ và đề xuất những giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Goodwills Global Logistics giai đoạn 2023-2026
772	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ vận tải quốc tế tại Công ty TNHH Tiếp Vận Sao Biển - SSA LOGISTICS giai đoạn 2023 - 2026	Phạm Ngọc Thảo My	Bùi Thị Tổ Loan	Trình bày các lý thuyết kèm theo các tiêu chí, chỉ tiêu đánh giá nghiệp vụ. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh dịch vụ vận tải quốc tế của SSA Logistics trong 3 năm 2020-2022, dựa vào đó nhận xét mức độ hiệu quả để xác định ưu điểm và hạn chế còn tồn đọng. Kết hợp với tình hình kinh doanh đang diễn ra tại công ty để đề xuất các giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ vận tải quốc tế cho SSA Logistics trong giai đoạn từ cuối năm 2023-2026.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
773	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng sản xuất đồng phục xuất khẩu tại công ty TNHH MTV MYONE giai đoạn 2023 - 2026	Vũ Mai Thanh Thủy	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng sản xuất và xuất khẩu, các tiêu chí đánh giá mức độ hoàn thiện nghiệp vụ, một số bài học kinh nghiệm được đúc kết từ quá trình thực hiện nghiệp vụ của công ty đối thủ. Dựa trên cơ sở thực tiễn thực tập tại công ty TNHH MTV MYONE, phân tích nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng sản xuất đồng phục xuất khẩu cụ thể tại công ty. Từ đó đề ra các giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng sản xuất đồng phục xuất khẩu tại công ty TNHH MTV MYONE giai đoạn 2023 - 2026.
774	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hiện trường hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Eagle Shipping giai đoạn 2023 - 2026	Phạm Tấn Phát	Bùi Thị Tố Loan	Tìm hiểu cơ sở lý luận về giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường hàng không để hệ thống hóa kiến thức, so sánh với thực tiễn. Phân tích thực trạng và đánh giá nghiệp vụ giao nhận hiện trường hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Eagle Shipping để làm căn cứ đề xuất giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ nghiên cứu giai đoạn năm 2026
775	Đại học	Giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ vận tải quốc tế bằng đường biển tại công ty ft logistics corp giai đoạn 2023-2026	Phạm Hải Nguyên	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các lý thuyết, nêu lên các yếu tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ kinh doanh vận tải quốc tế. Phân tích tình hình kinh doanh của công ty tiếp vận FT logistics trong vòng 3 năm 2020-2022, các nghiệp vụ thực kinh doanh thực tế mà công ty đang áp dụng, đưa ra khảo sát đánh giá quy trình. Và từ các phân tích đưa ra giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ cho công ty định hướng 2023-2026
776	Đại học	Phân tích nghiệp vụ lập chứng từ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thiết bị Dầu khí Hoàng Đăng	Nguyễn Như Quỳnh	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các lý thuyết liên quan đến chứng từ, các tiêu chí đánh giá nghiệp vụ lập chứng từ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển. Dựa trên cơ sở thực tiễn quan sát tại công ty tiến hành trình bày và phân tích quy trình nghiệp vụ lập chứng từ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Thiết bị Dầu khí Hoàng Đăng. Từ đó, đánh giá các điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện và đề xuất các giải pháp, kiến nghị đối với công ty và các cơ quan ban ngành liên quan.
777	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng gia công xuất khẩu hàng dệt may của công ty TNHH DVTM Việt Đan giai đoạn 2023 - 2026	Nguyễn Thị Mỹ Phương	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các lý thuyết liên quan đến hợp đồng gia công xuất khẩu, phân tích kết quả kinh doanh của công ty TNHH DVTM Việt Đan giai đoạn 2021 - 6 tháng đầu năm 2023 và các chỉ tiêu đánh giá nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng gia công xuất khẩu. Dựa trên cơ sở thực tiễn quan sát tại công ty tiến hành nghiên cứu và phân tích quy trình nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng gia công xuất khẩu hàng dệt may tại công ty TNHH DVTM Việt Đan. Từ đó, xác định đánh giá các điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện, dự báo các nhân tố và đề xuất các giải pháp, kiến nghị đối với công ty và các cơ quan ban ngành liên quan trong giai đoạn từ 2023 - 2026.
778	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ mua hàng tại Công ty TNHH Công nghệ Năng lượng Alena giai đoạn 2023 - 2026	Trần Ngọc Vũ	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các lý thuyết liên quan đến mua hàng, các tiêu chí đánh giá về mức độ hoàn thiện nghiệp vụ mua hàng. Dựa trên cơ sở thực tiễn thực tập tại công ty TNHH Công nghệ Năng lượng Alena, phân tích nghiệp vụ mua hàng cụ thể tại công ty. Từ đó đề ra các giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ mua hàng tại Alena Energy giai đoạn 2023-2026
779	Đại học	Giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Vận Tải Việt Á giai đoạn 2023 - 2026	Nguyễn Thị Thu Thảo	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các lý thuyết liên quan đến chứng từ, các tiêu chí đánh giá nghiệp vụ lập chứng từ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển. Dựa trên cơ sở thực tiễn quan sát tại công ty tiến hành trình bày và phân tích quy trình nghiệp vụ lập chứng từ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Vận Tải Việt Á. Từ đó, đánh giá các điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện và đề xuất các giải pháp, kiến nghị đối với công ty và các cơ quan ban ngành liên quan.
780	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ vận tải quốc tế hàng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH MTK Logistics giai đoạn 2023-2026	Mai Thị Yến Muội	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các lý thuyết liên quan đến đề tài, phân tích và đánh giá nghiệp vụ chứng từ vận tải quốc tế hàng xuất khẩu bằng đường biển dựa trên các tiêu chí ở chương 1. Từ đó, kết hợp với định hướng và mục tiêu của doanh nghiệp để đưa ra giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ trong giai đoạn 2023 - 2026 ở chương 3.
781	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ nhập khẩu trái cây bằng đường biển tại công ty TNHH Tú Phụng Tony giai đoạn 2023 - 2026	Ngô Đặng Thanh Tâm	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các lý thuyết liên quan đến nhập khẩu, bộ chứng từ nhập khẩu, các tiêu chí đánh giá và nhân tố ảnh hưởng đến chứng từ nhập khẩu. Dựa trên cơ sở thực tiễn quan sát tại công ty để phân tích nghiệp vụ lập chứng từ nhập khẩu trái cây bằng đường biển sau đó đánh giá thuận lợi và khó khăn. Nêu lên định hướng phát triển và mục tiêu của Công ty và đưa ra giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ nhập khẩu trái cây bằng đường biển giai đoạn 2023 - 2026, đồng thời kiến nghị với cơ quan nhà nước cũng như với 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
782	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Toàn cầu Ami Logistics giai đoạn 2023-2026	Võ Đăng Hoài An	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các lý thuyết, các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải nhập khẩu bằng đường biển. Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Toàn cầu Ami Logistics trong giai đoạn 2020-2022, các bước trong nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải nhập khẩu bằng đường biển thực tế mà Công ty đang áp dụng, đưa ra khảo sát đánh giá nghiệp vụ. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty ra giai đoạn 2023-2026.
783	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ lập bộ chứng từ xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Bolloré Logistics Việt Nam giai đoạn 2023-2026	Lê Vũ Luân	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày cơ sở lý thuyết liên quan đến hoạt động xuất khẩu, bộ chứng từ xuất khẩu, các chỉ tiêu đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ lập bộ chứng từ xuất khẩu hàng nguyên container. Dựa trên cơ sở thực tiễn quan sát tại công ty để phân tích nghiệp vụ lập bộ chứng từ xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển từ đó chỉ ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện. Qua đó đề ra định hướng, mục tiêu phát triển và đề xuất những giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ lập bộ chứng từ xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển tại Bolloré giai đoạn 2023-2026. Đồng thời đưa ra kiến nghị với cơ quan Nhà nước và công ty
784	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ chuyển phát nhanh tại công ty TNHH Sài Gòn VN Express giai đoạn 2023 - 2026	Phạm Nhật Minh	Bùi Thị Tố Loan	Bài báo cáo trình bày cơ sở lý luận đối với lĩnh vực kinh doanh ngành dịch vụ chuyển phát nhanh, đề ra các chỉ tiêu, các nhân tố ảnh hưởng để đánh giá các điểm hoàn thiện, điểm chưa hoàn thiện của quy trình kinh doanh tại công ty Sài Gòn VN Express. Dự báo các nhân tố ảnh hưởng giai đoạn 2023 - 2026 để xác định những thuận lợi khó khăn, cuối cùng tổng hợp đánh giá hoàn thiện là đánh giá thuận lợi khó khăn để làm cơ sở trình bày giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh của doanh nghiệp
785	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hóa chất nhập khẩu bằng đường biển tại công ty CP Tiếp Vận Quốc Gia giai đoạn 2023-2026	Cao Trần Khánh Ly	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày cơ sở lý thuyết liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển và các chỉ tiêu đánh giá mức độ hoàn thiện của nghiệp vụ giao nhận hàng hóa. Dựa trên cơ sở thực tiễn thực tập tại doanh nghiệp để phân tích nghiệp vụ giao nhận hóa chất nhập khẩu bằng đường biển và những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện tại doanh nghiệp. Dựa vào những phân tích ở chương 2 và định hướng, mục tiêu của công ty để đề xuất các giải pháp và và kiến nghị đối với doanh nghiệp và cơ quan quản lý nhà nước
786	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh xuất khẩu nông sản tại CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP VIỆT DELTA giai đoạn 2023 – 2026.	Võ Đình Thuận	Bùi Thị Tố Loan	Bài báo cáo trình bày hệ thống hóa được những cơ sở lý thuyết về hoạt động kinh doanh xuất khẩu, kinh doanh xuất khẩu nông sản trong quy trình kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích và đánh giá về cách tổ chức kinh doanh xuất khẩu nông sản của công ty TNHH sản xuất công nghiệp VIỆT DELTA, chỉ ra được điểm mạnh và yếu trong hoạt động kinh doanh xuất khẩu nông sản của công ty. Đề xuất một số giải pháp nhằm hoạt thiện hoạt động kinh doanh xuất khẩu nông sản của công ty TNHH sản xuất công nghiệp VIỆT DELTA.
787	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh cước vận chuyển hàng không quốc tế tại Công Ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Phương An giai đoạn 2023-2026	Đỗ Thanh Trọng	Bùi Thị Tố Loan	Bài báo cáo mô tả và trình bày cơ sở lý thuyết về kinh doanh cước vận chuyển hàng không quốc tế, chỉ tiêu đánh giá và nhân tố tác động đến sự phát triển của hoạt động kinh doanh cước, quy trình kinh doanh cước vận chuyển hàng không quốc tế tại công ty. Dựa vào quá trình thực tập và học hỏi đưa ra những điểm tích cực và những điểm cần phải phát triển , từ đó đưa ra một số giải pháp và kiến nghị với mục tiêu phát triển hoạt động kinh doanh cước vận chuyển hàng không quốc tế giai đoạn 2023-2026
788	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu các sản phẩm làm từ mùt xốp, vải ép, gòn tại Công ty TNHH Mirae giai đoạn 2023 - 2026	Nguyễn Trần Ái Hoa	Bùi Thị Tố Loan	Bài báo cáo trình bày cơ sở lý thuyết, các chỉ tiêu đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu. Đồng thời dựa trên cơ sở thực tiễn quan sát tại công ty để phân tích, chỉ ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện trong việc tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu các sản phẩm làm từ mùt xốp, vải ép, gòn tại Công ty TNHH Mirae. Qua đó đề ra định hướng, mục tiêu hoàn thiện nghiệp vụ và đề xuất những giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ đó trong giai đoạn 2023 – 2026.
789	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả bán hàng trực tuyến đa kênh của công ty TNHH May mặc XNK Hiệp Phước Thành	Trần Quang Nhựt	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các lý thuyết liên quan đến thương mại điện tử và bán hàng đa kênh, các tiêu chí đánh giá và nhân tố ảnh hưởng hiệu quả bán hàng trực tuyến đa kênh. Phân tích thực trạng hoạt động công ty , từ đó chỉ ra điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện và nguyên nhân. Căn cứ từ điểm chưa hoàn thiện và mà phân tích swot của công ty để xuất giải pháp nâng cao hiệu quả bán hàng tại công ty TNHH may mặc XNK Hiệp Phước Thành.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
790	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ nghiên cứu thị trường cho mặt hàng táo nhập khẩu tại Công ty Nghiên cứu Thị trường Cimigo	Đường Bốn Thịnh	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày cơ sở lý thuyết về nghiên cứu thị trường quốc tế, các chỉ tiêu và nhân tố ảnh hưởng đến nghiên cứu thị trường. Trình bày và phân tích hoạt động nghiên cứu thị trường thực tiễn. Phân tích quy trình thực hiện nghiệp vụ nghiên cứu thị trường cho mặt hàng táo nhập khẩu trong dự án loại hình CLT (Central Location Test). Từ đó đưa ra các đánh giá và đề xuất giải pháp, kiến nghị nhằm cải thiện hoạt động nghiên cứu thị trường tại Công ty.
791	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động Marketing xuất khẩu tại Công ty Cổ phần VILACONIC giai đoạn 2023 - 2026	Hồ Nguyễn Nhật Tuyên	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các lý thuyết liên quan đến Marketing và Marketing xuất khẩu, các tiêu chí đánh giá và nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động Marketing xuất khẩu. Phân tích thực trạng hoạt động Marketing xuất khẩu của công ty cổ phần VILACONIC, từ đó chỉ ra điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện và nguyên nhân. Căn cứ từ điểm chưa hoàn thiện và định hướng hiện tại của công ty, đề xuất giải pháp đẩy mạnh hoạt động Marketing xuất khẩu tại công ty cổ phần VILACONIC giai đoạn 2023 - 2026.
792	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ vận tải quốc tế bằng đường biển tại công ty Cổ phần KVN Logistics trong giai đoạn 2023 - 2026	Trần Thị Ánh Ngọc	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các cơ sở lý thuyết, các chỉ tiêu đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ vận tải quốc tế. Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh dịch vụ vận tải quốc tế bằng đường biển thực tế tại công ty Cổ phần KVN Logistics giai đoạn 2023 - 2026, từ đó đề ra các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ vận tải quốc tế bằng đường biển tại công ty.
793	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ chứng từ nhập khẩu hàng lẻ (LCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại và Giao Nhận Vận Tải Hoàng Ngọc	Phạm Thị Ngọc Thương	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày các cơ sở lý thuyết liên quan đến chứng từ, các tiêu chí đánh giá nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển. Dựa trên cơ sở thực tiễn quan sát tại công ty tiến hành trình bày và phân tích nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại và Giao Nhận Vận Tải Hoàng Ngọc. Từ đó, đánh giá các điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện và đề xuất các giải pháp, kiến nghị đối với công ty và các cơ quan ban ngành liên quan.
794	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Logistics G.H giai đoạn 2023-2026	Huỳnh Uyên Nhi	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày cơ sở lý thuyết, các chỉ tiêu đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển. Dựa trên cơ sở thực tiễn quan sát tại công ty để phân tích, chỉ ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện trong việc tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Logistics G.H. Qua đó đề ra định hướng, mục tiêu hoàn thiện nghiệp vụ và đề xuất những giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Logistics G.H giai đoạn 2023-2026
795	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ Tài trợ xuất khẩu tại Trung tâm kinh doanh Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam Giai đoạn 2024-2026	Lê Thị Quỳnh Trâm	Bùi Thị Tố Loan	Trình bày cơ sở lý thuyết liên quan đến Tài trợ xuất khẩu, các chỉ tiêu đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ Tài trợ xuất khẩu. Phân tích đánh giá thực trạng thực hiện Tài trợ xuất khẩu tại Ngân hàng. Kiến nghị các giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện nghiệp vụ.
796	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ MUA HÀNG NÔNG SẢN TẠI CÔNG TY TNHH NAM VẠN LONG GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Huỳnh Quốc Kiệt	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Báo cáo khóa luận đưa ra các cơ sở lý thuyết về hoạt động mua hàng nói chung. Dựa trên cơ sở đó, tác giả tiến hành phân tích quy trình mua hàng nông sản thực tế tại doanh nghiệp và đánh giá hoạt động này dựa trên các tiêu chí đã nêu ở cơ sở lý thuyết, đồng thời chỉ ra những điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của nghiệp vụ. Từ đó, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm giúp hoàn thiện hơn nghiệp vụ mua hàng và nâng cao hiệu suất của hoạt động này.
797	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT KINH DOANH XNK BÌNH THẠNH GIAI ĐOẠN 2023 - 2026	Ung Quốc Cường	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài luận đưa ra cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương, đưa ra các tiêu chí đánh giá quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại công ty, dựa trên tiêu chí đánh giá để nêu ra những tồn tại hạn chế, từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện cho quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại công ty.
798	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN QUỐC TẾ CẢNG CÁI MÉP GIAI ĐOẠN 2023-2026	Mai Thị Bảo Ngọc	TS. Nguyễn Thị Thuỳ Giang	Bài luận đưa ra cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu FCL, nêu lên các nhân tố ảnh hưởng và tiêu chí đánh giá độ hoàn thiện. Phân tích chi tiết quy trình và đưa ra các lưu ý trong từng bước, sau đó dựa trên tiêu chí để đánh giá sự hoàn thiện và đề ra ưu nhược điểm. Cuối cùng là đề ra giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình nhập khẩu FCL đường biển tại công ty
799	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI QUỐC TẾ KẾT NỐI THÔNG MINH	Nguyễn Thị Thu Hương	TS. Nguyễn Thị Thuỳ Giang	Bài luận đưa ra cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng xuất bằng đường biển, nêu ra thực trạng và phân tích quy trình thực tế tại công ty, nêu ra những điểm hoàn thiện và điểm chưa hoàn thiện, các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình. Thông qua đó đề ra giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện quy trình hiệu quả 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
800	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL/FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ HÀNG HẢI (TRA-SAS) GIAI ĐOẠN 2023 - 2025	Nguyễn Khải Hoàn	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài luận đưa ra các cơ sở lý thuyết về hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên cont bằng đường biển, trình bày cơ sở thực tiễn của quy trình tại công ty cổ phần vận tải và dịch vụ hàng hải, đồng thời đánh giá quy trình qua các tiêu chí để chỉ ra những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện của quy trình tại công ty, chỉ ra những ưu điểm nhược điểm. Bài luận còn trình bày những định hướng, mục tiêu phát triển trong tương lai của công ty, phân tích mô hình SWOT. Từ đó, đưa ra những giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại công ty.
801	Đại học	HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ KINH DOANH CƯỚC VẬN TẢI LCL XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH VANGUARD LOGISTICS SERVICES VIỆT NAM	Tổng Hoài Linh	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài luận viết về quy trình kinh doanh cước vận tải LCL xuất khẩu tại doanh nghiệp và phân tích các nhân tố tác động đến hoạt động. Từ đó đề xuất các giải pháp để hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải LCL
802	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ KINH DOANH CƯỚC VẬN TẢI QUỐC TẾ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN BƯU VẬN NỘI ĐỊA VÀ QUỐC TẾ ĐÔNG DƯƠNG ĐẾN NĂM 2030	Trương Thị Bích Ngọc	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Đưa ra cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải quốc tế và thực trạng nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải quốc tế tại doanh nghiệp. Bài luận phân tích các tiêu chí đánh giá và một số các nhân tố tác động đến nghiệp vụ tại công ty. Từ đó đề xuất các kiến nghị và giải pháp để hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải quốc tế tại công ty.
803	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU NHỰA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CPSX NHỰA DUY TÂN	Hoàng Thị Kiều Loan	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài khoá luận hệ thống cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hoá. Đồng thời còn phân tích về nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu nhựa bằng đường biển và phân tích các nhân tố, tiêu chí ảnh hưởng đến nghiệp vụ. Từ đó, đề xuất các giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện nghiệp vụ này.
804	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH CLEANDYE VIỆT NAM	Nguyễn Thị Như Ngọc	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài khóa luận đưa ra cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu. Từ cơ sở lý thuyết đó, tiến hành phân tích nghiệp vụ thực tế tại công ty và dùng các tiêu chí đánh giá nghiệp vụ, phân tích điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ. Thông qua đó, đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty.
805	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ HÀNG HÓA PUMBA	Đặng Thị Hà My	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài khóa luận dựa trên cơ sở lý thuyết cùng với quy trình thực tế được đào tạo, trải nghiệm tại công ty từ đó phân tích, nhìn nhận những điểm mạnh, thiếu sót mà công ty đang gặp phải. cũng từ đó nhận thấy sự khác nhau cơ bản giữa lý thuyết giảng đường và thực tế thực hiện làm cơ sở để xuất giải pháp góp phần hoàn thiện quy trình giao nhận nhập khẩu tại công ty
806	Đại học	HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU LCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TẬP ĐOÀN XUẤT NHẬP KHẨU ND	Vũ Đình Nhật Lam	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài khóa luận đưa ra cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận nhập khẩu LCL bằng đường biển. Dựa vào đó mô tả quy trình thực tế tại công ty và phân tích, đưa ra dự báo các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ tại công ty. Từ đó, đề xuất giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ này.
807	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ XUẤT NHẬP KHẨU NAM CHẤN 2024-2026	PHAN THỊ THU HUYỀN	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài luận đưa ra cơ sở lí thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng nhập nguyên container bằng đường biển, nêu ra thực trạng quy trình giao nhận hàng nhập và phân tích quy trình thực tế tại công ty đưa các điểm hoàn thiện và điểm chưa hoàn thiện, các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình. Thông qua đó đề đưa ra giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển
808	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 GIAO NHẬN VẬN TẢI HOÀNG PHÁT 2023-2026	HỒ THANH HIỀN	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài khóa luận đưa ra cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển. Từ cơ sở lý thuyết đó, tiến hành phân tích nghiệp vụ thực tế tại công ty và dùng các tiêu chí đánh giá nghiệp vụ, phân tích điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện bằng ma trận và phương pháp phỏng vấn chuyên gia, từ đó dự báo các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ. Thông qua đó, đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty.
809	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ GIAO NHẬN VẬN TẢI BẢO TÍN	Phạm Quốc Kiệt	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài khóa luận hệ thống những cơ sở lý thuyết liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển; phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại và Giao nhận vận tải Bảo Tín, đánh giá hoạt động giao nhận tại công ty thông qua một số tiêu chí, phân tích những nhân tố tác động đến hoạt động giao nhận tại công ty từ đó đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty.
810	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU SAO KHUÊ	Huỳnh Ngọc Yến Nhi	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài báo cáo hệ thống những cơ sở lý thuyết liên quan đến giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container, đánh giá thực tiễn quy trình giao nhận, nhận xét những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng đến quy trình để từ đó đề ra những giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container 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
811	Đại học	GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TRONG GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH AMT LOGISTICS VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2023-2026	Phạm Thị Thảo Chi	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Nhận thấy được quy trình giao nhận tại công ty vẫn còn tồn tại nhiều rủi ro, tác giả đã quyết định viết bài nghiên cứu này. Bài báo cáo được tác giả đề cập đến nội dung như sau tổng quan cơ sở lý thuyết về phòng ngừa và hạn chế rủi ro, đưa ra các chỉ tiêu, nhân tố nhằm đánh giá mức độ ảnh hưởng, phân loại các rủi ro và nguyên nhân dẫn đến rủi ro, từ đó đưa ra những đánh giá chung thực trạng phòng ngừa, hạn chế rủi ro làm cơ sở đề xuất giải pháp.
812	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN DỊCH VỤ GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN QUỐC TẾ CẢNG CÁI MÉP GIAI ĐOẠN 2022-2025	Hồ Thị Tuyết	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài khóa luận hệ thống những cơ sở lý thuyết liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển; phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Nhận Quốc tế Cảng Cái Mép, đánh giá hoạt động giao nhận tại công ty thông qua một số tiêu chí, phân tích những nhân tố tác động đến hoạt động giao nhận tại công ty từ đó đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại công ty.
813	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU SIÊU TRƯỜNG, SIÊU TRỌNG BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY GIAO NHẬN VẬN CHUYỂN KANGO GIAI ĐOẠN 2023-2026	Nguyễn Thị Hoàng Xuân	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài báo cáo hệ thống những cơ sở lý thuyết liên quan đến quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu siêu trường siêu trọng bằng đường biển tại công ty Kango Logistics, nêu đôi nét về doanh nghiệp thực tập, đánh giá thực tiễn quy trình giao nhận, đánh giá các tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng đến quy trình để từ đó đề ra những giải pháp hoàn thiện quy trình, cùng với đó là một số kiến nghị đến Các cơ quan nhà nước và Tổng cục Hải quan nhằm đẩy mạnh và hoàn thiện cho quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu siêu trường, siêu trọng bằng đường biển tại công ty.
814	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NHẬP KHẨU CÁC THIẾT BỊ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ THUẬT THIẾT BỊ VIỆT MỸ	Vũ Thuỳ Trang	TS. Nguyễn Thị Thuỳ Giang	Bài khóa luận đưa ra cơ sở lý thuyết về phân tích hoạt động kinh doanh nhập khẩu. Giới thiệu về công ty CP Kỹ Thuật Thiết Bị Việt Mỹ, phân tích hoạt động kinh doanh tại công ty Việt Mỹ theo kim ngạch nhập khẩu, cơ cấu thị trường, mặt hàng. Phân tích tình hình nhập khẩu theo hình thức nhập khẩu, phương thức thanh toán, các điều kiện thương mại. Từ đó đưa ra những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh nhập khẩu tại công ty.
815	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU XOÀI SÁY ĐÉO BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH ATL GLOBAL GIAI ĐOẠN 2023-2026	Nguyễn Hoàng Linh Đan	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài luận được thực hiện dựa trên cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện hợp đồng xuất bằng đường biển, đưa ra các tiêu chí đánh giá quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại công ty ATL, dựa trên tiêu chí đánh giá để nêu ra những tồn tại hạn chế, từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện cho quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại công ty ATL.
816	Đại học	Hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng gia công may mặc xuất khẩu tại Công ty TNHH Công ty TNHH Một Thành Viên Sản Xuất Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Ngọc Chánh	Trần Trúc Giang	TS. Nguyễn Thị Thùy Giang	Bài khóa luận được thực hiện để đưa ra cơ sở lý thuyết về quy trình tổ chức thực hiện hợp gia công. Giới thiệu Công ty TNHH Một thành viên Sản xuất Thương mại Xuất nhập khẩu Ngọc Chánh, phân tích tình hình hoạt động gia công xuất khẩu tại Công ty. Phân tích cụ thể một quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng gia công hàng may mặc xuất khẩu tại Công ty, từ đó đánh giá, đưa ra ưu và nhược điểm, đề xuất các giải pháp, kiến nghị giúp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty
817	Đại học	Hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng thép ống mạ kẽm tại công ty TNHH thương mại và đầu tư MRS Steel	Lê Vinh Đồng	TS. Nguyễn Thị Thuỳ Giang	Bài luận đưa ra các cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng thép ống mạ kẽm, đưa ra các tiêu chí đánh giá mức độ hoàn thiện của quy trình và nhân tố ảnh hưởng đến quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu. Phân tích cụ thể quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại công ty TNHH MRS Steel, dựa trên các tiêu chí đánh giá kết hợp cùng mô hình SWOT để thấy được các điểm chưa hoàn thiện và chưa hoàn thiện, từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty đến năm 2026
818	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU HẠT ĐIỀU BẰNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HẠT VIỆT GIAI ĐOẠN 2023-2028	Nguyễn Ngọc Nam Phương	TS. Nguyễn Thị Thuỳ Giang	Bài luận được thực hiện dựa trên cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện hợp đồng xuất bằng đường biển, đưa ra các tiêu chí đánh giá mức độ hoàn thiện và nhân tố ảnh hưởng đến quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu. Phân tích cụ thể quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hạt điều bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Hạt Việt, dựa trên tiêu chí đánh giá để nêu ra những mã đạt được, tồn tại hạn chế, từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện cho quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hạt điều bằng đường biển và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.
819	Đại học	GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TRONG GIAO NHẬN HÀNG NHẬP BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN SKY QUEEN GIAI ĐOẠN 2023-2026	Hồ Hoàng Oanh	TS. Nguyễn Thị Thuỳ Giang	Trong quá trình thực tập, dựa trên thực tế và lý thuyết đã học, tác giả thực hiện đề tài với các nội dung gồm: cơ sở lý thuyết về giao nhận hàng nhập bằng đường biển và rủi ro liên quan; giới thiệu doanh nghiệp và phân tích rủi ro trong giao nhận hàng nhập bằng đường biển tại công ty, đánh giá mức độ rủi ro và dự báo xu hướng ảnh hưởng; từ đó đề xuất giải pháp và kiến nghị phòng ngừa và giảm thiểu rủi ro tại Công ty SKY QUEEN giai đoạn 2023-2026.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
820	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NGUYÊN CONTAINER XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH LT LOGISTICS GIAI ĐOẠN 2023-2026	Nguyễn Thị Thùy Vân	TS. Nguyễn Thị Thủy Giang	Bài khóa luận được thực hiện dựa vào thời gian thực tập thực tế tại công ty LT Logistics, áp dụng các lý thuyết đã được học tại trường vào bài luận, tác giả thực hiện đề tài với các nội dung gồm: cơ sở lý thuyết về giao nhận hàng hóa nguyên container xuất khẩu bằng đường biển và giới thiệu doanh nghiệp và quy trình trong giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty, đánh giá mức độ hoàn thiện và dự báo nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ từ đó đề xuất giải pháp và kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nguyên container xuất khẩu bằng đường biển tại công ty LT Logistics giai đoạn 2023-2026
821	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU MẶT HÀNG HẠT ĐIỀU TẠI CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI HUY PHÁT GIAI ĐOẠN 2023-2026	Lê Quốc Hưng	TS. Nguyễn Thị Thủy Giang	Bài khóa luận được thực hiện vào thời gian thực tập thực tế tại công ty TNHH MTV Thương mại Huy Phát, áp dụng những lý thuyết đã được học tại trường vào các nội dung ở trong quy trình nhập khẩu hạt điều từ đó đánh giá mức độ hoàn thiện và dự báo các nhân tố ảnh hưởng đến doanh nghiệp cũng như là nghiệp vụ. Từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hạt điều tại công ty TNHH MTV Thương mại Huy Phát
822	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU LINH KIỆN MÁY GIẶT FULL CONTAINER TẠI CÔNG TY TNHH DAERIM PRECISION VINA GIAI ĐOẠN 2023-2027	Lê Phạm Tường Vy	TS. Nguyễn Thị Thủy Giang	Bài khóa luận được thực hiện dựa vào thời gian tác giả thực tập thực tế tại công ty Daerim Precision Vina, áp dụng các lý thuyết đã được học vào bài. Bài luận đưa ra các cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu. Từ đó, phân tích nghiệp vụ thực tế tại công ty và dùng các tiêu chí để đánh giá nghiệp vụ, dự báo các nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ và điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện. Sau đó, đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty Daerim Precision Vina.
823	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU CÁ NGỪ ĐÓNG HỘP TẠI CÔNG TY TNHH KSD INTERFOODS VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2024-2027	Bùi Kiều Anh	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm có 3 chương. Chương 1 là cơ sở lý thuyết về hợp đồng xuất khẩu. Chương 2 là thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cá ngừ đóng hộp tại công ty TNHH KSD Interfoods Việt Nam. Chương 3 là giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cá ngừ đóng hộp tại công ty TNHH KSD Interfoods Việt Nam giai đoạn 2024 - 2027.
824	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN THIẾT BỊ Y TẾ NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TMDV GIAO VẬN GIAI ĐOẠN 2024 -2027	Hồ Nguyễn Ngọc Trang	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận có 3 chương bao gồm chương 1 cơ sở lý thuyết về giao nhận hàng hóa bằng đường biển; chương 2 đánh giá và nhận xét về quy trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận nhập khẩu thiết bị y tế tại công ty TNHH TMDV Giao Vận thông qua những cơ sở đã nêu ra ở chương 1; từ đó đúc kết được điểm còn chưa hoàn thiện trong quy trình để đề xuất những giải pháp giúp cải thiện nghiệp vụ giao nhận tại doanh nghiệp.
825	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH GOODWILLS GLOBAL LOGISTICS GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Trần Thị Dung	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm có 3 chương. Chương 1 là cơ sở lý thuyết về giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển. Chương 2 phân tích, đánh giá nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container (FCL) tại công ty và dự báo các nhân tố ảnh hưởng dựa trên cơ sở lý thuyết chương 1. Chương 3 đề xuất các giải pháp cụ thể nhằm khắc phục những tồn đọng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận của công ty và đưa ra kiến nghị với các cơ quan liên quan.
826	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ NHẬP KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN V.K GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Bùi Vũ Nhật Tân	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận bao gồm 3 chương: Chương 1 tổng hợp các cơ sở lý thuyết về nhập khẩu. Chương 2 giới thiệu và phân tích, đánh giá thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Doanh nghiệp tư nhân V.K. Chương 3 gồm những giải pháp đề xuất với Doanh nghiệp cũng như kiến nghị với các cơ quan, ban ngành nhằm hoàn thiện nghiệp vụ nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Doanh nghiệp tư nhân V.K trong giai đoạn 2024 - 2027.
827	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ QUẢN LÝ KHO HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ITL LOGISTICS GIAI ĐOẠN 2024-2027.	Hồ Thị Yến Nhi	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm có 3 chương: Chương 1 là cơ sở lý thuyết về kho hàng; Chương 2 là phân tích thực trạng nghiệp vụ quản lý kho hàng tại Công ty Cổ phần ITL Logistics; Chương 3 là giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ quản lý kho hàng tại Công ty Cổ phần ITL Logistics giai đoạn 2024-2027.
828	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DGS LOGISTICS GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Lê Minh Anh	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm có 3 chương. Chương 1: Cơ sở lý thuyết về giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển; Chương 2: Thực trạng về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH DGS Logistics ; Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH DGS Logistics giai đoạn 2024 - 2027
829	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH VIETSPARES GIAI ĐOẠN 2024-2027	Phạm Thu Hà	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm có 3 chương. Chương 1: Cơ sở lý thuyết về tổ hợp đồng thương mại quốc tế. Chương 2: Phân tích thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty TNHH Vietspares. Chương 3: Giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty TNHH Vietspares giai đoạn 2024-2027.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
830	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TIẾP VẬN QUỐC TẾ PHƯƠNG NGUYỄN GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Võ Minh Kha	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm có 3 chương. Chương 1 là Cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển. Chương 2 Phân tích thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế Phương Nguyễn và dự báo các nhân tố ảnh hưởng dựa trên cơ sở lý thuyết chương 1. Chương 3 đề xuất các giải pháp cụ thể nhằm khắc phục những tồn đọng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận của công ty và đưa ra kiến nghị với các cơ quan liên quan.
831	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ NHẬP KHẨU HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH FOTESCO GIAI ĐOẠN 2024 – 2027	Nguyễn Thị Thu Hà	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm có 3 chương. Chương 1: Cơ sở lý thuyết về nhập khẩu; Chương 2: Thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ nhập khẩu tại Công ty TNHH Fotesco; Chương 3: Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nhập khẩu hàng hóa tại Công ty TNHH Fotesco giai đoạn 2024 - 2027
832	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU LCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ BÌNH PHÚ GIAI ĐOẠN 2024-2027	Nguyễn Đông Đông	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm 3 chương. Chương 1: Cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu LCL bằng đường biển. Chương 2: Thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu LCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Đầu Tư Thương Mại Quốc Tế Bình Phú. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu LCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Đầu Tư Thương Mại Quốc Tế Bình Phú giai đoạn 2024-2027
833	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN THEO PHƯƠNG THỨC LCL TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRANS PACIFIC GLOBAL GIAI ĐOẠN 2024-2027	Phạm Mộc Thủy Tiên	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm 3 chương. Chương 1: Cơ sở lý thuyết về giao nhận hàng hóa quốc tế. Chương 2: Thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức LCL tại công ty Cổ phần Trans Pacific Global. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức LCL tại công ty Cổ phần Trans Pacific Global giai đoạn 2024-2027.
834	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN THEO PHƯƠNG THỨC LCL TẠI CÔNG TY TNHH VẬN CHUYỂN VSC GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Nguyễn Thị Hiền Duyên	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Kết cấu bài Khóa luận tốt nghiệp bao gồm 3 phần chính như sau: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức LCL. Chương 2: Thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức LCL tại Công ty TNHH Vận Chuyển VSC. Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức LCL tại Công ty TNHH Vận Chuyển VSC giai đoạn 2024 – 2027.
835	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ THU MUA HẠT NHỰA TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT NHỰA DUY TÂN GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Võ Thị Thảo Vy	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm 4 chương. Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động thu mua Chương 2: Tổng quan về Công ty Cổ Phần Sản Xuất Nhựa Duy Tân Chương 3: Thực trạng hoạt động thu mua hạt Nhựa tại Công ty Cổ phần Sản xuất Nhựa Duy Tân Chương 4: Giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ thu mua tại Công ty Cổ phần Sản xuất Nhựa Duy Tân giai đoạn 2024 -2027
836	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU HẠT ĐIỀU NHÂN TẠI CÔNG TY CP MÔI GIỚI TM XNK NAM VIỆT GIAI ĐOẠN 2024-2027	Phạm Thị Quỳnh Anh	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm 3 chương. Chương 1: Cơ sở lý luận về hợp đồng xuất khẩu. Chương 2: Cơ sở thực tiễn thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hạt điều nhân tại công ty CP Môi Giới TM XNK Nam Việt Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện việc tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty CP Môi Giới TM XNK Nam Việt
837	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY CP BƯU VẬN NỘI ĐỊA VÀ QUỐC TẾ ĐỒNG DƯƠNG GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Nguyễn Đình Hồng Minh	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không. chương 2: Phân tích thực trạng tổ chức và thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại công ty cp bưu vận nội địa và quốc tế đồng dương. chương 3: Giải pháp đề xuất và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty cp bưu vận nội địa và quốc tế đồng 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
838	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BƯU VẬN NỘI ĐỊA VÀ QUỐC TẾ ĐÔNG DƯƠNG GIAI ĐOẠN 2024-2027	Nguyễn Thúy Vy	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không. Chương 2: Thực trạng về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Indochina Post Logistics Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty Indochina Post Logistics giai đoạn 2024- 2027
839	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ XUẤT KHẨU CAO SU LATEX TẠI CÔNG TY TNHH TM DV XUẤT NHẬP KHẨU NGỌC CHÂU VÀO THỊ TRƯỜNG PAKISTAN GIAI ĐOẠN 2024-2027	Đỗ Thị Mỹ Nương	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm 3 chương: Chương 1. Cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện nghiệp vụ xuất khẩu. Chương 2. Phân tích thực trạng tổ chức và thực hiện nghiệp vụ xuất khẩu cao su latex tại Công ty TNHH TM DV Xuất nhập khẩu Ngọc Châu sang thị trường Pakistan. Chương 3. Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu cao su latex tại Công ty TNHH TM DV Xuất nhập khẩu Ngọc Châu sang thị trường Pakistan giai đoạn 2024-2027.
840	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU LCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT GIAI ĐOẠN 2024-2027	Phạm Hà My	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm 3 chương: Chương 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ GIAO NHẬN HÀNG HÓA QUỐC TẾ Chương 2: THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN LCL TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT Chương 3: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN LCL TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT
841	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TIẾP VẬN QUỐC TẾ RỒNG XANH GIAI ĐOẠN 2024 – 2027	Ngô Thùy Như	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa. Chương 2: Phân tích thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Cổ phần Tiếp vận Quốc tế Rồng Xanh. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường hàng không tại Công ty Cổ phần Tiếp vận Quốc tế Rồng Xanh.
842	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU LOGIMEX GIAI ĐOẠN 2024-2027	Phạm Thị Thu Hương	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm 3 chương. ^[1] Chương 1: Cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển. ^[2] Chương 2: Phân tích thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại Công Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Logimex. ^[3] Chương 3: Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Logimex giai đoạn 2024-2027.
843	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU HÀNG MAY MẶC BẰNG VẢI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SCAVI GIAI ĐOẠN 2024-2027	Quách Gia Hân	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận gồm 3 chương: Chương 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU Chương 2: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN SCAVI Chương 3: THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SCAVI Chương 4: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO VIỆC TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SCAVI
844	Đại học	SOLUTIONS TO IMPROVE THE IMPORTED GOODS PROCESS AT LONG AN GENERAL IMPORT EXPORT DUCK FEATHER JOINT STOCK COMPANY (LADCO)	La Gia Huy	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Research structure: Chapter 1: Overview about LONG AN GENERAL IMPORT EXPORT DUCK FEATHER JOINT STOCK COMPANY (LADCO) Chapter 2: Landscape of import activities of LADCO from 2020-2023 Chapter 3: Solutions and recommendations for LADCO

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
845	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 DBL GIAI ĐOẠN 2024-2027	Trần Thị Thu Vân	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận bao gồm 4 chương, trong đó: Chương 1: Cơ sở lý thuyết của nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển Chương 2: Tổng quan về Công ty TNHH Giao Nhận DBL Chương 3: Thực trạng Nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao Nhận DBL Chương 4: Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Giao Nhận DBL giai đoạn 2024 - 2027
846	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ VẠN HẢI GIAI ĐOẠN 2024-2027	Trần Thị Trúc Linh	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận bao gồm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu Chương 2: Phân tích thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Vạn Hải. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện việc tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Vạn Hải trong giai đoạn 2024-2027.
847	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU HÀNG HÓA NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TẬP ĐOÀN XUẤT NHẬP KHẨU ND GIAI ĐOẠN 2024-2027	Nguyễn Thị Ngọc Tâm	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận bao gồm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hợp đồng thương mại quốc tế Chương 2: Phân tích thực trạng nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Tập đoàn Xuất Nhập khẩu ND giai đoạn 2024 - 2027 Chương 3: Giải pháp hoàn thiện việc tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Tập đoàn Xuất Nhập Khẩu ND giai đoạn 2024 - 2027
848	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU THEO PHƯƠNG THỨC LCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH QUỐC TẾ FINGROUP GIAI ĐOẠN 2024-2027	Trần Thị Kim Ngân	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận được kết cấu gồm 3 chương sau đây: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển Chương 2: Phân tích thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu theo phương thức LCL bằng đường biển tại công ty Cổ phần kinh doanh quốc tế Fingroup Chương 3: Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu theo phương thức LCL bằng đường biển tại công ty Cổ phần kinh doanh quốc tế Fingroup giai đoạn 2024-2027.
849	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THD LOGISTICS VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2024 -2027	Quách Hồng Phúc	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Bài luận bao gồm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về giao nhận hàng hóa quốc tế Chương 2: Phân tích thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam Chương 3: Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam giai đoạn 2024 - 2027
850	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH CARGO LINKS GIAI ĐOẠN 2024-2027	Lê Hồng Phú	Th.S Trương Thị Thúy Vĩ	Luận văn tốt nghiệp gồm có 3 chương: Chương 1: cơ sở lý thuyết về giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển Chương 2: quy trình giao nhận nhập khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH cargo links trong giai đoạn 2024 - 2027 Chương 3: giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH cargo links giai đoạn 2024-2027
851	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu đá tự nhiên tại công ty N.A.T Stone giai đoạn 2023 đến năm 2026	Trần Minh Quân	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại công ty.
852	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên vật liệu tại công ty Cổ Phần Vietstar Meiden giai đoạn 2023-2026	Nguyễn Vũ Anh Thư	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu 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
853	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu táo Mỹ bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Anh Sinh giai đoạn 2023-2026	Lê Minh Thy	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty.
854	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp Vận Thực giai đoạn 2023-2026	Trần Thuý Tiên	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ giao nhận, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại công ty.
855	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ tại Công ty TNHH Xuất khẩu Eco Farmie giai đoạn 2023-2026	Trần Tiến	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại công ty.
856	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình đàm phán ký kết hợp đồng nhập khẩu tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Toàn Đại Hưng giai đoạn 2023-2026	Trần Thị Huyền Trang	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ đàm phán, ký kết hợp đồng, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình đàm phán, ký kết hợp đồng nhập khẩu tại công ty.
857	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu thiết bị sản xuất đá vảy tại Công ty TNHH Kỹ thuật Công trình Hưng Trí giai đoạn 2023 - 2026	Cao Khánh Vy	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty.
858	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu tôn mạ sang thị trường Úc của Công ty TNHH Thương mại và Đầu tư MRS Steel giai đoạn 2023 - 2026	Tạ Hoàng Yến Vy	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo lý thuyết rủi ro để phân tích nghiệp vụ phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong tổ chức thực hiện hợp đồng, dự báo các rủi ro trong tương lai. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ phòng ngừa và hạn chế rủi ro tại công ty.
859	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công Ty TNHH Whale Logistics Việt Nam giai đoạn 2023-2026	Võ Thanh Vy	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo lý thuyết rủi ro để phân tích nghiệp vụ phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu, dự báo các rủi ro trong tương lai. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ phòng ngừa và hạn chế rủi ro tại công ty.
860	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Tiếp Vận Wind giai đoạn 2023 - 2026	Lương Mỹ Anh	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ giao nhận, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu tại công ty.
861	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty TNHH Nissin Logistic Việt Nam giai đoạn 2023-2026	Nguyễn Nữ Ngọc Anh	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ giao nhận, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu tại công ty.
862	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu mặt hàng hạt điều tại công ty TNHH Tâm Đảo giai đoạn 2023-2026	Dương Nguyễn Phương Dung	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty.
863	Đại học	Giải Pháp Hoàn Thiện Nghiệp Vụ Vận Hành Gian Hàng Thương Mại Điện Tử Alibaba Của Công Ty TNHH Winwin Worldwide Giai Đoạn 2023-2026	Võ Lê Hồng Phấn	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ vận hành gian hàng thương mại điện tử, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ vận hành gian hàng tại công ty.
864	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Door to door Việt giai đoạn 2023-2028	Lê Thị Thúy Hằng	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ giao nhận, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty.
865	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh (sales) cước vận tải xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Portever Shipping Việt Nam 2023 – 2026	Nguyễn Thị Hạnh	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ kinh doanh (sales) cước vận tải xuất khẩu bằng đường biển, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh (sales) cước vận tải xuất khẩu bằng đường biển tại công ty.
866	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH thương mại dịch vụ xuất nhập khẩu Sunimex giai đoạn 2023-2026	Trần Thị Thúy Hiền	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ giao nhận, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container tại công ty.
867	Đại học	Giải pháp hoàn thiện các nghiệp vụ vận tải đa phương thức tại Công Ty TNHH AK Cargo giai đoạn 2023 - 2026	Phạm Ngọc Hiếu	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ giao nhận vận tải đa phương thức, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ vận tải đa phương thức tại công ty.
868	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH MTV Hưng Hằng Logistics giai đoạn 2023-2026	Linh Xuân Hòa	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ giao nhận, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container 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
869	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ môi giới thương mại trong kinh doanh quốc tế tại Công ty TNHH Tư vấn Thiết Kế Quốc tế IDC giai đoạn 2023 - 2026	Bùi Trần Phúc Huy	ThS Trần Thị Trà 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 tổ chức thực hiện nghiệp vụ môi giới tại công ty.
870	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ thu mua mặt hàng máy móc từ Trung Quốc về Việt Nam tại Công ty CPKDQT SimbaGroup Việt Nam giai đoạn 2023-2028	Lê Đoàn Thiện Khánh	ThS Trần Thị Trà 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 tổ chức hoạt động thu mua tại công ty.
871	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình lập kế hoạch sản xuất xuất khẩu mặt hàng ghế bọc đệm của công ty TNHH Đồng Tiến Furniture giai đoạn 2023-2026	Phạm Thị Thùy Oanh	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo lí thuyết lập kế hoạch sản xuất để phân tích nghiệp vụ lập kế hoạch sản xuất hàng xuất khẩu, đánh giá điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ lập kế hoạch sản xuất xuất khẩu tại công ty.
872	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 Tiếp vận Gemadept giai đoạn 2023 – 2026	Trần Lê Ngọc Nhi	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ giao nhận, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu LCL tại công ty.
873	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ từ Trung Quốc về Việt Nam tại Công ty CPKDQT SimbaGroup Việt Nam giai đoạn từ 2023-2028	Nguyễn Thị Quỳnh Như	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ từ Trung Quốc về Việt Nam, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ tại công ty.
874	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH dịch vụ vận tải biển Vestal giai đoạn 2023-2026	Nguyễn Thị Khánh Ly	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ giao nhận, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu tại công ty.
875	Đại học	Giải pháp hoàn thiện dịch vụ E-logistics tại Công ty Cổ phần FADO GLOBAL 2023-2026	Lâm Lưu Bình Phú	ThS Trần Thị Trà 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 nghiệp vụ e-logisites tại công ty.
876	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 Giao nhân ý chí giai đoạn 2023-2026	Đặng Văn Quốc	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ vận hành gian hàng thương mại điện tử, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ vận hành gian hàng tại công ty.
877	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu theo phương thức LCL tại công ty TNHH dịch vụ vận tải biển Vestal từ năm 2023 đến 2026	Ngô Nguyễn Ngọc Quyên	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ giao nhận, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu tại công ty.
878	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh (sales) cước vận tải quốc tế đường biển tại Công ty TNHH Dịch vụ Vận tải Biển Vestal Shipping Services giai đoạn 2023 - 2028	Đinh Quý Tâm	ThS Trần Thị Trà Giang	Dựa theo những tiêu chí và nhân tố ảnh hưởng để phân tích nghiệp vụ kinh doanh (sales) cước vận tải xuất khẩu bằng đường biển, đánh giá điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện, dự báo thuận lợi, khó khăn. Từ đó đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh (sales) cước vận tải xuất khẩu bằng đường biển tại công ty.
879	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BƯU VẬN NỘI ĐỊA VÀ QUỐC TẾ ĐỒNG DƯƠNG GIAI ĐOẠN 2024 – 2027	Nguyễn Thị Như Quỳnh	Ths. Trần Thị Ngọc Phương	Xây dựng cơ sở lý thuyết về giao nhận hàng hoá, phân tích thực trạng tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng, xây dựng những đánh giá. Từ đó đề ra giải pháp và kiến nghị hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không tại CP Bưu vận Nội địa và Quốc tế Đồng Dương.
880	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU HÀNG MAY MẶC BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DỆT MAY HOA SEN GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Quản Mai Uyên Vy	Ths. Trần Thị Ngọc Phương	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU HÀNG MAY MẶC BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DỆT MAY HOA SEN GIAI ĐOẠN 2024 - 2027
881	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ THÁI BÌNH DƯƠNG GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Mai Thụy Thanh Vân	Ths. Trần Thị Ngọc Phương	Nghiên cứu cơ sở lý thuyết về quy trình giao nhận hàng hoá, quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty CPQT Thái Bình Dương, từ đó đánh giá và đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty CPQT Thái Bình Dương
882	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU THẨM THỂ THAO BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH SHINING SUN GIAI ĐOẠN 2024-2027	Nguyễn Lê Ngọc	Ths. Trần Thị Ngọc Phương	Nghiên cứu cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu, quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu thẩm thể thao bằng đường biển tại Công ty TNHH Shining Sun, giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu thẩm thể thao bằng đường biển tại Công ty TNHH Shining Sun
883	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ NHẬP KHẨU THẨM THỂ THAO NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH SHINING SUN GIAI ĐOẠN 2024-2027	Nguyễn Bình An	Ths. Trần Thị Ngọc Phương	Nghiên cứu cơ sở lý thuyết về tổ chức thực hiện quy trình nhập khẩu thẩm thể thao nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Shining Sun, giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu thẩm thể thao bằng đường biển tại Công ty TNHH Shining Sun giai đoạn 2024-2027
884	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ NHẬP KHẨU HÀNG LẺ (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ KỸ THUẬT PHÚC SANG MINH GIAI ĐOẠN 2024- 2028	Hồ Thị Thanh Thảo	Ths. Trần Thị Ngọc Phương	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ NHẬP KHẨU HÀNG LẺ (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ KỸ THUẬT PHÚC SANG MINH GIAI ĐOẠN 2024- 2028

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
885	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN CHUYỂN VÀ XUẤT NHẬP KHẨU ĐẠI NAM ĐẾN NĂM 2026	Trần Thị Thanh Trang	TS. Hà Minh Hiếu	Khóa luận trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics như khái niệm, đặc điểm, vai trò, hệ thống các chỉ tiêu, các nhân tố ảnh hưởng ở chương 1. Ở chương 2, tác giả tập trung phân tích, đánh giá tình hình, thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của công ty, từ đó rút ra những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện, những thuận lợi và khó khăn mà công ty đang gặp phải, làm tiền đề đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics ở chương 3.
886	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN NGHIỆP VỤ SALES CƯỚC TÀU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN CHUYỂN VÀ XUẤT NHẬP KHẨU ĐẠI NAM ĐẾN NĂM 2026	Phạm Do Thanh Ngân	TS. Hà Minh Hiếu	Khoá luận trình bày hệ thống lý thuyết về dịch vụ kinh doanh cước vận tải quốc tế. Dựa vào cơ sở lý thuyết trên tác giả nghiên cứu sâu hơn về nghiệp vụ kinh doanh cước vận tải biển thông qua quy trình thực tại công ty được thể hiện rõ ở chương 2 và giới thiệu khái quát về công ty Dainamtrans. Ở chương 3 nêu lên mục tiêu, định hướng và một số giải pháp kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động trong quy trình sales cước tàu thực hiện tại công ty Dainamtrans.
887	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ SALES CƯỚC VẬN TẢI HÀNG NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI VÀ TIẾP VẬN TOÀN CẦU - CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH ĐẾN NĂM 2026	Nguyễn Thị Phương Hoa	Ts. Hà Minh Hiếu	Khóa luận trình bày cơ sở lý thuyết về thực trạng nghiệp vụ Sales cước vận tải hàng nhập khẩu bằng biển ở chương 1; Chương 2, phân tích tổng quan về công ty, quy trình nghiệp vụ Sales, các tiêu chí, nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ Sales cước vận tải hàng nhập khẩu bằng đường biển của Glotrans - HCM qua đó đánh giá những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện, nguyên nhân và các yêu cầu, thuận lợi, khó khăn ; Và chương 3 nêu một số định hướng, mục tiêu, giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ.
888	Đại học	QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG QUY TRÌNH NHẬP KHẨU NGUYÊN LIỆU SẢN XUẤT SƠN CỦA CÔNG TY TNHH SHERWIN – WILLIAMS VIỆT NAM	Nguyễn Lê Thanh Xuân	TS. Hà Minh Hiếu	Ngoài lời mở đầu và phần kết luận, nội dung bài khóa luận được thể hiện qua ba chương. Ở chương 1, tác giả đưa ra lý luận cơ bản về quản trị rủi ro nhập khẩu và tầm quan trọng của quản trị rủi ro nhập khẩu hàng hóa đối với doanh nghiệp. Tiếp đó, chương 2 tập trung phân tích những điểm cơ bản nhất về thực trạng về quản lý rủi ro tại công ty TNHH Sherwin - Williams giai đoạn 2020-2023, đánh giá những kết quả đạt được và những vấn đề tồn tại cần được giải quyết. Trong chương cuối cùng, tác giả đưa ra một số giải pháp tăng cường hiệu quả quản trị rủi ro cho công ty cho giai đoạn tiếp theo và kiến nghị điều kiện thực hiện các giải pháp đó.
889	Đại học	GIẢI PHÁP CẢI TIẾN CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ VẬN TẢI BẰNG ĐƯỜNG BỘ TỪ TRUNG QUỐC VỀ VIỆT NAM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH QUỐC TẾ SIMBA GROUP VIỆT NAM	Nguyễn Huỳnh Xuân Thảo	TS. Hà Minh hiếu	Chương 1 đã tiến hành lược khảo các khái niệm, lý thuyết, mô hình đánh giá chất lượng dịch vụ logistics là cơ sở đánh giá chất lượng dịch vụ logistics. Chương 2, phần đầu giới thiệu về công ty Cổ phần Kinh doanh quốc tế SimbaGroup Việt Nam, đánh giá thực trạng chất lượng dịch vụ vận tải đường bộ của SimbaGroup với các tiêu chí. Ở chương 3 đề xuất giải pháp nhằm cải tiến chất lượng dịch vụ vận tải đường bộ tại Simba và kiến nghị các cơ quan thẩm quyền. Cuối cùng là phần kết luận.
890	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU LINH KIỆN CƠ KHÍ (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH PHAN VINH SEIMITSU GIAI ĐOẠN TỪ NĂM 2023 ĐẾN NĂM 2026	Lê Ngân Giang	TS. Hà Minh hiếu	Khóa luận trình bày về cơ sở lý luận về quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hoá bao gồm các lý thuyết như khái niệm, đặc điểm, vai trò và phân loại của hợp đồng xuất khẩu hàng hóa ở chương 1. Là tiền đề để bước vào quá trình phân tích, nghiên cứu thực trạng của quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu linh kiện cơ khí (LCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Phan Vinh Seimitsu ở chương 2. Qua đó làm cơ sở để đưa ra các giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại công ty TNHH Phan Vinh Seimitsu ở chương 3
891	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TIẾP VẬN HP	Huỳnh Tỷ Phú	TS. Hà Minh hiếu	Khóa luận tổng quát trình bày về giải pháp hoàn thiện chất lượng dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển của Công ty Cổ phần Tiếp vận HP. Tại Chương 1, bài báo cáo trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động giao nhận, từ đó hiểu rõ hơn hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển cũng như là các quy định và trách nhiệm của nhà giao nhận. Chương 2, tổng quát về công ty và thực trạng hoạt động giao nhận tại công ty HP Logistics. Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh và tình hình giao nhận hàng hóa, mô hình hóa quy trình giao nhận của công ty từ đó rút ra các ưu điểm và hạn chế, đồng thời là tìm kiếm các nguyên nhân gây ra những hạn chế đó. Từ những vấn đề tại Chương 2, tác giả đưa ra các giải pháp để khắc phục những hạn chế đó đồng thời thể hiện cách thức thực hiện và kỳ vọng từ những giải pháp trên.
892	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ SALES LOGISTICS TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XUẤT NHẬP KHẨU VẬN TẢI THIÊN HIỀN ĐẾN NĂM 2025	Nguyễn Thái Bình Nguyễn	TS. Hà Minh hiếu	Khoá luận trình bày hệ thống lý thuyết về dịch vụ kinh doanh dịch vụ logistics. Dựa vào cơ sở lý thuyết trên tác giả nghiên cứu sâu hơn về nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ logistics thông qua quy trình thực tại công ty được thể hiện rõ ở chương 2 và giới thiệu khái quát về công ty Thiên Hiền. Ở chương 3 nêu lên mục tiêu, định hướng và một số giải pháp kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động trong quy trình sales logistics tại công ty TNHH XNK Vận Tải Thiên Hiền.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
893	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XUẤT KHẨU TÚI KHÍ Ô TÔ CỦA CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH TOYOTSU SEFETY & AUTOTMOTIVE COMPINENTS(VIETNAM) TẠI TP HỒ CHÍ MINH SANG THỊ TRƯỜNG MỸ	Trà Trịnh Trà	TS. Hà Minh hiểu	Khóa luận trình bày về cơ sở lý thuyết hoạt động kinh doanh xuất khẩu, tìm hiểu về công ty và dựa trên các chỉ tiêu, tiêu chí, yếu tố để đánh giá mức độ hoàn thiện từ đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Công ty TNHH Toyota Safety & Automotive Components (Việt Nam) tại Tp Hồ Chí Minh
894	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại công ty Atom logistics đến năm 2030	Ngô Phương Ngân	TS. Hà Minh hiểu	Bài khóa luận trình bày một cách hệ thống cơ sở lý thuyết về khái niệm, đặc điểm, vai trò phân loại, hệ thống các chỉ tiêu và các nhân tố ảnh hưởng, liên quan đến hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của công ty ở chương 1. Phân tích, đánh giá tình hình, thực trạng hoạt động kinh doanh logistics tại công ty Atom, rút ra những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện, thuận lợi và những khó khăn ở chương 2 từ đó đề ra mục tiêu, định hướng, các giải pháp và kiến nghị ở chương 3.
895	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH KINH DOANH XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH HÀNG XANH TỪ NĂM 2023 ĐẾN NĂM 2026	Trần Thị Minh Phúc	TS. Hà Minh hiểu	Khóa luận trình bày về cơ sở lý thuyết của quy trình kinh doanh xuất khẩu ở chương 1 từ đó tìm hiểu và phân tích thực trạng quy trình của công ty TNHH Hàng Xanh, dựa vào việc phân tích quy trình để đánh giá những ưu điểm – nhược điểm ở chương 2. Từ đó đưa ra mục tiêu, định hướng và một số giải pháp kiến nghị ở chương 3
896	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU HẠT ĐIỀU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MÔI GIỚI THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU NAM VIỆT ĐẾN NĂM 2030	Võ Thành Trung	TS. Hà Minh hiểu	Khóa luận đã trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động xuất khẩu hàng hóa và các yếu tố liên quan đến hợp đồng xuất khẩu bao gồm các khái niệm, cơ sở pháp lý trong nước và quốc tế cùng với đó là lý thuyết quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển. Dựa trên cơ sở lý thuyết này, tác giả đưa ra đánh giá về thực trạng tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa tại doanh nghiệp ở chương 2 từ đó đúc kết ra được những yếu tố ảnh hưởng đến thực hiện nghiệp vụ của công ty cũng như những thuận lợi, khó khăn, điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện mà công ty gặp phải khi thực hiện. Từ những điều đó làm căn cứ đề ra những giải pháp, kiến nghị tại chương 3.
897	Đại học	Giai pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại công ty Cổ phần Tiếp vận Quốc tế FT giai đoạn từ năm 2023 đến năm 2026	Trần Thị Thu Hiền	TS. Hà Minh Hiểu	Khóa luận trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics như khái niệm, đặc điểm, vai trò, hệ thống các chỉ tiêu, các nhân tố ảnh hưởng ở chương 1. Phân tích, đánh giá tình hình, thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của công ty, từ đó rút ra những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện, những thuận lợi và khó khăn mà công ty đang gặp ở chương 2. Trên đó đề ra các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện hơn nữa hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics ở chương 3.
898	Đại học	GIẢI PHÁP CẢI TIẾN CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ LOGISTICS TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH KHO BÃI TẠI CÔNG TY FM LOGISTICS	Huỳnh Thái Phương Huyền	TS. Hà Minh Hiểu	Chương 1 khóa luận trình bày lý thuyết về dịch vụ, chất lượng dịch vụ Logistics và các mô hình nghiên cứu ứng dụng trong đánh giá chất lượng dịch vụ Logistics, làm cơ sở đánh giá thực trạng chất lượng dịch vụ tại doanh nghiệp. Chương 2 trình bày các nghiệp vụ mà kho đang vận hành. Chỉ ra những tồn tại đang gặp phải và nguyên nhân của chúng làm cơ sở đưa ra giải pháp. Chương 3 đưa ra các giải pháp nhằm cải tiến chất lượng dịch vụ kho bãi tại doanh nghiệp.
899	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ XUẤT KHẨU HÀNG HOÁ TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ WINVN GIAI ĐOẠN 2024 – 2027	Phạm Thanh Vy	TS. Hà Minh Hiểu	Chương 1 nêu tổng quan cơ sở lý thuyết về xuất khẩu : khái niệm, vai trò, các hình thức của xuất khẩu và khái quát nghiệp vụ xuất khẩu; hệ thống các chỉ tiêu đánh giá tình hình xuất khẩu gồm thời gian thực hiện nghiệp vụ, mức độ hoàn thành, chi phí, kết quả. Và các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình xuất khẩu: nhân tố bên trong, vi mô, vĩ mô. Chương 2 phân tích cơ cấu tổ chức, chức năng của từng bộ phận cũng như phân tích tình hình kinh doanh của công ty trong 3 năm gần nhất, trình bày cụ thể nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa, đánh giá thực trạng nghiệp vụ xuất khẩu của Công ty bằng các tiêu chí: thời gian thực hiện nghiệp vụ, chi phí, mức độ hoàn thành và kết quả, Chương 3 nêu định hướng và mục tiêu phát triển, kiến nghị các giải pháp cho công ty và các cơ quan chức năng
900	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ BIỂN VESTAL GIAI ĐOẠN 2024 ĐẾN 2026	Võ Ngọc Yến Nhi	TS. Hà Minh Hiểu	Nội dung khóa luận được xây dựng gồm 03 chương. Chương 1 trình bày tóm gọn và có động cơ sở lý thuyết: các khái niệm, đặc điểm, nhân tố ảnh hưởng, tiêu chí đánh giá quy trình. Chương 2 xoay quanh việc phân tích, đánh giá quy trình kinh doanh dịch vụ tại doanh nghiệp dựa trên các tiêu chí, từ đó làm cơ sở hình thành giải pháp ở chương 3.
901	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH KINH DOANH DỊCH VỤ GOLD SUPPLIER CỦA ALIBABA TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ UNLIMITED ACCESS VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2026	Lê Thị Ngọc Huyền	TS. Hà Minh Hiểu	Khoá luận gồm 3 chương. Chương 1 trình bày cơ sở lý thuyết về kinh doanh dịch vụ như các khái niệm, đặc điểm, vai trò, các nhân tố ảnh hưởng và chỉ tiêu đánh giá quy trình. Chương 2 trình bày tình hình doanh nghiệp, thực trạng quy trình kinh doanh dịch vụ Gold Supplier cũng như đánh giá những điểm hoàn thiện, chưa hoàn thiện của quy trình. Chương 3 đưa ra những giải pháp để hoàn thiện quy trình dựa trên cơ sở phân tích từ chương 1,2.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
902	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong quá trình vận tải hàng hóa xuất khẩu tại Công ty TNHH FBI LOGISTICS đến năm 2026	Hứa Tôn Lượng	TS. Hà Minh Hiếu	Qua chương 3, tác giả đã phân tích được cơ sở để xuất kiến nghị, đưa ra các kiến nghị, mục tiêu và các bước tiến hành của kiến nghị về điểm hoàn thiện và chưa hoàn thiện của hoạt động phòng ngừa và giảm thiểu rủi ro trong quá trình vận tải hàng hóa xuất khẩu. Chương I đưa ra các khái niệm, vai trò, đồng thời nêu lên cái bài học rủi ro của các doanh nghiệp trong nước và trên thế giới, chương II trình bày tình hình doanh nghiệp thực trạng về phòng ngừa rủi ro và hạn chế rủi ro trong quá trình vận tải hàng hóa ở chương này tác giả nêu lên được 3 thực trạng, đồng thời lấy đưa ra phương pháp đánh giá và lấy ý kiến của giám đốc doanh nghiệp. Chương III đưa ra các giải pháp để giải quyết các vấn đề còn tồn đọng chưa được giải quyết tại doanh nghiệp, đưa ra các kiến nghị để phát triển logistics Việt Nam có chất lượng và tiêu chuẩn quốc tế.
903	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN DỊCH VỤ LOGISTICS TRONG VẬN TẢI ĐƯỜNG BIỂN HÀNG NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH KEN LOGISTICS	Nguyễn Khánh Uyên	TS. Hà Minh Hiếu	Khóa luận đã trình bày về cơ sở lý thuyết về dịch vụ logistics, bao gồm các khái niệm về logistics và dịch vụ logistics, các nhân tố ảnh hưởng đến dịch vụ logistics, các chỉ tiêu đánh giá dịch vụ logistics, sự cần thiết phải phát triển dịch vụ logistics và bài học kinh nghiệm từ các quốc gia sở hữu mô hình dịch vụ logistics hiệu quả. Đồng thời tác giả cũng đã giới thiệu tổng quan về công ty như quá trình hình thành và phát triển công ty, phạm vi hoạt động, cơ cấu tổ chức và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2020 – 2022. Qua quá trình được thực hành các nghiệp vụ thực tế tại công ty, tác giả cũng mô tả về quy trình kinh doanh dịch vụ logistics hàng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty, qua đó tiến hành đánh giá thông qua các tiêu chí, từ đó phân tích những điểm hoàn thiện, không hoàn thiện cũng như các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ logistics tại công ty và đề xuất những giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện dịch vụ logistics trong vận tải đường biển hàng nhập khẩu tại Công Ty TNHH KEN Logistics
904	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu chén hứng mù cao su tại Công ty Cổ phần kỹ thuật cao su từ năm 2023 đến năm 2026	Đỗ Mai Anh	TS. Hà Minh Hiếu	Nội dung khoá luận được tác giả trình bày từ cơ sở lý thuyết tích lũy được qua sách báo, kiến thức nhà trường ở chương 1. Qua đó, vận dụng các kiến thức để đi sâu nghiên cứu quy trình thực tiễn xuất khẩu chén hứng mù cao su tại Công ty. Đồng thời, phân tích được điểm mạnh, điểm hạn chế còn tồn tại được tác giả trình bày ở chương 2. Cuối cùng, từ những nhận định đó, đã đưa ra một số giải pháp để hoàn thiện quy trình này.
905	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG NGUYÊN CONTAINER XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN (FCL) TẠI CÔNG TY TNHH GOLD LOGISTICS	NGUYỄN TRUNG KIÊN	PHẠM NGỌC DƯƠNG	Tìm hiểu về quy trình giao nhận hàng hóa nguyên container xuất khẩu cũng như đánh giá và đề xuất phương pháp để nhằm hoàn thiện quy trình.
906	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU MÁY PHÁT ĐIỆN TẠI CÔNG TY TNHH AN KIÊN BÌNH	Nguyễn Tấn Sơn	Phạm Ngọc Dương	Phân tích và đưa ra một số giải pháp nhằm mục đích hoàn thiện nghiệp vụ thực hiện hợp đồng xuất khẩu
907	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HÓA CHẤT Á CHÂU GIAI ĐOẠN 2023- 2026	Lê Huỳnh Ái Nhân	Phạm Ngọc Dương	Tìm hiểu quy trình, đánh giá chung và đưa ra nhận xét thực trạng ưu, nhược điểm của quy trình và đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện hơn quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty giai đoạn 2023- 2026
908	Đại học	PHÂN TÍCH QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG HÓA CỦA CÔNG TY TNHH MAY MẶC UNITEDSWATHEARTS VIỆT NAM	Bùi Hồ Nhật Linh	Phạm Ngọc Dương	Phân tích quy trình xuất khẩu hàng hoá, đánh giá thực trạng hoạt động xuất khẩu và đề ra các giải pháp hoàn thiện quy trình của công ty.
909	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN XUẤT KHẨU HÀNG HÓA NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ ĐÁ HOA TOÀN CẦU - MARBLE WORLDWIDE	Nguyễn Ngọc Kỳ Duyên	Phạm Ngọc Dương	Phân tích tìm hiểu quy trình giao nhận xuất khẩu hàng hoá nguyên container đang hoạt động tại công ty, đưa ra những đánh giá cũng như nhận xét về những ưu nhược điểm hiện có trong quy trình đang hoạt động từ đó dựa trên những kiến thức và sử hướng dẫn đề xuất một số giải pháp hoàn thiện hơn về quy trình thực hiện xuất khẩu của doanh nghiệp.
910	Đại học	GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING XUẤT KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ITS VIỆT NAM	Tăng Tú Như	Phạm Ngọc Dương	Phân tích thực trạng hoạt động marketing của công ty, tìm thấy được nhiều ưu và nhược điểm cần khắc phục. Những hạn chế về mảng marketing. Từ những hạn chế còn tồn tại công ty cần đưa ra những định hướng chung, để từ đó tìm ra được những giải pháp giúp cho hoạt động marketing và hoạt động kinh doanh của công ty phát triển hơn nữa.
911	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG THU MUA VẬT TƯ NGOÀI NƯỚC TẠI CÔNG TY TNHH QUỐC TẾ FLEMING VIỆT NAM	Phạm Ngọc Minh Thư	Phạm Ngọc Dương	Tìm hiểu về quy trình thu mua vật tư ngoài nước tại công ty, đánh giá thực trạng và nhận định các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động này. Từ đó đưa ra các đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động thu mua tại Flemming Việt Nam
912	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG NGUYÊN CONTAINER XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN (FCL) TẠI CÔNG TY TNHH GOLD LOGISTICS	NGUYỄN TRUNG KIÊN	Phạm Ngọc Dương	Tìm hiểu về quy trình giao nhận hàng hóa nguyên container xuất khẩu cũng như đánh giá và đề xuất phương pháp để nhằm hoàn thiện quy trình.
913	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU MÁY PHÁT ĐIỆN TẠI CÔNG TY TNHH AN KIÊN BÌNH	Nguyễn Tấn Sơn	Phạm Ngọc Dương	Phân tích và đưa ra một số giải pháp nhằm mục đích hoàn thiện nghiệp vụ thực hiện hợp đồng 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
914	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HÓA CHẤT Á CHÂU GIAI ĐOẠN 2023- 2026	Lê Huỳnh Ái Nhân	Phạm Ngọc Dương	Tìm hiểu quy trình, đánh giá chung và đưa ra nhận xét thực trạng ưu, nhược điểm của quy trình và đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện hơn quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty giai đoạn 2023- 2026
915	Đại học	PHÂN TÍCH QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG HÓA CỦA CÔNG TY TNHH MAY MẶC UNITEDSWEATHEARTS VIỆT NAM	Bùi Hồ Nhật Linh	Phạm Ngọc Dương	Phân tích quy trình xuất khẩu hàng hoá, đánh giá thực trạng hoạt động xuất khẩu và đề ra các giải pháp hoàn thiện quy trình của công ty.
916	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN XUẤT KHẨU HÀNG HÓA NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ ĐÁ HOA TOÀN CẦU - MARBLE WORLDWIDE	Nguyễn Ngọc Kỳ Duyên	Phạm Ngọc Dương	Phân tích tìm hiểu quy trình giao nhận xuất khẩu hàng hoá nguyên container đang hoạt động tại công ty, đưa ra những đánh giá cũng như nhận xét về những ưu nhược điểm hiện có trong quy trình đang hoạt động từ đó dựa trên những kiến thức và sử hướng dẫn đề xuất một số giải pháp hoàn thiện hơn về quy trình thực hiện xuất khẩu của doanh nghiệp.
917	Đại học	GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING XUẤT KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ITS VIỆT NAM	Tăng Tú Như	Phạm Ngọc Dương	Phân tích thực trạng hoạt động marketing của công ty, tìm thấy được nhiều ưu và nhược điểm cần khắc phục. Những hạn chế về mảng marketing. Từ những hạn chế còn tồn tại công ty cần đưa ra những định hướng chung, để từ đó tìm ra được những giải pháp giúp cho hoạt động marketing và hoạt động kinh doanh của công ty phát triển hơn nữa.
918	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG THU MUA VẬT TƯ NGOÀI NƯỚC TẠI CÔNG TY TNHH QUỐC TẾ FLEMING VIỆT NAM	Phạm Ngọc Minh Thư	Phạm Ngọc Dương	Tìm hiểu về quy trình thu mua vật tư ngoài nước tại công ty, đánh giá thực trạng và nhận định các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động này. Từ đó đưa ra các đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động thu mua tại Flemming Việt Nam
919	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng quá tải quá khổ xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần SME Worldwide Logistics giai đoạn 2023-2026	Nguyễn Duy Hoàng	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại doanh nghiệp đó bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu quy trình giao nhận hàng hóa quá khổ tại công ty và đưa ra giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn trong tương lai
920	Đại học	Hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa từ Trung Quốc tại Công ty Cổ phần FHB Việt Nam giai đoạn 2023-2026	Lê Hồng Khanh	Hồ Thúy Trinh	Luận văn nhằm nghiên cứu tìm hiểu các bước trong tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại doanh nghiệp cổ phần FHB Việt Nam bên cạnh đó tìm hiểu về thị trường Trung Quốc và đưa ra phương hướng giải pháp cho các hoạt động của công ty liên quan tới lĩnh vực được nghiên cứu
921	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hoá tại Công ty TNHH TM&DV XNK Phát Khang	Đoàn Ngọc Khánh	Hồ Thúy Trinh	Luận văn nhằm nghiên cứu tìm hiểu các bước trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại doanh nghiệp TNHH Phát Khang , thông qua việc nghiên cứu và phân tích có hệ thống quy trình thực tiễn tại doanh nghiệp nhằm đưa ra phương hướng giải quyết các hạn chế phát sinh trong quy trình giúp quy trình ngày càng hoàn thiện hơn
922	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu Full Container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Melody Logistics giai đoạn 2023 - 2026	Bùi Gia Khiêm	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại doanh nghiệp đó bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu và phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty một cách khoa học có hệ thống, tác gia đề xuất giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn trong tương lai
923	Đại học	Hoàn thiện quy trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận xuất khẩu Bằng Đường Biển tại công ty TNHH Vận Tải Bách Việt giai đoạn 2023-2026	Nguyễn Hoàng Thanh Kiều	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại doanh nghiệp đó bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu và phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty một cách khoa học có hệ thống, tác gia đề xuất giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn trong tương lai
924	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Dịch vụ Thuận Anh giai đoạn 2023-2026	Nguyễn Thanh Mai	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại doanh nghiệp đó bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu và phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty một cách khoa học có hệ thống, tác gia đề xuất giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn trong tương lai
925	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ mua hàng quốc tế từ thị trường Trung Quốc tại Công ty Cổ phần Quốc tế Unlimited Access Việt Nam đến năm 2026	Nguyễn Lý Hồng Ngân	Hồ Thúy Trinh	Luận văn tập trung vào phân tích quy trình mua hàng hóa quốc tế của doanh nghiệp thông qua thị trường Trung Quốc, tìm hiểu quy trình thực tiễn và đưa ra phương hướng giải quyết kịp thời giúp doanh nghiệp hạn chế những tổn thất và hạn chế những tranh chấp phát sinh cũng như thoát tải chính do quy trình chưa 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
926	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu Nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH tập đoàn XNK giai đoạn 2023 – 2026	Phạm Nguyễn Hồng Ngân	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại doanh nghiệp đó bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL tại công ty và đưa ra giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn trong tương lai
927	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng container bằng đường biển tại công ty cổ phần vận tải biển Sài Gòn giai đoạn 2024 – 2029	Trịnh Ngọc Bảo Ngân	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại doanh nghiệp đó bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường biển tại công ty và đưa ra giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn trong tương lai
928	Đại học	Hoàn thiện quy trình thực hiện lập bộ chứng từ xuất khẩu sản phẩm gỗ tại Công ty TNHH Scancom Việt Nam giai đoạn 2023-2026	Lê Hồ Yến Nhi	Hồ Thúy Trinh	Luận văn nhằm tìm hiểu tổngq quan hoạt động của doanh nghiệp, tìm hiểu cách thức vận hành, tình hình nhân sự, và tình hình tài chính của doanh nghiệp. Sau đó, tác giả được nghiên cứu về quy trình soạn thảo thiết lập bộ chứng từ cho hoạt động kinh doanh xuất khẩu mặt hàng gỗ. Cách thức và các bước thực hiện việc xin chứng từ hợp quy. Từ đó đưa ra giải pháp giúp hoàn thiện quy trình này
929	Đại học	Giải pháp hoàn thiện việc tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Dịch Vụ Thuận Anh giai đoạn 2023 - 2026	Nguyễn Ngọc Khánh Nhiên	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại doanh nghiệp đó bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu và phân tích quy trình giao nhận hàng hóa FCL bằng đường biển tại công ty một cách khoa học có hệ thống, tác gia đề xuất giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn trong tương lai
930	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng giày thể thao sang thị trường EU tại Công ty TNHH VMC Hoàng Gia giai đoạn 2024-2028	Lê Phan Ngọc Như	Hồ Thúy Trinh	Luận văn nhằm nghiên cứu tìm hiểu các bước trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại doanh nghiệp TNHH Hoàng Gia. Bên cạnh đó, bài viết còn tập trung nghiên cứu sâu về thị trường EU, nhằm thúc đẩy mặt hàng giày thể thao của doanh nghiệp qua thị trường này. cùng như tìm hiểu quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng này qua thị trường EU nhằm đưa ra phương hướng giải quyết các hạn chế phát sinh trong quy trình giúp quy trình ngày càng hoàn thiện hơn
931	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên liệu bột PVC tại Công ty TNHH Nhựa Đạt Hòa đến năm 2030	Sơn Minh Kiều	Hồ Thúy Trinh	Luận văn nhằm nghiên cứu tìm hiểu các bước trong tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại doanh nghiệp TNHH nhựa Hòa Đạt , thông qua việc nghiên cứu và phân tích có hệ thống quy trình thực tiễn tại doanh nghiệp nhằm đưa ra phương hướng giải quyết các hạn chế phát sinh trong quy trình giúp quy trình ngày càng hoàn thiện hơn
932	Đại học	Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Tiếp Vận Quốc Tế Rừng Xanh	Nguyễn Thanh Nga	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại doanh nghiệp đó bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu và phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty một cách khoa học có hệ thống, tác gia đề xuất giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn trong tương lai
933	Đại học	Tổ chức thực hiện nghiệp vụ Sales cước vận tải và dịch vụ giao nhận hàng xuất FCL bằng đường biển đối với khách hàng nội địa tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Vận Tải Quốc Tế Sao Biển	Nguyễn Thị Quỳnh Như	Hồ Thúy Trinh	Bài luận văn nghiên cứu quy trình nghiệp vụ sales cước tại doanh nghiệp CP tiếp vận quốc tế Rừng Xanh, phân tích cụ thể và chi tiết các bước thực hiện trong nghiệp vụ sales, nhằm đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả và kỹ năng tiếp cận khách hàng và sales cước hiệu quả
934	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức hợp đồng xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH ATL GLOBAL	Võ Ngọc Khánh Hồng	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại doanh nghiệp ATL Global bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty và đưa ra giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn trong tương lai
935	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Cổ phần Việt Hoa Toàn Cầu	Phan Như Huỳnh	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại doanh nghiệp đó bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu và phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty một cách khoa học có hệ thống, tác gia đề xuất giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn 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
936	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu Yến mạch tại công ty TNHH MFood Việt Nam trong giai đoạn 2023 – 2026	Cao Thùy Linh	Hồ Thúy Trinh	Luận văn nhằm nghiên cứu tìm hiểu các bước trong tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu Yến Mạch tại doanh nghiệp TNHH MFood Việt Nam, thông qua việc nghiên cứu và phân tích có hệ thống quy trình thực tiễn tại doanh nghiệp nhằm đưa ra phương hướng giải quyết các hạn chế phát sinh trong quy trình giúp quy trình ngày càng hoàn thiện hơn
937	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty Cổ Phần Sản Xuất Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu Bình Thạnh giai đoạn 2023 - 2027	Đỗ Thị Mỹ Nga	Hồ Thúy Trinh	Luận văn nhằm nghiên cứu tìm hiểu các bước trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty Cổ Phần Sản Xuất Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu Bình Thạnh , thông qua việc nghiên cứu và phân tích có hệ thống quy trình thực tiễn tại doanh nghiệp nhằm đưa ra phương hướng giải quyết các hạn chế phát sinh trong quy trình giúp quy trình ngày càng hoàn thiện hơn
938	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu của Công ty TNHH Caspiar Caviar	Dương Ngọc Thanh Huyền	Hồ Thúy Trinh	Luận văn nhằm nghiên cứu tìm hiểu các bước trong tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại Công ty TNHH Caspiar Caviar, thông qua việc nghiên cứu và phân tích có hệ thống quy trình thực tiễn tại doanh nghiệp nhằm đưa ra phương hướng giải quyết các hạn chế phát sinh trong quy trình giúp quy trình ngày càng hoàn thiện hơn
939	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cà phê nhân tại công ty Cổ phần Đầu tư Xuất nhập khẩu Đắk Lắk giai đoạn 2020 - 2027	Hồ Ngọc Thanh Ngân	Hồ Thúy Trinh	Luận văn nhằm nghiên cứu tìm hiểu các bước trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu cà phê tại Công ty Cổ phần Đầu tư Xuất nhập khẩu Đắk Lắk , thông qua việc nghiên cứu và phân tích có hệ thống quy trình thực tiễn tại doanh nghiệp nhằm đưa ra phương hướng giải quyết các hạn chế phát sinh trong quy trình giúp quy trình ngày càng hoàn thiện hơn
940	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH SeaAir Global	Vũ Quang Nhật	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại công ty TNHH SeaAir Global bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại công ty. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu và phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty một cách khoa học có hệ thống, tác giả đề xuất giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn trong tương lai
941	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu mặt hàng thanh gỗ bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Sản xuất Công Nghiệp Việt D.E.L.T.A đến năm 2026	Đỗ Thị Phương Linh	Hồ Thúy Trinh	Luận văn nhằm nghiên cứu tìm hiểu các bước trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu mặt hàng thanh gỗ tại Công ty TNHH Sản xuất Công Nghiệp Việt D.E.L.T.A , thông qua việc nghiên cứu và phân tích có hệ thống quy trình thực tiễn tại doanh nghiệp, đặc biệt quy trình giao hàng hóa bằng đường hàng không đối với mặt hàng gỗ của công ty nhằm đưa ra phương hướng giải quyết các hạn chế phát sinh trong quy trình giúp quy trình ngày càng hoàn thiện hơn
942	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Song Triều	Vũ Quang Hiệu	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại doanh nghiệp đó bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu và phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty một cách khoa học có hệ thống, tác giả đề xuất giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn trong tương lai
943	Đại học	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hoá tại công ty CP Bông Thiên Hà giai đoạn 2019 - 2023	Võ Phạm Ánh Nguyệt	Hồ Thúy Trinh	Luận văn nhằm nghiên cứu tìm hiểu các bước trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu CP Bông Thiên Hà , thông qua việc nghiên cứu và phân tích có hệ thống quy trình thực tiễn tại doanh nghiệp nhằm đưa ra phương hướng giải quyết các hạn chế phát sinh trong quy trình giúp quy trình ngày càng hoàn thiện hơn
944	Đại học	Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp Vận Toàn Cầu Huỳnh Nguyễn	Nguyễn Huỳnh Đức Lợi	Hồ Thúy Trinh	Bài khóa luận nhằm giới thiệu về mô hình hoạt động tại doanh nghiệp đó bao gồm tình hình nhân sự và tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thông qua việc tìm hiểu và phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty một cách khoa học có hệ thống, tác giả đề xuất giải pháp thực tiễn có thể hỗ trợ giúp tăng cường lợi thế của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro hạn chế trong quy trình giúp quy trình hoàn thiện hơn phục vụ cho khách hàng tốt hơn trong tương lai
945	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu của Công ty TNHH nhà máy sản xuất thực phẩm tự nhiên Bình Dương	Trần Thị Lan	Hồ Thúy Trinh	Luận văn nhằm nghiên cứu tìm hiểu các bước trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty TNHH nhà máy sản xuất thực phẩm tự nhiên Bình Dương, thông qua việc nghiên cứu và phân tích có hệ thống quy trình thực tiễn tại doanh nghiệp nhằm đưa ra phương hướng giải quyết các hạn chế phát sinh trong quy trình giúp quy trình ngày càng 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
946	Đại học	SOME IMPORTANT FACTORS FOR TEACHING ASSISTANT TO CHILDREN 3-4 YEARS OLD AT MSN KIDS - DISTRICT 10 – HOCHIMINH CITY	Nguyễn Hoàng Thúy An	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền nn.tuyen@ufm.edu.vn 0913.617.276	Người trợ giảng có hai vai trò quan trọng: vai trò hỗ trợ và vai trò sửa chữa. Những vai trò này rất cần thiết trong quá trình người báo cáo làm việc với trẻ em từ 3-4 tuổi. Bên cạnh đó người báo cáo cũng cần nâng cao thêm kỹ năng tương tác cá nhân với trẻ em. Qua quá trình thực tập tại MSN Kids người báo cáo đã tích lũy được kiến thức và kinh nghiệm thực tế. Cô đã trau dồi thêm được những kỹ năng cần thiết và có cái nhìn tổng quan về vai trò và trách nhiệm của một trợ giảng. Ngoài ra, cô còn nhận thức được một số điểm yếu trong kỹ năng cá nhân của mình. Sau đó đưa ra lời khuyên để cô trở thành một trợ giảng tốt hơn. Cuối cùng không kém phần quan trọng, cô đã có thể xác định được công việc tương lai mong muốn của mình sau khi thực tập.
947	Đại học	SOME FACTORS TO A CUSTOMER SERVICE EMPLOYEE AT TANCA COMPANY – BINH THANH DISTRICT – HOCHIMINH CITY	Nguyễn Mỹ An	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền nn.tuyen@ufm.edu.vn 0913.617.276	Ngày nay, doanh nghiệp phải biết khách hàng muốn gì, yêu thích sản phẩm gì, dịch vụ khách hàng như thế nào; vì vậy, Chăm sóc khách hàng đóng vai trò quan trọng trong sự thành công của các doanh nghiệp. Đó cũng là cách nhanh nhất để khách hàng tìm hiểu về sản phẩm của công ty. Với mục tiêu nâng cao các kỹ năng liên quan đến Chăm sóc khách hàng và tích lũy những kinh nghiệm quý báu cho tương lai của mình, người viết đã thực tập tại công ty Tanca để tích lũy kinh nghiệm thực tế với vai trò thực tập sinh Chăm sóc khách hàng. Trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Tanca, cô có cơ hội trau dồi các kỹ năng mềm như kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng thuyết phục và có thể áp dụng những kỹ năng đó vào thực tế. Ngoài ra, cô còn được tham gia các khóa đào tạo để hiểu rõ sứ mệnh và tầm nhìn của công ty cũng như đối tượng khách hàng mục tiêu và sản phẩm của công ty.
948	Đại học	HUMAN RESOURCE TRAINING AND DEVELOPMENT PROCESS AT ETEACHER TUTOR COMPANY LIMITED – DISTRICT 1, HO CHI MINH CITY	Phan Thúy An	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền nn.tuyen@ufm.edu.vn 0913.617.276	Đào tạo và phát triển nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng nhất để phát triển một tổ chức. Hoạt động đào tạo là rất cần thiết để tổ chức xây dựng một đội ngũ nhân lực chất lượng và vững mạnh. Để thực hiện được điều này, công ty cần chú trọng thực hiện các chiến lược đào tạo phù hợp, đáp ứng nhu cầu của công ty và phát huy tối đa tiềm năng của nhân viên. Trong thời gian 10 tuần thực tập tại Công ty TNHH Gia sư Eteacher, là cơ hội tuyệt vời để người viết hiểu sâu hơn về quy trình đào tạo và phát triển nhân sự. Cô mong muốn được trau dồi những kiến thức và kinh nghiệm thực tế thông qua quy trình đào tạo và phát triển nhân lực của công ty cũng như nâng cao kỹ năng nói tiếng anh của cô trong môi trường kinh doanh. Ngoài ra, cô nhận thức được cả những thuận lợi và khó khăn trong quá trình đào tạo nhân sự cũng như điểm mạnh và điểm yếu của bản thân. Sau đó, cô đưa ra các khuyến nghị để cải thiện quy trình đào tạo và phát triển nhân sự. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, cô đã tích lũy được những kỹ năng cần thiết và có cái nhìn tổng quan về lĩnh vực nhân sự; từ đó cô đã có thể xác định con đường sự nghiệp trong tương lai mà mình mong muốn sau khi thực tập.
949	Đại học	THE CONTENT MARKETING PROCESS AT ONLEAD MARKETING SOLUTIONS JOINT STOCK COMPANY – THU DUC CITY - HCMC	Lý Hiền Anh	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền nn.tuyen@ufm.edu.vn 0913.617.276	Tiếp thị nội dung đã trở thành một chiến lược tiếp thị không còn xa lạ đối với các công ty, doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh cạnh tranh khốc liệt như hiện nay. Nhận thức được tầm quan trọng này, công ty cổ phần giải pháp Marketing Onlead đã áp dụng chiến lược này vào hoạt động kinh doanh của họ. Trong quá trình thực tập tại đây, người viết hiểu được vai trò quan trọng của tiếp thị nội dung trong việc tiếp cận và thu hút khách hàng tiềm năng đối với chiến lược kinh doanh của công ty và chiến lược kinh doanh của khách hàng công ty. Hơn nữa, cô được tiếp xúc thực tế với công việc viết bài tiếp thị cho công ty và cô nhận thấy những điều mình đã học được trong quá trình này. Thêm vào đó, cô có thể hiểu được quy trình sản xuất bài viết cũng như phát hiện được những ưu và nhược điểm của nó; từ đó, cô có những đề xuất cho những nhược điểm đó. Đồng thời, đây là cơ hội quý báu để cô tích lũy những kinh nghiệm và kỹ năng cho sự nghiệp sau này của mình.
950	Đại học	TEACHING FACTORS FOR A GOOD TEACHING ASSISTANT TO THE BEGINNERS	Phạm Tú Anh	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền nn.tuyen@ufm.edu.vn 0913.617.276	Hiện nay, ngôn ngữ là một trong những công cụ đắc lực để kết nối con người với các nền văn hóa. Tiếng Anh là một ngoại ngữ ở Việt Nam, nhưng được nhiều người sử dụng trong công việc như đàm phán, thuyết trình. Người mới học tiếng Anh mong có được tương lai tốt trong công việc và có thể giao tiếp với người nước ngoài. Theo Dân Trí (2019), có đến 94.5% học sinh lớp 1 ở Tp. HCM học tiếng Anh từ bậc tiểu học. Tuy nhiên, những người mới bắt đầu học tiếng Anh có thể gặp nhiều khó khăn khi học một ngôn ngữ mới. Các trung tâm tiếng Anh tại Tp. HCM đang dần mở rộng để phục vụ nhu cầu của người học. Ngoài ra, đây cũng là cơ hội cho họ có được cơ hội tốt để luyện nói tiếng Anh với giáo viên nước ngoài, điều này sẽ giúp học cải thiện kỹ năng nói của mình. Việc lựa chọn môi trường học tiếng Anh phù hợp là rất quan trọng đối với người mới bắt đầu học và hiệu quả từ việc hỗ trợ giảng dạy cũng đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ giáo viên dạy tiếng Anh cho người mới bắt đầu học.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
951	Đại học	THE ROLE OF A RECEPTIONIST AT THAO DIEN YOGA PLUS – THU DUC CITY – HOCHIMINH CITY	Nguyễn Anh Đào	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền nn.tuyen@ufm.edu.vn 0913.617.276	Ngày nay, mọi người đang quan tâm nhiều hơn đến sức khỏe của mình. Thật may mắn khi Thảo Điền Yoga Plus (TDY) là một trong những điểm đến để rèn luyện sức khỏe với nhiều hoạt động đa dạng như Pilates, xông hơi, giãn cơ, và yoga. Điều này cũng rất quan trọng đối với thực tập sinh lễ tân của TDY là cô ấy có thể giúp MSD của mình hiểu được nhu cầu của các thành viên. Ví dụ, một thành viên mới muốn tìm huấn luyện viên riêng cho mình. Hơn nữa, bằng các đáp ứng yêu cầu của các thành viên, cô ấy có thể đưa ra đề xuất về các chiến dịch và khuyến mãi nhằm thu hút nhiều khách hàng tiềm năng hơn đến với TDY.
952	Đại học	HOW TO MAKE RELATIONSHIP WITH CUSTOMERS AT CUSTOMER SERVICE POSITION IN ACB SONG THAN TRANSACTION OFFICE	Trần Thị Ngọc Giàu	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền nn.tuyen@ufm.edu.vn 0913.617.276	Trong bối cảnh chuyển đổi số trong ngành ngân hàng ngày càng gia tăng, toàn bộ mạng lưới Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Á Châu vẫn tập trung vào dịch vụ khách hàng truyền thống. Dịch vụ khách hàng vẫn là kênh bán hàng quan trọng giúp ngân hàng tạo dựng mối quan hệ với khách hàng, bán chéo sản phẩm, dịch vụ từ đó giúp ngân hàng tăng doanh thu. Trong quá trình thực tập tại phòng giao dịch ACB Sông Thần, phòng viên hiểu rằng vai trò và kỹ năng của nhân viên phục vụ khách hàng đóng vai trò quan trọng trong việc mang lại dịch vụ khách hàng hiệu quả. Cô cũng hy vọng có thể khám phá được những ưu, nhược điểm của quy trình làm việc tại phòng giao dịch. Ngoài ra, đây còn là cơ hội quý giá để cô tích lũy những kỹ năng, kinh nghiệm, kiến thức phục vụ cho sự nghiệp sau này của mình.
953	Đại học	NECESSARY SKILLS TO A TEACHING ASSISTANT FOR CHILDREN AGED 3 – 5 AT KHANG TRI FOREIGN LANGUAGE CENTRE – NHA BE DISTRICT – HOCHIMINH CITY	Nguyễn Kim Hạnh	ThS Nguyễn Ngọc Tuyền nn.tuyen@ufm.edu.vn 0913.617.276	Bài báo cáo này miêu tả quá trình thực tập của tác giả tại Trung tâm Ngoại ngữ Khang Trí huyện Nhà Bè. Bài viết bao gồm những thông tin về trung tâm ngoại ngữ, những hoạt động và kỹ năng cần thiết của một trợ giảng cho trẻ em từ 3-5 tuổi. Kết quả của nghiên cứu là quá trình tác giả quan sát từ thực tế công việc trợ giảng tại trung tâm. Kết quả này chỉ ra trợ giảng cần trang bị cho mình những kỹ năng sau để có thể làm tốt vai trò của mình: kỹ năng ngoại ngữ, kỹ năng giảng dạy, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng quản lý lớp học, kỹ năng quan sát và đánh giá. Bên cạnh đó, tác giả cũng đưa ra những đề xuất để góp phần cho sự phát triển của trung tâm. Tóm lại, bài báo cáo này có thể giúp trung tâm ngoại ngữ, các giáo viên và trợ giảng có cái nhìn tổng quan về những kỹ năng cần thiết của trợ giảng cho trẻ em từ 3-5 tuổi. Từ đó, có thể xây dựng chương trình đào tạo và bồi dưỡng trợ giảng một cách hiệu quả.
954	Đại học	An internship report on implementing Marketing Activities at VietUnion Online Services Corporation (Payoo)	Trần Phúc Hậu	ThS Nguyễn Thị Thanh Huyền ntt.huyen@ufm.edu.vn 0902.349.388	Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 đã tác động tiêu cực đến nền kinh tế thế giới, trong đó có Việt Nam. Các ngân hàng truyền thống bị ảnh hưởng nặng nề, dẫn đến mất niềm tin của công chúng vào các dịch vụ tài chính truyền thống. Trong bối cảnh này, fintech nổi lên như một giải pháp thay thế, cung cấp các dịch vụ tài chính sáng tạo, tiện lợi và an toàn. Fintech phát triển nhanh chóng và trở thành xu hướng tất yếu trong thời đại công nghệ số. Mặc dù là một lĩnh vực còn khá mới tại thị trường Việt Nam nhưng fintech đã tác động tích cực đến xã hội, với tiềm năng phát triển đầy hứa hẹn trong tương lai khi nền kinh tế Việt Nam tiếp tục tăng trưởng và nhu cầu về dịch vụ tài chính ngày càng tăng. Với mục tiêu xây dựng và nâng cao niềm tin với khách hàng, các công ty fintech đã không ngần ngại chi số tiền lớn để đẩy mạnh hoạt động marketing nhằm xây dựng thương hiệu, tạo hình ảnh minh bạch, rõ ràng và chuyên nghiệp. Trong thời gian thực tập 10 tuần tại Payoo, người báo cáo đã có cơ hội tham gia triển khai các hoạt động marketing tại công ty. Lợi thế của công ty là cung cấp cái nhìn toàn diện về vai trò của tiếp thị trong việc định hình nhận thức về các công ty fintech, không chỉ với tư cách là nhà cung cấp dịch vụ mà còn là đối tác tài chính đáng tin cậy. Tuy nhiên, hoạt động trong lĩnh vực fintech, Payoo liên tục yêu cầu phải cập nhật xu hướng thị trường, chiến dịch tiếp thị và công nghệ tiên tiến trong môi trường năng động, điều này gây ra một số thách thức trong quá trình học hỏi của nhân viên mới. Bất chấp những thách thức này, sau thời gian thực tập, việc người báo cáo được tiếp xúc với các hoạt động tiếp thị của Payoo không chỉ giúp tác giả hiểu sâu hơn về ngành mà còn cung cấp kiến thức thực tế về chiến lược thu hút khách hàng, định vị thị trường và sử dụng các công nghệ tiên tiến để nâng cao trải nghiệm tổng thể của người dùng. Ngoài ra, khi được làm việc với các chuyên gia giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực này, tác giả còn hiểu rõ hơn về cách các công ty fintech vượt qua thách thức và tận dụng cơ hội để duy trì khả năng cạnh tranh trong một thị trường đang phát triển nhanh chóng. Hơn nữa, kỳ thực tập tại Payoo không chỉ cung cấp cái nhìn tổng quan về hoạt động tiếp thị hàng ngày của một công ty fintech mà còn cung cấp nền tảng để tác giả áp dụng kiến thức học thuật vào môi trường thực tế, thúc đẩy sự phát triển cá nhân và chuyên môn trong lĩnh vực tiếp thị tại một môi trường năng động.

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	An internship report on the teaching methods for learners aged 6 to 9 at Khoa Tri English Center.	Võ Thị Thanh Hiền	ThS Nguyễn Thị Thanh Huyền ntt.huyen@ufm.edu.vn 0902.349.388	Việt Nam đang trong thời đại công nghiệp hóa, hiện đại hóa, hầu hết các nhu cầu vật chất đều được đáp ứng đầy đủ nên việc phát triển các ngành du lịch, dịch vụ nhằm thỏa mãn nhu cầu tinh thần của người dân là điều không thể tránh khỏi. Hơn nữa, để có thể hội nhập quốc tế và phát triển du lịch, dịch vụ thì việc đầu tư vào kiến thức về ngôn ngữ thứ hai là điều cần thiết. Hơn nữa, cũng không có hạn chế nào về người có thể học ngôn ngữ thứ hai. Bạn có thể học nó ở mọi lứa tuổi, trong mọi hoàn cảnh và bằng bất kỳ phương pháp nào mà bạn thấy cần thiết. Tuy nhiên, ai cũng biết rằng đầu tư càng sớm thì lợi ích càng lớn, vì vậy trẻ em, cụ thể là 6-9 tuổi là độ tuổi lý tưởng để đầu tư cho việc học ngôn ngữ tốt nhất. Mặc dù có nhiều hệ thống ngôn ngữ khác nhau trên toàn thế giới nhưng tiếng Anh vẫn là ngôn ngữ được sử dụng rộng rãi nhất, được sử dụng ở nhiều quốc gia. Vì vậy, việc dạy và học tiếng Anh hiệu quả là hết sức quan trọng. Đề tài “Phương pháp giảng dạy cho học sinh từ 6 đến 9 tuổi tại Trung tâm Anh ngữ Khoa Trí” nhằm giải quyết những thách thức liên quan đến việc giảng dạy tiếng Anh cho trẻ em trong độ tuổi này. Mục tiêu chính của nghiên cứu này là thiết lập các phương pháp giảng dạy tiếng Anh phù hợp cho trẻ em từ 6 đến 9 tuổi tại Trung tâm Ngoại ngữ Khoa Trí. Qua quá trình tìm hiểu, cô đã xác định phương pháp Ngữ pháp-Dịch thuật và phương pháp Nghe-ngôn ngữ là hai phương pháp hiệu quả nhất để triển khai tại Trung tâm Anh ngữ Khoa Trí. Dựa trên khả năng hỗ trợ đào tạo tiếng Anh toàn diện và thú vị cho người học trẻ, những phương pháp này đã được lựa chọn.
956	Đại học	An internship report on advancing customer service quality at California Fitness & Yoga center-Saigon Centre Centuryon Club.	Trương Trung Hiếu	ThS Nguyễn Thị Thanh Huyền ntt.huyen@ufm.edu.vn 0902.349.388	Trong bối cảnh kinh doanh hiện đại, dịch vụ khách hàng là điểm mấu chốt để giúp các doanh nghiệp được các mục tiêu cơ bản như sự tồn tại, lợi nhuận và tăng trưởng. Bài báo cáo thực tập này tập trung vào vai trò không thể thiếu của dịch vụ khách hàng tại California Fitness & Yoga Center - CenturyOn Saigon Centre Club. Với vai trò là thực tập sinh nhân viên lễ tân (dịch vụ hội viên), tác giả thực hiện khóa thực tập kéo dài 10 tuần để vận dụng những kiến thức và kỹ năng lý thuyết được học ở môi trường học thuật thành kinh nghiệm thực tế trong lĩnh vực dịch vụ khách hàng. Trong suốt quá trình thực tập, tác giả đã triển khai và cải thiện một cách tuần tự cách thức tiếp cận dịch vụ khách hàng, tận dụng các kỹ năng giao tiếp giữa các cá nhân và sự hiểu biết sâu sắc về mong đợi và nhu cầu của khách hàng. Báo cáo kéo dài 10 tuần nêu ra những trải nghiệm phong phú mà tác giả có được trong quá trình thực tập, bao gồm nhiều khía cạnh khác nhau của việc nâng cao dịch vụ khách hàng và phù hợp với khuôn khổ của ngành Tiếng Anh Kinh doanh. Thời gian thực tập cũng là khoảng thời gian mà tác giả đã ứng dụng các kỹ năng mà bản thân đã học và áp dụng vào các tình huống thực tế, góp phần thực hiện mục tiêu chung là nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng tại Trung tâm California Fitness & Yoga Center - CenturyOn Saigon Center Club. Cuối cùng, bài báo cáo kết thúc bằng những suy ngẫm về những tác động của quá trình thực tập đối với sự phát triển nghề nghiệp của tác giả, nhấn mạnh mối quan hệ cộng sinh giữa dịch vụ khách hàng và các mục tiêu kinh doanh rộng hơn của một 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
957	Đại học	An internship report on practicing teaching English listening, speaking, reading and writing skills to grade 5 students at Phan Đình Phùng Primary School	Nguyễn Bảo Hương	ThS Nguyễn Thị Thanh Huyền ntt.huyen@ufm.edu.vn 0902.349.388	Trong thế giới hiện đại ngày nay, sự hội nhập và tương tác giữa các nền văn hóa khác nhau đã dẫn đến việc sử dụng rộng rãi tiếng Anh như một ngôn ngữ toàn cầu. Tiếng Anh đóng vai trò quan trọng trong việc gắn kết mọi người lại với nhau, xây dựng các mối quan hệ và thúc đẩy sự hiểu biết. Ngay cả ở Việt Nam, nhu cầu về trình độ tiếng Anh cũng tăng lên đáng kể. Trong những năm gần đây, số lượng người học tiếng Anh ở Việt Nam tăng mạnh và chất lượng giảng dạy tiếng Anh không ngừng được nâng cao. Bộ Giáo dục Việt Nam nhận thức được tầm quan trọng của tiếng Anh và chọn tiếng Anh làm môn học chính trong chương trình giáo dục, đặc biệt là ở cấp tiểu học. Các khóa học tiếng Anh ở giai đoạn này cung cấp cho học sinh những kiến thức cần thiết và đặt nền tảng cho việc tiếp thu ngôn ngữ sau này. Trường Tiểu học Phan Đình Phùng tỉnh Quảng Nam quyết tâm hoàn thành sứ mệnh của mình. Nhà trường ưu tiên đầu tư trang thiết bị dạy học, chú trọng phương pháp giảng dạy hiệu quả, cung cấp cho học viên những khóa học tiếng Anh giá trị. Với niềm đam mê và nhiệt huyết của đội ngũ giảng viên trẻ, Trường Tiểu học Phan Đình Phùng tiếp tục cố gắng gặt hái được những thành công trong tương lai. Là sinh viên năm cuối khoa Ngoại ngữ trường Đại học Tài chính Marketing, tác giả có cơ hội được thực tập tại trường tiểu học Phan Đình Phùng. Trải nghiệm đã giúp cô làm quen với môi trường giảng dạy và học hỏi từ những giáo viên giàu kinh nghiệm khác. Cô rất hào hứng khi áp dụng kiến thức của mình vào môi trường làm việc thực tế và nâng cao kỹ năng giảng dạy tiếng Anh của mình. Ngoài ra, cô còn đặt mục tiêu hoàn thành chương trình học và nâng cao kỹ năng ngôn ngữ của mình. Báo cáo cũng đưa ra những khuyến nghị cho toàn bộ khoa ngoại ngữ và bản thân tác giả
958	Đại học	An internship report on admissions consulting activities at ARES Foreign Language Training and Education Development Company Limited.	Trần Ngọc Mỹ Huyền	ThS Nguyễn Thị Thanh Huyền ntt.huyen@ufm.edu.vn 0902.349.388	Trong thời đại hiện đại này, tiếng Anh đã trở thành ngôn ngữ giao tiếp toàn cầu và việc thông thạo tiếng Anh sẽ là điểm cộng cho sinh viên cũng như người lao động trong thị trường việc làm khốc liệt. Để nâng cao khả năng cạnh tranh giữa vô số các đối thủ thì việc tập trung vào hoạt động tư vấn tuyển sinh luôn là ưu tiên hàng đầu của các trung tâm Tiếng Anh. ARES đã nhận thấy được điều này vì vậy công ty đã kết hợp khéo léo các chiến lược của riêng mình với mục tiêu tạo nên sự khác biệt và thu hút được nhiều khách hàng. Tác giả đã có 10 tuần thực tập tại công ty TNHH Phát triển Giáo dục và Đào tạo Ngoại Ngữ ARES với mục tiêu khai thác nhiều kiến thức hơn về lĩnh vực tư vấn tuyển sinh và để hoàn thành yêu cầu cuối cùng của trường Đại học Tài chính – Marketing, chuyên ngành Tiếng Anh Kinh Doanh. Trong quá trình thực tập, tác giả mong muốn vận dụng các kiến thức mình học được vào môi trường thực tiễn, xây dựng mối quan hệ bền chặt với các đồng nghiệp và trau dồi kỹ năng của mình để phát triển tốt hơn. Nội dung của bài báo cáo được chia thành 5 chương. Chương đầu tiên tác giả đưa ra thông tin về công ty TNHH Phát triển Giáo dục và Đào tạo Ngoại Ngữ ARES như lịch sử hình thành và phát triển, tầm nhìn và sứ mệnh, cơ cấu công ty và chức năng của phòng ban. Chương 2 tác giả trình bày khái niệm về tư vấn tuyển sinh, các kỹ năng của nhân viên tư vấn tuyển sinh và quy trình tư vấn tuyển sinh tại công ty. Trong chương 3, tác giả mô tả chi tiết công việc mình đã làm trong 10 tuần thực tập. Chương 4 là các bài học kinh nghiệm của tác giả và chương cuối cùng là một số khuyến nghị đối với Khoa Ngoại Ngữ tại Đại học Tài Chính –Marketing và đối với 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
959	Đại học	An internship report on teaching reading and speaking skills through the use of classroom activities at the English Center	Đặng Thị Kiều Khanh	ThS Nguyễn Thị Thanh Huyền ntt.huyen@ufm.ed u.vn 0902.349.388	Không thể phủ nhận rằng tiếng Anh là một trong những ngôn ngữ phổ biến nhất hiện nay. Ngày nay, số lượng người học tiếng Anh tại các nước châu Á tăng cao, đặc biệt là ở Việt Nam. Mọi người sử dụng tiếng Anh không chỉ để giao tiếp mà còn dùng để phục vụ cho công việc. Chính vì lẽ đó, hầu hết các phụ huynh đều cho con của họ học tiếng Anh tại các trường học và trung tâm từ khi còn nhỏ để bổ sung kiến thức và kỹ năng tiếng Anh. Điều này đã góp phần tạo nên một xu thế học tiếng Anh trong cộng đồng, các bậc phụ huynh đều lựa chọn những trung tâm tiếng Anh uy tín và chất lượng cho con em mình. Hiểu được điều đó nên hiện nay các trung tâm Tiếng Anh không chỉ tập trung nâng cao chất lượng giảng dạy mà còn tạo nên một môi trường học tập năng động và thú vị. Qua đó, với niềm đam mê giảng dạy và nhận thức tầm quan trọng của việc học tiếng Anh đối với trẻ em, người báo cáo đã trở thành thực tập sinh với vai trò trợ giảng tại trung tâm Anh ngữ TransAsia. Trong mười tuần thực tập, cô ấy có cơ hội được cải thiện những kỹ năng như kỹ năng giảng dạy, kỹ năng giải quyết vấn đề và kỹ năng giao tiếp. Để thực hiện báo cáo thực tập về “Dạy kỹ năng đọc và nói thông qua các hoạt động lớp học cho học sinh từ 11 đến 14 tuổi tại trung tâm anh ngữ ở thành phố Hồ Chí Minh”, người báo cáo đã trải qua các giai đoạn bao gồm thử việc, quan sát lớp học, hỗ trợ giáo viên chính và học sinh, tổ chức các hoạt động lớp học. Tất cả những nhiệm vụ này đã cung cấp cho cô ấy những kiến thức và kinh nghiệm quý báu để tạo nền tảng phát triển cho sự nghiệp trong tương lai. Cùng với việc mô tả quá trình thực tập tại Trung tâm Anh ngữ TransAsia và thảo luận các lý thuyết liên quan đến các hoạt động trong lớp, người báo cáo còn đưa ra những kinh nghiệm trực tiếp về kiến thức, kỹ năng và thái độ đạt được trong suốt quá trình thực tập. Phần tóm tắt và khuyến nghị dành cho công ty, người báo cáo và Khoa Ngoại ngữ được đính kèm ở cuối báo cáo.
960	Đại học	An internship report on the methods employed by eTeacher's recruiters to assess the ability of potential candidates	Nguyễn Kim Khánh	ThS Nguyễn Thị Thanh Huyền ntt.huyen@ufm.ed u.vn 0902.349.388	Sự thành công của quá trình tuyển dụng góp phần to lớn cho sự phát triển mạnh mẽ của tổ chức trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt. Các phương pháp tuyển dụng được áp dụng tài tình sẽ duy trì nguồn nhân lực chất lượng nhằm củng cố vị thế của công ty trên thị trường. Trong 5 năm qua, Công ty TNHH Gia sư Đình cao eTeacher đã đánh dấu sự phát triển vượt bậc của mình nhờ vào đội ngũ gia sư hàng đầu cũng như danh tiếng đáng tin cậy. Khi các phương pháp chuyên biệt được áp dụng, công ty đã thu hút được hàng loạt gia sư tài năng từ các trường đại học danh tiếng, tính đến nay, đã có gần 10,000 gia sư đang cộng tác cùng công ty. Tuy nhiên, sự cạnh tranh không ngừng đi kèm với xu hướng thị trường luôn biến động từ khách hàng đang thúc giục sự đổi mới từ công ty. Để đồng hành cùng xu thế này, công ty cần không ngừng cập nhật và đưa ra nhiều giải pháp thiết thực hơn để duy trì vị thế dẫn đầu của mình. Thực tập sinh kỳ vọng rằng thời gian thực tập tại Công ty TNHH Gia sư Đình cao eTeacher sẽ giúp ích cho cô trong việc tích lũy những hiểu biết sâu rộng về quy trình tuyển dụng nói chung và các phương pháp đánh giá ứng viên phù hợp nói riêng. Ngoài ra, cô ấy nhận ra rằng các chiến lược của công ty hiện nay tuy hiệu quả nhưng vẫn còn một số bất cập. Vì vậy, theo kinh nghiệm và phân tích của mình, cô muốn đề xuất một vài quan điểm để quá trình này ngày càng hoàn thiện hơn. Hơn nữa, cô đánh giá được năng lực hiện tại của bản thân để hạn chế được những sai sót và phát triển những ưu thế hiện có. Cô mong được áp dụng kiến thức nền tảng của mình vào quá trình làm việc trong thực tế cũng như đạt được các kỹ năng mới và thiết thực hơn. Nhờ đó, trang bị thêm hành trang cho con đường sự nghiệp tương lai của thực tập sinh.
961	Đại học	An internship report on learning the procedure of consulting and selling "All in one" traveling cards to customers at Crystal Holidays Joint Stock Company.	Trần Anh Khôi	ThS Nguyễn Thị Thanh Huyền ntt.huyen@ufm.ed u.vn 0902.349.388	Khi nói đến quá trình toàn cầu hóa và hội nhập, tiếng Anh là điều cần thiết. Tiếng Anh còn là cầu nối kết nối mọi người trên toàn cầu, tạo điều kiện thuận lợi cho giao thương, trao đổi văn hóa và tạo việc làm cho đông đảo người dân. Vì lý do này, tiếng Anh từ lâu đã được yêu cầu trong các chương trình đào tạo và giáo dục của 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
962	Đại học	An internship report on studying online marketing strategies at Kim Service Trading Construction Company Limited	Nguyễn Thị Yến Linh	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt vta.nguyet@ufm.edu.vn 0908.694.950	Trong bối cảnh kinh doanh hiện đại, các công ty rất ưa chuộng chiến lược tiếp thị trực tuyến do tiềm năng vô song của nó trong việc tiếp cận một nguồn khách hàng rộng lớn. Phương tiện truyền thông xã hội đã trở nên không thể thiếu để duy trì lợi thế cạnh tranh và bảo vệ danh tiếng của công ty. Việc tạo nội dung và hình ảnh hấp dẫn là yếu tố then chốt trong việc thúc đẩy tương tác và kết nối với khách hàng. Do đó, việc kết hợp tiếp thị truyền thông xã hội vào chiến lược truyền thông của công ty đã trở thành vấn đề vô cùng cấp thiết. Nhận thấy tầm ảnh hưởng đáng kể của mạng xã hội đến các sáng kiến marketing, tác giả đã tìm hiểu những khía cạnh của ngành này thông qua hành trình học tập tại KIM Group. 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 với chủ đề “ “Báo cáo thực tập nghiên cứu chiến lược tiếp thị trực tuyến tại Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Dịch vụ Kim từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2023”. Tác giả đã chia báo cáo thực tập của cô ấy thành năm chương và một phần giới thiệu. Trong phần giới thiệu, tác giả đã giải thích lý do lựa chọn chủ đề cũng như mục tiêu của báo cáo. Ở chương đầu tiên, tác giả đã giới thiệu về KIM Group và chi tiết cụ thể về vị trí thực tập sinh. Tiếp theo, tác giả cung cấp các định nghĩa chuyên môn liên quan đến Marketing. Sau đó, tác giả giải thích về nhiệm vụ mình đã thực hiện tại công ty. Những bài học quý giá và kinh nghiệm thu được trong suốt quá trình thực tập được tóm tắt trong chương bốn của bài báo cáo. Cuối cùng, phần kết luận và khuyến nghị tóm tắt những điểm chính và đưa ra những gợi ý cho Khoa Ngoại ngữ, sinh viên đại học và tự đánh giá.
963	Đại học	An internship report on the process of staff recruitment at Green Speed Joint Stock Company	Ngô Thị Trà My	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt vta.nguyet@ufm.edu.vn 0908.694.950	Trong bối cảnh kinh tế đầy biến động, việc đào tạo và xây dựng đội ngũ, những người lao động có trình độ chuyên môn, trung thành với công ty thì bộ phận nhân sự đặc biệt là tuyển dụng đóng một vai trò quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của bất kỳ công ty hay tổ chức. Công ty Cổ phần Green Speed đã nhanh chóng nhận ra điều này và tập trung xây dựng chính sách nhân sự cũng như đầu tư cho công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cho công ty. Tác giả cũng rất quan tâm đến vấn đề này nên đã ứng tuyển vào vị trí thực tập sinh tuyển dụng tại công ty cổ phần Green Speed. Trong kỳ thực tập, tác giả muốn học hỏi thêm kiến thức cũng như các kỹ năng quan trọng trong lĩnh vực tuyển dụng nhân sự. Khi thực tập tại công ty, cô ấy đã tham gia vào quy trình tuyển dụng của công ty và nỗ lực hết mình để hoàn thành các nhiệm vụ được giao. Tuy nhiên, tác giả đã nhận ra được những thiếu sót của bản thân về mặt kiến thức cũng như các kỹ năng cần thiết trong tuyển dụng. Trong báo cáo thực tập, chương đầu tiên cô ấy trình bày thông tin cơ bản của công ty. Tiếp theo, cô ấy trình bày các lý thuyết liên quan đến lĩnh vực nhân sự, cụ thể là mảng tuyển dụng. Chương tiếp theo mô tả chi tiết về quá trình làm việc của cô ấy tại công ty Green Speed. Chương bốn liên quan đến phần tự đánh giá và kinh nghiệm mà cô ấy đạt được. Chương cuối cùng là phần kết luận và các khuyến nghị của tác giả cho Khoa Ngoại Ngữ và sinh viên chuẩn bị đi 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
964	Đại học	An internship report on the customer care at Suga Group Vietnam	Nguyễn Trà My	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt vta.nguyet@ufm.edu.vn 0908.694.950	Chăm sóc khách hàng không chỉ là một khía cạnh quan trọng của mô hình kinh doanh hiện đại mà còn là chìa khóa mở cánh cửa cho sự thành công bền vững. Trong một thế giới năng động và ngày càng cạnh tranh, việc xây dựng và duy trì mối quan hệ tích cực với khách hàng trở nên quan trọng không chỉ để giữ chân đối tượng mục tiêu mà còn để tạo nên một thương hiệu mạnh mẽ và đáng tin cậy. Tác giả hiểu và rất quan tâm đến lĩnh vực này nên đã mạnh dạn ứng tuyển vào vị trí thực tập sinh chăm sóc khách hàng tại công ty Suga Group. Trước tiên, cô muốn lĩnh hội thêm kiến thức tiếng Anh liên quan đến mảng này cũng như kinh nghiệm về lĩnh vực chăm sóc khách hàng. 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 kỹ năng cần thiết và hiểu biết về văn hóa doanh nghiệp trong môi trường làm việc chuyên nghiệp. Là một thực tập sinh, 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 năm chương. Chương đầu tiên trình bày thông tin cơ bản của công ty. Chương tiếp theo trình bày các lý thuyết liên quan đến mảng chăm sóc khách hàng. Điểm nổi bật trong chương ba là việc mô tả tất cả các nhiệm vụ mà tác giả thực hiện trong quá trình thực tập. Chương bốn 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 và Khoa Ngoại Ngữ nhằm mục đích là có thể góp chút ý kiến để nâng cao chất lượng đào tạo, bổ sung những môn cần được đưa vào chương trình đào tạo giúp các bạn sinh viên còn đang theo học được củng cố thêm kiến thức và kỹ năng.
965	Đại học	An internship report on improving customer interaction at California Fitness and Yoga	Châu Ngọc Ngân	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt vta.nguyet@ufm.edu.vn 0908.694.950	Dịch vụ đóng một vai trò khá quan trọng trong tất cả các lĩnh vực từ kinh tế, xã hội, sản xuất... Còn đối với nền kinh tế của đất nước, dịch vụ có vai trò góp phần thúc đẩy nhanh tốc độ lưu chuyển hàng hóa, tiền tệ ở trong nền kinh tế, góp phần to lớn vào mức độ tăng trưởng của kinh tế nước nhà. Từ sự quan tâm và cảm giác hứng thú về ngành HOT này, tác giả đã nộp đơn xin thực tập tại California Fitness and Yoga, chi nhánh Thủ Đức (Thu Duc Club). Mục đích ban đầu của cô ấy là cải thiện trình độ Tiếng Anh trong giao tiếp thực tế cũng như kinh nghiệm về cách làm hài lòng con người, cụ thể là khách hàng của nơi cô ấy làm việc. Hơn nữa, thông qua quá trình thực tập tại đây, cô ấy mong muốn cải thiện một số kỹ năng cần thiết. Là một thực tập sinh trong ngành dịch vụ thể dục thể hình, tác giả đã khám phá ra một chân trời mới liên quan đến lĩnh vực dịch vụ, kỹ năng cần thiết và thái độ đối với công việc cũng như với đồng nghiệp và quan trọng nhất là khách hàng của mình và những giá trị này thật khó có thể nào tìm được. Quá trình làm việc của tác giả được báo cáo gồm năm chương. Chương đầu tiên là phần giới thiệu ngắn gọn về quá trình thực tập; chương thứ hai chứa toàn bộ lý thuyết liên quan đến tương tác với khách hàng. Ở chương 3, tác giả mô tả quá trình làm việc cũng như những nhiệm vụ được giao trong thời gian thực tập. Chương thứ tư thảo luận về những kinh nghiệm cô có được khi làm việc tại California Fitness and Yoga trong hơn hai tháng. Những kết luận, kiến nghị của tác giả đối với bản thân và Khoa Ngoại ngữ được trình bày ở chương cuối.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
966	Đại học	An internship report on developing a new travel product for group travelers at Ivivu.Com Joint Stock Company	Phạm Huỳnh Mai Ngọc	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt vta.nguyet@ufm.edu.vn 0908.694.950	Du lịch được xem là ngành mũi nhọn trong nền kinh tế Việt Nam, chính vì thế có một lượng khổng lồ doanh nghiệp cạnh tranh trong lĩnh vực này. Hơn thế nữa, du lịch theo nhóm ngày tăng cao nhằm tạo sự kết nối xã hội, đặc biệt là sau giai đoạn Covid 19 diễn ra vào năm 2019. Vì vậy, việc phát triển sản phẩm du lịch cho nhóm khách du lịch với lợi ích và giá trị cao đóng vai trò quan trọng cho sự cạnh tranh của công ty IVIVU.COM Joint Stock Company với các đối thủ cùng ngành. Đó cũng chính là cách để công ty đạt mục tiêu trở thành công ty du lịch hàng đầu Châu Á, được nhiều người công nhận. Nhằm mục tiêu hoàn thành yêu cầu tốt nghiệp của trường Đại học Tài chính - Marketing và có cơ hội mở rộng kiến thức của tác giả về việc phát triển sản phẩm du lịch cho nhóm khách du lịch nên tác giả đã tham gia thực tập tại IVIVU.COM Joint Stock Company để tích lũy thêm kiến thức và kinh nghiệm thực tế, với vai trò thực tập sinh sản phẩm. Trong thời gian thực tập tại công ty, tác giả đã trải nghiệm quá trình phát triển một sản phẩm du lịch. Ngoài ra, cô ấy còn tham gia vào những bước quan trọng như tìm kiếm dịch vụ du lịch, thiết kế đề xuất hành trình cho khách du lịch theo đoàn cũng như có được các kỹ năng như giao tiếp, kỹ năng phân tích, thiết kế đề xuất và áp dụng chúng vào công việc được giao. Mặc dù thời gian thực tập có hạn và chỉ có thể tham gia vào một số bước trong quy trình phát triển sản phẩm du lịch, thế nhưng những gì cô ấy làm trong thời gian thực tập đã góp phần tạo nên sự thành công cho sản phẩm du lịch của công ty và tạo sự hài lòng cho khách hàng.
967	Đại học	An internship report on the process of customer's loyalty enhancement at California Fitness & Yoga Centers Company Limited Vietnam-Thao Dien Branch	Nguyễn Thanh Nhân	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt vta.nguyet@ufm.edu.vn 0908.694.950	Với sự phát triển không ngừng của thể giới và tầm quan trọng của trải nghiệm khách hàng gia tăng, ngành dịch vụ khách hàng đang có vị thế ngày càng quan trọng và là chiến lược định hướng thành công cho các doanh nghiệp kinh doanh hiện nay và tương lai. Mục tiêu của việc chọn đề tài này là thông qua mười tuần thực tập tại trung tâm California Fitness & Yoga Việt Nam chi nhánh Thảo Điền, người viết báo cáo có thể hiểu rõ hơn về cách thức hoạt động của việc nghiên cứu ý kiến khách hàng. Từ đó anh ấy có thể triển khai và áp dụng các kiến thức, kỹ năng và thái độ đã học được từ trường đại học cho kinh nghiệm thực tế về quá trình hoạt động nghiên cứu phục vụ cho công việc tương lai. Bài báo cáo đã mô tả quá trình học hỏi của tác giả trong cách thức khảo sát sự hài lòng từ khách hàng thông qua các hệ thống và công cụ mà công ty thực tập đã cung cấp. Anh ấy đã trình bày một số khái niệm căn bản về lĩnh vực dịch vụ khách hàng, các hoạt động cũng như những giá trị mà anh gặt hái được trong suốt chặng hành trình thực tập. Cuối cùng, người viết tin rằng việc để khách hàng tham gia khảo sát đánh giá không chỉ quan trọng mà còn là yếu tố then chốt đối với các doanh nghiệp để xây dựng thành công. Điều này sẽ đóng góp lớn cho sự nghiệp của anh ấy tương lai trong lĩnh vực này.
968	Đại học	An Internship Report on Recruiting Activities at Thien Bao Education & Consultancy Company	Nguyễn Thị Như Ngọc	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt vta.nguyet@ufm.edu.vn 0908.694.950	Kỳ thực tập này diễn ra trong bối cảnh đại dịch COVID-19 vẫn còn để lại những ảnh hưởng sâu rộng đến nền kinh tế toàn cầu, dẫn đến sự cắt giảm nhân sự rộng rãi và sự trì trệ trong nền kinh tế. Được thúc đẩy từ niềm đam mê mãnh liệt với lĩnh vực nhân sự và sự mong muốn được hoàn thiện các kỹ năng về ngôn ngữ của mình, tác giả đã lựa chọn đề tài “Báo Cáo Thực Tập Về Các Hoạt Động Tuyển Dụng Tại Công Ty Tư Vấn & Giáo Dục Thiên Bảo”. Quá trình tuyển dụng tại Công ty Thiên Bảo đã mang lại cơ hội đặc biệt để tác giả khám phá sâu hơn về nhân sự và nâng cao khả năng sử dụng tiếng Anh trong công việc. Trong suốt kỳ thực tập, người thực hiện bài báo cáo này đã tích cực tham gia vào nhiều khía cạnh của quy trình tuyển dụng, góp nhặt được những kinh nghiệm quý báu về các hoạt động tuyển dụng mặc dù có những thách thức do đại dịch gây ra. Kỳ thực tập đã tạo điều kiện cho cô ấy sử dụng tiếng Anh một cách chuyên nghiệp hơn, giúp tác giả mở rộng vốn từ vựng, hoàn thiện kỹ năng giao tiếp và củng cố hiểu biết về thuật ngữ và thực tiễn trong lĩnh vực nhân sự, đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển cá nhân và chuyên môn của người báo cáo. Tóm lại, quá trình thực tập đã mang lại cơ hội quý báu để tác giả có cái nhìn trực tiếp về quy trình tuyển dụng, nâng cao kỹ năng tiếng Anh trong môi trường làm việc thực tế, chuyên nghiệp và góp phần quan trọng trong việc phát triển cá nhân và chuyên môn trong lĩnh vực 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
969	Đại học	An internship report on account marketing activities at 1990 Agency company	Lê Ngọc Vinh Nhi	ThS Võ Thị Ánh Nguyệt vta.nguyet@ufm.edu.vn 0908.694.950	Trong môi trường kinh doanh cạnh tranh như hiện nay, các công ty không ngừng tìm cách phát triển các chiến lược tiếp thị nhằm duy trì vị thế trên thị trường và thu hút khách hàng mới. Để đạt được điều này, doanh nghiệp cần thiết đào tạo một lực lượng chuyên môn có tên - Account Marketing. Hiểu được tầm quan trọng của vai trò Account Marketing đối với mục tiêu tăng trưởng bền vững của doanh nghiệp tiếp thị, công ty 1990 Agency luôn chú trọng việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực này để đạt được hiệu suất tốt khi triển khai thực tiễn các dự án tiếp thị. Tác giả rất quan tâm đến lĩnh vực này và đã mạnh dạn ứng tuyển vào vị trí thực tập sinh Account Marketing tại Công ty 1990 Agency. Trong thời gian thực tập, cô không mở rộng kiến thức chuyên môn và hiểu rõ bản chất của ngành tiếp thị, mà còn nhận ra điểm mạnh cần phát triển, cùng điểm yếu cần cải thiện để liên tục nâng cao khả năng thích ứng của mình trước những xu hướng biến động của ngành tiếp thị trong bối cảnh kỹ thuật số hiện nay. Báo cáo thực tập được viết thành sáu chương và bắt đầu bằng phần giới thiệu về đơn vị thực tập trong chương đầu tiên. Sau đó, phần thông chi tiết về bộ phận của tác giả và các mục tiêu liên quan được trình bày ở chương thứ hai. Tiếp theo là chương thứ ba với các tầng lý thuyết từ cơ bản đến chuyên môn về chủ đề Account Marketing. Những nhiệm vụ cụ thể mà tác giả thực hiện được mô tả cụ thể ở chương thứ tư. Chương thứ năm trình bày những thành tựu đáng chú ý mà tác giả đã đạt được trong quá trình thực tập. Sau cùng là chương thứ sáu đưa ra những khuyến nghị liên quan đến những cải tiến tiếp theo cho bản thân, Khoa Ngoại ngữ và sinh viên đại học.
970	Đại học	An Internship Report on The Process of Handling Imported Documents for Full-Container Load Shipment by Sea at FT Logistics Corp (October-December 2023)	Võ Thuận Phương Nhi	ThS Trần Thúy Quỳnh My ttq.my@ufm.edu.vn 0935.987.187	Sinh viên thực tập tại công ty Cổ phần Tiếp Vận Quốc tế FT ở vị trí nhân viên chứng từ. Thông qua bài khóa luận sinh viên đã có nhiều cơ hội tiếp xúc với môi trường làm việc thực tế, những chứng từ xuất nhập khẩu, các kỹ năng và thái độ cần thiết khi tham gia vào công việc thực tế của một công ty. Bài khóa luận tốt nghiệp đưa ra các thông tin của công ty, các khái niệm, kiến thức liên quan đến kỳ thực tập, mô tả công việc, tự đánh giá và các khuyến nghị của người viết khóa luận thực tập.
971	Đại học	An Internship Report on The Procedure of Handling The Forwarder's Documentation for Less-Than-Container Load (LCL) Shipment by Sea at Atlantic Ocean Line Viet Nam Company Limited (October-December 2023)	Ngô Thị Mỹ Quyền	ThS Trần Thúy Quỳnh My ttq.my@ufm.edu.vn 0935.987.187	SV thực tập tại Công ty TNHH Atlantic Ocean Line Viet Nam (AOL Viet Nam) ở vị trí nhân viên chứng từ. Thông qua bài khóa luận, SV đã có những kiến thức và kinh nghiệm thực tế tại công ty chuyên cung cấp dịch vụ hỗ trợ quá trình xuất nhập khẩu cho các doanh nghiệp. Đây sẽ là cơ hội tuyệt vời để SV có thể rèn luyện và phát huy nhiều hơn.
972	Đại học	An Internship Report on Teaching Vocabulary to Young Teens at Five Stars International Education Development and Investment Corporation (October - December 2023)	Nguyễn Như Quỳnh	ThS Trần Thúy Quỳnh My ttq.my@ufm.edu.vn 0935.987.187	SV thực tập tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Giáo dục Quốc tế Năm Sao ở vị trí Trợ giảng. Thông qua bài khóa luận, SV có cơ hội nghiên cứu và hiểu được những kiến thức cơ bản trong lĩnh vực giảng dạy ngôn ngữ. Bên cạnh đó, SV hiểu được những kỹ năng và thái độ cần có khi làm việc tại công ty.
973	Đại học	An Internship Report on The Practice of Being a Teaching Assistant at Halo Language Center (October - December 2023)	Trần Thị Diễm Quỳnh	ThS Trần Thúy Quỳnh My ttq.my@ufm.edu.vn 0935.987.187	SV thực tập tại Trung tâm Ngoại ngữ Halo ở vị trí trợ giảng. Thông qua bài khóa luận, SV đã có cơ hội được làm việc với vai trò trợ giảng trong thời gian 10 tuần. Sau khi kết thúc kì thực tập, SV đã tích lũy được kinh nghiệm thực tế trong công tác giảng dạy tiếng Anh nói chung cũng như công việc trợ giảng tiếng Anh nói riêng và những kỹ năng mềm cần thiết để làm việc trong môi trường giáo dục.
974	Đại học	An Internship Report on The Practice of Translating Visa Application Documents to Australia at Instulink International Company Limited (October - December 2023)	Đoàn Quốc Thái	ThS Trần Thúy Quỳnh My ttq.my@ufm.edu.vn 0935.987.187	Sinh viên thực tập tại Công ty TNHH Quốc tế Instulink ở vị trí Thực tập sinh Biên dịch. Thông qua bài khóa luận, sinh viên đã nâng cao sự hiểu biết về dịch thuật và phát triển những kỹ năng cần thiết trong lĩnh vực này. Ngoài ra, sinh viên cũng đã học được nhiều kiến thức về quá trình xin thị thực Úc, đặt nền tảng đầu tiên trong việc theo đuổi hành trình học thuật sau đại học tại quốc gia này. Cuối bài báo cáo, sinh viên cũng đưa ra những đề xuất mang tính xây dựng với hy vọng có thể đáp ứng nhu cầu của lĩnh vực dịch thuật hiện nay.
975	Đại học	An Internship Report on Teaching Assistant Activities in Hong Hanh Education Limited Company (October - December 2023)	Trần Ngọc Phương Thanh	ThS Trần Thúy Quỳnh My ttq.my@ufm.edu.vn 0935.987.187	SV thực tập tại Công ty TNHH Giáo dục Hồng Hạnh ở vị trí trợ giảng tiếng Anh. Thông qua quá trình thực tập và bài khóa luận, SV đã tiếp thu và học được nhiều kiến thức cũng như kinh nghiệm trong việc giảng dạy và quản lí lớp học. Đồng thời, SV cũng đã nhận được nhiều sự giúp đỡ để hoàn thành bài khóa luận từ người phụ trách, cũng như các đồng nghiệp 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
976	Đại học	An Internship Report on The Process of Collecting and Processing Data from Customers on e-commerce Websites at NashTech Vietnam Company (October - December 2023)	Huỳnh Thị Minh Thu	ThS Trần Thúy Quỳnh My ttq.my@ufm.edu.vn 0935.987.187	Sinh viên đã thực tập tại công ty NashTech Việt Nam ở vị trí data rater. Thông qua bài khóa luận, sinh viên mô tả quá trình thực tập tại công ty trong 10 tuần qua. Tại NashTech, sinh viên đã có cơ hội áp dụng các kiến thức đã học tại nhà trường, đồng thời học hỏi và trau dồi thêm nhiều kiến thức, kỹ năng mới từ công ty và đồng nghiệp về mảng dữ liệu. Nhờ đó, sinh viên càng thêm tự tin và nỗ lực để phát triển bản thân và sự nghiệp trong tương lai.
977	Đại học	An Internship Report on The Practice of Being an Online Customer Service Staff in Food and Beverage Industry at Global X Company (October - December 2023)	Nguyễn Thị Minh Thư	ThS Trần Thúy Quỳnh My ttq.my@ufm.edu.vn 0935.987.187	SV thực tập tại công ty Global X ở vị trí nhân viên chăm sóc khách hàng trực tuyến. Thông qua bài khóa luận, sinh viên đã mô tả lại quá trình thực tập tại công ty trong vòng 10 tuần. Công việc chính của cô là tương tác và tiếp xúc với khách hàng thông qua các nền tảng trực tuyến của Global X. Thông qua thời gian thực tập, sinh viên đã có được nhiều kinh nghiệm về kiến thức lẫn kỹ năng, thái độ phục vụ cho sự phát triển của bản thân trong tương lai.
978	Đại học	Recruiting activities at ACACY company	Phạm Trương Minh Thư	ThS Nguyễn Thị Xuân Chi ntx.chi@ufm.edu.vn 0907.314.423	Trong bối cảnh thị trường lao động biến đổi liên tục như hiện nay, không thể phủ nhận rằng, vai trò của bộ phận tuyển dụng nhân sự và các chiến lược thu hút nhân tài của họ rất quan trọng đối với một công ty chuyên về lĩnh vực tuyển dụng nhân sự như công ty ACACY. Nhằm làm rõ vai trò của việc tìm kiếm và thu hút nhân tài trong công ty, tác giả đã viết bài báo cáo tên là “Các hoạt động tuyển dụng nhân sự tại công ty TNHH ACACY”. Bài báo cáo được viết nhằm mục đích tốt nghiệp đúng hạn và đào sâu vào các hoạt động tuyển dụng nhân sự, đặc biệt là quá trình tuyển mộ và tuyển dụng nhân sự tại công ty ACACY. Đồng thời mô tả lại quá trình thực tập của tác giả tại quý công ty với tư cách là thực tập sinh tuyển dụng nhân sự. Bài báo cáo kết hợp giữa việc tham khảo các tài liệu, giáo trình về tuyển dụng nhân sự với việc quan sát thực tiễn các hoạt động tuyển dụng trong quá trình thực tập 10 tuần của thực tập sinh tại công ty ACACY. Kết quả của báo cáo cho thấy những phát hiện của thực tập sinh về những công việc chính mà cô ấy làm trong suốt thời gian thực tập, và còn có vai trò của công nghệ đối với hoạt động tuyển dụng của công ty ACACY. Hơn nữa, thông qua đợt thực tập này, cô ấy đã có được những kiến thức chuyên sâu về hoạt động tuyển dụng của công ty ACACY; cải thiện những kỹ năng liên quan đến tuyển dụng nhân sự như kỹ năng giao tiếp, tư duy, giải quyết tình huống, quản lý thời gian và lắng nghe; và học hỏi được thái độ nghiêm túc trong công việc. Bên cạnh đó, bài báo cáo cũng đưa ra những đề xuất cho nhà trường về việc nên cung cấp những khóa học và các workshop liên quan đến lĩnh vực tuyển dụng nhân sự và các kỹ năng liên quan đến ngành nghề này, để từ đó giúp sinh viên có định hướng rõ ràng hơn cho nghề nghiệp tương lai cũng như trang bị những kiến thức lẫn kỹ năng cần thiết cho những sinh viên có mong muốn đi theo con đường này. Tóm lại, bài báo cáo đã phân tích rõ hoạt động tuyển dụng nhân sự của công ty ACACY cũng như quá trình thực tập của thực tập sinh tại quý công ty, và cho thấy vai trò quan trọng của việc tuyển dụng nhân sự đối với thị trường lao động Việt Nam 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
979	Đại học	Recruiting activities at KMF company	Võ Huỳnh Anh Thư	ThS Nguyễn Thị Xuân Chi ntx.chi@ufm.edu.vn 0907.314.423	Báo cáo này tóm tắt các mục tiêu, nhiệm vụ và kết quả của quá trình thực tập tại lĩnh vực Nhân sự (HR). Mục tiêu chính của báo cáo này là hoàn thành các yêu cầu tốt nghiệp của UFM đúng thời hạn. Ngoài ra nó còn giúp người viết đánh giá ứng dụng thực tế kiến thức và kỹ năng nhân sự có được trong quá trình thực tập, góp phần mang lại sự hiểu biết toàn diện về các chức năng nhân sự. Báo cáo phác thảo các mục tiêu chính, nhấn mạnh sự cần thiết phải đạt được kinh nghiệm thực tế trong hoạt động tuyển dụng. Mục đích bao trùm là thu hẹp khoảng cách giữa kiến thức lý thuyết và việc áp dụng nó vào thực tế trong môi trường nhân sự thực tế. Để hoàn thành những mục tiêu này, thực tập sinh đã tham gia nghiên cứu về quy trình tuyển dụng, tham gia tích cực vào các dự án quản lý hiệu suất và đóng góp vào việc phát triển các chiến lược giữ chân nhân viên. Kết quả đạt được phản ánh sự hiểu biết sâu sắc về nhân sự và khả năng thực hiện nhiệm vụ liên quan đến hoạt động tuyển dụng bao gồm tham gia vào các khía cạnh khác nhau của hoạt động tuyển dụng như mô tả công việc, yêu cầu công việc, tìm kiếm các ứng viên tiềm năng, đồng thời xem xét và đánh giá các đơn xin việc và sơ yếu lý lịch. Báo cáo nhấn mạnh các hoạt động trong thời gian thực tập và cung cấp các ứng dụng trong môi trường làm việc thực tế. Sau thời gian thực tập, báo cáo viên đã phát triển kỹ năng viết của mình bằng cách sử dụng nền tảng xã hội để cập nhật thông tin tuyển dụng và tìm kiếm ứng viên. Ngoài ra, cô ấy còn cải thiện kỹ năng giao tiếp của mình hơn trước. Dựa trên kinh nghiệm thực tế thu được, những đề xuất đưa ra nhằm giúp Trường hỗ trợ sinh viên tìm được việc làm tốt hơn, đồng thời giúp phóng viên cải thiện bản thân tốt hơn trong tương lai.
980	Đại học	Teaching English as a teaching assistant at Eteacher tutor company limited	Cao Ngọc Bích Trâm	ThS Nguyễn Thị Xuân Chi ntx.chi@ufm.edu.vn 0907.314.423	Trong thời đại ngày nay, tiếng anh là ngôn ngữ được sử dụng rộng rãi và phổ biến nhất. Cũng vì thế, số lượng giáo viên, trợ giảng cũng đang tăng theo và đóng một vai trò không thể thiếu trong việc đào tạo nhân tài của đất nước. Vì lý do này, mà báo cáo viên đã quyết định viết bài báo cáo về hoạt động của trợ giảng với đề tài: Báo cáo thực tập về giảng dạy tiếng anh với vai trò là trợ giảng giảng dạy tại Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Gia Sư Eteacher. Bài báo cáo này trình bày những thông tin mà phóng viên đã tìm hiểu được về Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Gia Sư Eteacher và những nghiên cứu về hoạt động hỗ trợ giảng dạy tại công ty. Mục tiêu chính của bài báo cáo này là hoàn thành chương trình đào tạo của trường Đại học Tài chính - Marketing, chuyên ngành tiếng anh kinh doanh. Cô ấy hy vọng thu nhận được kiến thức quý giá và kinh nghiệm thực tế trong lĩnh vực giảng dạy Tiếng Anh. Bên cạnh đó, báo cáo viên cũng muốn chia sẻ quá trình thực tập cũng như kinh nghiệm được tích lũy về kiến thức công việc trợ giảng giảng dạy tiếng Anh. Để hoàn thành bài báo cáo này, cô ấy đã trải qua các công việc liên quan đến việc tổ chức quản lý lớp học, tạo lập các bộ đề thi. Ngoài ra, nó cũng sẽ cung cấp cho cô ấy cơ hội quan sát các giảng viên kinh nghiệm, tham gia lập kế hoạch bài giảng và hỗ trợ trong quản lý lớp học. Người báo cáo đã hiểu sâu về cách quản lý chương trình học, thiết kế bài giảng hiệu quả và chọn lựa tài liệu phù hợp để dạy tiếng Anh. Ngoài ra, người báo cáo cũng đã nắm vững các quy trình xây dựng bài kiểm tra chất lượng, đảm bảo độ khó phù hợp và đánh giá đúng năng lực học sinh. Người báo cáo cũng đã cải thiện khả năng lên kế hoạch, thiết lập mục tiêu rõ ràng, phân bổ thời gian hợp lý và tổng hợp thông tin hiệu quả. Tuy nhiên, người báo cáo đã xác định những lĩnh vực cần cải thiện: kiến thức chuyên môn tiếng Anh, kiến thức quản lý học thuật, kỹ năng tổ chức đề thi. Người báo cáo hiểu rằng cô ấy nên tập trung vào các lớp học ngôn ngữ, hội thảo, cố vấn, phát triển kỹ năng và chiến lược làm việc hiệu quả. Bằng cách đầu tư vào những lĩnh vực này, người báo cáo có thể nâng cao trình độ tiếng Anh, sự hiểu biết học tập, chất lượng bài thi, hiệu quả công việc và kết nối chuyên nghiệp với đồng 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
981	Đại học	Processing import and export documentations at IHT logistics company	Đỗ Thị Ý Vi	ThS Nguyễn Thị Xuân Chi ntx.chi@ufm.edu.vn 0907.314.423	Trong bối cảnh Việt Nam ngày càng hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Sự giao thương giữa Việt Nam với các nước ngày càng phát triển mạnh dẫn đến nhu cầu về trao đổi hàng hóa xuất nhập khẩu cũng không ngừng vươn lên. Đồng thời, các chứng từ trong xuất nhập khẩu cũng ngày càng khẳng định được vai trò quan trọng trong quá trình thực hiện trao đổi hàng hóa giữa các quốc gia với nhau. Những chứng từ này giúp đảm bảo hàng hóa được vận chuyển hợp pháp, các thông tin liên quan đến xuất nhập khẩu một lô hàng đều được hiển thị trên chứng từ để các bên liên quan dễ dàng xác nhận. Vì những lý do đó, tác giả đã quyết định tham gia thực tập và viết báo cáo về đề tài “Xử lý chứng từ xuất nhập khẩu tại công ty I.H.T Logistics”. Mục tiêu chính của bài báo cáo là đạt được sự hiểu biết toàn diện về quy trình xử lý chứng từ trong xuất nhập khẩu thông qua sự kết hợp giữa lý thuyết và kinh nghiệm thực tế có được trong quá trình thực tập, cũng như những khó khăn và thách thức khi gặp phải trong quá trình làm việc ở lĩnh vực này. Kết quả nghiên cứu cho thấy, chứng từ đóng vai trò quan trọng trong hoạt động xuất nhập khẩu. Nhân viên chứng từ là người trực tiếp thực hiện các công việc liên quan đến chứng từ xuất nhập khẩu. Do đó, họ cũng có một vai trò thiết yếu trong hoạt động xử lý chứng từ này. Và chính vì vậy, thực tập sinh là những người mới bắt đầu, cần đặc biệt quan tâm đến những lưu ý trong quá trình xử lý chứng từ. Bài báo cáo đã sử dụng phương pháp nghiên cứu thực nghiệm là phương pháp nghiên cứu chính. Tác giả đã thực tập tại công ty I.H.T Logistics trong 10 tuần, trực tiếp tham gia vào các hoạt động xử lý chứng từ xuất nhập khẩu. Trong quá trình thực tập, cô đã nhận được sự hướng dẫn của người quản lý và đồng nghiệp. Từ đó, cô rút ra được những bài học và kinh nghiệm trong việc xử lý chứng từ. Tóm lại, thông qua quá trình thực tập tại công ty I.H.T Logistics tác giả đã phát triển cho bản thân khả năng xử lý chứng từ. Không chỉ học được cách kiểm tra mã HS code cho hàng hóa, kiểm tra chứng từ hàng xuất, hàng nhập và khai báo tờ khai hải quan trên phần mềm Ecus. Mà bên cạnh đó, cô cũng đã cải thiện kỹ năng sử dụng các phần mềm tin học văn phòng, đặc biệt là excel. Hơn nữa, kỹ năng giao tiếp và giải quyết vấn đề của cô cũng đã được nâng cao. Quá trình làm việc chặt chẽ với các bộ phận đã giúp cô học cách tương tác hiệu quả để đạt được mục tiêu chung của tổ chức. Ngoài ra tác giả cũng đưa ra một số đề xuất để nhà trường và bản thân cũng như các sinh viên trong khoa hoàn thiện và áp dụng hiệu quả hơn.
982	Đại học	Consultation activities for overseas study at ILA English Center	Lương Khánh Vy	ThS Nguyễn Thị Xuân Chi ntx.chi@ufm.edu.vn 0907.314.423	Du học đang trở thành xu hướng ngày càng phổ biến, kéo theo nhu cầu tư vấn du học cũng tăng trưởng mạnh mẽ, với mục đích cung cấp cho người học lộ trình, hỗ trợ và lời khuyên về việc du học. Với niềm đam mê trong lĩnh vực này, người báo cáo đã thực hiện báo cáo thực tập tốt nghiệp về các hoạt động tư vấn du học tại trung tâm Anh ngữ ILA. Báo cáo này nhằm mục đích áp dụng kiến thức lý thuyết và kỹ năng mà cô ấy đã học ở trường vào thực tế và có được kinh nghiệm thực tế trong các hoạt động tư vấn du học. Báo cáo cho thấy rằng vai trò chính của các hoạt động tư vấn du học bao gồm nhiều nhiệm vụ đa dạng, từ việc gọi điện thoại cho khách hàng, điền visa, dịch các tài liệu cần thiết, cho đến viết thư giới thiệu cho học sinh và liên lạc với họ để cung cấp thông tin cần thiết cho kế hoạch du học của họ. Quan trọng hơn, làm việc với tư cách là một tư vấn viên du học đã giúp cô ấy làm quen với những nhiệm vụ đó và biết cách tư vấn cho một học sinh khi họ muốn du học. Hơn nữa, qua các hoạt động được giao khác nhau, người báo cáo đã cải thiện được kỹ năng giao tiếp, kỹ năng quản lý thời gian cũng như kỹ năng giải quyết vấn đề. Bên cạnh đó, cô ấy cũng nhận ra rằng các giá trị cốt lõi như chân thành, trách nhiệm và khả năng thích ứng là vô cùng quan trọng đối với một tư vấn viên du học, vì những giá trị đó là nền tảng vững chắc cho sự phát triển chuyên 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
983	Đại học	Teaching English as a teaching assistant at Apollo English Center	Đoàn Phạm Minh Anh	ThS Nguyễn Thị Xuân Chi ntx.chi@ufm.edu.vn 0907.314.423	Báo cáo viết về trải nghiệm của tác giả khi còn là thực tập sinh giảng dạy tiếng Anh tại Trung tâm Anh ngữ Apollo với vai trò là một trợ giảng. Mục tiêu chính của quá trình thực tập này là nâng cao kiến thức và kỹ năng giảng dạy chuyên môn của người viết báo cáo. Trong quá trình thực tập của mình, tác giả chịu trách nhiệm biên soạn tài liệu giảng dạy, hỗ trợ giáo viên và học sinh, dạy kèm cho những học sinh đang gặp khó khăn trong học tập cũng như theo dõi và báo cáo tiến độ học tập của học sinh. Thông qua việc tham gia vào các hoạt động này, tác giả đã có được kinh nghiệm quý giá trong việc dạy tiếng Anh tại trung tâm. Một trong những bài học quý giá nhất mà cô ấy học được là cách quản lý lớp học một cách hiệu quả. Hơn nữa, cô còn học được những phương pháp giảng dạy mới giúp mở ra trải nghiệm học tập để nâng cao chất lượng giảng dạy. Ngoài ra, tác giả cũng học được cách chuẩn bị tài liệu dạy học để đảm bảo chất lượng cho các buổi học trong lớp. Quá trình thực tập còn giúp tác giả phát triển các kỹ năng cần thiết như kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng giao tiếp và kỹ năng ngôn ngữ - Tiếng Anh. Cô trở nên tự tin và chủ động hơn trong công việc, đồng thời cũng nhận ra những mặt hạn chế của mình và những lĩnh vực mà cô cần cải thiện. Về tổng quan, đợt thực tập đã cung cấp cho tác giả những kiến thức và kinh nghiệm thực tế quý giá, giúp cô có cơ hội để phát triển kỹ năng và chuyên môn của mình đồng thời cũng là cơ hội để người viết báo cáo có thể nhìn nhận và cải thiện những mặt hạn chế của mình.
984	Đại học	Teaching English to young learners as a teaching assistant at ILA English Center	Nguyễn Ngọc Thu Anh	ThS Nguyễn Thị Xuân Chi ntx.chi@ufm.edu.vn 0907.314.423	Tại Việt Nam, tiếng Anh ngày càng trở nên quan trọng trong thời buổi hội nhập quốc tế. Chính vì vậy, các bậc phụ huynh đã cho con em họ học thêm tiếng anh từ sớm và trung tâm Anh ngữ ILA là một trong những sự lựa chọn hàng đầu. Với mục tiêu tốt nghiệp đúng hạn và mong muốn được cống hiến trở thành một phần của trung tâm Anh ngữ ILA, người viết đã viết bài báo cáo thực tập với tiêu đề “Dạy tiếng Anh cho học viên trẻ tại trung tâm Anh ngữ ILA với vai trò là trợ giảng”. Để có thể hoàn thành được bài báo cáo này, người viết đã có cơ hội được học và rèn luyện các kỹ năng liên quan đến công việc trợ giảng như là quản lý thời gian, soạn nội dung các buổi học và bài tập về nhà cho học viên, giao tiếp song ngữ với giáo viên và phụ huynh học sinh. Ngoài ra, người viết còn được tham gia các buổi họp hàng tháng và workshop nhằm nâng cao chất lượng giảng dạy và quản lý học viên. Bên cạnh đó, người viết còn có cơ hội tham gia tổ chức các sự kiện kỷ niệm các ngày lễ trong năm như Halloween và ngày Nhà giáo Việt Nam. Nhờ những trải nghiệm đó, người viết đã tạo ra được những kết nối đặc biệt tốt đẹp với học viên cũng như là tạo ra cầu nối giữa phụ huynh học sinh với ILA. Sau hơn hai tháng thực tập, người viết đã đúc kết ra những kinh nghiệm cần thiết và quan sát để khám phá ra những khía cạnh mới trong lĩnh vực giảng dạy và quản lý học sinh. Từ đó, người viết đã rút ra được những bài học để cải thiện bản thân và một số đề xuất cho khoa Ngoại Ngữ thuộc trường Đại học Tài chính – Marketing về việc chuyên ngành giảng dạy tiếng Anh nên được triển khai ngay từ năm hai đại học nhằm tạo điều kiện cho sinh viên theo đuổi ngành này được đào tạo bài bản từ sớm. Tuy thời gian thực tập không quá dài nhưng những giá trị người viết nhận được trong suốt quá trình là vô giá.
985	Đại học	Reception activities at Blessed Hotel (Hong Phuc hotel).	Nguyễn Thị Kim Anh	ThS Nguyễn Thị Xuân Chi ntx.chi@ufm.edu.vn 0907.314.423	không nộp bài

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
986	Đại học	An Internship Report on Business Development Activities at CloudMedia Company Limited	Phạm Thị Lan Anh	ThS Đỗ Khoa dokhoa@ufm.edu.vn 0939.379.681	Bản tóm tắt này khái quát trải nghiệm thực tập tại CloudMedia Company Limited, tập trung vào bối cảnh năng động của các hoạt động phát triển kinh doanh. Được phân bổ vị trí trong một công ty chuyên về cơ sở hạ tầng và giải pháp công nghệ thông tin cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, thực tập sinh bắt đầu cuộc hành trình nhằm trau dồi các kỹ năng thiết yếu về bán hàng, tiếp thị và quản lý quan hệ, đồng thời đóng góp đáng kể vào sự phát triển của tổ chức. Trong suốt thời gian thực tập, trọng tâm chính của thực tập sinh là tham gia vào việc hợp tác giữa các bộ phận, thực tập sinh tích cực tìm kiếm khách hàng tiềm năng, chăm sóc các mối quan hệ kinh doanh hiện tại và duy trì kết nối với các doanh nghiệp đối tác. Mục tiêu học tập trải nghiệm của thực tập sinh rất đa dạng. Khóa thực tập đóng vai trò là nền tảng để tham gia tích cực vào các dự án phát triển kinh doanh đa dạng, cho phép thực tập sinh trau dồi khả năng giải quyết vấn đề, giao tiếp hiệu quả và kỹ năng làm việc nhóm trong môi trường chuyên nghiệp. Thực tập sinh không chỉ có được sự hiểu biết toàn diện về các phương diện liên quan đến phát triển kinh doanh trong lĩnh vực B2B (Doanh nghiệp với doanh nghiệp) mà còn trau dồi bộ kỹ năng thực tế cần thiết để thành công trong một ngành cạnh tranh. Trải nghiệm thực tế tạo điều kiện cho sự hiểu biết sâu sắc hơn về các sắc thái thị trường và kỳ vọng của khách hàng, thúc đẩy khả năng thích ứng và sự linh hoạt trong việc ứng phó với các xu hướng và thách thức của ngành. Nhìn chung, đợt thực tập đóng vai trò như một chất xúc tác để tự suy ngẫm, giúp thực tập sinh nhận ra tầm quan trọng của khả năng thích ứng, khả năng giải quyết vấn đề và tư duy học hỏi không ngừng trong bối cảnh kinh doanh đang phát triển nhanh chóng. Thực tập sinh đã đánh giá cao tầm quan trọng của sự liên kết giữa các bộ phận khác nhau trong việc đạt được các mục tiêu của tổ chức. Sự tham gia tích cực của thực tập sinh vào các sáng kiến phát triển kinh doanh đã đóng góp đáng kể cho tổ chức đồng thời nuôi dưỡng nền tảng vững chắc cho những nỗ lực nghề nghiệp trong tương lai.
987	Đại học	An Internship Report on Teaching Assistant Activities for English Tutoring Classes at Aged 16-18 at eTeacher Limited Liability Company	Trần Nguyễn Hoàng Anh	ThS Đỗ Khoa dokhoa@ufm.edu.vn 0939.379.681	Nền giáo dục Việt Nam hiện nay đang không ngừng thay đổi và ngày càng tiến bộ, do đó, ngày càng có nhiều phụ huynh và trẻ em tìm kiếm đến các nhà cung cấp dịch vụ giáo dục nhằm kết hợp những gì đã học ở trường cùng với những kiến thức mới giúp các em thích nghi với những sự thay đổi này. Mặc dù hiện nay có rất nhiều loại hình dịch vụ giáo dục nhưng dịch vụ gia sư dạy kèm tại nhà là loại hình phổ biến và hiệu quả nhất. Một trong những công ty lớn tại thành phố Hồ Chí Minh cung cấp loại hình dịch vụ này với đội ngũ gia sư cực kỳ tài năng và chuyên môn cao, đó là Công ty Trách nhiệm hữu hạn Gia sư eTeacher. Báo cáo thực tập này nhằm mục đích thu thập kiến thức về các hoạt động hỗ trợ lớp học cho các lớp dạy kèm tiếng Anh ở cấp trung học phổ thông (độ tuổi từ 16 đến 18) tại eTeacher. Trong báo cáo này, tác giả sẽ cung cấp những thông tin chi tiết về công ty eTeacher, bao gồm các thông tin cơ bản về quá trình hình thành và phát triển, hay tầm nhìn chiến lược, mục tiêu chính và cơ cấu tổ chức với các vai trò và trách nhiệm của từng bộ phận trong công ty. Báo cáo cũng tìm hiểu các khái niệm cũng như nhiệm vụ và đặc điểm chính của người trợ giảng. Ngoài ra, bài viết còn nêu các nhiệm vụ và công việc trong suốt thời gian thực tập của người viết tại công ty dưới sự giám sát của người quản lý và sự hỗ trợ từ các cán bộ quản lý nghiên cứu khác. Cô đã tiếp thu kiến thức và nhận thức được nhiệm vụ, trách nhiệm của một trợ giảng và sử dụng kiến thức đó vào công việc chuyên môn của mình. Bên cạnh đó, việc tự đánh giá và kinh nghiệm nhận được về chuyên môn, khả năng và sự cải thiện thái độ của người viết trong quá trình thực tập cũng là một phần quan trọng không thể thiếu. Cuối cùng, tác giả đưa ra những ý kiến và đề xuất nhằm giảm thiểu và tối ưu hóa lợi thế cạnh tranh trong học tập và các hoạt động phụ trợ liên quan đến các lớp học dạy kèm cũng như dạy học.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
988	Đại học	An Internship Report on Implementing Digital Sales Activities to Attract Customers at Con Cung Joint Stock Company	Nguyễn Thị Huỳnh Châu	ThS Đỗ Khoa dokhoa@ufm.edu.vn 0939.379.681	Theo thời đại phát triển công nghệ, các phương tiện truyền thông và mạng xã hội đang là xu thế đi đầu. Chính vì vậy bán hàng kỹ thuật số là giải pháp tối ưu hiệu quả kinh doanh cho ngành bán hàng, đặc biệt là chuỗi cửa hàng bán lẻ theo mô hình B2C của công ty Con Cung. Việc thực tập ở doanh nghiệp Con Cung được thực hiện với mục tiêu tốt nghiệp đúng thời hạn và mong muốn mang lại giá trị cho công ty Con Cung về việc thu hút khách hàng trên các nền tảng số Facebook và Email. Đây cũng là do chính mà tác giả đã chọn đề tài "Báo cáo thực tập về việc thực hiện hoạt động bán hàng số để thu hút khách hàng tại công ty Con Cung". Với vai trò là một thực tập sinh vị trí Digital Sales Marketing người viết đã tham gia kỳ thực tập để bản thân được học hỏi thêm nhiều kinh nghiệm thực tiễn và tạo cơ hội việc làm sau khi tốt nghiệp. Quá trình hai tháng thực tập tại công ty Con Cung từ tháng chín đến tháng mười hai, tại đây được sự hướng dẫn của chị Nguyệt Thu đã cho người viết có những kinh nghiệm quý giá và rèn luyện các kỹ năng từ việc viết báo cáo, tạo bảng kiểm kê và liên hệ đến các khách hàng. Ngoài ra, tác giả còn được tham gia vào các buổi đào tạo theo định kỳ hàng tháng tại các điểm cửa hàng thuộc công ty. Bài báo cáo thực tập sẽ trình bày về những thông tin cơ bản về bộ máy tổ chức và tầm nhìn, sứ mệnh của doanh nghiệp Con Cung. Ngoài ra còn có những khái niệm cơ bản về Sales và mô hình bán lẻ B2C của doanh nghiệp. Tiếp đến là mô tả chi tiết quá trình mà người viết đã thực tập tại công ty. Cuối cùng là những đúc kết bản thân, kinh nghiệm, kiến thức, kỹ năng, thái độ và cuối cùng là những đề xuất của tác giả qua quá trình thực tập.
989	Đại học	An Internship Report on Studying Sales Activities for Existing Customers at Vu Hoang Chemical & Environment Co., Ltd.	Bùi Thu Hà	ThS Đỗ Khoa dokhoa@ufm.edu.vn 0939.379.681	Các yếu tố cơ bản quyết định sự thành công của công ty là sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng. Với nền tảng khách hàng ổn định, Công ty TNHH Hóa chất và Môi trường Vũ Hoàng, một công ty quan trọng trong lĩnh vực hóa chất và môi trường, tiếp tục thu thập dữ liệu và tìm hiểu hoạt động bán hàng cho khách hàng có sẵn trong một thị trường ngày càng cạnh tranh. Do đó, tác giả đã chọn hoàn thành báo cáo thực tập mang tên “Báo cáo thực tập nghiên cứu hoạt động bán hàng cho khách hàng hiện tại ở Công ty TNHH Hóa chất và Môi trường Vũ Hoàng” như một phần của chương trình thực tập của Công ty Vũ Hoàng. Cô tham gia chương trình này vào tháng 10 năm 2023 và làm thực tập sinh bán hàng cho đến tháng 12 năm 2023. Báo cáo này tập trung vào quy trình tiếp thị sản phẩm hoặc dịch vụ cho khách hàng hiện tại trong ngành kinh doanh giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B). Báo cáo bắt đầu bằng việc trình bày những thông tin quan trọng về doanh nghiệp bao gồm sự tăng trưởng và phát triển của công ty, cơ cấu tổ chức, mục tiêu và mục đích cũng như trách nhiệm của bộ phận bán hàng. Bài báo cáo này còn khám phá các khái niệm bán hàng cơ bản, các phương pháp bán hàng khác nhau và bán hàng doanh nghiệp cho doanh nghiệp. Hơn nữa, một bản mô tả toàn diện về nhiệm vụ hàng tuần của người viết trong đơn vị thực tập đã được hoàn thành. Việc tham gia vào những công việc thường ngày này giúp cô hiểu rõ hơn về quy trình bán hàng tại Vũ Hoàng. Kinh nghiệm thực tập và tự đánh giá của cô cũng được đúc kết thành kiến thức, khả năng và thái độ. Tác giả kết thúc bằng việc nêu ra một số gợi ý quan trọng cho bản thân để trở thành một doanh nhân thành đạt cũng như cho Khoa Ngoại ngữ về Điểm rèn luyện và các môn học tại 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
990	Đại học	An internship Report on Teaching Assistant Activities for English Tutoring Classes at Aged 16-18 at eTeacher Limited Liability Company	Phạm Thị Minh Hiếu	ThS Đỗ Khoa dokhoa@ufm.edu.vn 0939.379.681	Trong thời kỳ hội nhập của thế giới, Tiếng Anh đã trở thành một công cụ giao tiếp không thể thiếu trong mọi lĩnh vực. Vì vậy, vai trò của các trung tâm tiếng Anh ngày càng quan trọng hơn trong việc cải thiện kỹ năng sử dụng tiếng Anh của mọi người. Với mục tiêu tốt nghiệp đúng hạn và tiếp cận với môi trường làm việc giáo dục liên quan đến việc điều phối các hoạt động của một trung tâm Anh ngữ, tác giả đã tham gia thực tập tại Nam Sao Language School như một academic coordinator để có thêm kinh nghiệm thực tế cho bản thân. Trong suốt kỳ thực tập, báo cáo viên đã tìm hiểu nhiều công việc khác nhau của academic coordinator như chuẩn bị tài liệu hỗ trợ, kiểm tra và bổ sung giáo trình, kiểm tra folder của giáo viên, cập nhật danh sách lớp, kiểm tra lịch thi và soạn đề thi và liên hệ cho phụ huynh sau đó áp dụng vào công việc thực tế. Ngoài ra, cô ấy cũng thực hiện các nhiệm vụ của một trợ giảng như hỗ trợ lớp học và dạy bù cho học sinh vắng để học hỏi thêm nhiều kinh nghiệm giảng dạy. Nhờ có sự hướng dẫn từ cấp trên và sự giúp đỡ từ các đồng nghiệp, cô ấy dần quen với các nhiệm vụ và môi trường là việc cũng như có thể tự thực hiện một số công việc. Sau 10 tuần thực tập, kiến thức, kỹ năng cần thiết cho một academic coordinator và tác phong làm việc của cô ấy được cải thiện đáng kể qua từng ngày. Tuy thời gian thực tập không quá dài, nhưng đó là khoản thời gian quý giá tại Nam Sao Language School giúp cô ấy phát triển bản thân hơn nữa trên con đường sự nghiệp trong tương lai.
991	Đại học	An Internship Report on Studying English Teaching Activities by Intergrating Mathematics and Science at iSMART Education Joint Stock Company	Bùi Thị Kim Hoa	ThS Đỗ Khoa dokhoa@ufm.edu.vn 0939.379.681	Tiếng Anh là công cụ then chốt để thúc đẩy hợp tác toàn cầu hóa, cải thiện nền giáo dục và cơ hội phát triển nghề nghiệp. Sự nhận thức này đã đưa tiếng Anh trở nên nổi bật trong hệ thống giáo dục Việt Nam, xuyên suốt chương trình giảng dạy. Nhờ đó, cơ hội may mắn được thực tập tại Công ty Cổ phần Giáo dục iSMART, cụ thể là trường tiểu học Bế Văn Đàn đã mở rộng góc nhìn của thực tập sinh về lĩnh vực giáo dục này, giúp cô hoàn thành được báo cáo thực tập với chủ đề “Báo cáo thực tập về nghiên cứu các hoạt động dạy học tiếng Anh thông qua tích hợp toán và khoa học tại iSMART”, và được chứng kiến trong vai trò trợ giảng từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2023. Báo cáo này khám phá phương pháp giảng dạy đổi mới kết hợp các khái niệm toán học và khoa học vào việc dạy tiếng Anh cho học sinh tiểu học. Nó cũng bao gồm các thông tin cơ bản về doanh nghiệp, về quá trình thành lập và phát triển của công ty, tầm nhìn, sứ mệnh và cơ cấu tổ chức cũng như vai trò của từng bộ phận. Bài viết cũng đi sâu vào các khái niệm thiết yếu liên quan đến người học trẻ tuổi, sự nhận thức của họ và phương pháp giảng dạy tiếng Anh bằng cách kết hợp toán học và khoa học, cùng với học tập tích hợp nội dung và ngôn ngữ. Ngoài ra, nó còn cung cấp các mô tả chi tiết về nhiệm vụ của thực tập sinh trong đơn vị thực tập theo từng tuần. Không kém phần quan trọng là sự tự đánh giá và kinh nghiệm mà người viết có được về mặt chuyên hóa kiến thức, kỹ năng, thái độ. Cuối cùng, tác giả cũng đưa ra một số đề xuất thích hợp để cải thiện bản thân cũng như Khoa Ngoại Ngữ.
992	Đại học	An Internship Report on Factors in Choosing an English Tutor for Elementary Students at eTeacher Tutor Co., Ltd.	Lê Nguyễn Yến Khoa	ThS Đỗ Khoa dokhoa@ufm.edu.vn 0939.379.681	Việc dạy học đã và đang trở thành vấn đề được ưu tiên hàng đầu trong công cuộc đổi mới, hội nhập và phát triển đất nước, kéo theo những cải tiến và đổi mới chủ trọng vào việc nâng cao chất lượng đầu ra của học sinh, sinh viên. Để đáp ứng được những yêu cầu được đặt ra ngày một cao đó, không ít phụ huynh lựa chọn việc cho con em tham gia các lớp học thêm ngoài giờ học trên trường, hoặc thuê gia sư đến kèm tại nhà nhằm hỗ trợ các em học sinh trong việc củng cố kiến thức trên lớp cũng như cải thiện những kỹ năng còn thiếu. Hơn nữa, từ những năm đầu của cấp tiểu học, việc dạy và học ngoại ngữ cũng được quý phụ huynh đặc biệt quan tâm khi cho con họ tiếp xúc với ngôn ngữ khác ngoài tiếng mẹ đẻ, cụ thể là tiếng Anh. Nhận thấy nhu cầu tìm gia sư cho các em học sinh ngày một tăng, công ty Gia sư eTeacher đã được thành lập và mang đến dịch vụ gia sư tại nhà. Tại đây, mỗi gia sư sẽ được tuyển chọn dựa theo những tiêu chuẩn khác nhau tùy theo môn học. Bản thân là một người học tiếng Anh, đồng thời nhận thức được tầm quan trọng của việc chọn một người gia sư thích hợp cho học sinh nên người viết đã chọn đề tài này. Bài báo cáo này được hoàn thành dựa trên 7 tuần quan sát và tham gia vào quá trình tuyển dụng của công ty eTeacher bởi tác giả với tư cách là thực tập sinh 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
993	Đại học	An Internship Report on Preparing English Learning Materials for Grade 3 at eTeacher Tutor Co., Ltd.	Lê Thị Phương Khuyên	ThS Đỗ Khoa dokhoa@ufm.edu.vn 0939.379.681	Việc chuẩn bị tài liệu học tiếng Anh cho học sinh lớp 3 nhằm củng cố kiến thức là một trong những bước vô cùng quan trọng trong sự phát triển ngôn ngữ của những học sinh này. Chính vì thế mà một công ty chuyên về mảng giáo dục như eTeacher, có riêng cho mình một nhóm biên soạn các dạng bài tập tiếng Anh, các bài luyện tập này được chuẩn bị dựa trên giáo trình sách giáo khoa của học sinh. Tuy nhiên, vẫn còn tồn đọng nhiều khó khăn trong việc lựa chọn dạng bài tập phù hợp cho các bài tập từ vựng và ngữ pháp cũng như là phải đáp ứng được một số tiêu chí về ngữ pháp và từ vựng trong chương trình học của sách Global English 3. Thông qua quá trình thực tập và làm bài báo cáo này, người viết mong muốn hiểu sâu hơn và áp dụng những kiến thức Tiếng Anh Thương mại đã học của chính mình vào quá trình làm việc ở môi trường công sở và cả trong nhiệm vụ chuẩn bị tài liệu học tập. Điều này sẽ trở thành nền tảng cũng như bước chuyển mình vững chắc để cô có thể đảm nhận vai trò cán bộ phát triển chương trình và học liệu trên con đường tương lai của mình. Hơn nữa, trong giai đoạn thực tập này đây, cô có cơ hội gặp hái được nhiều kỹ năng cũng như kinh nghiệm hơn thông qua bốn nhiệm vụ đi kèm. Đồng thời, thực tập sinh cũng đã rút ra được những bài học quý giá để phát triển bản thân tốt hơn trong những bước đi tiếp theo ở hiện tại lẫn tương lai.
994	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CONSULTING AND SUPPLYING RUBBER TO FOREIGN CUSTOMERS AT NGOC CHAU TM DV IMPORT EXPORT COMPANY LIMITED	Bùi Trung Kiên	ThS Nguyễn Thị Công Dung ntc.dung@ufm.edu.vn 0983.721.504	Những năm gần đây, nền kinh tế thế giới không ngừng phát triển nhờ xu hướng toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế giữa các nước ngày càng sâu rộng. Điều này đã tạo nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam nói chung và Công ty TNHH TM DV Xuất nhập khẩu Ngọc Châu nói riêng nhanh chóng gia tăng thị trường khách hàng tiềm năng trong khu vực và thế giới. Điều này giúp công ty có cơ hội được giao lưu, học hỏi kinh doanh với nhiều doanh nghiệp ở các nước có nền kinh tế phát triển trên thế giới. Đặc biệt là ngành cao su tự nhiên, được coi là một trong những mặt hàng nông sản xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước và luôn duy trì mức tăng trưởng dương kể từ năm 2018 - 2022. Để đáp ứng yêu cầu tốt nghiệp Trường Đại học Tài chính Marketing, tác giả đã tìm hiểu công ty và quyết định tham gia thực tập ở vị trí Nhân viên Kinh doanh xuất khẩu để có thêm kinh nghiệm thực tế trong lĩnh vực này. Trong thời gian thực tập tại công ty, tác giả đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm bổ ích từ lãnh đạo về cách tìm kiếm khách hàng tiềm năng, tư vấn và cung cấp cao su tự nhiên cho họ. Sau hai tháng rưỡi thực tập, kiến thức và kỹ năng liên quan đến bán hàng xuất khẩu của tác giả đã tiến bộ rõ rệt. Tuy thời gian thực tập có hạn nhưng tác giả đã có những đóng góp nhất định cho Công ty TNHH TM DV Xuất nhập khẩu Ngọc Châu và giúp hình ảnh Công ty được biết đến nhiều hơn trên thị trường nước ngoài.
995	Đại học	Sv không nộp file cho Gv sửa nên không có thông tin	Nguyễn Thế Kỳ	ThS Nguyễn Thị Công Dung ntc.dung@ufm.edu.vn 0983.721.504	

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
996	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CONTENT MARKETING ACTIVITIES AT QT MEDIA COMMUNICATIONS AND ADVERTISEMENT JOINT STOCK COMPANY	Nông Nhật Lệ	ThS Nguyễn Thị Công Dung ntc.dung@ufm.edu.vn 0983.721.504	Ngày nay, với công nghệ phát triển nhanh chóng, phần lớn các doanh nghiệp đều phụ thuộc vào các nền tảng truyền thông xã hội để duy trì và quảng bá thương hiệu của mình. Vì vậy, tiếp thị nội dung có ý nghĩa quan trọng trong việc phát triển thương hiệu của QT Media trên mạng xã hội và là một trong những dịch vụ chính mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Hơn nữa, đây là cách nhanh nhất để khách hàng khám phá thêm về doanh nghiệp và các dịch vụ tư vấn phát triển trang web chuẩn SEO của QT Media. Để tốt nghiệp đúng hạn và hỗ trợ công ty QT Media tăng cường khả năng hiển thị trên các website, Facebook, Zalo và Tiktok, người viết đã ứng tuyển vị trí thực tập sinh về tiếp thị nội dung để có được trải nghiệm thực tế. Cô đã phát triển nhiều kỹ năng SEO phù hợp với các nền tảng trong thời gian thực tập tại QT Media, bên cạnh việc học hỏi cách sử dụng các công cụ như Google Insights, Ahref để lập kế hoạch từ khóa. Trưởng nhóm của cô còn tổ chức các buổi đào tạo giúp cô lập kế hoạch phân tích và xây dựng từ khóa phù hợp với bài viết của từng nền tảng, đồng thời hướng dẫn cô những kỹ năng cần thiết để viết bài chuẩn SEO đúng với yêu cầu của khách hàng. Kết quả là cô đã tạo một bài viết trên trang web nhận được 67 lượt nhấp chuột từ tìm kiếm của Google, một video tik tok nhận được 1083 lượt xem, một bài viết trên Facebook được 259 người xem và cuối cùng là Zalo được 15 người truy cập vào trang. Cô đã trình bày với trưởng nhóm các dữ liệu từ các kênh nói trên và đề xuất cách khắc phục vấn đề sau khoảng hai tháng thực tập. Những đề xuất này đã giúp các vấn đề của kênh dần được giải quyết tốt hơn. Cuối cùng những kiến thức, kỹ năng cần thiết về tiếp thị nội dung và thái độ làm việc của cô đều được cải thiện đáng kể sau mười tuần thực tập. Dù chỉ thực tập trong thời gian ngắn nhưng Công ty QT Media được biết đến nhiều hơn trên mạng xã hội.
997	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ORGANIZATION PROCESS OF THE SKILLED WORKER PROGRAM AT CANADA PLAZA JOINT STOCK COMPANY	Trương Thị Khánh Ly	ThS Nguyễn Thị Công Dung ntc.dung@ufm.edu.vn 0983.721.504	Trong thời đại phát triển không ngừng như hiện nay, mọi người đều có xu hướng muốn tìm hiểu nhiều hơn về các nền văn hóa mới, cuộc sống và con người ở nhiều quốc gia trên thế giới. Nhận thấy nhu cầu di cư và định cư ngày càng tăng cao như thế, công ty Canada Plaza đã và đang nỗ lực phát triển, lớn mạnh hơn và tập trung dịch vụ chủ yếu ở Canada, quốc gia của những chiếc lá phong xinh đẹp. Và đó cũng chính là lý do khiến Cố vấn định cư đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối, gắn kết khách hàng đến với đất nước tuyệt vời này. Tác giả nhận thức được rằng công ty Canada Plaza và vị trí Thực tập sinh Cố vấn định cư mà cô đảm nhận là môi trường làm việc thích hợp để cô có thể phát triển bản thân một cách toàn diện. Trong suốt quá trình thực tập tại công ty Canada Plaza, tác giả mong muốn tiếp thu nhiều kinh nghiệm và có thể thể hiện những trải nghiệm thực tế cũng như rèn luyện các kỹ năng thuộc công việc cố vấn định cư như tư vấn, hỗ trợ, trao đổi dịch vụ định cư đến với khách hàng. Bên cạnh đó, mục tiêu của đợt thực tập này là tốt nghiệp đúng hạn và giúp công ty tăng lượng khách hàng định cư sang Canada. Hơn nữa, tác giả còn được team leader tổ chức các buổi đào tạo kiến thức để giúp cô củng cố và trau dồi thêm các kiến thức chuyên môn cũng như giúp cô nhận ra những điểm yếu của mình, từ đó người viết có thể nỗ lực, phấn đấu phát triển bản thân. Kết quả của những buổi đào tạo này là tác giả đã có thể thu hút và tư vấn nhiều khách hàng, cô có hơn 20 khách hàng tiềm năng đồng ý lên văn phòng để trao đổi trực tiếp. Sau 10 tuần thực tập tại công ty, người viết ngày càng phát huy được năng lực của bản thân, cô nắm bắt nhiều kiến thức, kỹ năng chuyên môn hơn và cũng rất háo hức được nhiều thành tựu, kinh nghiệm cho riêng mình. Mặc dù thời gian thực tập tại công ty Canada Plaza không nhiều, nhưng tác giả đã để lại một số thành tựu nhất định và được mọi người công nhận là một nhân viên tiềm năng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
998	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE ANALYSIS OF MARKETING MIX ACTIVITIES AT ELE FUTURE COMPANY	Nguyễn Thảo My	ThS Nguyễn Thị Công Dung ntc.dung@ufm.edu.vn 0983.721.504	Trong nền kinh tế hiện đại, việc kết hợp chiến lược Marketing Mix 4Ps mang ý nghĩa thiết yếu đối với sự phát triển bền vững của các công ty. Nó hoạt động như một khuôn khổ vững chắc, cho phép các tổ chức ấy đi lên một cách mạnh mẽ, như đã được dẫn chứng bằng sự tăng trưởng đáng kể của ELE Future. Vì thế, bài báo cáo đã áp dụng các phương pháp nghiên cứu nghiêm ngặt và sử dụng cách tiếp cận đa chiều để thu thập thông tin toàn diện nhằm phục vụ cho quá trình tìm ra chiếc chìa khóa vàng dẫn đến thành công ấy. Quá trình đòi hỏi phải tổng hợp và phân tích được các dữ liệu quan trọng của thị trường, tiến hành điều tra chuyên sâu về đối thủ và các khách hàng mục tiêu, và sau đó là xem xét sự hiệu quả của kế hoạch marketing của công ty dưới góc độ 4P. Hơn nữa, nghiên cứu cũng bao gồm việc phân tích so sánh với các đối thủ trong ngành để đảm bảo có cái nhìn bao quát hơn, xác định được ưu thế cạnh tranh và nghiên cứu được xu hướng của ngành. Dựa trên những nghiên cứu so sánh này, những kết quả rút ra được từ các phương pháp trên chứng minh rằng chiến lược Marketing Mix của ELE Future đã giữ chức năng vô cùng trọng yếu trong việc xây dựng thành công hình ảnh thương hiệu tích cực trong tâm trí của khách hàng. Kết quả không chỉ cho thấy sự thành công kinh doanh mà còn nêu bật được những hiểu biết của tác giả trong hành trình hợp tác này. Tổng kết lại, các phương thức được sử dụng trong bài báo cáo này mang lại một nền tảng có ích cho việc đánh giá chiến lược tiếp thị của ELE Future và giá trị của nó đối với sự thành công lâu dài trong thị trường.
999	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TEACHING MATH AND SCIENCE IN ENGLISH TO PRIMARY SCHOOL STUDENTS AT INTER-CONTINENTAL LANGUAGE CENTER	Nguyễn Thị Hằng Nga	ThS Nguyễn Thị Công Dung ntc.dung@ufm.edu.vn 0983.721.504	Trong thời đại phát triển không ngừng như hiện nay, mọi người đều có xu hướng muốn tìm hiểu nhiều hơn về các nền văn hóa mới, cuộc sống và con người ở nhiều quốc gia trên thế giới. Nhận thấy nhu cầu di cư và định cư ngày càng tăng cao như thế, công ty Canada Plaza đã và đang nỗ lực phát triển, lớn mạnh hơn và tập trung dịch vụ chủ yếu ở Canada, quốc gia của những chiếc lá phong xinh đẹp. Và đó cũng chính là lí do khiến Cố vấn định cư đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối, gắn kết khách hàng đến với đất nước tuyệt vời này. Tác giả nhận thức được rằng công ty Canada Plaza và vị trí Thực tập sinh Cố vấn định cư mà cô đảm nhận là môi trường làm việc thích hợp để cô có thể phát triển bản thân một cách toàn diện. Trong suốt quá trình thực tập tại công ty Canada Plaza, tác giả mong muốn tiếp thu nhiều kinh nghiệm và có thể thể hiện những trải nghiệm thực tế cũng như rèn luyện các kỹ năng thuộc công việc cố vấn định cư như tư vấn, hỗ trợ, trao đổi dịch vụ định cư đến với khách hàng. Bên cạnh đó, mục tiêu của đợt thực tập này là tốt nghiệp đúng hạn và giúp công ty tăng lượng khách hàng định cư sang Canada. Hơn nữa, tác giả còn được team leader tổ chức các buổi đào tạo kiến thức để giúp cô củng cố và trau dồi thêm các kiến thức chuyên môn cũng như giúp cô nhận ra những điểm yếu của mình, từ đó người viết có thể nỗ lực, phấn đấu phát triển bản thân. Kết quả của những buổi đào tạo này là tác giả đã có thể thu hút và tư vấn nhiều khách hàng, cô có hơn 20 khách hàng tiềm năng đồng ý lên văn phòng để trao đổi trực tiếp. Sau 10 tuần thực tập tại công ty, người viết ngày càng phát huy được năng lực của bản thân, cô nắm bắt nhiều kiến thức, kỹ năng chuyên môn hơn và cũng gặt hái được nhiều thành tựu, kinh nghiệm cho riêng mình. Mặc dù thời gian thực tập tại công ty Canada Plaza không nhiều, nhưng tác giả đã để lại một số thành tựu nhất định và được mọi người công nhận là một nhân viên tiềm năng.

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 ONDEVELOPING SOCIAL MEDIA MARKETING STRATEGY FOR ELE FUTURE'S E-BLOCKS	Lê Thị Bích Ngân	ThS Nguyễn Thị Công Dung ntc.dung@ufm.edu.vn 0983.721.504	Trong thời buổi hiện nay, sự phát triển của doanh nghiệp hầu như luôn gắn liền với các hoạt động tiếp thị. Đặc biệt, với sự phổ biến của mạng xã hội ngày càng tăng dẫn đến việc mạng xã hội không chỉ phục vụ cho việc giải trí mà còn là nơi dành cho các hoạt động tiếp thị trực tuyến. Trong khi đó, ELE Future là một công ty thuộc lĩnh vực giáo dục được thành lập và phát triển tại Trung Quốc, sau đó mở rộng chi nhánh tại Việt Nam. Công ty biết được vai trò quan trọng của mạng xã hội nên đã và đang đẩy mạnh phát triển các chiến lược tiếp thị trên mạng xã hội.Trong suốt quá trình thực tập tại công ty ELE Future, tác giả đã có cơ hội làm việc với các quản lý và nhân viên chuyên nghiệp trong lĩnh vực tiếp thị. Giai đoạn này đã giúp cô có thêm nhiều kỹ năng thực hành trong các hoạt động thực tế liên quan đến tiếp thị trên mạng xã hội. Mục đích của bài báo cáo là để khai thác và đánh giá một cách khách quan các hoạt động tiếp thị cho sản phẩm E-Blocks trên mạng xã hội. Nhiệm vụ bao gồm việc sáng tạo nội dung trên mạng xã hội, nghiên cứu thị trường và phát triển website cho công ty từ đó đưa ra những nhận xét về hiệu quả của các công việc này. Những mục tiêu của bài báo cáo là để phân tích nhiều khía cạnh khác nhau của việc phát triển chiến lược tiếp thị trên mạng xã hội cho sản phẩm E-Blocks. Bài báo cáo giúp xác định cách lý thuyết được áp dụng vào các công việc tiếp thị thực tế tại công ty ELE Future. Ngoài ra, nó còn cung cấp cái nhìn sâu sắc về nhiều phương diện của lĩnh vực tiếp thị để các sinh viên theo đuổi ngành nghề này có cái nhìn về nó một cách trực diện và thực tế. Bên cạnh đó, bài báo cáo còn khai thác những khó khăn trong việc phát triển chiến lược phát triển tiếp thị trên mạng xã hội và cung cấp những cách thức để giải quyết chúng. Thông qua các công việc thực tế, người thực tập đã hiểu sâu sắc về chức năng và những khó khăn của tiếp thị đối với doanh nghiệp đặc biệt là tiếp thị trên mạng xã hội. Cô ấy đã hoàn thành tốt kỳ thực tập tại công ty ELE Future bằng việc áp dụng kiến thức học được tại trường đại học vào các dự án thực tế tại công ty
1001	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON APPLYING TEACHING ASSISTANT POSITION AND THE TEACHING METHODS FOR SUPERKIDS CLASSES (AGED 6-11) AT NAM SAO ENGLISH LANGUAGE SCHOOL	Hoàng Trọng Nghĩa	ThS Nguyễn Thị Công Dung ntc.dung@ufm.edu.vn 0983.721.504	Trong quá trình toàn cầu hóa hiện nay, tiếng Anh đã trở thành ngôn ngữ phổ biến của toàn cầu, và được xem là công cụ giao tiếp toàn cầu, là "chìa khóa" để đến với khối lượng tri thức, kiến thức đồ sộ của nền văn minh thế giới. Vì vậy, hiểu biết và sử dụng tiếng Anh một cách thành thạo sẽ giúp học sinh tiếp cận kiến thức và thông tin đa dạng từ các nguồn toàn cầu. Và đó cũng là nhiệm vụ và trách nhiệm của Trung tâm Anh ngữ Năm Sao đối với các học viên ở Trung tâm, một phần để giúp các học hiểu rõ và có thêm kiến thức về tiếng Anh cũng như hướng dẫn các học viên tự tin giao tiếp bằng ngôn ngữ thứ hai là tiếng Anh. Với mục tiêu là tốt nghiệp đúng hạn và tìm kiếm những phương pháp giảng dạy phù hợp nhất cho lớp Super Kids từ độ tuổi từ 6 đến 11 tuổi, người viết đã tham gia kì thực tập kéo dài 10 tuần tại Trung tâm Anh ngữ Năm Sao để học hỏi thêm nhiều kinh nghiệm trên lĩnh vực giảng dạy với tư cách là một thực tập sinh đảm nhận vai trò Trợ Giảng tiếng Anh. Trong suốt quá trình thực tập tại trung tâm, người viết đã rèn luyện được những kỹ năng giảng dạy của anh ấy đối với lớp Super Kids để đảm bảo có thể truyền đạt kiến thức cho học viên một cách tốt nhất cũng như duy trì bầu không khí vui vẻ tại lớp học. Hơn thế nữa người viết cũng thực hiện những công việc văn phòng như: in và gọi nhận xét định kỳ cho các lớp học, sắp xếp lịch học bù, phụ đạo cho các học viên, ... dưới sự giám sát và hỗ trợ của các anh chị nhân viên phòng đào tạo. Ngoài ra, thực tập sinh được tham gia các buổi họp giữa Trưởng phòng đào tạo và các trợ giảng khác, hay tham dự buổi dự giờ ở các lớp trên Trung tâm để học hỏi thêm những kinh nghiệm và phương pháp dạy học của các trợ giảng và giáo viên tại Trung tâm. Nhờ vào những buổi gặp mặt đó, sau 2 tháng, thực tập sinh đã có thể áp dụng nhiều phương pháp giảng dạy khác nhau khác nhau vào bài dạy của mình để học viên có thể hiểu bài và vận dụng những gì đã học vào làm bài tập cũng như giao tiếp, kết quả là những buổi học đó đã đạt được hiệu quả như người viết mong đợi. Sau 10 tuần thực tập, người viết đã nâng cao và phát triển được bản thân mình cả về kiến thức, kỹ năng, thái độ trên lĩnh vực giảng dạy, đó sẽ là những kinh nghiệm vô cùng quý báu đối với nghề nghiệp tương lai của anh ấy trên con đường giáo dục.

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 THE PROCESS OF CREATING CONTENT MARKETING ACTIVITIES AT ISIRIUS VINA CO., LTD	Nguyễn Thiên Nhã	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai ntt.mai@ufm.edu.vn 0935.135.953	Kỹ nguyên số hiện là xu hướng của thời đại, con người buộc phải liên tục thích ứng với sự chuyển đổi chóng vánh này để không bị bỏ lại phía sau; và Content Marketing cũng thế, lĩnh vực này phải luôn cập nhật để bắt kịp xu hướng thị trường. Công nghệ kỹ thuật số được ứng dụng để sáng tạo, đồng thời làm nền tảng truyền tải nội dung. Vậy nên hai khái niệm Công nghệ kỹ thuật số và Content Marketing có mối quan hệ mật thiết với nhau. Người viết đã ứng tuyển vào vị trí Thực tập sinh Content Marketing của Công ty TNHH Isirius Vina để có cơ hội hiểu rõ hơn về ảnh hưởng của công nghệ số lên lĩnh vực Content Marketing. Vậy nên, ngoài vai trò để đáp ứng đủ điều kiện tốt nghiệp, bản báo cáo này còn là tư liệu của cô ấy về quá trình có được những đặc điểm thiết yếu cần thấy ở mọi content marketer. Đó không đơn giản chỉ là những kiến thức chuyên sâu và kỹ năng ứng dụng công cụ nền tảng số vào quy trình tạo ra một bài viết marketing, mà còn là tác phong chuyên nghiệp trong công việc. Người viết đã được dẫn dắt tận tình để trở thành một content marketer và thực hiện các kế hoạch truyền thông xuyên suốt quá trình thực tập. Mặc dù còn tồn tại những điểm yếu nhất định trong kiến thức, kỹ năng và thái độ; cô ấy vẫn đảm bảo hoàn thành tốt những công việc được giao, qua đó cải thiện bản thân theo từng ngày. Từ việc phụ trách những công việc đòi hỏi kỹ năng chuyên sâu và khả năng giao tiếp như viết nội dung, thiết kế hình ảnh, tạo kế hoạch cho nội dung, và quản lý những trang mạng xã hội; năng lực của người viết đã nâng cao đáng kể. Người viết hiểu rằng, dù khởi đầu không mấy khả quan do còn thiếu sót trong kiến thức và kỹ năng chuyên môn, cùng tính cách thụ động trong công việc; sẽ luôn tồn tại một không gian để những lỗi sai và khiếm khuyết được sửa đổi. Sau 10 tuần thực tập, người viết đã tận dụng thành thạo sự phát triển của công nghệ vào việc viết những nội dung khác nhau. Ngoài ra, với những kiến thức, kỹ năng và thái độ cô đã được thông qua quá trình thực tập, cô ấy đã có thể bắt đầu sự nghiệp là một content marketer.
1003	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF TRANSLATING DOCUMENTS AND SUBTITLES FOR FILMS AND TV SHOWS AT ĐIỆN QUÂN GROUP	Nguyễn Mỹ Nhung	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai ntt.mai@ufm.edu.vn 0935.135.953	Mặc dù việc dịch tài liệu và phụ đề cho phim và chương trình truyền hình đã tồn tại từ rất lâu, nhưng gần đây nó mới nhận được sự quan tâm đáng kể. Với nhu cầu ngày càng tăng về giao tiếp và toàn cầu hóa, dịch thuật đã trở thành một yếu tố quan trọng cho sự thành công của các sản phẩm truyền thông. Bất chấp sự thay đổi liên tục của ngành giải trí, các công ty chuyên về dịch thuật vẫn đóng vai trò quan trọng trong việc thu hẹp khoảng cách giữa các nền văn hóa và đảm bảo khán giả toàn cầu tiếp cận nội dung. Để có được kinh nghiệm thực tế trong lĩnh vực này và những kỹ năng cần thiết để trở thành một dịch giả chuyên nghiệp, tác giả đã thực tập với vai trò biên phiên dịch viên tại công ty Điện Quân. Trong thời gian thực tập, tác giả đã được đào tạo chuyên sâu về nhiều khía cạnh khác nhau của dịch thuật, bao gồm dịch kịch bản, tài liệu, phụ đề. Công việc thực tế bao gồm dịch kịch bản, điều chỉnh lời thoại cho phụ đề và đảm bảo độ chính xác và nhạy bén về văn hóa của nội dung được dịch. Ban đầu, tác giả gặp phải những thách thức do kinh nghiệm thực tế còn hạn chế. Tuy nhiên, nhờ sự hướng dẫn và hỗ trợ của các đồng nghiệp và cấp trên giàu kinh nghiệm, tác giả đã có thể phát triển các kỹ năng của mình và hoàn thành hiệu quả các nhiệm vụ được giao. Trong suốt quá trình thực tập, tác giả đã nhận ra, thấy được sự khác biệt giữa các khái niệm lý thuyết và thực tế công việc dịch thuật tại công ty Điện Quân. Điều này cung cấp cho tác giả những hiểu biết sâu sắc về sự năng động của ngành và sự cần thiết về khả năng thích ứng và linh hoạt. Thực tập cũng cho phép tác giả trau dồi các kỹ năng có giá trị, bao gồm nghiên cứu, giao tiếp và quản lý thời gian. Ngoài ra, tác giả có cơ hội cải thiện sự trôi chảy của mình trong các ngôn ngữ đích và khắc phục những điểm yếu trong việc hiểu các sắc thái văn hóa và thuật ngữ chuyên ngành cụ thể. Mặc dù thời gian thực tập không đủ để trải nghiệm đầy đủ toàn bộ quá trình dịch thuật, nhưng những đóng góp của tác giả cho các dự án khác nhau là rất đáng kể. Điều này đã mang đến cho tác giả cơ hội tham gia các dự án đang diễn ra và phát triển chuyên môn của mình trong lĩnh vực 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 ADMINISTRATIVE TASKS IN THE OPERATIONAL DEPARTMENT AT GIAOHANGTIETKIEM JOINT STOCK COMPANY	Lê Phạm Mỹ Phương	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai ntt.mai@ufm.edu.vn 0935.135.953	Công ty Cổ phần GiaoHangTietKiem là một công ty xuất sắc được đánh giá là một trong những công ty lớn nhất trong ngành dịch vụ giao nhận và logistics (GHTK). Kể từ khi thành lập, GHTK đã dẫn đầu ngành bằng cách đáp ứng nhu cầu đa dạng của doanh nghiệp cũng như khách hàng bằng cách cam kết cung cấp các giải pháp đáng tin cậy và hiệu quả. Khi công nghệ tiên bộ và nhu cầu về dịch vụ giao hàng tăng lên, hoạt động vận hành đóng vai trò quan trọng trong việc thiết lập các quy trình phức tạp nhằm đảm bảo giao sản phẩm an toàn và kịp thời. Các nhiệm vụ hành chính do bộ phận này thực hiện là rất quan trọng để duy trì trật tự cho lĩnh vực hậu cần, tối ưu hóa việc sử dụng các nguồn lực và giải quyết các vấn đề có thể phát sinh. GHTK nhận thức được tầm quan trọng của công việc hành chính trong nhiệm vụ vận hành và không ngừng đầu tư cải tiến quy trình để luôn dẫn đầu trong ngành có tính cạnh tranh cao. Vì vậy, để nghiên cứu, phân tích trách nhiệm hành chính nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty và sự hài lòng của khách hàng, phóng viên quyết định viết “Báo cáo thực tập về các nhiệm vụ hành chính tại bộ phận Vận hành tại công ty cổ phần Giao Hàng Tiết Kiệm
1005	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCEDURES OF DATA PROCESSING IN THE SUPPLY PLANNING DEPARTMENT AT AN LAP PHAT ALUMINUM INVESTMENT TRADING PRODUCTION COMPANY LIMITED	Đoàn Thị Khả Quynh	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai ntt.mai@ufm.edu.vn 0935.135.953	Hiện nay thì chuỗi cung ứng ngày càng trở nên quan trọng trong nền kinh tế toàn cầu, với nhiều doanh nghiệp khao khát hình thành và phát triển ngành thương mại cả trong nước lẫn quốc tế. Vì thế, kéo theo sự phát triển không thể tách rời của chuỗi cung ứng. Nhưng định nghĩa về kế hoạch chuỗi cung ứng vẫn còn xa lạ đối với nhiều người. Đề tốt nghiệp đúng hạn, có được những hiểu biết chuyên sâu về xử lý dữ liệu trong kế hoạch chuỗi cung ứng và trau dồi những kỹ năng cần thiết để trở thành một nhân viên kế hoạch cung ứng chuyên nghiệp, tác giả đã tham gia kỳ thực tập hơn hai tháng. Qua đó, cô đã được đào tạo chuyên sâu về kiến thức lẫn quy trình xử lý dữ liệu tại lĩnh vực kế hoạch cung ứng với tư cách thực tập sinh kế hoạch cung ứng của công ty AN LAP PHAT Aluminum Investment Trading Production Company Limited. Nhờ vào sự hướng dẫn tận tình của đồng nghiệp và quản lý cô đã có cái nhìn tổng quan và bao quát hơn về Kế hoạch cung ứng cũng như cô tích lũy được rất nhiều kiến thức lẫn kỹ năng qua quá trình làm việc. Chính vì thế, bài báo cáo thực tập ghi lại những chi tiết liên quan đến quá trình hơn hai tháng thực tập của cô .Qua quá trình học hỏi và làm thực tế, cô nhận ra kiến thức mà cô tự học có sự khác biệt so với thực tế. Cô nhận ra mình còn rất nhiều thiếu sót về kiến thức lẫn kỹ năng như xử lý dữ liệu, tư duy logic và tư duy phản biện. Nhưng sau vài tuần thì cô đã quen với công việc và hoàn thành chúng một cách xuất sắc. Đây cũng là một cơ hội giúp cô nhận ra rằng cô nên trao đổi và học hỏi thêm để có sự phát triển xa hơn 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
1006	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF HANDLING ONLINE FEEDBACK FROM TOURISTS OF THE CUSTOMER SERVICE DEPARTMENT AT IVIVU.COM JOINT STOCK COMPANY	Phạm Thị Thu Sương	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai ntt.mai@ufm.edu.vn 0935.135.953	Ngày nay, dịch vụ chăm sóc khách hàng dần trở thành một khía cạnh quan trọng đối với nhiều lĩnh vực, đặc biệt là trong lĩnh vực khách sạn, bởi vì dịch vụ chăm sóc khách hàng đã góp phần tạo nên sự thành công cho nhiều doanh nghiệp trong việc tiếp cận khách hàng thông qua các phản hồi trực tuyến. Tác giả đã có cơ hội làm việc tại công ty iVIVU.com để hoàn thành chương trình tốt nghiệp đúng thời hạn cũng như tích lũy thêm những kinh nghiệm liên quan đến lĩnh vực dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp. Cô ấy bước vào khóa thực tập với nền tảng vững chắc nhờ vào những gì cô ấy đã học được trong môi trường đại học tuy nhiên cô vẫn còn thiếu sót về kỹ năng chuyên môn để làm việc hiệu quả. Trong thời gian thực tập, cô ấy đã gặt hái thêm những kiến thức và kỹ năng cần thiết như giải quyết và phân tích vấn đề dưới sự chỉ dẫn tận tình của đồng nghiệp và người hướng dẫn. Cô ấy còn nâng cao khả năng chuyên môn thông qua việc chịu trách nhiệm tiếp nhận các phản hồi từ khách hàng và xử lý các đánh giá trực tuyến của khách du lịch. Thông qua những trải nghiệm sâu sắc tại bộ phận chăm sóc khách hàng, tác giả đã nhận ra sự khác biệt sâu sắc giữa lý thuyết và thực tế trong việc xử lý các đánh giá phức tạp từ khách du lịch và đưa ra những giải pháp để khách hàng hài lòng. Trong quá trình làm việc, tác giả đã gặp khó khăn khi đối mặt với những đánh giá tiêu cực từ khách hàng và sự tức giận của khách hàng nếu họ không hài lòng về sản phẩm, điều đó giúp cô tích lũy thêm những bài học quý báu và kinh nghiệm thực tiễn để làm việc hiệu quả cũng như tạo cơ hội giúp cô phát triển bản thân trong tương lai. Tác giả cũng nhận thấy rằng dịch vụ khách hàng được xem như yếu tố quan trọng trong việc giữ chân khách hàng và góp phần giúp khách hàng có trải nghiệm tốt hơn khi sử dụng dịch vụ. Quá trình thực tập tại iVIVU.com đã giúp cô ấy có những góc nhìn sâu sắc hơn về quy trình xử lý phản hồi trực tuyến, tích lũy thêm những kinh nghiệm vô cùng quý báu trong lĩnh vực dịch vụ khách hàng và khắc phục được những thiếu sót ban đầu, đồng thời tạo nên tiền đề giúp cô tiếp tục theo đuổi dịch vụ khách hàng chuyên 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
1007	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE RECRUITMENT PROCESS AT BIT GROUP INVESTMENT JOINT STOCK COMPANY	Nguyễn Thị Lê Tâm	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai ntt.mai@ufm.edu.vn 0935.135.953	Từ trước đến nay, một trong những yếu tố then chốt trong sự phát triển của doanh nghiệp được cho là quy trình tuyển dụng. Việc lựa chọn những ứng viên đủ tiêu chuẩn-đúng người cho đúng công việc-là một cuộc đấu tranh không ngừng đối với các công ty cũng như người sử dụng lao động. Theo Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, số lao động thất nghiệp vẫn ít hơn nhu cầu lao động của các doanh nghiệp trong vài tháng đầu năm 2023. Ngoài ra, các doanh nghiệp đang dần chuyển đổi công nghệ, chuyển đổi số để cải thiện năng lực lao động khả năng cạnh tranh và giải quyết các vấn đề bao gồm nhu cầu thị trường, kỳ vọng của người tiêu dùng và những trở ngại là một yếu tố bổ sung. Các công ty sẽ cần nhân sự có trình độ đại học trở lên, cũng như những người có năng lực và trình độ kỹ thuật cao; các hoạt động tuyển dụng cũng sẽ cần phải thật chặt chẽ để nâng cao chất lượng. Nhận thức được tầm quan trọng của quy trình tuyển dụng và mong muốn nâng cao trình độ chuyên môn cũng như học hỏi thực tế, cô ấy bắt đầu làm thực tập sinh nhân sự tại Công ty Cổ phần Đầu tư Tập đoàn BIT. Trong hơn 2 tháng thực tập tại doanh nghiệp, cô đã tích lũy được nhiều kiến thức liên quan đến nhân sự. Trong thời gian này cô đã có được rất nhiều kiến thức và kinh nghiệm mới. Cô được giao nhiệm vụ nhận hồ sơ từ các ứng viên, xem xét CV, sắp xếp các cuộc phỏng vấn qua điện thoại, thực hiện các cuộc phỏng vấn trực tiếp, hỗ trợ tuyển dụng mới và các nhiệm vụ khác. Giờ đây, cô hiểu rõ hơn về quy trình tuyển dụng và đã thu được những kiến thức chuyên môn vô giá nhờ những công việc này. Bất chấp những lỗi hỏng không thể tránh khỏi về kiến thức và khả năng của mình, cô vẫn có thể hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao với sự giúp đỡ tận tình của người hướng dẫn. Qua đợt thực tập này, cô cũng nhận ra rằng quy trình tuyển dụng hoàn toàn không giống những gì cô đã học trước đây. Điều này giúp cô thấy rằng quy trình tuyển dụng có thể thay đổi linh hoạt để phù hợp với các loại hình doanh nghiệp khác nhau. Kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm của cô đã được cải thiện đáng kể. Trong thời gian thực tập tại đây, ngoài những kiến thức đã có, cô đã học được rất nhiều kỹ năng mới, đó là khả năng ra quyết định. Hơn nữa, thái độ của cô cũng được nâng cao rằng việc chủ động trong công việc thực sự quan trọng. Cấp trên đánh giá cao những người chủ động trong công việc, chủ động trong công việc giúp cô hoàn thành công việc đúng thời hạn và hiệu quả. Về những điểm mạnh như tiếng Anh mà cô sử dụng để hỗ trợ công việc cũng đã tiến bộ hơn, kiến thức chuyên môn cũng được cải thiện đôi chút. Nói tóm lại, cô ấy cảm thấy thật tuyệt vời khi đã hoàn thành khóa thực tập hơn hai tháng và đã có được kiến thức cũng như chuyên môn cần thiết. Những điều này đã giúp cô có được nền tảng để phát triển sự nghiệp sau này.
1008	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF WRITING SEO CONTENT IN MARKETING DEPARTMENT AT I.P.L JOINT STOCK COMPANY	Võ Đặng Nguyên Thảo	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai ntt.mai@ufm.edu.vn 0935.135.953	Trong thời đại công nghệ ngày càng phát triển nhanh chóng, SEO đã trở thành một phần không thể thiếu trong lĩnh vực Digital Marketing, mang đến sự thành công cho các doanh nghiệp trong việc tiếp cận với các khách hàng thông qua những nội dung trực tuyến. Phóng viên nhận được sự hướng dẫn tận tình của các thành viên trong Bộ phận Tiếp thị, đồng thời nhờ những kiến thức cơ bản về Marketing từ các môn học ở trường cô nhanh chóng làm quen với môi trường làm việc sôi động. Tuy nhiên, những thách thức thực tế đã khiến cô nhận thức về khoảng cách kiến thức chuyên môn, đặc biệt là trong việc tạo nội dung SEO. Mặc dù kỹ năng viết và khả năng chỉnh sửa ảnh cơ bản đã giúp cô nhanh chóng tiếp thu kiến thức, nhưng đồng thời cũng đưa ra những khía cạnh cần phải cải thiện. Trong quá trình thực hành viết nội dung, phóng viên đã phải đối mặt với thách thức trong việc tìm kiếm nguồn thông tin phù hợp, nhưng những sai lầm này đã trở thành bài học tạo cơ hội để cô cải thiện và phát triển bản thân trong tương lai. Hơn nữa, sự hỗ trợ từ các thành viên trong team và sự năng động trong quá trình làm việc đã giúp phóng viên vượt qua những rào cản ban đầu về giao tiếp và tự tin hơn trong việc thể hiện ý kiến cá nhân. Thông qua những trải nghiệm sâu sắc này, phóng viên đã hiểu rõ hơn về quy trình viết một bài chuẩn SEO và các kỹ thuật tối ưu hóa khác. Đồng thời phóng viên cũng nhận ra những điểm mạnh về nguyên tắc tiếp thị cũng như nhận thức về những lĩnh vực cần phải cải thiện để có thể tiếp tục phát triển trong việc viết nội dung trong tương lai. Có thể nói 10 tuần thực tập tại công ty Cổ phần I.P.L đã mang đến cho phóng viên những kiến thức bổ ích về SEO và những kinh nghiệm quý báu trong suốt quá trình làm việc. Hơn nữa, báo cáo này không chỉ cũng giúp cô hoàn thành tốt nghiệp đúng thời hạn mà còn phát triển bản thân trong lĩnh vực Marketing và SEO.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1009	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PROCESS OF ORGANIZING EVENT AT CMS MULTIMEDIA COMMUNICATION TRADING SERVICES COMPANY LIMITED	Trần Vũ Oán Thư	ThS Nguyễn Thị Tuyết Mai ntt.mai@ufm.edu.vn 0935.135.953	Tổ chức sự kiện đã tồn tại lâu đời, tuy nhiên dịch vụ này gần đây mới được chú ý đến, và dần nổi lên như một yếu tố quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của một công ty do nhu cầu ngày càng tăng về truyền thông và tiếp thị. Bất chấp tình hình khủng hoảng kinh tế đang hoành hành trong những năm gần đây, các doanh nghiệp chuyên tổ chức sự kiện vẫn tiếp tục hoạt động sôi nổi trên thị trường và phát huy vai trò quan trọng trong việc quảng bá thương hiệu. Với mục tiêu tốt nghiệp đúng hạn, hiểu biết sâu sắc về quy trình tổ chức sự kiện và trau dồi những kỹ năng cần thiết để trở thành một nhân viên tổ chức sự kiện chuyên nghiệp, tác giả đã tích lũy thêm kinh nghiệm thực tế khi đảm nhiệm vị trí trợ lý dự án tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Đa phương tiện CMS. Đề đạt được những mục tiêu trên, báo cáo viên đã thực hiện nhiều công việc như xây dựng ý tưởng và chủ đề, lập danh sách kiểm tra và chuẩn bị kịch bản cho Hội chợ xúc tiến Thương mại kết nối các thương hiệu Việt. Mặc dù ban đầu gặp một số khó khăn do thiếu kinh nghiệm thực tế nhưng nhờ vào sự hướng dẫn quý báu từ đồng nghiệp và cấp trên, tác giả đã hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện những công việc này, tác giả nhận thấy có sự khác biệt giữa kiến thức lý thuyết và quy trình tổ chức sự kiện thực tế tại công ty. Ngoài ra, quá trình thực tập cũng giúp tác giả trau dồi nhiều kỹ năng hữu ích, bao gồm làm việc nhóm, kỹ năng vi tính và sử dụng thành thạo các thiết bị văn phòng. Thực tập sinh còn có cơ hội nâng cao thể mạnh về tiếng Anh và khắc phục khuyết điểm về kiến thức chuyên sâu, thái độ làm việc và kỹ năng giao tiếp. Mặc dù khoảng thời gian này không đủ để tác giả trải nghiệm toàn bộ quy trình triển khai sự kiện, nhưng những đóng góp của cô trong giai đoạn lập kế hoạch là rất đáng kể. Nhờ đó, cô được tiếp tục tham gia tổ chức sự kiện này diễn ra vào cuối tháng 12.
1010	Đại học	An internship report on the recruitment process at Aten English School	Nguyễn Thị Ngọc Thủy	ThS Bùi Thị Nhi bt.nhi@ufm.edu.vn 0973.112.575	Aten English là một hệ thống trung tâm đào tạo tiếng Anh với mục tiêu phát âm chuẩn và giao tiếp bài bản. Tận dụng triết lý đào tạo tập trung từ gốc rễ, Aten English xây dựng một con đường học tiếng Anh mà người học có thể tự tin sử dụng ngôn ngữ này như người bản xứ. Hoạt động tại Việt Nam, Aten English sở hữu một đội ngũ lao động đa dạng, gồm cả giáo viên và nhân viên với trình độ và kỹ năng đa dạng. Aten English rất chú trọng vào việc tuyển dụng và nhận thức rõ vai trò quan trọng của tuyển dụng trong chính sách quản lý nguồn nhân lực của mọi tổ chức. Vì học hiểu rằng, quá trình tuyển dụng tốt sẽ giúp doanh nghiệp xây dựng một đội ngũ nhân viên có trình độ và kinh nghiệm, từ đó đảm bảo sự tồn tại và phát triển bền vững của doanh nghiệp. Với mục tiêu tốt nghiệp đúng hạn, người viết đã tham gia vào một kỳ thực tập tại Aten English School với vai trò là một thực tập sinh Nhân sự và viết báo cáo về Quy trình tuyển dụng tại Aten English School. Trong quá trình thực tập tại trung tâm Aten English, báo cáo viên đã có cơ hội rèn luyện và phát triển các kỹ năng liên quan đến lĩnh vực nhân sự. Cô ấy đã tham gia vào quá trình sàng lọc hồ sơ ứng viên, tiến hành phỏng vấn qua điện thoại, xếp lịch thử giảng cho ứng viên và tham gia vào buổi đào tạo cho giáo viên mới, cùng với nhiều hoạt động khác. Kết quả cho thấy Aten English có một hệ thống nhân sự chất lượng, với quy trình tuyển dụng và lựa chọn ứng viên hiệu quả, cùng với việc thực hiện các chương trình đào tạo và phát triển liên tục. Dựa trên những kinh nghiệm thu được trong thời gian thực tập, người viết muốn đưa ra khuyến nghị cho nhà trường đó là trường nên tập trung vào việc nâng cao kiến thức tin học cho sinh viên, đặc biệt là kỹ năng sử dụng Word và Excel. Điều này có thể được đạt thông qua việc cung cấp các chương trình đào tạo và hội thảo toàn diện, trường có thể trang bị cho sinh viên những kỹ năng cần thiết mà các tổ chức như Aten English đang tìm kiếm. Điều này sẽ mang lại lợi ích cho sự nghiệp tương lai của sinh viên và đóng góp vào thành công chung của các tổ chức. Sau 10 tuần thực tập, người viết đã có một cái nhìn đáng kể về kiến thức và kỹ năng cần thiết cho một người làm việc trong lĩnh vực nhân sự, cũng như thái độ làm việc tích cực. Những kỹ năng và kiến thức này đã trở thành những hành trang quan trọng giúp cô ấy tiến xa hơn trong công việc và đạt được sự thành công 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
1011	Đại học	An internship report on the recruitment process at Yakult Vietnam Company Limited	Võ Ngọc Huyền Trân	ThS Bùi Thị Nhi bt.nhi@ufm.edu.vn 0973.112.575	Nguồn nhân lực luôn đóng vai trò quan trọng trong mọi tổ chức, tuyển chọn và đào tạo nguồn nhân lực là 2 trong số những yếu tố quan trọng quyết định sự thành bại và hiệu quả, năng suất của công ty. Trong suốt 10 tuần thực tập tại công ty trách nhiệm hữu hạn Yakult Việt Nam với vai trò thực tập sinh nhân sự, người báo cáo đã có cơ hội được trải nghiệm và học hỏi những công việc thuộc vai trò của phòng nhân sự, đặc biệt là hiểu sâu hơn về lĩnh vực tuyển dụng và tích lũy kinh nghiệm thực tế. Mục đích của bài báo cáo này nhằm trình bày quá trình và kết quả thực tập của tác giả, những kiến thức, kỹ năng, thái độ mà cô ấy đã lĩnh hội được, cũng như những ưu điểm và điểm cần cải thiện ở bản thân cô ấy. Đồng thời, bài báo cáo cũng trình bày một số đề xuất mà tác giả thấy rằng có thể xem xét thay đổi để giúp những sinh viên có định hướng làm việc trong lĩnh vực nhân sự có thể có được sự chuẩn bị tốt nhất. Hơn nữa, bài báo cáo cũng thể hiện rõ sự nỗ lực và ý thức học hỏi không ngừng của tác giả, minh chứng là cô ấy đã có những thay đổi tích cực từ quá trình thực tập khi vượt qua khó khăn trong thời gian đầu do kiến thức chuyên môn còn kém. Người báo cáo đã có được kiến thức sâu rộng về nhân sự, hòa nhập tốt trong môi trường làm việc chuyên nghiệp, nâng cao những kỹ năng quan trọng như giao tiếp và lập kế hoạch. Dù đã hiểu về lĩnh vực nhân sự nhưng tác giả vẫn phải cố gắng dành nhiều thời gian học tập và nghiên cứu về lĩnh vực này để cô ấy có thể phát triển tốt hơn trong tương lai.
1012	Đại học	An internship report on the process of purchasing machinery, components, and services at Bosch Vietnam Company Limited.	Đỗ Phương Uyên	ThS Bùi Thị Nhi bt.nhi@ufm.edu.vn 0973.112.575	Trải qua hơn hai tháng tham gia thực tập tại Công ty TNHH Bosch Vietnam, tác giả đã được học hỏi nhiều điều bổ ích về lĩnh vực mua hàng và áp dụng kiến thức lý thuyết vào thực tiễn. Bản báo cáo thực tập này trình bày các yếu tố cụ thể liên quan đến quy trình mua hàng tại Bosch khi có yêu cầu mua hàng từ khách hàng là các nhân viên của các phòng ban khác. Ngoài ra, tác giả còn chia sẻ những nỗ lực của mình để hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao. Trong quá trình làm việc ở phòng mua hàng của Công ty TNHH Bosch Vietnam, tác giả đã phát hiện một số điểm khác nhau giữa kiến thức thực tế và kiến thức sách vở về ngành mua hàng. Mặc dù ban đầu tác giả gặp một số thách thức do thiếu kinh nghiệm thực tế nhưng sau một vài tuần, tác giả đã nắm được những kỹ năng quan trọng và chính những kỹ năng này sẽ giúp tác giả tự tin hơn trên con đường sự nghiệp của mình. Làm việc tại đây đã giúp tác giả nhận thức được tầm quan trọng của mình. Dù đã có cái nhìn rõ nét hơn về những năng lực cần thiết và kiến thức chuyên môn trong ngành mua hàng, tác giả nên cố gắng hơn nữa để nâng cao kinh nghiệm về kỹ năng thương lượng và kỹ năng giao tiếp. Bên cạnh đó, cô ấy đã đưa ra một vài gợi ý cho sự phát triển của khoa Ngoại Ngữ.
1013	Đại học	An internship report on the recruitment process at Nutramed Pharmaceutical Joint Venture Corporation- District 7 - Ho Chi Minh City	Huỳnh Trần Thúy Vy	ThS Bùi Thị Nhi bt.nhi@ufm.edu.vn 0973.112.575	Tuyển dụng nhân sự đóng vai trò quan trọng làm nền tảng cung cấp đội ngũ lao động đủ số lượng và chất lượng, hỗ trợ sự phát triển của doanh nghiệp. Việc nâng cao và hoàn thiện quá trình tuyển dụng trở thành ưu tiên hàng đầu đối với mọi doanh nghiệp, nhằm đảm bảo có nguồn nhân lực chất lượng và hiệu quả. Quá trình tuyển dụng được thực hiện đầy đủ và đúng quy trình sẽ thu hút và chọn lựa những nhân viên có năng lực, trình độ, đam mê và cam kết với công việc. Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Liên doanh dược phẩm Nutramed, tác giả đã có cơ hội tiếp thu nhiều kiến thức và kinh nghiệm về quá trình tuyển dụng nhân sự. Cô ấy đã hiểu rõ về quy trình làm việc, từng bước trong quá trình tuyển dụng cho từng vị trí, cũng như các yếu tố cần thiết trong hồ sơ ứng tuyển. Bên cạnh đó, tác giả đã phát triển kỹ năng xử lý công việc trong chuyên nghiệp, kỹ năng giao tiếp với ứng viên, và kỹ năng xử lý tình huống. Những kỹ năng này đã giúp cô ấy tự tin hơn trong việc giải quyết các thách thức và tương tác tốt với mọi người. Báo cáo thực tập của tác giả tập trung nghiên cứu về quá trình tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Liên doanh dược phẩm Nutramed. Tác giả muốn hướng đến những sự phát triển bền vững, hiệu quả trong quy trình tuyển dụng để tạo cơ hội tuyển dụng đúng người cho công ty. Nghiên cứu này cũng giúp tác giả nhận ra tầm quan trọng của quá trình tuyển dụng trong một tổ chức.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1014	Đại học	An internship report on product management in e-commerce platforms at Pharmacity Pharmacy Joint Stock Company	Phan Mộng Như Ý	ThS Bùi Thị Nhi bt.nhi@ufm.edu.vn 0973.112.575	Trong thời đại số hóa ngày nay, sàn thương mại điện tử (E-commerce) đã trở thành một phần không thể thiếu của hệ thống kinh doanh trên toàn cầu. Sự gia tăng nhanh chóng của mô hình này đã đưa ra những thách thức và cơ hội mới trong quản lý sản phẩm. Công việc quản lý sản phẩm trên sàn thương mại điện tử đòi hỏi người quản lý phải có những kiến thức cũng như các kỹ năng cần thiết, đặc biệt là các sản phẩm trong ngành Dược và chăm sóc sức khỏe. Nhắc đến ngành dược thì công ty Cổ phần Dược phẩm Pharmacity là một trong những chuỗi nhà thuốc tiện lợi số 1 hiện nay. Ngành dịch vụ này luôn là ưu tiên hàng đầu của mọi người và nó có sự đa dạng về các mặt hàng sản phẩm trên sàn thương mại điện tử. Sự xuất hiện của hàng nghìn, thậm chí hàng triệu sản phẩm trực tuyến đặt ra thách thức đối với quản lý sản phẩm, từ việc phát triển sản phẩm mới đến việc duy trì và cải tiến chúng theo thời gian. Mục tiêu chính của nghiên cứu là đạt được sự hiểu biết toàn diện về quy trình quản lý sản phẩm trong lĩnh vực Thương mại điện tử. Thông qua sự kết hợp giữa lý thuyết và kinh nghiệm thực tế có được trong quá trình thực tập, cũng như những khó khăn và thách thức khi gặp phải trong quá trình làm việc ở lĩnh vực này. Phương pháp nghiên cứu bao gồm các trải nghiệm thực tập và làm việc tại công ty, cùng sự hướng dẫn của người quản lý và đồng nghiệp từ đó rút ra những bài học và kinh nghiệm trong việc quản lý sản phẩm trên sàn thương mại điện tử. Thông qua quá trình thực tập tại Công ty cổ phần Dược phẩm Pharmacity, tác giả đã phát triển cho bản thân khả năng quản lý sản phẩm từ giai đoạn phát triển đến vận hành. ngoài ra còn học được cách cách xây dựng danh mục sản phẩm đa dạng, phản ánh sự đa dạng của thị trường và nhu cầu người tiêu dùng. Bên cạnh đó, tôi cũng đã phát triển kỹ năng làm việc trên phần mềm tin học. Hơn nữa, kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm của tôi cũng đã được củng cố. Quá trình làm việc chặt chẽ với các bộ phận đã giúp tác giả học cách tương tác hiệu quả để đạt được mục tiêu chung của tổ chức.
1015	Đại học	An internship report on the marketing activities for medical equipment at Hanamed International Trading Company Limited	Nguyễn Thị Thúy An	ThS Bùi Thị Nhi bt.nhi@ufm.edu.vn 0973.112.575	Trong thời đại công nghệ tiên tiến, khả năng tiếp cận thông tin từ mạng xã hội đã trở nên phổ biến, đặc biệt là trong lĩnh vực tiếp thị. Điều này được minh chứng qua quá trình tác giả thực tập tại công ty Hanamed, công ty chuyên cung cấp trang thiết bị y tế. Mục tiêu của tác giả gồm hai phần: hoàn thành tốt nghiệp đúng hạn và giúp công ty tăng cường độ nhận diện thương hiệu trên cả Facebook và trang web của họ. Trong quá trình thực tập, người báo cáo đã tích cực tham gia vào các nhiệm vụ tiếp thị chủ chốt bao gồm tạo hình ảnh sản phẩm, lập kế hoạch nội dung, thực hiện chiến dịch quảng cáo, soạn bài viết được tối ưu hóa cho công cụ tìm kiếm, thiết kế Banner cho trang web và soạn tài liệu tiếp thị qua email. Kết quả nổi bật là chiến dịch quảng cáo trên Facebook của báo cáo viên đã đạt được tổng cộng 4.101 lượt truy cập và tăng được 73 người theo dõi trên trang. Quá trình thực tập kéo dài 10 tuần này không chỉ giúp tác giả nâng cao khả năng chuyên môn của mình mà còn mang lại cái nhìn sâu hơn về tầm quan trọng của việc triển khai các chiến lược tiếp thị một cách sáng tạo và thích ứng nhằm đáp ứng các yêu cầu riêng biệt của các sản phẩm và nền tảng khác nhau.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1016	Đại học	An internship report on activities of The Educational Affairs Office of Nam Sao Language School	Nguyễn Thị Minh Anh	ThS Bùi Thị Nhi bt.nhi@ufm.edu.vn 0973.112.575	Học ngoại ngữ nói chung và tiếng Anh nói riêng giúp trẻ nhìn ra thế giới, mở rộng tri thức và đưa các em đến gần hơn với những người khác tiếng nói, khác dân tộc. Thông thạo tiếng Anh kiến tạo một tương lai tươi sáng hơn vì ngoại ngữ là cần thiết để các bé có thể tiếp cận và cập nhật tri thức mới. Điều này giúp trẻ trở thành công dân toàn cầu thay vì công dân của một quốc gia duy nhất. Tại Trường Ngoại ngữ Năm Sao, Phòng Học vụ đóng vai trò quan trọng giúp quá trình dạy và học được hiệu quả. Để hiểu rõ hơn về cách vận hành của một hệ thống giáo dục, tác giả đã nộp hồ sơ thành công vào vị trí thực tập sinh tại Phòng Giáo vụ và hoàn thành báo cáo thực tập có tựa đề “Báo cáo thực tập về hoạt động của Phòng Giáo dục Trường Ngoại ngữ Nam Sao”. Trong thời gian 10 tuần thực tập tại đây, tác giả hy vọng sẽ áp dụng được kiến thức đại học của mình vào thực tế, cũng như hiểu rõ hơn về bản chất của bộ môn giảng dạy, cách duy trì việc dạy và học một cách liên tục và trôi chảy. Hơn nữa, cô cũng quan tâm đến cách mà một trung tâm tiếng Anh chăm sóc học viên và phụ huynh học viên. Trong 10 tuần làm việc, tác giả tham gia công việc hàng ngày tại văn phòng khoa. Cô cũng đóng vai trò trợ giảng khi cần thiết, dạy bù và dạy kèm cho các nhóm học sinh nhỏ. Cô được hướng dẫn và thực hiện dịch vụ khách hàng qua điện thoại, gọi điện thông báo cho phụ huynh về kết quả học tập... Trải nghiệm 10 tuần làm một nhân viên thực thụ giúp tác giả nắm bắt được yêu cầu công việc trong tương lai và tự tin đảm nhận những vai trò tương tự. Cô ấy biết cách ưu tiên các công việc quan trọng hơn, quản lý khối lượng công việc, có mối quan hệ thân thiết với đồng nghiệp và có thể tương tác với phụ huynh. Cô ấy còn lĩnh hội được khả năng quản lý lớp học và truyền đạt kiến thức cho trẻ một cách hiệu quả. Trong thời gian thực tập tại Nam Sao, cô có cơ hội cải thiện khả năng giải quyết vấn đề cũng như rèn được cách viết email chuyên nghiệp. Thực tập sinh cũng nhanh chóng thích nghi với môi trường làm việc, tác phong chín chu, gọn gàng, và luôn đến đúng giờ.
1017	Đại học	An internship report on sales activities at Hanamed International Trading Company Limited	Nguyễn Thị Ngọc Anh	ThS Bùi Thị Nhi bt.nhi@ufm.edu.vn 0973.112.575	Trong thời đại công nghệ phát triển, các sản phẩm và dịch vụ tiên tiến cũng dần xuất hiện nhiều trong đời sống con người, nhu cầu của con người cũng vì thế mà tăng cao. Do đó, vai trò quan trọng của ngành Sales không thể phủ nhận trong việc thu hút người mua, đặc biệt trong lĩnh vực thiết bị, vật tư y tế tại Công Ty TNHH Thương Mại Quốc Tế Hanamed. Nhằm hoàn thành chương trình học tại trường và học hỏi kinh nghiệm thực tế, người viết báo cáo tham gia làm chuyên viên bán hàng tại đây. Qua thời gian thực tập, cô ấy đã được đào tạo về quá trình sales, từ hiểu rõ sản phẩm công ty cung cấp đến cách chăm sóc khách hàng. Người viết báo cáo học được cách tạo mối quan hệ với khách hàng ngay từ những giai đoạn đầu, biến họ thành khách hàng tiềm năng. Ngoài ra, cô ấy cũng nắm vững kỹ năng linh hoạt và giao tiếp, thích nghi với sự thay đổi nhu cầu khách hàng. Người viết báo cáo không chỉ làm quen với quy trình bán hàng mà còn nắm bắt cách làm báo giá, lập hợp đồng, và xử lý giấy tờ liên quan. Sau giai đoạn bán hàng, người viết báo cáo chuyển sang chăm sóc khách hàng và thu thập phản hồi từ khách. Điều này giúp cô ấy hiểu rõ nhu cầu và mong muốn của họ sau khi mua sản phẩm. Người viết báo cáo cũng đóng góp vào nghiên cứu đối thủ trong ngành, đề xuất các sản phẩm mới dựa trên phản hồi từ khách hàng và nhu cầu thị trường. Kết quả là công ty có được sự đa dạng về sản phẩm và giữ giá cả cạnh tranh, thu hút thêm sự quan tâm từ đối tượng mua hàng. Sau 12 tuần thực tập, người viết báo cáo không chỉ tích lũy kiến thức và kỹ năng mà còn phát triển thái độ làm việc chuyên nghiệp trong môi trường kinh doanh. Mặc dù thời gian thực tập không quá nhiều, tác giả đã đóng góp vào những chiến lược kinh doanh cụ thể, tìm kiếm thêm những sản phẩm cũng như góp một phần nhỏ vào doanh thu của công ty nơi cô 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
1018	Đại học	An internship report on recruitment process as an recruitment intern at Mat Bao BPO Joint Stock Company	Nguyễn Tôn Khánh Linh	ThS Bùi Thị Nhi bt.nhi@ufm.edu.vn 0973.112.575	Hiện nay, tình hình tuyển dụng nhân sự của Việt Nam đang có sự thay đổi đáng kể. Các doanh nghiệp có xu hướng lựa chọn các công ty trung gian chuyên cung cấp các giải pháp nhân sự nhằm tiết kiệm thời gian, công sức và nguồn lực để tập trung vào các hoạt động chính kinh doanh chính của họ. Với mục tiêu được đào tạo bài bản về quy trình tuyển dụng thực tiễn trong một công ty BPO và được làm việc với những đồng nghiệp có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực này, báo cáo viên đã thực tập với tư cách là Thực tập sinh Tuyển dụng tại Công ty Cổ phần BPO Mắt Bão - một tổ chức được biết đến là cung cấp dịch vụ thuê ngoài quy trình kinh doanh hàng đầu Việt Nam. Trong quá trình thực tập tại Mắt Bão, người viết đã hỗ trợ tuyển dụng cho nhiều dự án khác nhau từ bước đăng bài tuyển dụng và xây dựng nguồn ứng viên cho đến sơ vấn qua điện thoại, sàng lọc và sắp xếp lịch hẹn phỏng vấn cho các ứng viên phù hợp. Bên cạnh đó, cô ấy cũng chịu trách nhiệm theo dõi tình hình ứng viên và kịp thời giải đáp thắc mắc, cập nhật thông tin công việc cho họ. Qua đó, cô còn mở rộng mạng lưới quan hệ của bản thân với đồng nghiệp và các ứng viên tiềm năng. Trong quá trình làm việc, báo cáo viên đã được đào tạo những kiến thức, kỹ năng mới đồng thời có cơ hội rèn luyện và nâng cao những kỹ năng đã có được tại trường như kỹ năng giao tiếp, kỹ năng quản lý thời gian... Ngoài ra, cô ấy cũng đã được bồi dưỡng thái độ làm việc chuyên nghiệp với các ứng viên. Trong bản báo cáo này, tác giả giới thiệu về Công ty Cổ phần BPO Mắt Bão. Không những thế, cô ấy còn đưa ra một vài trích dẫn về nguồn nhân lực và quy trình tuyển dụng. Trên hết, người viết cũng ghi lại quá trình làm việc của mình tại Mắt Bão và cung cấp một vài minh chứng cho quá trình này. Cuối cùng, cô ấy tổng kết lại khoảng thời gian thực tập của mình và đưa ra một vài kiến nghị cho Phòng Tuyển dụng và Khoa Ngoại ngữ.
1019	Đại học	An internship report on the analysis of investment products at SSI Joint Stock Company	Nguyễn Thị Hồng Minh	ThS Bùi Thị Nhi bt.nhi@ufm.edu.vn 0973.112.575	Thị trường chứng khoán Việt Nam (TTCKVN) đang trở thành kênh đầu tư hấp dẫn có mức sinh lời cao song cũng chứa đựng nhiều rủi ro. Như một nhà đầu tư nổi tiếng từng nói: “Trên thị trường chứng khoán không phải những chứng khoán mà là những tư duy được mua và bán”. Bất cứ sản phẩm đầu tư nào cũng đều được phân tích có logic bởi công ty môi giới với đội ngũ môi giới chứng khoán dày dặn kinh nghiệm. Với niềm đam mê theo đuổi nghề môi giới và khả năng phân tích số liệu, biểu đồ cũng như có kiến thức cơ bản về đầu tư chứng khoán, tác giả đã ứng tuyển vị trí thực tập sinh môi giới chứng khoán bán lẻ tại Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI. Với đề tài “Báo cáo thực tập về phân tích các sản phẩm đầu tư tại SSI”, bài báo cáo này là tổng hợp những kinh nghiệm được tác giả đúc kết và góp nhặt được trong suốt quá trình thực tập tại công ty SSI với môi trường làm việc chuyên nghiệp và nghiệp vụ chứng khoán. Tóm lại bài báo này nhằm cung cấp một cái nhìn tổng quan về hoạt động phân tích sản phẩm đầu tư của môi giới bán lẻ cho khách hàng cá nhân tại Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI. Để đạt được mục tiêu này, đầu tiên tác giả sẽ giới thiệu sơ lược về công ty Cổ phần Chứng khoán SSI, về bộ phận môi giới bán lẻ mà tác giả đang làm việc, về các hoạt động trong nghề môi giới và đặc biệt là về quá trình để phân tích sản phẩm đầu tư phù hợp tới từng nhu cầu khách hàng mà tác giả trực tiếp tham gia. Thông qua những kinh nghiệm và kết luận trên, tác giả sẽ đưa ra ưu điểm và những hạn chế cũng như khó khăn của hoạt động phân tích sản phẩm đầu tư tại công ty chứng khoán SSI. Đồng thời, tác giả sẽ đề xuất các kiến thức, kỹ năng cần thiết và giải pháp phân tích sản phẩm đầu tư hiệu quả. Cuối cùng, tác giả hy vọng bài báo cáo sẽ giúp các giảng viên tại trường Đại học Tài chính – Marketing có thêm nguồn tham khảo cho các chương trình giảng dạy về thị trường chứng khoán và hoạt động phân tích sản phẩm đầu tư trong nghề môi giới.
1020	Đại học	An Internship Report on Working as A Teaching Assisstant For The Integrated Program At Ismart Education Joint Stock Company	Đỗ Thành Nhân	ThS Nguyễn Thị Diễm nt.diem@ufm.edu 0326.179.095	Báo cáo thực tập trình bày quá trình tập sự trong thời gian 10 tuần của tác giả tại iSMART, một trung tâm tập trung vào việc nâng cao giáo dục tiếng Anh cho học sinh tiểu học thông qua toán học và khoa học. Báo cáo bao gồm thông tin về bối cảnh của tổ chức, tầm quan trọng của chương trình CLIL, các nhiệm vụ và thử thách cụ thể mà tác giả đối mặt, và những bài học quý giá mà tác giả học được. Tác giả kết luận với việc tự đánh giá và đưa ra khuyến nghị để cải thiện kỹ năng giảng dạy tiếng Anh và đóng góp cho 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
1021	Đại học	An Internship Report on Learning Content Marketing Activities At Artiste School	Nguyễn Trương Mộc Nhiên	ThS Nguyễn Thị Diễm nt.diem@ufm.edu 0326.179.095	Đề thích nghi với những thay đổi do đại dịch COVID-19 gây ra, Artiste School đã tập trung vào việc truyền thông online, marketing nội dung, cũng như xây dựng thương hiệu và thu hút khách hàng. Chương trình thực tập tại Artiste School sẽ mang đến cho báo cáo viên cơ hội thực tiễn tích lũy kinh nghiệm và kiến thức thực tế trong lĩnh vực marketing nội dung. Báo cáo sẽ cung cấp tổng quan về Artiste School, cấu trúc tổ chức của trường, vai trò của từng phòng ban. Báo cáo cũng sẽ bao gồm các kiến thức cơ bản về marketing nội dung và tác động của nó đối với các doanh nghiệp. Sau đó, báo cáo viên sẽ trình bày chi tiết các công việc thực tập hàng tuần của mình và kết thúc bằng bài tự đánh giá bản thân cùng như đề nghị cải thiện.
1022	Đại học	An Internship Report on Learning English Teaching Activities for Young Learners at Apollo English Center	Võ Lý Hồng Nhung	ThS Nguyễn Thị Diễm nt.diem@ufm.edu 0326.179.095	Trong thế giới toàn cầu hóa ngày nay, sự lưu loát tiếng Anh đóng vai trò then chốt, dẫn đến nhu cầu ngày càng cao về giáo dục tiếng Anh sớm. Tác giả đã có được cơ hội quý giá khi được thực tập tại Trung tâm Anh ngữ Apollo. Từ trải nghiệm đó, cô đã viết "Báo cáo Thực tập về Hoạt động Dạy Tiếng Anh cho Trẻ em tại Trung tâm Anh ngữ Apollo", bao gồm cả lịch sử của tổ chức, các khái niệm cơ bản trong giảng dạy và các nhiệm vụ công việc cụ thể của cô. Báo cáo cũng đề cập đến những thành tích, thách thức và những đề xuất để cải thiện bản thân và Khoa Ngoại ngữ.
1023	Đại học	An internship report on Learning Recruiting activities at Green Dragon International Logistics Corporation	Nguyễn Thị Bích Ngọc	ThS Nguyễn Thị Diễm nt.diem@ufm.edu 0326.179.095	Nguồn nhân lực đóng vai trò quan trọng trong thành công của doanh nghiệp, trong đó tuyển dụng là yếu tố quyết định. Thực tập tại Tổng công ty Vận tải Quốc tế Green Dragon đã mang đến những kiến thức quý giá về quy trình tuyển dụng. Báo cáo bao gồm quá trình thành lập, sứ mệnh, tầm nhìn, cơ cấu tổ chức và các dịch vụ của công ty. Bên cạnh đó, báo cáo còn đề cập đến các khái niệm cơ bản về nhân sự và quy trình tuyển dụng, nhấn mạnh vào những công việc của tác giả trong thời gian thực tập, những bài học kinh nghiệm rút ra và các đề xuất để tự phát triển bản thân, đồng thời cải thiện chất lượng đào tạo tại Khoa Ngoại ngữ.
1024	Đại học	An internship report on learning English teaching activities to students of grade 3 at Cali English Center	Nguyễn Thị Phương	ThS Nguyễn Thị Diễm nt.diem@ufm.edu 0326.179.095	Trong thời đại công nghệ và hiện đại hóa ngày nay, tiếng Anh đóng vai trò vô cùng quan trọng. Điều đó dẫn đến việc khả năng giao tiếp bằng tiếng Anh trở nên thiết yếu, thúc đẩy nhu cầu học tiếng Anh ngay từ những năm đầu. Tác giả đã có được cơ hội quý giá khi được thực tập tại Trung tâm Anh ngữ Cali. Từ trải nghiệm đó, cô đã viết "Báo cáo Thực tập về Hoạt động Dạy Tiếng Anh cho Học sinh Lớp 3 tại Trung tâm Anh ngữ Cali". Báo cáo giới thiệu về nền tảng của trung tâm, các khái niệm cơ bản về giảng dạy và các nhiệm vụ cụ thể của cô trong 10 tuần thực tập. Bên cạnh đó, báo cáo còn đề cập đến những thành tích đạt được, những thách thức gặp phải và những đề xuất để cải thiện bản thân và Khoa Ngoại ngữ.
1025	Đại học	An internship report on working as an intern for Human Resources Department at Eteacher Tutoring Company	Trần Thanh Quang	ThS Nguyễn Thị Diễm nt.diem@ufm.edu 0326.179.095	Ngày nay, thành công của một tổ chức phụ thuộc vào hiệu quả công việc của nhân viên. Hơn nữa, Phòng Nhân sự đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo hiệu suất của nhân viên để họ có thể thực hiện hiệu quả công việc của mình. Do đó, eTeacher là một trong những công ty tập trung vào việc cải thiện và phát triển Phòng Nhân sự. Hơn nữa, là một sinh viên chuyên ngành Tiếng Anh Thương mại, tác giả đã học được một số kiến thức cơ bản về Nhân sự (HR). Do đó, anh quyết định thực tập tại Công ty Gia sư eTeacher.vn để áp dụng những gì đã học ở trường, cũng như để tìm hiểu sâu hơn về quy trình tuyển dụng của một tổ chức. Cuối cùng, anh chọn chủ đề “Báo cáo thực tập làm thực tập sinh Phòng Nhân sự tại Công ty Gia sư eTeacher” cho bài báo cáo của mình.
1026	Đại học	An internship report on Learning English Teaching Activities for Young Learners at Kien Tre Education Investment Joint Stock Company	Trần Võ Huỳnh Như	ThS Nguyễn Thị Diễm nt.diem@ufm.edu 0326.179.095	Trong xu hướng hội nhập phát triển hiện nay, tiếng Anh là ngôn ngữ được sử dụng nhiều nhất trên thế giới. Do đó, tiếng Anh đóng vai trò quan trọng trong hầu hết các lĩnh vực của đời sống xã hội, bao gồm cả giáo dục. Nhằm đáp ứng nhu cầu này, trung tâm luyện thi Kiến Trí không ngừng nỗ lực mang đến cho học sinh chất lượng giáo dục tốt nhất và lộ trình học tập hiệu quả nhất. Tác giả đã có cơ hội thực tập tại Trung tâm luyện thi vào trường Chuyên Trần Đại Nghĩa để nâng cao kiến thức trong lĩnh vực giảng dạy đồng thời hoàn thành báo cáo thực tập với đề tài "Báo cáo Thực tập về Hoạt động Dạy Tiếng Anh cho Trẻ em tại Công ty Cổ phần Đầu tư Giáo dục Kiên 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
1027	Đại học	An internship report on Working as a Teaching Assistant at Ly Thai to High school	Nguyễn Võ Thảo Anh	ThS Phan Thị Hiền pt.hien@ufm.edu.vn 0906.868.820	Trong môi trường giáo dục hiện đại, vị trí trợ giảng ngày càng trở nên quan trọng khi nó cung cấp cho giáo viên và học sinh một hệ thống hỗ trợ thiết yếu. Trong các lớp học tiếng Anh, việc góp mặt của trợ giảng là cần thiết trong việc góp phần tăng cường sự tham gia của học sinh và cải thiện kết quả học tập, đặc biệt là trong bối cảnh giáo dục đang đổi mới của Việt Nam. Báo cáo này trình bày những kinh nghiệm và hiểu biết sâu sắc đạt được trong thời gian thực tập 10 tuần với vai trò Trợ giảng tiếng Anh tại trường THPT Lý Thái Tổ, một cơ sở trọng điểm trong việc bồi dưỡng trình độ tiếng Anh cho học sinh Việt Nam. Trong thời gian thực tập, người thực hiện báo cáo đã đảm nhận nhiều vai trò khác nhau, bao gồm hỗ trợ soạn giáo án, quản lý lớp học, đánh giá học sinh, tổ chức các trò chơi ngôn ngữ và hoạt động tương tác. Trải nghiệm thực tế này mang đến cơ hội vô giá để áp dụng kiến thức lý thuyết vào môi trường thực tế, với trọng tâm là phương pháp giảng dạy tiếng Anh và kỹ thuật quản lý lớp học. Những phát triển chính trong thời gian thực tập bao gồm rèn luyện kỹ năng giao tiếp, soạn giáo án, phát triển chương trình giảng dạy và tích hợp công nghệ trong giáo dục. Trải nghiệm này cũng nuôi dưỡng những thái độ quan trọng như khả năng thích ứng, sự đồng cảm và sự đánh giá sâu sắc hơn đối với nghề dạy học. Báo cáo này nêu chi tiết các khía cạnh khác nhau của quá trình thực tập, bao gồm các nhiệm vụ cụ thể được thực hiện, những thách thức gặp phải cũng như kiến thức và kỹ năng thu được. Đồng thời, sự chuyển đổi trong phương pháp giảng dạy tiếng Anh của người thực hiện báo cáo được phản ánh, nhấn mạnh tầm quan trọng của tính sáng tạo, tính linh hoạt của trợ giảng và sự tham gia của học sinh trong quá trình học tập. Cái nhìn sâu sắc và những kinh nghiệm được ghi lại trong báo cáo này góp phần đưa ra hiểu biết rộng hơn về bối cảnh phát triển của giáo dục tiếng Anh ở Việt Nam và vai trò quan trọng của trợ giảng trong việc hình thành trải nghiệm học ngôn ngữ hiệu quả và hấp dẫn.
1028	Đại học	An Internship Report on Studying the Process of Customer Service at Young Group Company	Thị Bảo Châu	ThS Phan Thị Hiền pt.hien@ufm.edu.vn 0906.868.820	Sự phát triển nhanh chóng của các doanh nghiệp giáo dục đã tạo nên một thị trường với mức cạnh tranh cao. Vì vậy mà dịch vụ chăm sóc khách hàng đóng vai trò quan trọng ở các công ty này cũng như công ty Young Group trong việc khẳng định vị thế cũng như xây dựng một thương hiệu bền vững. Bài báo cáo được viết với mục tiêu áp dụng và học hỏi thêm kiến thức ngôn ngữ Anh cùng quy trình chăm sóc khách hàng sau chương trình đại học ở vị trí thực tập sinh. Bài viết bao gồm các khái niệm cơ bản về chăm sóc khách hàng, quá trình làm việc của thực tập sinh, cùng với phần kết luận liên quan đến kết quả mà cô ấy đạt được và một số lời khuyên. Trong suốt ba tháng tại vị trí này, thực tập sinh đã đạt được nhiều kiến thức và kỹ năng đáng giá cùng với những trải nghiệm ở lĩnh vực dịch vụ. Nhờ vào kỳ thực tập mà cô ấy xác định được bước phát triển tiếp theo cho bản thân, bao gồm việc cải thiện các kỹ năng thực tiễn và mở rộng kiến thức về ngành dịch vụ để nâng cao hiệu suất làm việc và có sự chuẩn bị tốt cho tương lai. Đó là cơ hội tốt để cô ấy trải nghiệm và thể hiện sự chuyên nghiệp trong môi trường công việc, và có thêm được nhiều mối quan hệ mới. Cô ấy cũng đã nhận thấy điểm mạnh và điểm yếu của mình thông qua những công việc này, từ đó có thể cải thiện và phát triển hơn. Mặc dù thực tập trong thời gian ngắn, nhưng cô ấy rất trân trọng khi được là một phần của công ty Young Group và có những trải nghiệm quý giá tại đây.
1029	Đại học	An internship report on Studying Customer Service Activities at Hansem Vietnam CO., LTD.	Phạm Thị Ngọc Duyên	ThS Phan Thị Hiền pt.hien@ufm.edu.vn 0906.868.820	Tác giả trình bày quá trình thực tập của cô ấy tại công ty Hansem Việt Nam thông qua bài báo cáo về “Các hoạt động Chăm sóc Khách hàng tại công ty Hansem Việt Nam”. Mục tiêu của kỳ thực tập này là để học hỏi những kiến thức và kỹ năng không chỉ liên quan về lĩnh vực chăm sóc khách hàng mà còn về ngôn ngữ tiếng Anh. Trong bài báo cáo này, tác giả trình bày thông tin về công ty cô ấy thực tập, những nhiệm vụ trong suốt kỳ thực tập cũng như tự đánh giá về kết quả mà cô ấy đã đạt được. Trong suốt 10 tuần thực tập, tác giả có nhiều cơ hội tham gia nhiều nhiệm vụ khác nhau theo sự phân công của người hướng dẫn. Trách nhiệm của cô ấy bao gồm viết các bài đăng cho các trang xã hội của công ty, tìm kiếm những dịch thuật viên tự do theo yêu cầu của công ty và khách hàng và đồng thời hỗ trợ các nhiệm vụ khác. Kết thúc quá trình thực tập, tác giả đã tiếp thu được nhiều kiến thức bổ ích. Cô ấy xác định được những chiến lược mà công ty dùng để thu hút khách hàng mới cũng như duy trì mối quan hệ với những khách hàng hiện tại. Quan trọng hơn, tác giả cũng nhận ra những khuyết điểm mà cô cần cải thiện. Những khuyết điểm này liên quan đến kỹ năng giao tiếp, thiếu sót về kiến thức và kỹ năng ngôn ngữ tiếng 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
1030	Đại học	An Internship Report on Studying the Management of English Teaching and Learning Activities at Rainbow English Center	Phạm Nguyễn Khánh Hân	ThS Phan Thị Hiền pt.hien@ufm.edu.vn 0906.868.820	Để đáp ứng được nhu cầu học tiếng Anh ngày càng tăng, một trung tâm tiếng Anh uy tín, chất lượng cao cần phải có đội ngũ học vụ có khả năng quản lý tốt các hoạt động dạy và học, cũng như đảm bảo chất lượng đầu ra của trung tâm. Điều này sẽ giúp ích cho sự phát triển và còn có thể xây dựng được danh tiếng của trung tâm. Chính vì lý do đó mà tác giả đã quyết định chọn đề tài về “Việc quản lý hoạt động dạy và học tiếng Anh tại Trung tâm Anh ngữ Rainbow” để viết khóa luận tốt nghiệp. Trong 10 tuần thực tập tại Trung tâm Anh ngữ Rainbow, tác giả muốn so sánh và áp dụng những hiểu biết chuyên môn của bản thân vào thực tiễn. Ngoài ra, cô muốn có cơ hội hiểu sâu hơn về lĩnh vực quản lý giáo dục và về tiếng Anh. Đặc biệt, cô muốn biết liệu làm việc trong lĩnh vực này có phù hợp với mình hay không. Những thông tin về Trung tâm Anh ngữ Rainbow và các nghiên cứu về quản lý hoạt động giáo dục được trình bày trong báo cáo này. Báo cáo này mô tả các khía cạnh khác nhau của quá trình thực tập, chẳng hạn như các nhiệm vụ cụ thể được tác giả thực hiện, những khó khăn mà cô gặp phải cũng như kiến thức và kỹ năng cô đã tiếp thu được. Ngoài ra, báo cáo này còn nêu bật giá trị của sự sáng tạo, khả năng thích ứng, trách nhiệm cũng như phản ánh khả năng hiểu và áp dụng kiến thức quản lý vào thực tiễn của tác giả. Những hiểu biết và kinh nghiệm được viết trong báo cáo này giúp người đọc hiểu rõ hơn về tầm quan trọng của các nhân viên học vụ trong việc quản lý hoạt động dạy và học tiếng Anh nhằm tạo ra các chương trình dạy và học ngôn ngữ hấp dẫn và thành công.
1031	Đại học	An internship Report on Working as an Online English Teacher for Kids at Vuihoc.vn EN (April – July 2023)	Phan Mai Tiến Hào	ThS Phan Thị Hiền pt.hien@ufm.edu.vn 0906.868.820	Với sự phát triển nhanh chóng của công nghệ thông tin, việc học từ xa nói chung và việc học tiếng Anh trực tuyến nói riêng đang ngày càng được ưa chuộng. Bên cạnh đó, thực tập sinh có đam mê và muốn tìm hiểu sâu hơn về công việc giảng dạy tiếng Anh trực tuyến. Vì lý do đó, tác giả đã quyết định viết báo cáo thực tập về “Việc làm giáo viên tiếng Anh trực tuyến cho trẻ em tại Vuihoc.vn.” Qua 10 tuần thực tập tại Vuihoc.vn, thực tập sinh có cơ hội được áp dụng những kiến thức và kỹ năng cô đã học ở trường đại học vào thực tế. Bên cạnh đó, cô được học hỏi kinh nghiệm giảng dạy chuyên nghiệp từ các đồng nghiệp của cô để từ đó cô có cái nhìn sâu sắc hơn về việc giảng dạy tiếng Anh. Cô đã từng bước học hỏi và làm quen với môi trường giảng dạy tiếng Anh trực tuyến. Thực tập sinh có những cơ hội giảng dạy những học sinh ở các trình độ và tính cách khác nhau để rút kinh nghiệm cho bản thân. Hơn thế nữa, cô còn rèn luyện được những thái độ tích cực như kiên nhẫn, nhiệt huyết, và cầu tiến trong quá trình làm việc. Bài báo cáo nhằm thuật lại trải nghiệm thực tế của tác giả khi làm thực tập sinh giáo viên tiếng Anh trực tuyến tại Vuihoc.vn. Vì vậy, báo cáo thực tập có cái nhìn tổng quan về Vuihoc.vn cũng như các lý thuyết liên quan đến chủ đề. Hơn nữa, báo cáo này ghi lại chi tiết những nhiệm vụ chính để người viết có thể tự đánh giá bản thân về kiến thức, kỹ năng, thái độ nhằm xác định điểm mạnh, điểm hạn chế. Sau đó, cô đưa ra một số kiến nghị với bản thân và Khoa Ngoại ngữ trường Đại học Tài chính – Marketing.
1032	Đại học	An Internship Report on the Management of Teaching and Learning Activities for Young Learners Aged 6 to 18 at the E-teacher Tutor Company Limited	Nguyễn Huỳnh Duy Khang	ThS Phan Thị Hiền pt.hien@ufm.edu.vn 0906.868.820	Với mong muốn áp dụng những kiến thức học được từ trường đại học cũng như tìm hiểu quá trình quản lý ảnh hưởng như thế nào đến các hoạt động dạy và học, thực tập sinh đã lựa chọn chủ đề báo cáo về “Việc quản lý của các hoạt động dạy và học cho những học viên từ 6 đến 18 tuổi tại Công ty TNHH gia sư eTeacher”. Được làm việc như một nhân viên của phòng Priority relationship (PRD) tại Công ty TNHH gia sư eTeacher, thực tập sinh chịu trách nhiệm chính trong việc quản lý các hoạt động từ dạy đến học. Trách nhiệm của thực tập sinh là quản lý kế hoạch giảng dạy và lập kế hoạch học tập cho người học. Qua khoảng thời gian thực tập này, ngoài việc học hỏi thêm văn hóa làm việc tại công ty, người viết báo cáo có mong muốn là được tiếp thu thêm kiến thức về quản lý trong mảng gia sư, các kiến thức ngôn ngữ tiếng anh như pháp âm, ngữ pháp, từ vựng, các kỹ năng mềm và định hướng được con đường sự nghiệp tương lai thông qua những điểm mạnh cũng như điểm yếu của bản thân mà thực tập sinh được ghi nhận và tự ghi nhận trong quá trình quá trình làm việc tại công ty. Báo cáo này nêu chi tiết các khía cạnh khác nhau của quá trình thực tập, bao gồm thông tin về công ty và bộ phận PRD người viết báo cáo thực tập, các khái niệm cơ bản, các nhiệm vụ cụ thể được thực hiện, những thách thức gặp phải cũng như kiến thức và kỹ năng thu được. Nó chỉ ra những kết luận và kinh nghiệm trong quá trình thực tập góp phần hiểu biết rộng hơn về vai trò quan trọng của người quản lý trong việc quản lý các hoạt động dạy và học. Cuối cùng, báo cáo này đưa ra một số gợi ý cho sự cải tiến của khoa Ngoại ngữ tại Trường Đại học Tài chính – Marketing nói chung và chính người viết báo cáo 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
1033	Đại học	An Internship Report on the Process of Customer Care Service at Techcombank – An Phu Branch	Vũ Tùng Lâm	ThS Phan Thị Hiền pt.hien@ufm.edu.vn 0906.868.820	Trong bối cảnh có nhiều sự cạnh tranh giữa các ngân hàng với nhau thì việc chú trọng vào dịch vụ chăm sóc khách hàng là điều cốt lõi, tác giả mong muốn học hỏi thêm các kiến thức về mảng dịch vụ chăm sóc khách hàng và đã thực tập tại ngân hàng Techcom với bài báo cáo mang tên “Nghiên cứu hoạt động dịch vụ chăm sóc khách hàng tại chi nhánh An Phú trực thuộc ngân hàng Techcom”. Tron báo cáo “Nghiên cứu hoạt động dịch vụ chăm sóc khách hàng tại Techcombank-An Phu”, người viết báo cáo đã tóm lược quá trình thực tập của mình tại ngân hàng Techcom. Mục tiêu của đợt thực tập này, tác giả mong muốn trau dồi các kiến thức, kỹ năng liên quan đến ngành dịch vụ khách hàng và các kiến thức liên quan đến Ngôn Ngữ Anh. Trong bài báo cáo, tác giả trình bày đôi nét về thông tin tiêu sử ngân hàng, các hoạt động trong thời gian thực tập cũng như đánh giá quá trình của anh ấy đạt được. Người viết báo cáo đã có cơ hội tham gia các nhiệm vụ cấp trên giao phó cho trong suốt 10 tuần thực tập của mình. Trách nhiệm của anh ấy là hỗ trợ khách hàng vào quầy giao dịch ,tư vấn các gói sản phẩm của ngân hàng.Sau khi hoàn thành quá trình thực tập , anh ấy đã học hỏi được thêm văn hóa tổ chức của ngân hàng, các chiến lược phát triển của ngân hàng để thu hút khách hàng. Trong báo cáo “Quy trình hoạt động dịch vụ chăm sóc khách hàng tại Techcombank-An Phú”, người viết báo cáo đã tóm tắt quá trình thực tập của mình tại Techcombank-An Phú. Mục tiêu của đợt thực tập này là tác giả mong muốn nâng cao kiến thức, kỹ năng liên quan đến ngành dịch vụ khách hàng và kiến thức liên quan đến Ngôn ngữ Anh. Trong báo cáo, tác giả trình bày tổng quan về ngân hàng và bộ phận chăm sóc khách hàng, những khái niệm cơ bản, các nhiệm vụ cụ thể phải thực hiện, những thách thức gặp phải trong thời gian thực tập cũng như đánh giá quá trình tiến bộ của mình. Đồng thời, anh ta cũng nhận thức và rút rút một số kinh nghiệm có được và trình bày trong báo cáo này trong quá trình thực tập. Cuối cùng, bài viết đưa ra một số gợi ý nhằm nâng cao năng lực ngoại ngữ tại Trường Đại học Tài chính-Marketing nói chung và bản thân người viết nói riêng.
1034	Đại học	An Internship Report on Studying English Teaching Quality Management Process at HALO Language Center.	Lê Khánh Linh	ThS Phan Thị Hiền pt.hien@ufm.edu.vn 0906.868.820	Quản lý chất lượng giảng dạy đóng một vai trò rất quan trọng trong nền giáo dục. Nó không chỉ đảm bảo được việc duy trì nguồn nhân lực giảng dạy chất lượng cao. Hơn nữa, nó còn giúp cải thiện những điểm thiếu sót trong quá trình đào tạo nhằm cung cấp cho người học một nền giáo dục chất lượng và tiến bộ. Vì vậy, với vai trò là một sinh viên chuyên ngành tiếng Anh thương mại, để hiểu rõ hơn về hệ thống và quá trình quản lý chất lượng tại một cơ sở giáo dục cũng như góp phần vào việc duy trì các tiêu chuẩn cao trong giảng dạy Tiếng Anh, người viết đã chọn viết báo cáo về đề tài “Nghiên cứu quy trình quản lý chất lượng giảng dạy Tiếng Anh tại trung tâm Anh ngữ Halo”. Nhằm áp dụng những kiến thức lý thuyết vào thực tế và nâng cao khả năng tiếng Anh trong suốt quá trình thực tập, người viết đã thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau, bao gồm làm quen với văn hóa công ty, thực hiện khảo sát, quan sát các lớp học và duy trì liên lạc thường xuyên với giáo viên để trao đổi thông tin. Những hoạt động này đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiếp thu những kiến thức có giá trị về giảng dạy tiếng Anh như nguyên tắc quản lý và phương pháp giảng dạy. Bài báo cáo này ghi lại các nhiệm vụ mà người viết đã làm trong quá trình thực tập, cung cấp cái nhìn tổng quan về những khái niệm cơ bản trong quản lí chất lượng cũng như chỉ ra những điểm mạnh và điểm yếu của người viết trong quá trình làm việc.

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	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING CONTENT MARKETING ACTIVITIES AT PIG MAKERS LTD	Nguyễn Thị Thu Trang	ThS Phan Văn Quang pv.quang@ufm.edu.vn 0985.974.207	Thị trường hiện tại đang dần trở nên khó khăn hơn đối với các doanh nghiệp, nhất là việc đưa được sản phẩm tiếp cận đến khách hàng. Để sản phẩm đến được với khách hàng hiệu quả thì Content Marketing như cánh tay phải đắc lực của chiến lược thương hiệu trong quá trình tiếp cận và giữ chân khách hàng trung thành. Ở thời đại 4.0, Content Marketing ngày càng được nhận thức vai trò vô cùng quan trọng đối với chiến lược thương hiệu. Không có content, thương hiệu sẽ không thể truyền tải đúng thông điệp lớn như mong muốn. Không thể hiện được những lợi ích, giải pháp của thương hiệu đem lại, như vậy, khách hàng cũng khó khăn trong việc kết nối và trung thành cùng thương hiệu. Do đó, công ty Pig Makers cũng như bao doanh nghiệp khác luôn mong muốn tuyển dụng những nhân tố với khao khát đóng góp sự sáng tạo và tạo nên giá trị cho công ty. Biết được bản thân có những điểm mạnh và yếu tố phù hợp với công ty, báo cáo viên đã ứng tuyển vào vị trí thực tập sinh của phòng marketing. Trong báo cáo này, báo cáo viên sẽ cung cấp thêm về thông tin của công ty cũng như những khái niệm về chuyên ngành mà cô đang thực tập. Bên cạnh đó, cô cũng mô tả rõ quá trình thực tập tại công ty và đánh giá lại toàn bộ quá trình thực tập. cuối cùng, cô ấy cũng không quên đề lại những góp ý cho bản thân cũng như gợi ý các phương án bổ sung cho hệ thống của trường Đại học Tài Chính - Marketing.
1036	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ANALYZING TRANSLATION ACTIVITIES FOR PRESS RELEASE AND ADVERTISEMENT AT COMMSIGHTS VIETNAM COMPANY LIMITED	Nguyễn Thị Phương Quỳnh	ThS Phan Văn Quang pv.quang@ufm.edu.vn 0985.974.207	Với sự phát triển của việc giao lưu văn hóa, dịch thuật đóng vai trò quan trọng trong hoạt động của các lĩnh vực khác như kinh tế, tài chính, chính trị cũng như là công cụ giao tiếp giữa các cá nhân, tổ chức từ nhiều quốc gia khác nhau. Do đó, nhu cầu dịch thuật tiếng Anh tăng lên đáng kể nhằm đáp ứng mong muốn trao đổi kinh tế toàn cầu của thị trường. Công ty TNHH CommSights Việt Nam khai thác giá trị của dịch thuật để đáp ứng yêu cầu và sự hài lòng của khách hàng, chẳng hạn như cung cấp các báo cáo hoặc bản dịch tiếng Anh. Với ý định trở thành một biên dịch viên chuyên nghiệp trong tương lai, cô quyết định làm thực tập sinh phiên dịch tại Công ty TNHH CommSights Việt Nam để có được những kiến thức chuyên ngành và những kỹ năng cần thiết. Đồng thời, cô còn làm báo cáo thực tập về “Hoạt động dịch thuật thông cáo báo chí, quảng cáo tại Công ty TNHH CommSights Việt Nam” vì cô mong muốn học được kiến thức chuyên sâu về lĩnh vực này. Trong thời gian thực tập hơn hai tháng, cô đã thu thập được những kiến thức cần thiết và những kỹ năng quan trọng để hoàn thành công việc cũng như các kỹ năng mềm để hòa hợp với đồng nghiệp, cấp trên và vượt qua những khó khăn tại nơi làm việc. Báo cáo này được chia thành năm chương, mỗi chương trình bày một loạt chủ đề và mối quan tâm riêng biệt. Để bắt đầu, cô cấp cái nhìn tổng quan về tổ chức của cô ấy, bao gồm lịch sử, thông tin liên lạc, tầm nhìn và sứ mệnh, cấu trúc công ty, sự đa dạng của các dịch vụ và vai trò cơ bản của bộ phận nơi cô ấy làm việc. Sau đó, phóng viên sẽ thảo luận về khái niệm cơ bản của dịch thuật, đặc điểm của thông cáo báo chí và quy trình dịch thuật trong Chương 2. Tiếp theo, Chương 3 cung cấp bản mô tả công việc bao gồm thời gian và nhiệm vụ cũng như các hoạt động cụ thể tại công ty của cô trong suốt thời gian thực tập. Ở Chương 4, cô thảo luận về những kiến thức, kỹ năng và thái độ mà cô nhận được trong thời gian thực tập cũng như kinh nghiệm cô có được từ những kiến thức và tài năng mà cô chưa từng học ở trường đại học. Cuối cùng, cô cung cấp những gợi ý bổ ích cho bản thân cô, Khoa Ngoại ngữ và các sinh viên Trường Đại học Tài chính Marketing cũng như kết luận báo cáo của cô ở chương cuối.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1037	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PRACTICING TEACHING ENGLISH FOR CHILDREN AT GALVIN LANGUAGE SCHOOL	Nguyễn Thị Trang	ThS Phan Văn Quang pv.quang@ufm.edu.vn 0985.974.207	Với sự phát triển nhanh chóng của xã hội, tiếng Anh đóng một vai trò quan trọng trên thế giới, và nó là một công cụ để mọi người tương tác với những người khác trên khắp thế giới. Đó là những lý do khiến nhu cầu học tiếng Anh ngày càng tăng nhanh và rất nhiều trung tâm tiếng Anh cũng đã được thành lập để cung cấp các khóa học tiếng Anh đáp ứng nhu cầu của con người. Vì vậy, Galvin Language School đã nắm bắt cơ hội này để thiết lập và mang đến chương trình giảng dạy tiếng Anh đa dạng phù hợp với mọi trình độ của người học tiếng Anh. Với niềm đam mê lớn trở thành giáo viên tiếng Anh chuyên nghiệp trong tương lai gần, tác giả quyết định trở thành thực tập sinh làm giáo viên tiếng Anh tại Ngoại Ngữ Galvin để học các phương pháp và kỹ năng giảng dạy. Trong hơn hai tháng làm việc tại đây, cô đã đạt được rất nhiều kiến thức, phương pháp giảng dạy cũng như kỹ năng quý giá từ đồng nghiệp, quản lý, giáo viên bản ngữ và thậm chí cả bạn bè của cô ấy. Báo cáo này có 5 chương và mỗi chương đề cập đến một vấn đề và khái niệm khác nhau. Trước hết, cô cung cấp thông tin cơ bản của trung tâm bao gồm lịch sử, sứ mệnh và tầm nhìn, cấu trúc và phạm vi dịch vụ cũng như thông tin cơ bản của bộ phận nơi cô làm việc trong Chương 1. Thứ hai là Chương 2 bao gồm các khái niệm cơ bản về giảng dạy tiếng Anh và chương trình giảng dạy. Thứ ba, cô mô tả chi tiết về công việc và nhiệm vụ của mình trong mười tuần trong Chương 3. Tiếp theo là Chương 4, nơi cô ấy viết những thành tựu của mình bao gồm kinh nghiệm, kiến thức, kỹ năng và phương pháp quý giá mà cô ấy có được trong kỳ thực tập này cũng như cô ấy cũng đề cập đến điểm yếu và điểm mạnh của mình. Trong chương cuối, cô mô tả kết luận của mình và đưa ra một số gợi ý hữu ích cho bản thân cũng như một số gợi ý cho Khoa Ngoại ngữ của Trường Đại học Tài chính Marketing.
1038	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING FREIGHT FORWARDING CUSTOMER SERVICES AT TAN CANG – SONG THAN ICD JOINT STOCK COMPANY	Vũ Thị Anh Thu	ThS Phan Văn Quang pv.quang@ufm.edu.vn 0985.974.207	Khách hàng thường đánh giá các sản phẩm và dịch vụ của công ty qua thái độ phục vụ, hành vi của bộ phận chăm sóc khách hàng, thường xuyên tiếp xúc với khách hàng, hỗ trợ từ A đến Z, giúp họ giải đáp mọi thắc mắc, giải quyết khiếu nại của khách hàng về sản phẩm và dịch vụ. Có thể nói rằng, bộ phận chăm sóc khách hàng chính là bộ mặt của công ty. Hiện nay, kinh tế thế giới ngày càng phát triển nhanh chóng, các mặt hàng ngày càng giống nhau, do đó sự cạnh tranh của các công ty cũng trở nên mạnh mẽ hơn bao giờ hết. Kết quả, để giữ chân khách hàng mục tiêu thì bộ phận chăm sóc khách hàng phải làm tốt nhiệm vụ của mình, bằng cách chăm sóc một cách chu đáo, cẩn thận, nhiệt tình, với điều này, họ cảm thấy vui khi sử dụng dịch vụ. Để làm được điều đó, tác giả muốn trở thành một chuyên viên chăm sóc khách hàng. Cô sẽ được học hỏi thêm nhiều kinh nghiệm từ các bậc tiền bối cũng như được trải nghiệm thực tế trong lĩnh vực này. Với định hướng đó, cô quyết định chọn công ty cổ phần ICD Tân Cảng – Sóng Thần làm đơn vị thực tập. Trong tóm tắt, người báo cáo đã học hỏi và tích lũy được nhiều kiến thức về marketing, đặc biệt là trong việc tương tác với khách hàng. Vì thế, cô ấy đã tổng hợp và trình bày những thông tin tổng quan của công ty cũng như kiến thức về dịch vụ khách hàng trong 5 chương. Trong chương 1, người báo cáo cung cấp những thông tin tổng quan về công ty cổ phần ICD Tân Cảng – Sóng Thần và giới thiệu chung về phòng ban nơi mà cô ấy thực tập. Tiếp đó là chương 2, tác giả đưa ra một số khái niệm, thuật ngữ liên quan đến dịch vụ khách hàng. Tiếp đó là chương 3, đó là sự mô tả chi tiết những công việc, nhiệm vụ hàng tuần được giao của tác giả trong 8 tuần thực tập. Về chương 4, người báo cáo tổng hợp và phân tích những bài học mình tích lũy và trải nghiệm từ đó cô ấy có thể phát hiện, phát huy điểm mạnh cũng như nhận ra điểm yếu. Ở chương cuối cùng, tác giả trình bày kết luận, đưa ra những lời khuyên cho bản thân đồng thời cũng có một số kiến nghị cho khoa ngoại ngữ cũng như sinh viên khoa ngoại ngữ của 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
1039	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING TRANSLATION ACTIVITIES TO PREPARE REQUISITE DOCUMENTS FOR CUSTOMERS AT LIGHT ACADEMY EDUCATION CONSULTANCY CO., LTD	Dương Phạm Anh Tuyền	ThS Phan Văn Quang pv.quang@ufm.edu.vn 0985.974.207	So với các giai đoạn trước, thị trường tư vấn giáo dục ở Việt Nam chưa thực sự phổ biến. Tuy nhiên, ngày càng nhiều người có mong muốn tìm kiếm cơ hội hòa nhập quốc tế, đặc biệt là những sinh viên muốn theo đuổi ước mơ được phát huy và nâng cao thể mạnh của mình thông qua môi trường học tập của các nước bạn. Do đó, với “làn sóng” nhu cầu trong việc tìm kiếm cơ hội du học và làm việc tại nước ngoài, chúng ta không thể phủ nhận vai trò đóng góp của các công ty tư vấn du học đang ngày càng gia tăng. Ngày nay, sự phát triển của ngành giúp đa dạng các cơ hội cho sinh viên được tiếp cận thế giới mới và giúp họ mở ra cánh cửa được hòa nhập với môi trường đa văn hóa, khơi dậy niềm đam mê của họ thông qua các hoạt động và những trải nghiệm khác nhau. Dần dần, các công ty tư vấn du học đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ, tạo cơ hội cho học sinh bước đến gần hơn và thực hiện được ước mơ của mình. Nhiệm vụ chính của họ là tư vấn, nộp đơn đăng ký vào các trường đại học và xử lý quá trình thị thực visa. Để đạt được mục tiêu đó, tác giả mong muốn trở thành người xử lý hồ sơ, đảm nhiệm việc giúp đỡ các em học sinh xây dựng kế hoạch học tập phù hợp và tìm ra cách giải thích thuyết phục cho định hướng học tập của mình. Với mục tiêu nêu trên, tác giả đã nắm bắt cơ hội trở thành thực tập sinh với vị trí là nhân viên hỗ trợ xử lý hồ sơ tại Công ty Du học Light Academy để hoàn thành kỳ thực tập của mình cũng như tạo sự gắn kết chặt chẽ với lĩnh vực tâm huyết này thông qua việc xây dựng mối quan hệ với những người có chuyên môn cao và các anh chị đi trước.
1040	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING MARKETING ACTIVITIES AT BRAND PARTNER COMPANY	Trần Gia Trần	ThS Phan Văn Quang pv.quang@ufm.edu.vn 0985.974.207	Bối cảnh Marketing thay đổi thường xuyên trong thế giới trực tuyến đang phát triển nhanh chóng hiện nay. Các doanh nghiệp liên tục nâng cao chiến lược của mình để theo kịp các xu hướng và tiến bộ mới nhất. Marketing đã phát triển thành một yếu tố thành công quan trọng cho bất kỳ doanh nghiệp nào muốn thành công trong thị trường cạnh tranh cao hiện nay. Báo cáo viên đã ứng tuyển vào vị trí Thực tập sinh Marketing tại Brand Partner với sự quan tâm và niềm đam mê Marketing của mình. Với đề tài "Báo cáo thực tập về Nghiên cứu Hoạt động Marketing tại Công ty Brand Partner" là cái nhìn về trải nghiệm thực tập mở rộng tầm mắt này. Vì là Thực tập sinh Marketing duy nhất tại công ty nên báo cáo viên có cơ hội tìm hiểu và tham gia hầu hết các hoạt động marketing. Tóm lại, bài báo cáo này thảo luận về việc triển khai và thực hiện Marketing tại công ty Brand Partner. Để hoàn thành mục tiêu này, trước tiên báo cáo viên sẽ cung cấp thông tin tổng quan về công ty Brand Partner, bộ phận Marketing của cô ấy và các hoạt động Marketing mà báo cáo viên chịu trách nhiệm. Dựa trên chuyên môn và kinh nghiệm đó, báo cáo viên sẽ mô tả những thay đổi và kinh nghiệm Marketing tại Brand Partner. Sau đó, cô đưa ra một số gợi ý cho chính bản thân về cách thay đổi bản thân nhằm cải thiện con đường sự nghiệp và trở nên phù hợp hơn môi trường làm việc của mình. Cuối cùng, báo cáo viên hy vọng những thông tin cũng như những gợi ý trong báo cáo này sẽ giúp Trường Đại học Tài chính - Marketing cải thiện phương pháp giảng dạy marketing của mình.
1041	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING CLASS MANAGEMENT ACTIVITIES AT OPTIMUS EDUCATION SOLUTION COMPANY LIMITED	Nguyễn Thị Kiều Trang	ThS Phan Văn Quang pv.quang@ufm.edu.vn 0985.974.207	Người đi làm hiện nay đa số đều có nhu cầu muốn cải thiện tiếng Anh để có thể tự tin giao tiếp với khách hàng cũng như có nhiều cơ hội thăng tiến hơn trong sự nghiệp. Tuy nhiên, người đi làm thì luôn bận rộn với các công việc của mình và không có quá nhiều thời gian để học tiếng Anh. Nắm bắt được điều này, công ty Trách nhiệm hữu hạn Giải pháp đào tạo Optimus đã cung cấp những gói giải pháp cho doanh nghiệp để cải thiện tiếng Anh cho nhân viên của mình. Một trong những giải pháp đó chính là có được sự hỗ trợ tận tình từ nhân viên Quản lý lớp. Với niềm yêu thích các công việc thuộc lĩnh vực giáo dục, tác giả đã trở thành thực tập sinh tại Optimus với vai trò là nhân viên Quản lý lớp của các lớp Tiếng Anh doanh nghiệp. Trong thời gian ba tháng trải nghiệm thực tế tại đây, tác giả đã tiếp thu được rất nhiều kiến thức và kỹ năng đến từ cấp trên, đồng nghiệp, thậm chí là từ giáo viên, trợ giảng và học viên. Bài báo cáo này gồm có 5 chương. Ở chương đầu tiên, tác giả cung cấp cho người đọc thông tin giới thiệu về công ty cũng như phòng ban mà tác giả thực tập. Tiếp theo đó là Chương 2 với một số khái niệm, vai trò, phân loại và những yếu tố ảnh hưởng trong việc quản lý lớp. Những công việc chính, mục tiêu và những điều đã đạt được ở mỗi tuần trong kì thực tập sẽ được trình bày chi tiết ở Chương 3. Trong Chương 4, tác giả đánh giá lại kì thực tập của mình về những điều đã đạt được và những điểm cần được cải thiện. Tại chương cuối cùng, tác giả đã có một vài đề xuất cho trường Đại học Tài Chính – Marketing, những lời khuyên cho bản thân cũng như kết luận lại 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
1042	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON STUDYING DIFFICULTIES AND SOLUTIONS WHEN TRANSLATING SPORT TRAINING SUPPORT EQUIPMENT MANUALS AT INDOCHINA DEVELOPMENT EXPORT IMPORT COMPANY LIMITED	Nguyễn Hải Quy	ThS Phan Văn Quang pv.quang@ufm.edu.vn 0985.974.207	Trong những năm dạo gần đây, tỷ lệ các công ty quốc tế nhắm vào thị trường Việt Nam để đầu tư ngày càng tăng. Theo số liệu được Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) công bố, 9 tháng đầu năm, vốn đầu tư thực hiện của các dự án đầu tư nước ngoài (FDI) đạt hơn 15,9 tỷ USD, cao nhất trong giai đoạn 2018-2023. Điều này cho thấy, cơ hội làm việc giữa nước ta với quốc tế ngày càng tăng. Rào cản ngôn ngữ là khó khăn đầu tiên trong sự hợp tác này. Việc dịch thuật, chuyển đổi ngôn ngữ đóng vai trò như cầu nối giúp các bên hợp tác với nhau có thể làm việc dễ dàng hơn. Nhận thấy được tiềm năng phát triển và khai thác, tác giả mong muốn được thử sức, cũng như trải nghiệm thực tế tại lĩnh vực dịch thuật này. Anh ấy muốn được học hỏi kiến thức, nâng cao kinh nghiệm, tìm ra được những khó khăn và tìm cách khắc phục để từ đó có thể trở thành một biên dịch viên có đủ kiến thức nền tảng và kinh nghiệm để hoạt động trong lĩnh vực này. Nhận thấy sự phù hợp với định hướng nghề nghiệp tương lai, tác giả đã ứng tuyển vào vị trí thực tập sinh dịch thuật tại Công Ty Xuất Nhập Khẩu Và Phát Triển Đông Dương. Đây là một trong những tập đoàn phát triển nhất trong những năm gần đây với bề dày 13 năm cung ứng các sản phẩm thiết bị chăm sóc sức khỏe, thể thực thể thao tại nhà cho các hộ gia đình Việt Nam. Tại đây tác giả đã học hỏi và rèn luyện bản thân, đạt được những kinh nghiệm quý báu, góp phần vào sự hình thành và phát triển nghề nghiệp bản thân tác trong tương lai.
1043	Đại học	Studying the process of teaching English Speaking skill for young learners from 6 to 9 at Thuong Gia Foreign Language Center (September – December 2023).	Mai Nguyễn Minh Vy	ThS Đặng Nguyễn Phương Thảo dnp.thao@ufm.edu.vn 0978.356.006	Một nền giáo dục tốt luôn đòi hỏi một nền tảng kiến thức vững mạnh. Vì thế, giáo viên là một nhân tố không thể thiếu. Bên cạnh đó, tiếng Anh đang trở thành một phần tiềm năng của giáo dục cần được quan tâm và chú trọng nhiều hơn trong xu thế toàn cầu hoá hiện nay, vì thế mà giáo viên tiếng Anh dần khẳng định được chỗ đứng cũng như vai trò quan trọng của mình. Tác giả đã lựa chọn và quyết tâm theo đuổi sự nghiệp giáo dục. Và cô ấy nghĩ vị trí trợ giảng tiếng Anh sẽ là bước đầu tiên để cô ấy theo đuổi mục tiêu này, sau đó, cô ấy đã ứng tuyển thành công vào vị trí trên tại Trung tâm Ngoại ngữ Thương Gia và thực hiện bài khóa luận thực tập với tiêu đề :“ Studying the process of teaching English Speaking skill for young learners from 6 to 9 at Thuong Gia Foreign Language Cente Trong quá trình ba tháng thực tập tại đây, tác giả đã hiểu thế nào để một quá trình giảng dạy được diễn ra và học hỏi được thêm nhiều kiến thức mới. Bài báo cáo đi sâu vào quá trình tác giả quản lí một lớp học cũng như là trợ giảng và theo sát từng học sinh trong suốt quá trình học. Ngoài ra, tác giả cũng mô tả chi tiết các nhiệm vụ và trách nhiệm trong kì thực tập. Từ đó rút ra được những bài học, kinh nghiệm áp dụng cho các công việc sau này. Thêm vào đó, cô ấy cũng đưa ra những kiến nghị cho bản thân và khoa Ngoại Ngữ để nâng cao chất lượng giảng dạy.
1044	Đại học	The Process of utilizing Search Engine Optimization (SEO0 Content for Muaban.net Website at Dinh Anh Joint Stock Company	Trần Thị Ánh Tuyết	ThS Đặng Nguyễn Phương Thảo dnp.thao@ufm.edu.vn 0978.356.006	Trong thời đại Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, đại đa số mọi người thường sử dụng Internet để tìm kiếm các thông tin khác nhau. Đặc biệt là trong những năm gần đây, việc cung cấp các thông tin hữu ích đến các độc giả, khách hàng đã và đang trở nên quan trọng đối với sự thành công của các doanh nghiệp trong lĩnh vực Marketing. Đặc biệt là mảng SEO - Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm đóng một vai trò quan trọng trong việc hiểu tâm lý khách hàng, nhằm thúc đẩy sự tiếp cận của doanh nghiệp đối với các đối tượng mục tiêu. Sau thời gian thực tập 10 tuần tại vị trí content SEO tại Công ty Cổ phần Định Anh, tác giả đã được học hỏi kiến thức và các kỹ năng trong lĩnh vực Marketing. Báo cáo này đi sâu vào quá trình tạo ra và tối ưu nội dung SEO, tập trung vào các giai đoạn liên quan đến việc tạo ra các bài viết chất lượng tại Công ty Cổ phần Định Anh. Bên cạnh đó, tác giả cũng mô tả chi tiết về nhiệm vụ và trách nhiệm suốt quá trình thực tập. Qua đó, đúc kết những bài học, kinh nghiệm khi áp dụng lý thuyết vào môi trường thực tiễn, xây dựng những nền móng kiến thức vững chắc để góp phần vào sự nghiệp 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
1045	Đại học	An internship report on enhancing the process of managing the English study quality of adolescents at eTeacher Tutor Company Limited	Lưu Kiến Vinh	ThS Đặng Nguyễn Phương Thảo dnp.thao@ufm.edu.vn 0978.356.006	Với nhu cầu học tiếng Anh của thanh thiếu niên ngày càng tăng, dịch vụ gia sư ra đời nhằm đáp ứng nhu cầu to lớn này. Vì vậy, quản lý chất lượng học tập là ưu tiên hàng đầu của các doanh nghiệp muốn cạnh tranh trên thị trường này. Để tối ưu hóa hình thức quản lý này, tác giả thực hiện báo cáo thực tập về nâng cao quy trình quản lý chất lượng học tiếng Anh của thanh thiếu niên tại Công ty TNHH Gia sư eTeacher. Trong thời gian thực tập với vai trò nhân viên Quản lý lớp học, tác giả chịu trách nhiệm xây dựng kế hoạch học tập, quản lý chất lượng học tập của học viên và hỗ trợ Phòng Kinh doanh. Tác giả cũng áp dụng kiến thức lý thuyết vào thực tế và phát hiện ra những ưu, nhược điểm của mình để định hướng cho con đường sự nghiệp tương lai. Quản lý chất lượng đầu vào và nguồn cơ sở dữ liệu tham khảo là hai điểm mấu chốt được tác giả xác định để cải thiện quy trình quản lý học tập tại công ty Gia sư eTeacher.
1046	Đại học	Studying the process of verifying the content of selling English Books on Tiki E-commerce Platform	Nguyễn Thị Hà Vy	ThS Đặng Nguyễn Phương Thảo dnp.thao@ufm.edu.vn 0978.356.006	Thương mại điện tử là một trong những thị trường năng động và nhộn nhịp trên toàn thế giới. Việc mua sắm online đã trở thành một trong những nhu cầu đóng vai trò vô cùng quan trọng trong cuộc sống. Chúng ta không thể phủ nhận được những lợi ích to lớn mà việc mua sắm trực tuyến mang lại. Có lẽ đây là kết quả tất yếu từ quá trình phát triển vượt bậc của khoa học - công nghệ. Nói theo cách khác, sản phẩm thương mại điện tử sẽ có tiềm năng phát triển mạnh mẽ hơn nữa trong tương lai. Là một người thường xuyên mua sắm online và sớm nhận thấy được tiềm năng phát triển của thị trường này, tác giả thật sự muốn tìm hiểu rõ hơn về sản phẩm thương mại điện tử. Chính những điều ấy đã thôi thúc tác giả ứng tuyển vào vị trí Content QC (Content Quality Control) tại Tiki – sản phẩm thương mại điện tử lớn thứ 2 tại Việt Nam. Sau vài tháng thực tập tại đây, tác giả đã có những hiểu biết chi tiết về sản phẩm thương mại điện tử và học hỏi thêm nhiều kinh nghiệm quý giá. Cô ấy hiểu cách một sản phẩm thương mại điện tử hoạt động, những yêu cầu mà người bán cần đạt được để đăng bán sản phẩm của mình trên sàn hay những quy chuẩn về thông tin của sản phẩm. Chính vì thế, người viết đã tổng hợp tất cả những gì mà cô ấy tích lũy được thông qua 5 chương trong bài báo cáo cuối khóa “STUDYING THE PROCESS OF VERIFYING THE CONTENT OF SELLING ENGLISH BOOKS ON TIKI E-COMMERCE PLATFORM.” tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Tiki.
1047	Đại học	An Intership Report on Improving Recruitment and Selection Process at Spiral Company Limited.	Huỳnh Tú Uyên	ThS Đặng Nguyễn Phương Thảo dnp.thao@ufm.edu.vn 0978.356.006	Trong thời kỳ toàn cầu hóa ngày nay, mặc dù công nghệ thông minh mang lại nhiều lợi ích có thể giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian và tiền bạc, nhưng nó cũng chỉ là công cụ hỗ trợ. Yếu tố con người vẫn giữ vai trò quyết định trong việc đóng góp sự thành công của công ty. Vì thế, dựa trên kinh nghiệm thực tập của tác giả tại Công ty TNHH Spiral, cô đã chọn viết bài báo cáo với tựa đề “Báo cáo thực tập về cải thiện quy trình tuyển dụng tại công ty TNHH Spiral” thực hiện nhằm khái quát tiến trình tuyển dụng nhân sự tại công ty và nghiên cứu những giải pháp áp dụng hiệu quả. Hoạt động này không chỉ giúp giải quyết được vấn đề việc làm cho người lao động mà còn bổ sung nguồn nhân lực đang thiếu hụt sau này. Sau ba tháng thực tập tại công ty, người viết có cơ hội để trải nghiệm trực tiếp để hiểu rõ hơn về cách hoạt động của quy trình sàng lọc và tuyển dụng trong công ty, đồng thời áp dụng được những kiến thức lý thuyết đã học được ở trường vào môi trường làm việc. Hơn nữa, tác giả cũng đã đưa ra một số khuyến nghị cho Khoa Ngoại ngữ nhằm nâng cao khả năng ứng dụng kiến thức lý thuyết vào tình huống thực tế đồng thời nhằm giúp cho khoa phát triển lâu dài.
1048	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TEACHING ENGLISH TO KIDS AGED 2 TO 6 AT LET’S LEARN ENGLISH CENTER (October 2023– December 2023)	Trần Gia Bảo	ThS Nguyễn Thị Kim Ba ntk.ba@ufm.edu.vn 0989.952.443	Bài báo cáo này được viết nhằm cung cấp cái nhìn tổng quan về việc giảng dạy tiếng Anh tại trung tâm Anh ngữ Let’s Learn. Bên cạnh đó, tác giả cũng muốn chia sẻ quá trình thực tập giảng dạy tiếng Anh cũng như quá trình cô ấy học hỏi và tích lũy kinh nghiệm trong thời gian thực tập. Trong đó, nội dung của bài báo cáo bao gồm những thông tin bao quát về trung tâm cũng như sơ đồ tổ chức. Những khái niệm cơ bản, lý thuyết mà cô đã áp dụng trong quá trình làm việc và những công việc mà cô đã hoàn thành trong suốt thời gian thực tập. Từ đó, tác giả có thể rút ra được những kinh nghiệm, kiến thức và kỹ năng mà cô ấy đã đạt được trong quá trình thực tập tại trung tâm và đưa ra những góp ý đóng góp cho công việc 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
1049	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON C-LEVEL CANDIDATES SOURCING AT HEADHUNT VIETNAM COMPANY (OCTOBER-DECEMBER 2023)	Bùi Trọng Cường	ThS Nguyễn Thị Kim Ba ntk.ba@ufm.edu.vn 0989.952.443	Trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế toàn cầu hậu đại dịch COVID-19, vị thế của yếu tố nhân sự trong một doanh nghiệp càng trở nên quan trọng hơn trong việc phát triển và giữ vững doanh nghiệp. Đây là khó khăn nhưng đồng thời cũng đã mở ra một cơ hội đầy tiềm năng cho các công ty cung cấp giải pháp tuyển dụng. Với mong muốn có được cơ hội tích lũy kinh nghiệm, đồng thời tìm hiểu và nắm bắt được thị trường và những sự biến đổi tuyển dụng để đạt được nhiều cơ hội thực tập hơn, người viết đã lựa chọn HEADHUNT VIETNAM COMPANY làm đơn vị thực tập. Trong quá trình này, người viết đã có được những kinh nghiệm và kỹ năng quan trọng cần có của một người săn đầu người: đó là nắm bắt được các bước cung ứng nhân sự, phân tích thị trường và phân tích nhu cầu tuyển dụng.
1050	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON BEING A TEACHING ASSISTANT AT ELEMENTARY SCHOOLS ASSIGNED BY LET'S LEARN ENGLISH CENTER (October 2023 - December 2023)	Nguyễn Thị Xuân Hương	ThS Nguyễn Thị Kim Ba ntk.ba@ufm.edu.vn 0989.952.443	Mục tiêu chính của báo cáo là tìm hiểu về các phương pháp giảng dạy mà trung tâm Anh Ngữ Let's Learn đã áp dụng và triển khai tại các trường tiểu học thông qua việc phối hợp giảng dạy giữa trợ giảng và giáo viên bản xứ trong lớp học tiếng Anh. Trong suốt 8 tuần thực tập tại cả 2 trường tiểu học Linh Tây và Đặng Thị Rành với vai trò trợ giảng, tác giả không những mở rộng kiến thức chuyên môn giảng dạy, biết thêm về sự đa dạng văn hoá trong lớp học, mà còn tích góp được một số kỹ năng như lên kế hoạch và đặt ra mục tiêu hợp lý cho từng đối tượng học sinh.
1051	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON EXPORT-ORIENTED FREIGHT FORWARDING OPERATIONS BY ROAD AT PHUOC AN INTERNATIONAL TRANSPORTATION AND TRAVEL TRADING COMPANY LIMITED – SAIGON BRANCH (October 2023 - December 2023)	Chế Ngô Hoàng Yến	ThS Nguyễn Thị Kim Ba ntk.ba@ufm.edu.vn 0989.952.443	Trong nền kinh tế toàn cầu hiện nay, xuất khẩu đã trở thành một trong các hoạt động giao thương quốc tế quan trọng nhất của Việt Nam, điều này đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngành giao nhận hàng hóa tăng trưởng mạnh mẽ trong những năm trở lại đây. Nhằm đáp ứng nhu cầu tăng cao về xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam sang các nước, nhiều doanh nghiệp logistics đã đẩy mạnh trong việc cung cấp đến khách hàng đa dạng loại hình dịch vụ logistics, đặc biệt là dịch vụ về giao nhận hàng hóa định hướng xuất khẩu bằng đường bộ. Với định hướng nghề nghiệp và niềm đam mê to lớn đối với lĩnh vực logistics, người báo cáo đã tham gia thực tập tại Công ty Phước An, đây là một trong những nhà cung cấp dịch vụ giao nhận hàng hóa định hướng xuất khẩu hàng đầu tại Việt Nam. Ngoài việc áp dụng lý thuyết đã tích lũy được ở trường đại học vào môi trường thực tế, cô ấy mong muốn gặt hái được những kiến thức và kỹ năng có ích để theo đuổi công việc mơ ước của mình.
1052	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON RAISING BRAND AWARENESS ACTIVITIES AT KHE GROUP COMPANY (October 2023-December 2023)	Trần Phi Yến	ThS Nguyễn Thị Kim Ba ntk.ba@ufm.edu.vn 0989.952.443	Thị trường kinh doanh luôn biến đổi không ngừng, đặc biệt là sau đại dịch Covid-19, rất nhiều các công ty lớn nhỏ được thành lập nhằm nắm bắt cơ hội nhu cầu tiêu dùng tăng cao của người dân. Trước sự đông đúc của thị trường, các công ty phải tìm ra cho mình một chỗ đứng cho việc cạnh tranh và phát triển và để làm được việc đó, họ phải đầu tư vào việc tiếp thị kinh doanh, mang họ đến gần hơn với người tiêu dùng, đặc biệt là thị trường dịch vụ nhà hàng thực phẩm và đồ uống. Có rất nhiều phương pháp để làm được việc này và cách phổ biến nhất và tốt nhất ở thời điểm hiện tại là tăng độ nhận diện thương hiệu của công ty. Nắm bắt được xu hướng hiện tại, tác giả mong muốn trở thành một chuyên gia trong việc tiếp thị ở thị trường dịch vụ ăn uống. Cô sẽ có cơ hội tìm hiểu và trải nghiệm các phương pháp để nâng cao nhận thức của khách hàng về thương hiệu cụ thể là thông qua các hoạt động tiếp thị kinh doanh. Với những định hướng trên, cô đã chọn Công ty TNHH Khê Group, một công ty nắm giữ đa dạng cái mô hình kinh doanh nhà hàng và khách hàng mục tiêu để thực hiện khóa luận tốt nghiệp 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
1053	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TEACHING QUALITY MANAGEMENT AT VUS (October-December 2023)	Nguyễn Thị Như Ngọc	ThS Trần Khánh Linh tklinh@ufm.edu.vn 0393.544.658	Giáo dục là một trong những lĩnh vực luôn được ưu tiên hàng đầu tại bất kì quốc gia nào. Đặc biệt ở Việt Nam, mọi người rất chú trọng về giáo dục và luôn tìm kiếm những trung tâm giáo dục uy tín với chất lượng giảng dạy luôn được đảm bảo ở tiêu chuẩn cao. Chính vì vậy, việc quản lí chất lượng đào tạo và giảng dạy chiếm vai trò quan trọng tại các trung tâm giáo dục, đặc biệt là tại VUS. Với mục tiêu tốt nghiệp đúng hạn và giúp VUS đảm bảo và ngày càng cải thiện về chất lượng giảng dạy tại cơ sở VUS Nguyễn Khắc Viện, người viết đã tham gia kì thực tập 10 tuần để học tập thêm những kiến thức mới về lĩnh vực quản lí chất lượng đào tạo và giảng dạy với tư cách là một nhân viên chăm sóc giáo viên thuộc bộ phận quản lí chất lượng đào tạo và giảng dạy (Teaching Quality Department). Đây cũng chính là lý do người viết quyết định hoàn thành báo cáo này với chủ đề “Báo cáo thực tập về Quản lý chất lượng giảng dạy tại VUS” từ ngày 14 tháng 8 năm 2023 đến ngày 8 tháng 12 năm 2023. Báo cáo bao gồm những thông tin tổng quan về công ty, mô tả sơ đồ tổ chức của trung tâm, lý luận về quản lý chất lượng giảng dạy và các quy trình quản lý chất lượng giảng dạy tại cơ sở của người viết. Người viết đã có cơ hội tham dự một số buổi đào tạo, hội thảo giới thiệu về Phòng ban Quản lí Chất lượng giảng dạy nơi cô làm việc để hiểu rõ hơn về phạm vi công việc của mình để công việc hiệu quả hơn. Sau mười tuần thực tập, phóng viên đã thành thạo trong việc xếp lịch dạy cho giáo viên và tham gia tìm ra giải pháp cho những trường hợp khẩn cấp xảy ra với lịch dạy học, lớp của giáo viên. Nhờ đó, người viết đã góp phần vào công tác quản lý chất lượng của trung tâm được đảm bảo và đạt được nhiều thành tựu đáng kể. Ngoài ra, phóng viên đã thành công trong việc tiếp thu những kiến thức nhất định về quản lý chất lượng trong giáo dục cũng như chuyên nghiệp hóa thái độ và tinh thần làm việc của mình. Cô hiểu rằng mình phải làm việc với tinh thần trách nhiệm cao và rèn luyện khả năng tập trung để luôn đạt hiệu quả công việc tối ưu.
1054	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CONTENT MARKETING ACTIVITIES AT DUC HUNG GROUP SERVICE TRADING COMPANY LIMITED (October - December 2023)	Phạm Mai Linh	ThS Trần Khánh Linh tklinh@ufm.edu.vn 0393.544.658	Khái niệm marketing hiện nay đang ngày càng trở nên phổ biến. Nó là một trong những nhân tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến mức độ nhận thức, sự gắn kết với khách hàng và khả năng tạo ra lợi nhuận của của một sản phẩm, dịch vụ hoặc của cả một tổ chức. Do đó, marketing luôn yêu cầu khả năng thích ứng và đổi mới để bắt kịp xu thế của thời đại, tận dụng lợi ích của những công cụ hỗ trợ vào việc tạo dựng hình ảnh công ty để khiến cho các sản phẩm cũng như dịch vụ gây được ấn tượng đối với khách hàng. Đi cùng với sự phát triển của công nghệ và các nền tảng trực tuyến, Đức Hưng Group đã nhận thấy tiềm năng và nắm bắt cơ hội để xây dựng bộ phận marketing thực hiện quảng bá các dự án bất động sản thông qua phương pháp tiếp thị số và tiếp thị nội dung. Hoàn thành kỳ thực tập ở vị trí một thực tập sinh marketing tại Đức Hưng Group, tác giả đã nhìn nhận được tầm quan trọng của bộ phận marketing đối với sự vận hành của một tổ chức. Bộ phận marketing và các chiến lược marketing của họ đóng vai trò then chốt nhằm mang các sản phẩm và dịch vụ tiếp cận nhóm khán giả mục tiêu, những người có thể sẽ trở thành khách hàng tiềm năng của công ty trong tương lai. Đây là cơ hội cho để cô ấy trải nghiệm vị trí thực tập sinh marketing của một công ty, được học hỏi cách thức một bộ phận marketing hoạt động trong thực tế và được trực tiếp tham gia vào quá trình sáng tạo và chia sẻ nội dung. Nhờ vậy, cô ấy có thể tự nhìn nhận lại khả năng của bản thân và nâng cao vốn kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn liên quan đến lĩnh vực tiếp thị nội dung nói chung và việc vận dụng nó trong thị trường bất động sản nói riêng. Đây cũng là lý do để tác giả quyết định viết báo cáo này với chủ đề “Báo cáo thực tập về các hoạt động tiếp thị nội dung tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Đức Hưng Group”. Bài báo cáo cung cấp thông tin tổng quan về công ty, sau đó là giải thích những khái niệm cơ bản bao gồm định nghĩa về marketing, yếu tố 4P trong khái niệm tiếp thị hỗn hợp (marketing mix) và các phân loại của marketing. Cùng với đó là định nghĩa tiếp thị nội dung và những vai trò cũng như mục đích của nó. Đồng thời giới thiệu quá trình tiếp thị nội dung và các nền tảng khả dụng cho loại hình chiến lược tiếp thị này. Tiếp theo đó là một mô tả công việc chi tiết ghi lại những hoạt động 5 mà tác giả đã tham gia thực hiện trong quá trình thực tập. Cuối cùng là những nhận định tác giả đã đúc kết xuyên suốt kỳ thực tập, tổng kết lại những kiến thức và kinh nghiệm cùng với một thái độ làm việc mà cô ấy dần hình thành trong thời gian học tại trường đại học cũng như sau khi kết thúc kỳ thực tập tại Đức Hưng Group. Tác giả kết thúc báo cáo bằng một vài đề xuất cho bản thân về những điều cô ấy cần cải thiện để có thể thực hiện tốt hơn trong công việc tương lai và gợi ý cho Khoa Ngoại ngữ của Trường Đại học Tài chính - Marketing với hi vọng những ý kiến góp phần kiến tạo một môi trường học tập tốt hơn 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
1055	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TEACHING SPEAKING SKILL IN ENGLISH LANGUAGE USING COMMUNICATIVE LANGUAGE TEACHING METHOD FOR YOUNG LEARNERS (AGED 3-6) AT ILA (October - December 2023)	Chế Giáng Mi	ThS Trần Khánh Linh tklinh@ufm.edu.vn 0393.544.658	Khi thế giới ngày càng trở nên kết nối, khả năng giao tiếp hiệu quả bằng tiếng Anh đã trở thành yếu tố then chốt trong sự thành công cá nhân, học tập và nghề nghiệp. Do đó, việc giảng dạy tiếng Anh trong lớp học cho các học sinh nhỏ tuổi ngày càng trở thành một sự ưu tiên ở Việt Nam. Bên cạnh đó, trong những năm gần đây, việc sử dụng phương pháp Giảng dạy Ngôn ngữ Giao tiếp (Communicative Language Teaching – CLT) đã được chứng minh là một cách tiếp cận sáng tạo và có hiệu quả để giảng dạy kỹ năng nói tiếng Anh, so với môi trường học truyền thống. Liên quan đến những thông tin trên, tác giả đã có cơ hội thực tập như là một giáo viên tiếng Anh tại Trung tâm Anh Ngữ ILA trong 10 tuần và đồng thời viết một bài báo cáo thực tập với chủ đề “Báo Cáo Thực Tập về Giảng Dạy Kỹ Năng Nói Bằng Tiếng Anh Sử Dụng Phương Pháp Giảng Dạy Ngôn Ngữ Giao Tiếp Cho Học Sinh Nhỏ Tuổi (3-6 tuổi) tại ILA”. Bài báo cáo thực tập này nhằm mục đích khám phá cách phóng viên áp dụng kiến thức lý thuyết của mình vào trong môi trường lớp học thực tế để giảng dạy kỹ năng nói tiếng Anh cho học sinh nhỏ tuổi thông qua việc sử dụng phương pháp CLT. Tất cả thông tin của bài báo cáo này được thu thập thông qua các tài liệu viết và sự quan sát. Nó bao gồm các khía cạnh quan trọng như cơ cấu tổ chức, văn hóa, lịch sử và phát triển của ILA Vietnam, cũng như nhấn mạnh về những thành tựu của nó, nhằm cung cấp một hiểu biết toàn diện về cơ sở này. Hơn nữa, nó khám phá những thông tin liên quan đến phòng ban Giảng Dạy và Học Tập nơi tác giả trực thuộc, đi sâu vào những chức năng, nhiệm vụ và vị trí trong phòng ban đó. Sau tổng quan về nơi làm việc, bài báo cáo tập trung vào những kiến thức học thuật liên quan đến kỹ năng nói, giảng dạy và phương pháp Giảng dạy Ngôn ngữ Giao tiếp (CLT). Thêm vào đó, nó còn bao gồm phần mô tả tổng quan công việc của tác giả trong thời gian thực tập mười tuần và nêu chi tiết về kiến thức, năng lực và thái độ mà cô ấy đạt được trong suốt thời gian thực tập. Cuối cùng, bài báo cáo đưa ra những khuyến nghị để cải thiện Khoa ngoại ngữ và cả sự phát triển cá nhân. Nhìn chung, bài báo cáo này cung cấp cho tác giả những hiểu biết và thông tin có giá trị về các chương trình đào tạo giáo viên tiếng Anh cho học sinh nhỏ tuổi. Bằng cách tích hợp những ứng dụng vì này vào các chương trình đào tạo giáo viên, các giáo viên tương lai sẽ được trang bị tốt hơn để mang đến bài học tiếng Anh hiệu quả và hấp dẫn cho những học sinh nhỏ tuổi.
1056	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TEACHING ENGLISH VOCABULARY TO YOUNG LEARNERS (AGED 8-10) USING PRESENTATION –PRACTICE – PRODUCTION (PPP) APPROACH AT IALC VIETNAM (October - December 2023)	Nguyễn Thị Hiền Mai	ThS Trần Khánh Linh tklinh@ufm.edu.vn 0393.544.658	Trong xu thế toàn cầu hóa ngày nay, tiếng Anh được xem như là một trong những yếu tố quan trọng góp phần vào việc phát triển nhiều lĩnh vực khác nhau trong xã hội hiện đại. Việc thông thạo Tiếng anh nói chung, và từ vựng nói riêng cho phép mọi người truyền đạt ý tưởng của mình một cách rõ ràng và hiệu quả hơn ở dạng nói và dạng viết để họ có thể dễ dàng đạt được mục đích của mình. Bên cạnh đó, việc dạy từ vựng cho người học ngôn ngữ, đặc biệt là trẻ nhỏ, đã được chứng minh là rất quan trọng đối với quá trình học Tiếng Anh của họ. Do vậy, việc sử dụng chiến lược dạy từ vựng hiệu quả là rất quan trọng, đặc biệt là đối với những học viên nhỏ tuổi có phong cách học tập khác nhau. Là một sinh viên của trường Đại học Tài chính – Marketing, thực hành giảng dạy từ vựng tiếng Anh được coi là công việc giúp sinh viên chuyên ngành tiếng Anh hình thành kỹ năng sử dụng ngôn ngữ và kiến thức thông qua các hoạt động dạy và học thực tế. Bài báo cáo nhằm tìm hiểu quá trình thực tập, tiếp cận và thảo luận về năng lực giảng dạy từ vựng tiếng Anh cho học sinh từ 8- 10 tuổi bằng phương pháp Thuyết trình -Thực hành- Sản xuất tại trung tâm anh ngữ IALC VN. Bài báo cáo trình bày tổng quan về trung tâm, bao gồm cơ cấu tổ chức, văn hóa, lịch sử và sự phát triển của trung tâm. Ngoài ra, bài báo cáo trình bày các nguyên tắc cơ bản về dạy từ vựng cho người học nhỏ tuổi và phương pháp Thuyết trình-Thực hành-Sản xuất (PPP). Sau đó là tóm tắt chi tiết về 10 tuần thực tập của sinh viên tại chương trình thực tập. Phần cuối cùng đề cập đến kiến thức, khả năng và thái độ của sinh viên sau quá trình thực tập, cũng như những khuyến nghị mà cô ấy đưa ra để cải thiện cả bộ môn ngoại ngữ và bản thân 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
1057	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON HUMAN RESOURCES RECRUITMENT ACTIVITIES AT WOLF SOLUTIONS JOINT STOCK COMPANY LIMITED (October – December 2023)	Nguyễn Thị Khánh Huyền	ThS Trần Khánh Linh tklinh@ufm.edu.vn 0393.544.658	Nguồn nhân lực là một trong những tài sản quan trọng nhất của một công ty. Hoạt động kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào đều phụ thuộc chủ yếu vào nguồn nhân lực của công ty đó. Dù có sự thay đổi về các yếu tố hay cách chúng ảnh hưởng đến cách vận hành của công ty theo thời gian, thì những gì yếu tố này tác động đến công ty vẫn tồn tại lâu dài. Nhiều doanh nghiệp, trong đó Wolf Solutions nhận thức được giá trị của nguồn nhân lực trong suốt quá trình toàn cầu hóa và luôn đặt ưu tiên cao cho việc phát triển nguồn nhân lực. Báo cáo viên có cơ hội được thực tập mảng nhân sự tại công ty Wolf Solutions, điều này giúp cô có cơ hội trau dồi thêm những kiến thức thực tế về nhân sự. Đây thực sự là cơ hội để báo cáo viên có cái nhìn khách quan về bản thân từ nhiều góc độ khác nhau và đưa ra những đề xuất để cải thiện, nâng cao góc nhìn của mình. Đây cũng chính là lý do báo cáo viên quyết định hoàn thành báo cáo về đề tài “An Internship Report on Human Resources Recruitment Activities at Wolf Solutions Joint Stock Company Limited” từ tháng Mười đến tháng Mười Hai năm 2023. Báo cáo trình bày tổng quan về công ty, bao gồm cơ cấu tổ chức, văn hóa, lịch sử hình thành và phát triển cũng như các nhiệm vụ do phòng Nhân sự đảm nhiệm. Ngoài ra, những nội dung này còn bao gồm các nguyên tắc cơ bản về tuyển dụng, các vị trí trong quản lý nguồn nhân lực, tầm quan trọng của chúng và quy trình tuyển dụng của các công ty. Sau đó là những mô tả chi tiết về 10 tuần thực tập của tác giả tại đơn vị thực tập. Quan trọng nhất là những phát hiện về kiến thức, kỹ năng và thái độ của tác giả sau quá trình thực tập, cũng như những đề xuất mà tác giả đưa ra để cải thiện cho bản thân và khoa Ngoại Ngữ
1058	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TRANSLATION OF RECORDS FOR STUDY ABROAD STUDENTS AT M.A.P EDUCATIONAL CONSULTANCY JOINT STOCK COMPANY (September - December 2023)	Lê Thị Hồng Nhung	ThS Dương Thị Thu Hiền dtt.hien@ufm.edu.vn 0908.253.387	Hiện nay, học sinh đã tốt nghiệp THPT muốn đi du học phải có hồ sơ bằng tiếng Anh để được trường đại học và đại sứ quán chấp thuận. Sự thành lập ra Công ty Cổ phần Tư vấn Giáo dục M.A.P (M.A.P) đã giải quyết nhu cầu cấp thiết của ngành giáo dục, đặc biệt đối với học sinh tốt nghiệp THPT có mong muốn đi du học. Báo cáo với tiêu đề “Báo cáo thực tập về dịch thuật hồ sơ du học tại Công ty Cổ phần Tư vấn Giáo dục M.A.P”, nó mô tả chi tiết về quá trình thực tập của một sinh viên năm cuối chuyên ngành Tiếng Anh Thương mại tại Trường Đại học Tài chính - Marketing. Mục tiêu chính của đợt thực tập là mang lại cơ hội tiếp xúc thực tế với lĩnh vực dịch thuật và nâng cao kỹ năng thành thạo ngôn ngữ trong môi trường chuyên nghiệp cho thực tập sinh. Cụ thể hơn, thực tập sinh kể lại quá trình thực tập mà cô làm thực tập sinh biên dịch tại M.A.P. Báo cáo này còn đóng vai trò như một tài liệu ghi lại toàn bộ về quá trình của thực tập sinh tại công ty, cung cấp những hiểu biết sâu sắc về quá trình dịch thuật liên quan đến việc tạo điều kiện cho các cơ hội du học cho sinh viên. Kỳ thực tập được lên kế hoạch nhằm giúp sinh viên chưa tốt nghiệp có cơ hội tiếp xúc với môi trường làm việc thực tế cũng như vận dụng kiến thức lý thuyết đã học tại trường vào thực tiễn và mở rộng hơn nữa phạm vi kinh nghiệm của mình trong lĩnh vực dịch thuật. Sau mười tuần làm việc, quan sát và rèn luyện, thực tập sinh không chỉ học hỏi được những kỹ năng bổ ích mà còn đưa ra một số gửi gắm để giúp cô ấy phát huy tối đa điểm mạnh và trở nên hoàn thiện trong tương lai.
1059	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ENGLISH TEACHING ASSISTANT ACTIVITIES AT ISMART EDUCATION JOINT STOCK COMPANY (September - December 2023)	Trần Trúc Phương	ThS Dương Thị Thu Hiền dtt.hien@ufm.edu.vn 0908.253.387	Xã hội ngày càng phát triển, nhu cầu học tiếng Anh của trẻ em cũng ngày càng tăng cao, và dần dần việc cho trẻ nhỏ tiếp cận với Toán và Khoa học qua tiếng Anh cũng trở nên cần thiết cho sự định hình tư duy của trẻ em. Bài báo cáo này cung cấp cho người đọc cái nhìn tổng quát về quá trình thực tập với vai trò là 1 trợ giảng tiếng Anh của tác giả tại iSmart Education. Nhưng quan trọng hơn cả khi cô ấy đang là trợ giảng đó là những điểm mạnh cũng như những hạn chế và đề xuất mà cô ấy đã học được trong quá trình làm việc. Bên cạnh đó, sau quá trình thực tập, cô ấy cũng đã tích lũy riêng cho bản thân những kiến thức thú vị về Toán và Khoa học, những kỹ năng liên quan đến việc giảng dạy nói chung và việc hỗ trợ giảng dạy nói riêng. Tác giả còn cải thiện được thái độ làm việc như chủ động hơn trong việc giao tiếp, tìm kiếm sự giúp đỡ khi cần thiết. Bài báo cáo chủ yếu mô tả việc cô ấy áp dụng những điều đã học như thế nào vào thực tập, cũng như tích lũy những kiến thức, kỹ năng cần thiết cho công việc trong tương lai. Trong quá trình thực tập, thực tập sinh có cơ hội áp dụng những kiến thức học thuật cũng như kỹ năng, thái độ về cách học tập và làm việc hiệu quả mà cô ấy đã học được tại trường đại học vào công việc trợ giảng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1060	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON USING THE SEO TECHNIQUE IN DIGITAL MARKETING OF GLAMORZING COMPANY (September - December 2023)	Lê Nhật Quỳnh	ThS Dương Thị Thu Hiền dtt.hien@ufm.edu.vn 0908.253.387	Tiếp thị kỹ thuật số đang ngày càng phổ biến với sự phát triển của công nghệ 4.0. Việc sử dụng các kỹ thuật SEO để đưa các sản phẩm, dịch vụ của các doanh nghiệp đến gần hơn với khách hàng thông qua các nền tảng truyền thông xã hội như Facebook, Youtube, TikTok cũng rất cần thiết. Bài báo cáo này mô tả lại quá trình thực tập của người viết báo cáo với tư cách là thực tập sinh SEO tại công ty Glamorzing. Trong suốt 10 tuần thực tập, người báo cáo đã được học và tìm hiểu những kiến thức liên quan đến tiếp thị kỹ thuật số và SEO. Ngoài ra, thực tập sinh còn được hướng dẫn các bước để tối ưu hóa trang web hay bài viết một cách hiệu quả, giúp người tiêu dùng tiếp cận chúng nhanh nhất có thể. Bên cạnh việc tích lũy kiến thức và nâng cao kỹ năng, thực tập sinh luôn cố gắng duy trì một thái độ làm việc chuyên nghiệp và tích cực. Cô ấy luôn tích cực lắng nghe và tiếp thu lời nhận xét từ sếp cũng như đồng nghiệp về điểm mạnh và điểm yếu của cô ấy. Điều này đã giúp cho thực tập sinh nhận ra những thiếu sót của cô ấy để có thể giúp cô ấy hoàn thiện bản thân hơn cho công việc sau này. Cuối bài báo cáo, người báo cáo đã tổng kết quá trình thực tập 10 tuần và đưa ra một vài góp ý cho khoa Ngoại Ngữ của trường Đại học Tài chính – Marketing cũng như cho bản thân cô ấy được cải thiện hơn.
1061	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CONTENT MARKETING AT DALIN ENTERTAINMENT COMPANY (September - December 2023)	Nguyễn Thị Như Quỳnh	ThS Dương Thị Thu Hiền dtt.hien@ufm.edu.vn 0908.253.387	Marketing được xem là một công cụ không thể thiếu trong hoạt động truyền thông, kinh doanh của các doanh nghiệp trong và ngoài nước, đặc biệt là Content Marketing. Bài báo cáo tóm tắt và mô tả lại quá trình người báo cáo thực tập cho vị trí Content Marketing ở công ty Dalin Entertainment. Trong suốt quá trình thực tập, người báo cáo đã dựa vào những kiến thức đã học tại trường đại học Tài Chính-Marketing để áp dụng vào quá trình nghiên cứu và tìm hiểu thông tin, phục vụ cho hai công việc chính là xây dựng kịch bản và sáng tạo nội dung trên các nền tảng mạng xã hội. Vì tính chất công việc là sáng tạo và phải nắm bắt xu hướng, người báo cáo đã sử dụng vốn tiếng Anh của cô ấy để nghiên cứu thông tin trên các bài báo và cập nhật các xu hướng trong và ngoài nước. Thêm vào đó, kiến thức Marketing giúp cô ấy có cái nhìn tổng quát về thị trường và biết cách nắm bắt tâm lý khách hàng, từ đó xây dựng nội dung phù hợp. Người báo cáo đã thực hiện nhiệm vụ viết kịch bản theo quy trình rõ ràng, sử dụng các ứng dụng hữu ích và kết hợp với kế hoạch làm việc chi tiết, cô ấy đã tạo nên các kịch bản có lượt tương tác cao. Sáng tạo nội dung trên các kênh truyền thông của công ty yêu cầu người báo cáo hiểu được các quy luật của mỗi nền tảng và luôn duy trì các bài đăng để duy trì lượt tương tác của kênh. Cuối cùng, bài báo cáo là minh chứng cho những trải nghiệm vừa học vừa làm của người báo cáo tại vị trí content marketing, đồng thời là bước ngoặt cho sự trau dồi kiến thức và kỹ năng trong lĩnh vực này.
1062	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TEACHING ASSISTANT ACTIVITIES AT BAMBI ENGLISH CENTER (September - December 2023)	Lương Kim Thi	ThS Dương Thị Thu Hiền dtt.hien@ufm.edu.vn 0908.253.387	Trong bối cảnh giáo dục ngày nay, vai trò của tiếng Anh và trợ giảng ngày càng trở nên quan trọng và không thể thiếu trong hệ thống giáo dục. Hơn nữa, họ mang đến những góc nhìn đa dạng vào lớp học, giúp học sinh có cơ hội phát triển tương lai của mình. Báo cáo có tiêu đề "BÁO CÁO THỰC TẬP VỀ HOẠT ĐỘNG TRỢ GIẢNG TẠI TRUNG TÂM ANH NGỮ BAMBI", diễn ra trong bối cảnh năng động của Trung tâm Anh ngữ Bambi, nơi tác giả đã thực hiện một khóa thực tập trợ giảng chuyên sâu. Mục tiêu chính là nghiên cứu trách nhiệm, thách thức và nhiệm vụ của trợ giảng cũng như vai trò của họ trong môi trường giáo dục tổng thể. Báo cáo tiết lộ tính chất đa dạng của các nhiệm vụ do trợ giảng thực hiện, từ hỗ trợ lớp học đến trách nhiệm hành chính. Báo cáo này cũng chứng minh sự hỗ trợ đáng kể mà trợ giảng có thể mang lại cho giáo viên trong lớp học. Báo cáo này tiếp tục hỗ trợ tác giả tích hợp kinh nghiệm làm việc, kiến thức, khả năng và thái độ của mình với công việc trong tương lai. Tóm lại, báo cáo đã chứng minh vai trò của trợ giảng và thảo luận về quá trình giảng dạy tiếng Anh cho học sinh nhỏ tuổi từ 7 đến 12 trong quá trình thực tập trải nghiệm giáo dục tại Trung tâm Anh ngữ Bambi.
1063	Đại học	The internship report on Content marketing activities at Cubes Asia.	Trần Lê Ngọc Trâm	ThS Phạm Thị Thùy Trang trangptt@ufm.edu.vn 0388.943.889	Báo cáo này dựa trên kinh nghiệm thu được trong quá trình thực tập 10 tuần tại Công ty Cubes Asia. Thông qua đợt thực tập này, thực tập sinh mong muốn có được hiểu biết sâu rộng về quy trình thực hiện các hoạt động nội dung marketing. Ngoài ra, thực tập sinh cũng đặt mục tiêu nâng cao các kỹ năng mềm và rèn luyện thái độ phù hợp để chuẩn bị cho con đường sự nghiệp 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
1064	Đại học	The internship report on Foreign customer services activities at Beecomx company.	Lê Thị Bảo Trân	ThS Phạm Thị Thùy Trang trangptt@ufm.edu.vn 0388.943.889	Qua hơn 10 tuần thực tập tại công ty Dream Media với vị trí thực tập sinh chăm sóc khách hàng, thực tập sinh đã có thêm những kiến thức liên quan đến lĩnh vực chăm sóc khách hàng cùng với những kinh nghiệm, kỹ năng làm việc từ đội ngũ nhân viên dày dặn kinh nghiệm tại công ty. Bên cạnh đó, thực tập sinh cũng đã có những góp ý riêng cho bản thân và công ty Dream Media. Đây là một trải nghiệm vô cùng quý giá, là bước đệm giúp cho sự nghiệp của thực tập sinh trong tương lai.
1065	Đại học	The internship report on the process of forwarding exported goods in full containers (FCL) by sea at HL TRADING AND INVESTMENT CO., LTD"	Huỳnh Duy Tú	ThS Phạm Thị Thùy Trang trangptt@ufm.edu.vn 0388.943.889	Bài báo cáo được thực tập sinh thực hiện trong suốt 10 tuần thực tập tại Công ty TNHH Thương Mại & Đầu Tư HL. Thông qua cơ hội làm việc này, thực tập sinh mong muốn tìm hiểu toàn diện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển. Đây cũng là cơ hội để thực tập sinh học hỏi thêm nhiều kiến thức mới trong lĩnh vực logistics, rèn luyện những kỹ năng mềm và xây dựng thái độ phù hợp trong môi trường làm việc chuyên nghiệp.
1066	Đại học	An internship report on Working as teaching assistant in English classes for adults at Optimus.	Ngô Đức Tuấn	ThS Phạm Thị Thùy Trang trangptt@ufm.edu.vn 0388.943.889	Qua 10 tuần thực tập tại vị trí của một trợ giảng tại Optimus, thực tập sinh đã học hỏi được những kinh nghiệm thực tiễn và kỹ năng làm việc từ đội ngũ dày dặn kinh nghiệm của công ty. Bài báo cáo phản ánh những kiến thức mà thực tập sinh đạt được cũng như là những kết luận và góp ý của riêng người viết báo cáo dành cho bản thân, công ty và khoa của nhà trường. Thực tập sinh cho rằng đây là một trải nghiệm vô cùng quý giá để học hỏi thêm về môi trường làm việc chuyên nghiệp và có thêm nhiều hiểu biết chuyên sâu về lĩnh vực giáo dục.
1067	Đại học	An internship report on necessary skills to become a good teaching assistant for kids and teenagers at public schools	Tạ Thị Ánh Tuyết	TS Nguyễn Thị Châu Ngân ntc.ngan@ufm.edu.vn 0398.840.848	Trong thời kì hội nhập ngày nay, tiếng anh đóng vai trò rất quan trọng trong đời sống xã hội điều đó đẩy mạnh sự phát triển ngành giáo dục ngày một nâng cao. Hầu hết ngoại ngữ được mở rộng và đưa vào chương trình học từ rất sớm cho học sinh, đặc biệt là học sinh từ 6 tuổi trở lên. Chính vì vậy, trường học càng ngày càng cần nhiều giáo viên hơn đặc biệt là ngoại ngữ và cần có chuyên môn cao trong giảng dạy và truyền đạt. Sau khi học tập và rèn luyện dưới mái trường đại học tài chính marketing, người viết đã lĩnh hội được nhiều kiến thức và kỹ năng cũng như cô muốn sử dụng kiến thức mình đã học vào môi trường làm việc của mình. Chính vì lẽ đó, tác giả đã nỗ lực và lựa chọn theo đuổi ngành nghề này với mong muốn được làm việc trong môi trường giáo dục đặc biệt là ngoại ngữ, vì vậy cô đã quyết định nộp đơn ứng tuyển vị trí trợ giảng tại trung tâm anh ngữ Vinalearn với đề tài: “Những kỹ năng cần thiết để trở thành một trợ giảng tốt cho trẻ em và thanh thiếu niên tại trường công”. Mục đích chính của bài báo cáo này là người viết hoàn thành khóa luận tốt nghiệp tại trường chuyên ngành tiếng anh kinh doanh. Hơn nữa, cô muốn áp dụng các kiến thức lý thuyết đã học vào thực tiễn giúp cô nâng cao được kiến thức và kỹ năng hơn trong môi trường làm việc. Thông qua đó, cô có thể hiểu thêm được về các phương pháp giảng dạy, kỹ năng quản lý lớp học một cách hiệu quả giúp cô trang bị cho mình hành trang vững chắc trong tương lai. Sau quá trình thực tập trong vị trí trợ giảng 3 tháng tại trung tâm người viết được tương tác trực tiếp với người nước ngoài, và được làm việc trong môi trường giáo dục năng động, cô đã sử dụng các kiến thức ở học phần ngôn ngữ đã học ở trường vào thực tiễn một cách hiệu quả. Hơn nữa cô rèn luyện cho mình cả về kiến thức lẫn tính cách, biết kiên nhẫn hơn với học sinh và các kỹ năng giao tiếp cũng phát triển hơn. Qua đó, người viết nhận thấy nhiều điều cần hoàn thiện hơn từ công việc mình đã trải nghiệm. Cô cần cải thiện kỹ năng giao tiếp ngoại ngữ, tự sửa lỗi bản thân và học hỏi thêm nhiều hơn. Đặc biệt, để trở thành một giáo viên giỏi, cô cần rèn luyện cho mình tính kiên nhẫn, tỉ mỉ hơn trong cách ứng xử, và hiểu được tâm lý học sinh. Ngoài ra, cô cũng đưa ra những đề nghị đối với khoa ngoại ngữ cô ấy đã theo học nên mở rộng và bổ sung các học phần liên quan đến chuyên ngành giảng dạy chuyên sâu hơn giúp học sinh tiếp thu được kiến thức một cách toàn diện 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
1068	Đại học	An internship report on researching the current situation and proposing solutions to learn English vocabulary for students at Bambi English Club	Lê Ngọc Khánh Vy	TS Nguyễn Thị Châu Ngân ntc.ngan@ufm.edu.vn 0398.840.848	Trong thế giới ngày nay, tiếng Anh trở thành công cụ quan trọng cho giao tiếp toàn cầu, thứ mà có vốn từ vựng đa dạng sẽ giúp nối kết các văn hóa và tạo ra sự giao thoa. Vì vậy, việc sở hữu một vốn từ vựng vững vàng là điều rất quan trọng trong giáo dục ngôn ngữ, đặc biệt là đối với sinh viên đang học tiếng Anh tại các trường đại học trên thế giới. Báo cáo này thử nghiệm các phương pháp giảng dạy từ vựng, tập trung đặc biệt vào các chiến lược học tập theo ngữ cảnh được điều chỉnh để phù hợp với môi trường đại học. Học từ ngữ ngữ cảnh là phương pháp đang được quan sát cẩn thận, giả định rằng việc học từ vựng được tăng cường khi mà từ ngữ được truyền đạt và được áp dụng học trong các tình huống thực tế. Bài báo cáo giải thích mức độ sở hữu từ vựng, cùng với phân tích định tính thông qua các câu chuyện để làm rõ thêm các khía cạnh của quá trình học từ vựng. Ngoài việc phân tích cơ bản, báo cáo còn đi sâu vào hiệu quả của việc học từ ngữ ngữ cảnh trong việc gắn kết quá trình học và khả năng chúng có thể được áp dụng vào thực tế. Sau cùng, thông qua việc phân tích dữ liệu cẩn thận, kết quả được đưa ra dựa trên bằng chứng thực, nhấn mạnh tiềm năng của việc tích hợp bối cảnh thực tế vào giảng dạy ngôn ngữ. Bên cạnh sự mở rộng cơ bản về kiến thức từ vựng, nghiên cứu này còn khẳng định việc học từ ngữ ngữ cảnh cũng có sự hiểu biết sâu sắc và có ý nghĩa về cách sử dụng từ vựng trong nhiều bối cảnh khác nhau. Các nhà giáo dục đang liên tục tìm kiếm các phương pháp không chỉ để truyền đạt kiến thức một cách hiệu quả mà còn khơi lên sự hứng thú cho việc học. Do đó, bài báo cáo hy vọng không những có thể mang lại cái nhìn sâu sắc mà còn đưa ra được các đề xuất để tăng cường hiệu quả cũng như sự thú vị trong việc học từ vựng này.
1069	Đại học	An internship report on the impact of the learning environment on English language acquisition among children at Bambi English Center	Nguyễn Thị Thảo Vy	TS Nguyễn Thị Châu Ngân ntc.ngan@ufm.edu.vn 0398.840.848	Ngoại ngữ đóng vai trò quan trọng trong giao tiếp trong đó tiếng Anh là một phần không thể thiếu. Việc biết tiếng Anh giúp mọi người giao tiếp với người nước ngoài dễ dàng hơn và mở ra nhiều lựa chọn nghề nghiệp. Đặc biệt là các bậc cha mẹ Việt Nam ngày càng mong muốn con mình bắt đầu học tiếng Anh càng sớm càng tốt. Vì vậy một điều mà các bậc phụ huynh luôn quan tâm đó là chất lượng môi trường học tập. Báo cáo thực tập này trình bày tổng quan về trải nghiệm của tác giả trong thời gian thực tập tại Trung tâm Anh ngữ Bambi. Hơn nữa, báo cáo cũng tìm cách xác định các phương pháp hiệu quả để khuyến khích việc tiếp thu tiếng Anh ở trẻ em cũng như những cách mà môi trường học tập ảnh hưởng đến việc học ngôn ngữ. Báo cáo bắt đầu bằng việc đưa ra một số thông tin cơ bản về trung tâm và các mục tiêu của nó. Tiếp theo, báo cáo cũng nói về ảnh hưởng của môi trường đến việc học tiếng Anh của học sinh tại trung tâm Anh ngữ Bambi. Sau đó, phóng viên nói về những nhiệm vụ và nghĩa vụ khác nhau mà họ có trong suốt quá trình thực tập, chẳng hạn như chuẩn bị bài học, quan sát lớp học và dạy tiếng Anh cho học sinh ở nhiều lứa tuổi và trình độ kỹ năng khác nhau. Thêm vào đó, báo cáo này cũng nhấn mạnh sự tiến bộ về chuyên môn của cô trong thời gian thực tập, bao gồm cả việc nâng cao trình độ giảng dạy tiếng Anh và khả năng giảng dạy được nâng cao của cô. Hơn nữa, báo cáo cũng đề cập đến những khó khăn gặp phải trong quá trình thực tập và các phương pháp được sử dụng để khắc phục chúng. Cuối cùng, tác giả kết thúc bằng cách thảo luận về việc quá trình thực tập đã ảnh hưởng như thế nào đến mục tiêu học tập và nghề nghiệp nói chung của cô ấy, đồng thời nêu bật những kiến thức và kỹ năng vô giá mà cô ấy có thể thu được khi làm việc tại Trung tâm Anh ngữ Bambi.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1070	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON EDUCATIONAL SUPPORT ACTIVITIES AT ETEACHER TUTOR COMPANY LIMITED	Nguyễn Thị Thùy Dương	ThS Võ Thị Anh Đào vta.dao@ufm.edu.vn 0933.990.488	Quá trình toàn cầu hóa hiện nay đã có những tác động đáng kể đến nhiều mặt khác nhau của xã hội. Một trong những khía cạnh được mọi người quan tâm đó là ngôn ngữ. Tiếng Anh đã là ngôn ngữ thông trị toàn cầu trong thế kỷ này. Ở một số nước, tiếng Anh đã được đưa vào chương trình giảng dạy bắt buộc ở trường. Theo đó, sự bùng nổ của cuộc cách mạng “4.0” đã đưa tiếng Anh trở thành biểu tượng của khoa học công nghệ, đặc biệt là công nghệ máy tính. Đề hòa nhập với bối cảnh hiện nay, Việt Nam đã trang bị cho thế hệ trẻ, đặc biệt là trẻ em những kỹ năng tiếng Anh cần thiết cho tương lai. Vì vậy, nhu cầu học tiếng Anh ngày càng tăng nhanh. Để đáp ứng nhu cầu này, công ty TNHH gia sư eTeacher đã không ngừng nỗ lực mang đến cho người học chất lượng giảng dạy tốt nhất. Nhận thức được tầm quan trọng của giáo dục trong thời đại hiện nay, người báo cáo đã định hướng cho bản thân làm việc trong môi trường giáo dục. Vì vậy, người viết đã nộp đơn xin thực tập tại công ty TNHH gia sư eTeacher, nằm ở quận 1, thành phố Hồ Chí Minh. Công ty TNHH gia sư eTeacher là nơi giúp người viết có thể tiếp thu những kiến thức quý giá về hoạt động hỗ trợ giáo dục. Báo cáo này được viết nhằm cung cấp cái nhìn tổng quan về các hoạt động hỗ trợ giáo dục bao gồm. Làm đề kiểm tra tiếng Anh trong sách Cambridge Global English learner’s book 9, chấm bài thi tiếng Anh Flyer, lên kế hoạch học tập và nói tiếng Anh với giáo viên là người bản xứ để thông báo tình hình của học sinh. Những mô tả về công việc và hoạt động mà người báo cáo đã đảm nhận sẽ được trình bày để phản ánh những tiến bộ và thành tựu đáng ghi nhận của người viết. Trong quá trình thực tập tại công ty thực tập sinh đã học hỏi được những kiến thức và kinh nghiệm quý báu cho bản thân mình. Tuy nhiên vẫn còn một số thiếu sót nhưng tác giả đã cố gắng hết sức để có những đóng góp tích cực cho sự phát triển của công ty cũng như cho chính bản thân tác giả.
1071	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE ADMISSION PROCESS BY CONDUCTING PLACEMENT TEST AT IELTS MENTOR ENGLISH CENTER	Ái Phúc Cảnh Nguyên	ThS Võ Thị Anh Đào vta.dao@ufm.edu.vn 0933.990.488	Bài báo cáo thực tập được viết và trình bày với mục đích nghiên cứu chuyên sâu và đưa ra các chi tiết thông tin cụ thể về quá trình thực tập của tác giả ở vị trí Admin toàn thời gian tại điểm tại trung tâm IELTS MENTOR trực thuộc công ty EduTalk trong vòng 2 tháng, từ tháng 10 đến hết tháng 11 năm 2023. Thông qua bài báo cáo, người viết mong muốn được truyền tải các thông tin cụ thể như: cái nhìn tổng quan về các đặc điểm của công ty và trung tâm thực tập, các quy trình công việc và tác vụ người viết được giao phó trong quá trình thực tập, các góc nhìn cá nhân và những nhận định của bản thân thông qua quá trình thực tập và cuối cùng, các đề xuất cũng như góp ý dành cho chính công ty, trung tâm, bản thân và trường đại học. Sau khi kết thúc bài báo cáo, người viết mong mỏi được hiểu rõ các tác vụ và quy trình có liên quan của vị trí thực tập, cũng như truyền tải được rõ ràng các thông tin quan trọng đến các độc giả.
1072	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE RECRUITMENT PROCESS OF THE 3W LOGISTICS COMPANY (December - November 2023)	Huỳnh Thị Thảo Nguyên	ThS Võ Thị Anh Đào vta.dao@ufm.edu.vn 0933.990.488	Báo cáo thực tập này đi sâu vào sự phức tạp của quy trình tuyển dụng tại Công ty 3W Logistics, một tổ chức quản lý chuỗi cung ứng và hậu cần nổi tiếng có trụ sở chính tại Việt Nam. Chủ đề được lựa chọn được lấy cảm hứng từ tác động chưa từng có của dịch Covid-19 đối với nền kinh tế Việt Nam, dẫn đến những thay đổi đáng kể trên nhiều lĩnh vực, trong đó có nguồn nhân lực. Báo cáo nêu bật các mục tiêu của đợt thực tập, bao gồm việc thu thập kinh nghiệm thực tế về Quản lý nguồn nhân lực (HRM) và hiểu biết về luật và quy định lao động cụ thể của ngành hậu cần. Kết quả là sự hiểu biết sâu sắc về các chức năng HRM trong tình huống thực tế, chuyên môn về quản lý hợp đồng, tăng hiệu quả quản trị và cải thiện kỹ năng quản lý dữ liệu và tuyển dụng. Trải nghiệm này đã thu hẹp khoảng cách giữa kiến thức lý thuyết được học tại Đại học Tài chính - Marketing và việc triển khai thực tế trong môi trường doanh nghiệp có nhịp độ phát triển nhanh. Những kinh nghiệm thực tế có được tại Công ty 3W Logistics đã khơi dậy tham vọng của phóng viên đối với các vị trí quản lý nhân sự trong tương lai đối với ngành kinh doanh logistics. Bài viết này nhằm mục đích góp phần hiểu rõ hơn về các thủ tục tuyển dụng hậu cần hiệu quả và nhấn mạnh mối liên kết cộng sinh giữa các tổ chức học thuật và các tác nhân trong ngành trong việc giáo dục các chuyên gia nhân sự tương lai về những khó khăn của bối cảnh lực lượng lao động ngày càng tăng.

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	Building the brand of Aesthetic Tatto Inks: Gecko Ink and Pepe Ink through Content Marketing at Drabuff Agency & Academy Company Limited	Huỳnh Phạm Ngọc Thi	ThS Võ Thị Anh Đào vta.dao@ufm.edu.vn 0933.990.488	In the era of technological advancement, individuals rely on social media platforms to stay updated. Therefore, Content Marketing plays a crucial role in promoting the tattoo inks Gecko Ink and Pepe Ink on social media platforms. It is also the fastest way for those interested in cosmetic tattoo inks to learn about the ink products that the project aims to develop. With the goal of graduating on schedule and contributing to the success of Drabuff Company's launch of cosmetic tattoo inks Gecko Ink and Pepe Ink, the reporter participated in an internship to accumulate practical experience in the role of Content Marketing intern. During the internship at Drabuff, the reporter honed various content creation skills, including writing SEO-optimized content, image editing, managing fanpages, and the sales channel on Shopee, applying them to real-world tasks. As a result, the reporter successfully established nearly 20 fanpages on Facebook with nearly 100 followers, and the content posts about Gecko Ink and Pepe Ink reached the top on Google, leading to an increase in product sales on the e-commerce platform Shopee. After six weeks of internship, her knowledge, and skills in Content Marketing, as well as her work attitude, showed remarkable progress. Despite the limited internship duration, the images and information about the tattoo inks Gecko Ink and Pepe Ink were successfully introduced and gained wider recognition on various social media platforms.
1074	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON PROMOTING NUTRITIONAL PRODUCTS FOR HEALTH: WHOLE GRAIN BROWN RICE CAKE THROUGH CONTENT MARKETING AT HAPPI OHA COMPANY	Diệp Huyền Trâm	ThS Võ Thị Anh Đào vta.dao@ufm.edu.vn 0933.990.488	Tiếp thị nội dung đã trở thành một khía cạnh quan trọng của chiến lược tiếp thị hiện đại, cho phép doanh nghiệp tương tác với đối tượng mục tiêu, xây dựng nhận thức về thương hiệu và thúc đẩy hành động của khách hàng. Báo cáo thực tập này tập trung vào việc quảng bá một sản phẩm dinh dưỡng, cụ thể là bánh gạo lứt nguyên hạt, thông qua tiếp thị nội dung tại Công ty HAPPI OHA. Mục tiêu của đợt thực tập này là phát triển và thực hiện các chiến lược tiếp thị nội dung hiệu quả nhằm nâng cao nhận thức về thương hiệu và thúc đẩy doanh số bán sản phẩm. Trong thời gian thực tập, thực tập sinh đã tích cực tham gia sáng tạo nội dung tiếp thị bằng cách sản xuất các bài báo, video và hình ảnh. Mặc dù gặp phải một số sai sót trong quá trình làm việc nhưng sự cống hiến và sẵn sàng học hỏi từ cấp trên của thực tập sinh đã giúp cô ấy phát triển và tiến bộ tích cực. Kết thúc thời gian thực tập, thực tập sinh đã có được kiến thức lý thuyết quý giá và kinh nghiệm làm việc thực tế trong lĩnh vực tiếp thị nội dung. Ngoài ra, thực tập sinh còn có cơ hội nâng cao kỹ năng giao tiếp và xử lý tình huống trong môi trường làm việc chuyên nghiệp. Nhìn chung, quá trình thực tập tại công ty HAPPI OHA đã mang đến cho thực tập sinh những hiểu biết sâu sắc về tiếp thị nội dung và những kinh nghiệm quý giá.
1075	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE ENTERPRISE RESOURCE PLANNING SYSTEM AT FPT INFORMATION SYSTEM COMPANY	Nguyễn Trịnh Huyền Trân	ThS Võ Thị Anh Đào vta.dao@ufm.edu.vn 0933.990.488	Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP – viết tắt của Enterprise Resource Planing) mô tả hệ thống phần mềm hỗ trợ toàn diện hoạt động quản lý doanh nghiệp nhằm tối ưu hóa các nguồn lực và xử lý thông tin. Vì những lợi ích và vai trò quan trọng không thể phủ nhận, ERP được ứng dụng rộng rãi và hiệu quả trên toàn thế giới và Việt Nam cũng không nằm ngoài xu hướng này. Báo cáo thực tập này tập trung vào trải nghiệm thực tế của cô ấy tại FPT Information System trong thời gian thực tập với vị trí Nhân viên tư vấn triển khai ERP. Trong thời gian này, cô ấy đã được tham gia vào dự án quan trọng và học được nhiều kỹ năng và kiến thức quan trọng liên quan đến hoạch định nguồn lực doanh nghiệp. Báo cáo bắt đầu bằng việc giới thiệu sơ lược về cơ cấu tổ chức của công ty, môi trường làm việc. Sau đó, người báo cáo trình bày về nhiệm vụ và trách nhiệm của mình trong dự án, bao gồm danh sách công việc. Qua quá trình này, cô ấy đã áp dụng và phát triển kỹ năng làm việc nhóm, giao tiếp,... cũng như nắm vững việc sử dụng phần mềm SAP để triển khai các dự án. Cuối cùng, báo cáo đưa ra các kết luận và nhấn mạnh những kinh nghiệm quan trọng nhất, nhận xét cá nhân, và cách mà thực tập đã giúp cô ấy phát triển chuyên môn 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
1076	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE RECRUITMENT PROCESS AT ARES FOREIGN LANGUAGE TRAINING AND EDUCATION DEVELOPMENT COMPANY LIMITED	Vũ Khánh Vân	ThS Đoàn Quang Đình dq.dinh@ufm.edu.vn 0918.752.886	It can be seen that the labor situation in Vietnam is undergoing a period of rapid change. In particular, the shortage of high-skilled labor is a major concern. In response to this reality, companies are increasingly competing to attract talent. Recruitment activities are being invested strongly. Not only that, the development of digital technology has opened up a new era for the human resources industry. As a senior student majoring in Business English at the University of Finance - Marketing, she has a passion for human resources and wishes to develop herself in this field. In addition, she wants to apply the knowledge and skills she learned at school in a real-life environment. At the same time, building good relationships with colleagues in the industry is also something she cares about. With these directions, the reporter decided to intern at Ares Foreign Language Training And Education Development Company Limited. With the increasing demand for human resources, this is a place with abundant resources for interns to learn and gain experience. Thanks to that, through 6 weeks of internship, she not only improved her English skills, and learned the steps in the actual recruitment process, but also accumulated soft skills. Therefore, in this internship report, the author aims to introduce the company's recruitment and candidate approach process. In the following section, she also mentioned the jobs that she experienced, from which she drew lessons and reflections for herself. Finally, recommendations for the company are also a part that she focuses on.
1077	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON IMPLEMENTING TOTAL PHYSICAL RESPONSE (TPR) TEACHING METHODS FOR ONLINE ENGLISH EDUCATION WITH 5TH GRADERS AT VUIHOC TUTOR ONLINE EDUCATION PLATFORM	Vũ Ngọc Xuân An	ThS Đoàn Quang Đình dq.dinh@ufm.edu.vn 0918.752.886	This internship report details a 6-week immersion as an English tutor for 5th-grade students within the VUIHOC online learning platform, focusing on implementing the Total Physical Response (TPR) method. The internship aimed to achieve three main learning objectives: mastering online application of Total Physical Response (TPR) techniques, adapting language teaching strategies for effective engagement with younger learners, and integrating theoretical knowledge from the University of Finance and Marketing's Department of Foreign Languages into practical teaching methodologies. The intern actively participated in planning and executing TPR-based lessons, creating interactive and dynamic teaching materials, and conducting engaging online sessions to facilitate language acquisition among 5th-grade students. Additionally, she collaborated with peers and received guidance from experienced educators to refine teaching approaches. Furthermore, self-assessment during the internship enabled the intern to pinpoint her strengths and areas needing improvement, paving the way for personal development. This experience also provided her with a variety of teaching approaches, pedagogical methodologies, and hands-on skills, which influenced her later career path significantly.
1078	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF SELLING MECHANICAL COMPONENTS AT THE SHOWROOM OF ANH NGHIA ANCL COMPANY LIMITED (OCTOBER - NOVEMBER 2023)	Mai Đức Duy	ThS Đoàn Quang Đình dq.dinh@ufm.edu.vn 0918.752.886	In a comprehensive six-week internship at Anh Nghia ANCL Company Limited, the intern gained firsthand experience in the sales and marketing sector of the mechanical engineering industry. The report encapsulates the intern's journey, which was initiated with a thorough orientation to the company's mission and a clear delineation of the internship's aims. The narrative then explores the hands-on activities he engaged in, encompassing customer interactions, detailed product presentations, and dedicated after-sales support. A critical self-assessment within the report contrasts the theoretical knowledge from the intern's university studies against the practical skills and professional attitudes fostered during this period. The conclusion of the report presents targeted recommendations aimed at boosting the intern's efficacy in sales and marketing roles, with an emphasis on the pivotal role of in-depth product training. It underscores the significance of cultivating robust customer relationships, systematically harnessing customer feedback for professional growth, and the strategic application of digital marketing. Serving as an insightful resource, this report provides a nuanced view of the intern's development and the intricate sales and marketing operations within the mechanical engineering field, offering value to both the intern and Anh Nghia ANCL Company Limited.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1079	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON BUILDING PROCESS MARKETING PLAN TO SELD eMOVER SUPPLY CHAIN SYSTTERM PLATFORM AT SMARTWAY IT JOINT STOCK COMPANY	Trần Thị Như Quỳnh	ThS Đoàn Quang Định dq.dinh@ufm.edu.vn 0918.752.886	This report presents an overview of her 6-week internship at SMARTWAY IT JOINT STOCK COMPANY, a company focused on delivery software. The internship gave the intern the opportunity to apply theoretical marketing knowledge at school to build a marketing plan suitable for the company's financial situation. In addition, the report begins by providing background information about company and its core businesses. It then delves into the goals and scope of the internship, highlighting the specific tasks and responsibilities assigned to she during the internship. The main part of the report focuses on the various marketing activities and plans she was involved in during her internship. The main thing is to outline the methods used and evaluate the level of results achieved by the project in practice. Finally, the report ends with a personal assessment of herself and the company regarding the overall internship experience, including lessons learned, company developments, and personal contributions to the company as well as shape her future career in the field of Marketing.
1080	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ENHANCING EMPLOYER BRANDING PROCESS AT CELEB GROUP COMPANY (October - December 2023)	Võ Minh Thuận	ThS Đoàn Quang Định dq.dinh@ufm.edu.vn 0918.752.886	This internship report delves into the strategic attempt to build the employer branding process at Celeb Group Company. The primary aim of the internship was to analyze, refine, and implement initiatives that would improve Celeb Group's standing as an employer of choice in a competitive business landscape. The report encourages optimizing the recruitment process, building a positive workplace culture, and processing internal and external communication strategies. Emphasis is placed on utilizing digital platforms such as TikTok, Facebook, LinkedIn, and TopCV to enhance Celeb Group's unique employer value proposition. The proposed enhancements are designed to align the employer branding activities and create an environment that not only attracts and retains top talent but also contributes to sustained business success.
1081	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON VIDEO CONTENT MARKETING ACTIVITIES AT THE JOY BOX COMPANY FROM OCTOBER 2023 TO NOVEMBER 2023	Phạm Thanh Bình	ThS Đoàn Quang Định dq.dinh@ufm.edu.vn 0918.752.886	In the era of the Internet, people consume a variety of content from long-form contents to short-form ones across social media platforms. Therefore, Content Marketing plays an important role on the Internet to promote and expand the image and value of the company. It is the quick and effective way for people to learn about the firm and their products and services as well. With the main goal of having a comprehensive understanding of Content Marketing, especially the short-form one, increasing relevant skills for the specific job and building relationships in the Marketing industry, the writer participated in an internship to gain practical experience as a Video Content Marketing intern. During her internship, the reporter expanded multiple content creation skills such as filming, video editing, caption writing which were applied in practical tasks. Additionally, the author received training sessions by the Marketing manager to educate her on the working construction and support her in creating videos on social media platforms. As a result, the intern brainstormed ideas and produced four video clips to advertise products and services of The Joy Box company in November. After the internship, the author strongly believed that her knowledge, necessary skills for Content Marketing had significantly improved. This report includes five main parts: Introduction, An overview of The Joy Box company and the Marketing department, Description of the Internship activities, Self-assessment and experience and Conclusion and recommendation.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1082	Đại học	An internship report on learning apartment sales policies consulting process of Bcons Bee for foreign customers at Khai Hung Corp	Tổng Vũ Xuân Hương	ThS Đoàn Quang Định dq.dinh@ufm.edu.vn 0918.752.886	This internship report presents a detailed overview of the Sales Marketing internship process at Khai Hung Group Joint Stock Company. The report includes information about the internship unit, the intern's tasks, and achievements that she did. In addition, the intern also summarized the skills, attitudes, and experiences she gained through those tasks. At the same time, the report also points out the shortcomings and solutions proposed by the intern to improve the internship process for students. The intern wanted to gain knowledge and practical experience when working at businesses in the field of real estate. At the same time, she also wanted to apply her knowledge to work and improve those tasks effectively. During the internship, the intern learned to expand her knowledge about the sales policies consulting process when selling apartments to foreign customers and other knowledge about sales marketing. During the six weeks, the intern learned how to work in a corporate space, which helped the intern improve her professional knowledge and develop herself. Her superior and other colleagues in the department highly appreciated the intern's contributions. This internship process greatly influenced her career path in the future. The intern got an opportunity to see how the field of digital marketing and sales is developing at Khai Hung Corp. Because of the short time of the internship, the intern tried to make it meaningful by studying and completing the assigned tasks, and overcoming challenges and difficulties on the first time she worked in this professional and formal environment.
1083	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF BUILDING CUSTOMER LOYALTY THROUGH CUSTOMER SERVICES AT Anh Nghia ANCL Company Limited	Lê Hồ Bảo Kiêm	ThS Nguyễn Thị Gia Định ntg.dinh@ufm.edu.vn 0909.495.798	Báo cáo này nhằm ghi lại toàn bộ quá trình thực tập kéo dài 4 tuần của người báo cáo với tư cách là thực tập sinh chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Anh Nghĩa ANCL. Báo cáo được chia thành 5 phần, bắt đầu bằng phần giới thiệu và tiếp theo là 4 chương chính. Ở phần giới thiệu, anh giới thiệu chủ đề của bài báo cáo cùng với đó là mục đích và lý do để anh chọn chăm sóc khách hàng làm đề tài và Công ty TNHH Anh Nghĩa ANCL là nơi thực hiện đợt thực tập quý giá này. Trong chương đầu tiên, anh cung cấp cái nhìn tổng quan về Công ty TNHH Anh Nghĩa ANCL, bao gồm những thông tin cơ bản về công ty cũng như triết lý kinh doanh, sứ mệnh và tầm nhìn của công ty. Sang chương tiếp theo, anh ấy cung cấp chi tiết về trải nghiệm hàng ngày của mình trong thời gian thực tập 4 tuần. Anh cũng nêu rõ các nhiệm vụ cụ thể của mình, chẳng hạn như phân loại phản hồi của khách hàng, nhập dữ liệu khách hàng, viết email phản hồi và lên lịch các cuộc hẹn. Chương thứ ba liên quan đến việc đánh giá sự đóng góp của anh ấy cho công ty dựa trên mức độ hoàn thành nhiệm vụ được giao. Đánh giá này không chỉ dựa trên mức độ hoàn thành nhiệm vụ mà còn dựa trên mức độ hiệu quả của việc áp dụng kiến thức và kỹ năng mà anh có được trong quá trình học tại trường đại học. Ngoài ra, anh còn chia sẻ những hiểu biết và kỹ năng có được thông qua tương tác với khách hàng và đồng nghiệp. Kết thúc báo cáo, anh tóm tắt những thành tựu đạt được trong quá trình thực tập, đưa ra cái nhìn tổng quan về những kỹ năng và kiến thức thu được. Anh cũng đưa ra những gợi ý mà anh tin rằng sẽ có lợi cho cả bản thân anh và 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
1084	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF TEACHING ENGLISH AS A TEACHING ASSISTANT AT DONG DO ENGLISH LANGUAGE SCHOOL	Ngô Phạm Minh Kỳ	ThS Nguyễn Thị Gia Định ntg.dinh@ufm.edu.vn 0909.495.798	Đây là bài báo cáo thực tập về quá trình dạy tiếng Anh dưới vị trí trợ giảng tại Trung tâm Anh ngữ Đông Đô. Bài báo cáo thực tập này ghi chép lại quá trình thực tập kéo dài 4 tuần với vai trò trợ giảng tại Trung tâm Anh ngữ Đông Đô. Bài cáo cáo thực tập này được chia thành bốn chương, mỗi chương sẽ trình bày chi tiết về những khía cạnh khác nhau của quá trình thực tập. Chương 1 với đề mục “Giới thiệu về Trung tâm Anh ngữ Đông Đô” chủ yếu giới thiệu về nơi thực tập của người viết báo cáo. Chương này viết về những thông tin cơ bản về Trung tâm, bao gồm bản chất, sứ mệnh, tầm nhìn, những giá trị cốt lõi, lịch sử của Trung tâm và mạng lưới của trường tại Thành phố Hồ Chí Minh. Chương 2 với đề mục “Mô tả về hoạt động thực tập” ghi lại chi tiết những công việc của vị trí trợ giảng và những hoạt động mà người viết báo cáo đã thực hiện xuyên suốt bốn tuần làm thực tập sinh tại Trung tâm Anh ngữ Đông Đô. Chương 3 với đề mục “Tự đánh giá bản thân và Kinh nghiệm có được”, ghi chú lại những gì mà người viết báo cáo đã học được sau quá trình thực tập. Chương này chủ yếu cho thấy cách mà người viết báo cáo áp dụng những kiến thức, kĩ năng và thái độ đã được trau dồi tại trường đại học vào những công việc thực tế mà Trung tâm Anh ngữ Đông Đô giao. Chương 4 với đề mục “Kết luận và Đề xuất” đưa ra đề xuất cho những ai có định hướng đi theo công việc được mô tả trong bài báo cáo thực tập này. Bên cạnh đó, chương này bao gồm lời kết luận rút ra từ trải nghiệm của người viết báo cáo sau kì thực tập bốn tuần.
1085	Đại học	THE PROCESS OF ADMISSIONS COUNSELLING FOR THE INTERNATIONAL PROGRAM OF FOREIGN TRADE UNIVERSITY AT THE COMMERCIAL CONSULTANCY CENTER	Châm Ngọc Diệu Linh	ThS Nguyễn Thị Gia Định ntg.dinh@ufm.edu.vn 0909.495.798	Trong khoảng thời gian thực tập tại ICCC, tôi đã chịu trách nhiệm tư vấn cho sinh viên quốc tế về quy trình tuyển sinh, yêu cầu nhập học và cung cấp thông tin chi tiết về chương trình học. Trong quá trình này, tôi đã học được cách áp dụng kiến thức học thuật từ trường đại học vào thực tế công việc. Tôi đã phát triển kỹ năng giao tiếp, kỹ năng phân tích hồ sơ sinh viên, và khả năng làm việc nhóm. Ngoài ra, trải nghiệm này đã giúp tôi hiểu rõ về sự đa dạng và động lực của sinh viên quốc tế. Tôi cũng đã học được cách xử lý tình huống thực tế và cách tối ưu hóa quy trình tư vấn để đáp ứng nhu cầu của sinh viên một cách tốt nhất. Kết luận báo cáo của tôi bao gồm các gợi ý cho các sinh viên muốn theo đuổi nghề nghiệp tư vấn tuyển sinh quốc tế, bao gồm việc chú trọng vào kỹ năng giao tiếp, nâng cao kiến thức học thuật, và tìm hiểu sâu hơn về các nền văn hóa quốc tế để tạo ra trải nghiệm tư vấn tốt nhất cho sinh viên.
1086	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON MARKETING ACTIVITIES OF AMAZING TECH COMPANY	Lê Thị Thùy Linh	ThS Nguyễn Thị Gia Định ntg.dinh@ufm.edu.vn 0909.495.798	Bản báo cáo về hoạt động tiếp thị của công ty trách nhiệm hữu hạn giải pháp và công nghệ Amazing (Tên tiếng anh: Amazing Tech) đã ghi lại một cách tỉ mỉ hành trình dần thân vào lĩnh vực tiếp thị tại công ty quý giá của phóng viên. Mặc dù bắt đầu làm việc với vị trí thực tập sinh, nhưng những công việc mà người báo cáo được giao đều gắn liền với công việc của nhóm tiếp thị và các dự án quan trọng của công ty. Trước phần trình bày đầy đủ về sự phức tạp trong các nhiệm vụ thực tập của cô ấy, phóng viên giới thiệu những thông tin cơ bản về công ty Amazing Tech và cung cấp những thông tin về nhóm tiếp thị mà cô ấy đã cộng tác trong thời gian thực tập. Một cách có hệ thống, báo cáo liệt kê các nhiệm vụ hàng tuần được thực hiện trong giai đoạn này, đưa ra mô tả chi tiết về các trách nhiệm nhiều mặt mà cô ấy phải chịu trách nhiệm. Hơn nữa, báo cáo kết hợp việc tự đánh giá nghiêm ngặt, bao gồm việc tiếp thu kiến thức, mài giũa kỹ năng và phân tích về thái độ làm việc duy trì trong quá trình thực tập. Đồng thời, báo cáo tóm tắt những suy ngẫm cá nhân của phóng viên, trình bày những kinh nghiệm đa dạng thu được trong suốt quá trình thực tập, từ đó góp phần phát triển toàn diện công việc của cô. Kết thúc báo cáo, người báo cáo đưa ra một loạt các khuyến nghị có giá trị, không chỉ phù hợp với hành trình nghề nghiệp đang diễn ra của phóng viên mà còn được điều chỉnh vì lợi ích của những sinh viên đầy tham vọng đang dự định thử sức ở lĩnh vực tiếp thị năng động. Những khuyến nghị này xuất phát từ những hiểu biết phong phú được thu thập trong quá trình thực tập, nhấn mạnh mức độ liên quan và khả năng ứng dụng của chúng trong môi trường làm việc thực tế 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
1087	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF OPTIMIZING THE SALES PROCEDURE THROUGH CUSTOMER SERVICE STRATEGY AT VFBS COMPANY	Trần Ngọc Nghi	ThS Nguyễn Thị Gia Định ntg.dinh@ufm.edu.vn 0909.495.798	Ra mắt thị trường Việt Nam vào năm 2010, Vietnam Food and Beverage Services Company Limited (VFBS) luôn làm việc với khẩu hiệu “Phục vụ trên cả sự mong đợi”. Mỗi khách hàng đến với bất kì cửa hàng thuộc VFBS đều nhận được sự phục vụ tận tình và chân thành nhằm mang đến cho khách hàng những trải nghiệm sử dụng dịch vụ tốt nhất Việt Nam. Xuyên suốt hành trình 13 năm phát triển, VFBS hiện đã có hơn 100 cửa hàng trên toàn quốc và vẫn đang tiếp tục lớn mạnh mỗi ngày. Sau khi tìm hiểu, tác giả rất ấn tượng và mong muốn được trải nghiệm thực tập tại VFBS với mục đích học hỏi kiến thức, trau dồi kỹ năng, tích lũy kinh nghiệm thực tế, và hoàn thiện thái độ, hành vi để phù hợp với môi trường làm việc chuyên nghiệp trong tương lai. Bài báo cáo được chia thành năm phần. Mở đầu, tác giả nói rõ tầm quan trọng của chủ đề, trình bày mục tiêu mà cô ấy muốn đạt được sau kỳ thực tập và lý do chọn đề tài này để làm báo cáo. Chương đầu tiên, tác giả ghi rõ thông tin về công ty cũng như lịch sử hình thành và phát triển. Chương thứ hai trình bày cụ thể về quá trình làm việc của cô trong thời gian thực tập và các công việc cô được giao. Chương thứ ba, tác giả tự đánh giá lại quá trình thực tập của mình và hiệu suất/ công việc đạt được trong quá trình làm việc, thể hiện những kỹ năng, kiến thức và thái độ mà cô đã được học và rút kinh nghiệm trong thời gian thực tập. Chương cuối cùng là kết luận ngắn gọn về bài báo cáo và đưa ra một số đề xuất cho những bạn có mong muốn được thực tập tại doanh nghiệp.
1088	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF RECRUITMENT AT NSQ HOLDINGS	Bạch Yến Nhi	ThS Nguyễn Thị Gia Định ntg.dinh@ufm.edu.vn 0909.495.798	Báo cáo thực tập của tôi tập trung vào trải nghiệm của tôi khi làm việc tại Bộ Phận Nhân Sự của Công Ty Cổ Phần NSQ Holding (NSQ Holdings). Trong thời gian thực tập, nhiệm vụ chính của tôi bao gồm tìm kiếm ứng viên trực tuyến, sắp xếp lịch và gọi điện mời ứng viên tham gia phỏng vấn, phân loại hồ sơ ứng viên để lưu trữ, cùng với các nhiệm vụ được giao khác từ cấp trên. Trong báo cáo này, tôi cũng sẽ giới thiệu về NSQ Holdings, tập trung vào cấu trúc tổ chức và vai trò quan trọng của Bộ Phận Nhân Sự trong công ty. Tiếp theo, tôi sẽ mô tả chi tiết về các hoạt động thực tập của mình, bao gồm việc tìm kiếm ứng viên, tổ chức phỏng vấn và quản lý hồ sơ ứng viên. Sau đó, tôi sẽ tự đánh giá về các kỹ năng và hành vi làm việc, chia sẻ về những thách thức gặp phải và cách tôi đã vượt qua chúng. Cuối cùng, tôi sẽ đưa ra kết luận về trải nghiệm thực tập của mình tại NSQ Holdings.
1089	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE ACTIVITIES OF AN ENGLISH TEACHING ASSISTANT AT SYLVAN LEARNING CORPORATION	Đặng Thị Phương Thảo	ThS Nguyễn Thị Gia Định ntg.dinh@ufm.edu.vn 0909.495.798	Bài báo cáo được viết với chủ đề “The activities of an English Teaching Assistant at Sylvan Learning Corporation” đã thể hiện rõ 6 tuần làm trợ giảng tiếng Anh của người viết báo cáo tại môi trường giáo dục Sylvan Learning Corporation và đây là nơi mang lại nhiều trải nghiệm ý nghĩa cho cô. Bên cạnh việc học tiếng Anh thương mại tại trường, kỳ thực tập đã giúp người viết báo cáo có được kiến thức về giảng dạy tiếng Anh, biết phương pháp giảng dạy của giáo viên, hiểu rõ nội dung từng cuốn sách cũng như cách thức làm việc của một trợ giảng tại trung tâm. Bài báo cáo gồm 4 chương tương ứng với các nội dung khác nhau. Ở chương 1, người viết báo cáo giới thiệu những thông tin cơ bản về trung tâm. Ở chương 2, người viết báo cáo đề cập đến những công việc phải thực hiện hàng ngày cùng với kinh nghiệm và kỹ năng của bản thân. Ở chương 3, người viết báo cáo sẽ tự đánh giá mức độ hoàn thành công việc của mình trong thời gian qua, trình bày rõ ràng những kiến thức, kỹ năng, thái độ cô tích lũy được ở trường để áp dụng vào môi trường thực tế. Mặt khác, trình bày những kiến thức, kỹ năng, thái độ mà cô đã học được trong thời gian thực tập tại trung tâm. Ở chương 4, cô đưa ra kết luận và một số gợi ý cho bản thân và cho sinh viên đang theo học tại 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
1090	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TRANSLATION PRACTICE AT HANITA EDUCATION LIMITED COMPANY	Nguyễn Thanh Thảo	ThS Nguyễn Thị Liên ntlien@ufm.edu.vn 0919.233.936	Toàn cầu hóa thúc đẩy sinh viên tìm kiếm nền giáo dục đại học ở nước ngoài, đòi hỏi dịch vụ dịch thuật chính xác cho các thủ tục đăng ký phức tạp. Nhận thức được tầm quan trọng của quy trình dịch thuật, Công ty trách nhiệm hữu hạn Hanita Education cung cấp dịch vụ dịch thuật tài liệu du học chuyên nghiệp. Quá trình thực tập của tác giả tại công ty chủ yếu tập trung vào việc dịch nhiều loại hồ sơ du học như bảng điểm, thư giới thiệu và sơ yếu lý lịch từ tiếng Việt sang tiếng Anh. Bên cạnh đó, mục tiêu của kỳ thực tập là áp dụng những gì tác giả đã học ở trường, tích lũy kinh nghiệm thực tế trong việc dịch các tài liệu ứng tuyển, nâng cao trình độ ngôn ngữ và kỹ năng dịch thuật cụ thể cho lĩnh vực này. Trong suốt quá trình thực tập, tác giả đã tích cực làm việc để đảm bảo các bản dịch chính xác và phù hợp về mặt văn hóa đối với các loại đơn đăng ký. Cô cũng làm việc với Phòng dịch thuật để tìm hiểu về các tiêu chuẩn chất lượng và nguyên tắc định dạng của tài liệu. Qua quá trình thực tập, phóng viên đã tích lũy được kinh nghiệm quý báu về dịch thuật hồ sơ xin đi du học. Cô trau dồi kỹ năng dịch thuật của mình đồng thời phát triển khả năng thông thạo từ vựng và thuật ngữ cụ thể liên quan đến lĩnh vực giáo dục. Tác giả đã học được cách hiểu sự cần thiết của sự kỹ lưỡng, giữ sự nhất quán trong văn phong khi dịch và tuân thủ thời hạn nghiêm ngặt. Nhìn chung, quá trình thực tập tại Hanita Education đã mang lại cho tác giả chuyên môn và khả năng hữu ích trong việc dịch các tài liệu đăng ký du học, thăng tiến nghề nghiệp và cung cấp cho cô những công cụ cần thiết để hỗ trợ các sinh viên tương lai.
1091	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE PROCESS OF EMPLOYEE RECRUITMENT AT SAI GON TELECOMMUNICATIONS JOINT STOCK COMPANY – SGTEL	Mai Ngọc Anh Thu	ThS Nguyễn Thị Liên ntlien@ufm.edu.vn 0919.233.936	Nguồn nhân lực là một bộ phận quan trọng và không thể thiếu của một tổ chức. Tuyển dụng nhân sự là bước đầu tiên trong việc hình thành cơ cấu tổ chức của công ty, đồng thời đây cũng là bước quan trọng trong việc xác định trình độ, năng lực của nhân viên làm việc cho công ty. Bài viết nhằm trình bày quá trình tuyển dụng nhân sự tại Công ty Cổ phần Viễn thông Sài Gòn - SGTeI và một số phát hiện về những điểm mạnh, điểm yếu mà người viết nhận ra trong quá trình thực tập, cung cấp những hiểu biết sâu sắc về những kiến thức, kỹ năng, thái độ mà cô đã học được từ dự án và một số lời khuyên dành cho các bạn sinh viên khoa tiếng anh thương mại muốn làm việc trong lĩnh vực nhân sự nói riêng và các ngành nghề khác nói chung.
1092	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ACTIVITIES OF ENGLISH TEACHING ASSISTANTS FOR ELEMENTARY STUDENTS AT ISMART EDUCATION	Đoàn Đặng Thảo Vy	ThS Nguyễn Thị Liên ntlien@ufm.edu.vn 0919.233.936	Tiếng Anh đóng một vai trò quan trọng trong việc hội nhập thế giới thành một hệ thống thống nhất, vì tiếng Anh là công cụ được công nhận để mang lại cơ hội giáo dục và việc làm tốt hơn. Đó là lý do vì sao tiếng Anh đã trở thành môn học bắt buộc trong chương trình giáo dục và đào tạo của Việt Nam từ lâu đời. May mắn thay, tác giả đã có cơ hội được thực tập tại iSMART Education và được phân công đến các trường tiểu học khác nhau ở Thành phố Hồ Chí Minh để cùng cố kiến thức giảng dạy và hoàn thiện báo cáo thực tập mang tên “Báo cáo thực tập về hoạt động của trợ giảng tiếng Anh cho học sinh tiểu học”. tại iSMART Education" từ tháng 10 đến tháng 11 năm 2023. Làm việc trong môi trường giáo dục, chị hiểu biết đầy đủ về quá trình hình thành và phát triển của đơn vị thực tập, trong đó có một số thành tích đáng chú ý. Báo cáo tập trung vào các khái niệm cơ bản về dạy tiếng Anh thông qua Toán và Khoa học cho học sinh nhỏ tuổi nhằm nâng cao tiềm năng học ngôn ngữ của các em. Tương tự, báo cáo nêu bật quá trình thực tập thú vị bao gồm nhiều công việc chính và phụ khác nhau, khác với công việc hành chính thông thường từ 9 giờ sáng đến 5 giờ chiều. Việc phân bổ thời gian hàng tuần cũng được mô tả chi tiết trong bản mô tả công việc. Điều quan trọng không kém là tác giả thảo luận về sự thành công, sự tiến bộ, những hạn chế, kết quả và sự quen thuộc của cô ấy để suy ngẫm, liên tục phát triển và trau dồi tiềm năng của cô ấy trong tương lai. Cuối cùng, báo cáo kết thúc bằng việc tổng hợp kinh nghiệm thực tập và đưa ra những khuyến nghị có giá trị cho cả tác giả và Khoa Ngoại ngữ của 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
1093	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE TASK MANAGEMENT PROCESS OF DEVELOPMENT TEAM AT AMERICAN CODE LAB JOINT STOCK COMPANY	Nguyễn Thị Bảo	ThS Nguyễn Thị Liên ntlien@ufm.edu.vn 0919.233.936	Thông điệp “Make in Vietnam” của Chính phủ (đưa ra vào tháng 12/2018) đã tạo động lực để ngành Công nghệ thông tin – Truyền thông trở thành điểm sáng của kinh tế Việt Nam. Không chỉ gia tăng về mặt số lượng các công ty công nghệ mà còn tăng lên về nhu cầu nguồn nhân lực chất lượng cao trong lĩnh vực này. Để đáp ứng nhu cầu ấy, Công ty Cổ phần American Code Lab (American Code Lab) đã được thành lập vào năm 2022 để đào tạo cũng như cung cấp các kĩ sư phần mềm. Tuy nhiên, do khối lượng công việc lớn, American Code Lab cần những trợ lý nhiệt huyết và năng động để hỗ trợ bộ phận Technical trong công việc hàng ngày. Sau khi đọc qua bản mô tả công việc và tìm hiểu kỹ càng môi trường làm việc tại American Code Lab, (nhân viên trẻ, năng động, sử dụng tiếng Anh để giao tiếp) tác giả rất ấn tượng và đã thực tập tại đây. Thông qua sáu tuần thực tập với vai trò Trợ lý Tổng hợp, cô ấy mong muốn có thể học hỏi thêm kiến thức mới, trau dồi kỹ năng, tích lũy kinh nghiệm làm việc tại môi trường công sở cũng như rèn luyện tinh thần, thái độ để phục vụ cho con đường sự nghiệp sau này. Bài báo cáo bao gồm năm phần. Đầu tiên, tác giả nêu rõ tầm quan trọng của chủ đề, lý do và mục tiêu của kỳ thực tập. Ở chương đầu tiên, tác giả trình bày những thông tin chính về công ty và bộ phận mà cô ấy thực tập. Chương tiếp theo, cô ấy làm rõ nhiệm vụ và kết quả đạt được trong suốt sáu tuần thực tập. Chương thứ ba bao gồm phần tự đánh giá và những kiến thức, kỹ năng, thái độ được học hỏi. Chương cuối cùng - chương bốn - tác giả kết luận vấn đề về bài báo cáo về đưa ra một số gợi ý dành cho các bạn học sinh mong muốn học tiếng Anh kinh doanh hoặc những bạn sinh viên sắp trải qua kỳ thực tập.
1094	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON SALES ACTIVITIES AT EOTYGROUP JOINT STOCK COMPANY	Nguyễn Nhật Duy	ThS Nguyễn Thị Liên ntlien@ufm.edu.vn 0919.233.936	Ở thời đại công nghiệp hóa, hiện đại hóa như hiện nay, nhân viên sales là một trong các ngành nghề có “chỗ đứng” vững vàng trong xã hội. Đối với bài báo cáo này, người báo cáo đã làm việc trong một công ty chuyên về lĩnh vực kinh doanh. Đây là một cơ hội quý báu đối với người báo cáo để được học tập, trau dồi thêm kỹ năng, kinh nghiệm quý báu, phục vụ cho sự phát triển của bản thân anh ấy trong tương lai. Bài báo cáo thực tập về hoạt động kinh doanh ở công ty cổ phần EOTYGROUP ngoài việc trình bày các thông tin quan trọng của công ti mà còn tường thuật lại quá trình làm việc của người báo cáo, cũng như kết quả thu được và lời đề xuất từ anh ấy.
1095	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ACTIVITIES OF A TEACHER CARE IN TOTAL QUALITY MANAGEMENT DEPARTMENT AT VUS	Nguyễn Thanh Ngân	ThS Nguyễn Thị Liên ntlien@ufm.edu.vn 0919.233.936	Không nộp bài
1096	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON CUSTOMER SERVICES ABOUT LIFE INSURANCE AT DAI-ICHI LIFE VIETNAM G.A Q6A	Nguyễn Bảo Ngọc	ThS Nguyễn Thị Liên ntlien@ufm.edu.vn 0919.233.936	Sức khỏe của chúng ta rất quan trọng, vì vậy mỗi cá nhân cần hiểu rõ các biện pháp phòng chống cũng như biện pháp điều trị bệnh hiệu quả và an toàn nhất. Nhưng với tài chính toàn dân hiện nay, việc chi trả một số tiền lớn cho sức khỏe là một việc đắn đo. Khi xảy ra vấn đề lớn thì rủi ro về tài chính là thứ đáng xem xét và cân nhắc trước nhất. Thay vì tự gánh nỗi lo và gánh nặng đó, chúng ta có thể chuyển giao rủi ro đó qua cho các công ty bảo hiểm nhân thọ. Dai-ichi Life Vietnam G.A Q6A là một trong top 3 công ty bảo hiểm nhân thọ (BHNT) có uy tín hàng đầu tại Việt Nam, chuyên cung cấp các giải pháp bảo hiểm về sức khỏe. Qua gần bốn năm học tập tại trường Đại Học Tài chính-Marketing, được sự giúp đỡ của nhà trường, em đã trải qua đợt thực tế tại Dai-ichi Life Vietnam G.A Q6A, trực tiếp tư vấn cho khách hàng. Công ty BHNT Dai-ichi Life Vietnam G.A Q6A là nơi tạo điều kiện thuận lợi, là nền tảng quan trọng để sau này em tốt nghiệp ra trường làm việc tốt hơn trong chuyên ngành của mình. Có thể nói vai trò của người một chuyên viên chăm sóc khách hàng rất quan trọng, ảnh hưởng lớn đến sự kết nối giữa công ty và khách hàng, cho nên nhân viên chăm sóc khách hàng cần nắm vững được kiến thức về sản phẩm của công ty của mình. Bài báo cáo thực tập tại nhà thuốc là kinh nghiệm tóm tắt quá trình học tập ở nhà trường và nhà thuốc. Với những kiến thức còn hạn chế nên bài báo cáo không thể tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được sự thông cảm và đóng góp ý kiến của thầy cô.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1097	Đại học	An Internship Report on Studying The Application of Support Tools in The Translation Department at Tien Khang Security Service Co., Ltd	Đỗ Thiên Thiện	ThS Trần Thúy Trâm Anh tttanh@ufm.edu.vn 0349.699.239	Đi cùng với sự phát triển của nền kinh tế toàn cầu, sự hợp tác và giao thương hàng hóa, dịch vụ giữa các quốc gia đang tăng mạnh. Với xu hướng hội nhập nền kinh tế quốc tế, ngành dịch thuật cho doanh nghiệp là điều cần thiết và đóng vai trò là cầu nối hữu dụng trong việc trao đổi sự khác biệt về ngôn ngữ và văn hóa. Vì thế, ngành công nghiệp dịch thuật được ra đời nhằm phá bỏ những rào cản và thử thách dễ thuận lợi cho quá trình giao thoa kinh tế của các quốc gia. Là sinh viên năm cuối, chuyên ngành Tiếng Anh kinh doanh tại trường Đại học Tài chính - Marketing, tác giả nhận thức được tầm quan trọng của ngành dịch thuật trong nền công nghiệp đang phát triển. Quan trọng hơn, cô ấy có niềm đam mê khám phá sâu hơn kiến thức liên quan đến dịch thuật. Thấy được sự phát triển và các khía cạnh triển vọng của công ty Dịch vụ Bảo vệ Tiền Khang, tác giả đã nắm bắt cơ hội ứng tuyển cho vị trí thực tập sinh biên dịch và may mắn đảm nhận vị trí này. Tận dụng cơ hội này, cô ấy muốn tiếp thu và học hỏi thêm kiến thức về lĩnh vực kinh doanh, cụ thể là các dịch vụ của công ty, luyện tập các kỹ năng mềm cần thiết cho công việc sau này cũng như hoàn thành bài báo cáo tốt nghiệp của cô ấy “Nghiên cứu về Tính Ứng Dụng của Công Cụ Hỗ Trợ trong Dịch Thuật ở Công ty Dịch vụ Bảo vệ Tiền Khang” Bài báo có dựa trên những kinh nghiệm thực tế mà sinh viên thu được trong sáu tuần thực tập. Nó đưa ra cái nhìn tổng quan về tầm quan trọng và nhu cầu tuyển dụng dịch thuật viên ngày nay đồng thời nêu ra các lý do và mục đích sinh viên đã lựa chọn công ty Tiền Khang và chủ đề cho bài báo cáo ở đại học. Mục đích chính của báo cáo này là mô tả chi tiết nhiệm vụ chính của báo cáo viên xuyên suốt sáu tuần thực tập, bài viết về quá trình tự đánh giá, bài học đúc kết cũng như đưa ra khuyến nghị với mong muốn góp phần vào sự phát triển bền vững của Khoa.
1098	Đại học	An Internship Report on the Process of Customer Support Activities at Konic Group Company Limited	Hồ Mai Ngọc Trân	ThS Trần Thúy Trâm Anh tttanh@ufm.edu.vn 0349.699.239	Sự phát triển mạnh mẽ của ngành công nghiệp thương mại điện tử đã tác động tích cực đến kinh tế đất nước và đồng thời cũng mang lại những lợi ích đáng kể cho xu hướng mua sắm trực tuyến nhờ vào tốc độ giao dịch nhanh chóng, tiết kiệm chi phí, đa dạng các loại sản phẩm và tối ưu hóa các hoạt động marketing cho doanh nghiệp. Tuy vậy nhưng, các doanh nghiệp song phải luôn tìm kiếm những giải pháp hiệu quả để tối ưu hóa mức độ hài lòng của khách hàng, điều này là một thách thức không nhỏ đối với các công ty giao tiếp với khách hàng thông qua nền tảng trực tuyến. Là sinh viên chuyên ngành Tiếng Anh Kinh Doanh tại trường đại học Tài Chính - Marketing, tác giả nhận ra rằng cô ấy có niềm đam mê với lĩnh vực chăm sóc khách hàng và những khía cạnh liên quan đến khách hàng như sự đa văn hóa, thói quen mua sắm, phong cách sống...Ngoài ra, môi trường làm việc cũng là một trong những ưu tiên hàng đầu khi cô ấy lựa chọn nơi thực tập. Trên là những lý do khiến thực tập sinh quyết định thực tập tại Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Konic Group và chọn đề tài “Báo cáo Thực tập về Quy trình hoạt động hỗ trợ Khách hàng tại Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Konic Group”. Qua đợt thực tập này, tác giả mong muốn có được sự hiểu biết sâu rộng về quy trình hoạt động hỗ trợ khách hàng và những thói quen mua hàng của khách hàng. Ngoài ra, người viết còn mong muốn nâng cao những kỹ năng cần thiết và trau dồi thái độ phù hợp để chuẩn bị cho con đường sự nghiệp tương lai của mình. Báo cáo này dựa trên kinh nghiệm thu được trong thời gian thực tập sáu tuần tại Công ty Konic Group. Nó cung cấp cái nhìn tổng quan về Công ty và bộ phận mà tác giả thực tập. Cụ thể hơn, báo cáo nêu chi tiết trách nhiệm của cô trong việc giải quyết các vấn đề của khách hàng trong suốt sáu tuần thực tập. Ở phần cuối cùng của bài báo cáo, người viết tự đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của bản thân và đồng thời đưa ra những gợi ý cho Khoa Ngoại ngữ, bản thân mình và các sinh viên 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
1099	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE APPLICATION OF ENGLISH COMMUNICATION SKILLS IN CUSTOMER SERVICE PROCEDURES AT LOC THIEN INVESTMENT DEVELOPMENT CO., LTD	Huỳnh Minh Tuệ	ThS Trần Thúy Trâm Anh tthanh@ufm.edu.vn 0349.699.239	Với tình trạng toàn cầu hóa hiện nay và sự gia tăng số lượng khách hàng quốc tế, việc giao tiếp tiếng Anh rất quan trọng trong ngành dịch vụ khách hàng vì đây là ngôn ngữ phổ biến trên toàn thế giới. Việc sử dụng ngôn ngữ Anh như là ngôn ngữ thứ hai sẽ là lợi thế khi tương tác với các cá nhân có lý lịch và ngôn ngữ khác nhau, đặc biệt là trong cung cấp dịch vụ chăm sóc khách hàng cho khách hàng quốc tế sử dụng tiếng Anh. Việc phát huy kỹ năng giao tiếp tiếng Anh hiệu quả trong dịch vụ khách hàng cũng không ngoại lệ đối với Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Đầu tư Lộc Thiên – một công ty cung cấp hóa chất công nghiệp uy tín. Qua tầm nhìn của Lộc Thiên, tác giả đã chọn tham gia kỳ thực tập tại đây này vì ba lý do chính là: để đáp ứng yêu cầu tốt nghiệp của trường đại học, để đánh giá trình độ tiếng Anh của anh ấy và để phục vụ sự hứng thú của mình, đó là xác định mức độ ảnh hưởng của kỹ năng giao tiếp tiếng Anh hiệu quả đối với sự nghiệp chăm sóc khách hàng. Ngoài ra, mục tiêu của anh ấy là có được những trải nghiệm thực tế và đối chiếu nó với những gì đã học ở trường, trở nên hiểu biết hơn về chuyên ngành mình đang theo đuổi, thể hiện sự trách nhiệm với khách hàng qua áp dụng các kỹ thuật chuyên môn, xây dựng mối quan hệ bền chặt với các đồng nghiệp xung quanh, hòa nhập với văn hóa công ty và rèn luyện tinh thần cầu tiến không ngừng nghỉ của mình để phát triển tốt hơn. Hơn nữa, sinh viên đã có được những trải nghiệm mới trong quá trình thực tập không ngừng nghỉ của mình tại Lộc Thiên bằng cách hoàn thành các nhiệm vụ như trả lời email của khách hàng, dịch tài liệu, soạn bài tin tức trên trang web và trực tiếp giới thiệu về cơ sở vật chất cũng như hàng hóa của công ty cho khách hàng. Khi làm việc tại công ty, người viết đã phát triển vốn từ vựng nâng cao, hiểu biết các khái niệm mới mẻ và phát triển kỹ thuật về hóa học, bán hàng cũng như hỗ trợ khách hàng. Cuối cùng, anh cũng trở nên thành thạo hơn trong việc nói và phiên dịch với khách hàng, học được những bài học quan trọng về tác phong và thái độ chuyên nghiệp nơi công sở và nâng cao mối quan hệ tích cực với giám đốc và đồng nghiệp trong các chuyến đi thực tế và các khóa đào tạo của mình.
1100	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON ACTIVITIES OF TEACHING ASSISTANTS AT ORO TRAINING AND EDUCATION JOINT STOCK COMPANY	Lê Thị Mỹ Uyên	ThS Trần Thúy Trâm Anh tthanh@ufm.edu.vn 0349.699.239	Không thể phủ nhận rằng tiếng Anh đóng vai trò quan trọng và có sức ảnh hưởng trong hầu hết mọi hoạt động như du lịch, thương mại quốc tế, vv. Có thể nói rằng, tiếng Anh là cầu nối không thể thiếu hỗ trợ mọi người trong học tập, làm việc và giải trí. Vì vậy, mọi người nên học tiếng Anh ngay từ nhỏ để phát triển năng lực ngôn ngữ và thay đổi tương lai. Vì vậy, nhận thấy tầm quan trọng của việc học tiếng Anh và tiềm năng phát triển của nghề giáo viên tiếng Anh, thực tập sinh_một người có đam mê giảng dạy đã quyết tâm chọn trợ giảng làm chủ đề chính cho báo cáo này. Hơn nữa, một trong những yếu tố chính thúc đẩy thực tập sinh lựa chọn công việc trợ giảng chính là môi trường làm việc thân thiện tại Trung tâm Anh ngữ ORO. Thông qua đợt thực tập này, thực tập sinh mong muốn có được sự hiểu biết sâu sắc về quá trình soạn giáo án và trình bày bài học. Ngoài ra, thực tập sinh còn nhằm mục đích rèn luyện kỹ năng và thái độ của cô và điều này có thể hữu ích cho con đường sự nghiệp của cô ấy. Bài báo cáo thực tập này cung cấp cái nhìn tổng quan về hoạt động và trách nhiệm của trợ giảng tại Công ty Cổ phần Giáo dục và Đào tạo ORO. Báo cáo này phân tích các quy trình đào tạo và nhiệm vụ của thực tập sinh trong vai trò là trợ giảng. Sau khi kết thúc tuần thực tập thứ 6, thực tập sinh không chỉ cải thiện thái độ trở nên chuyên nghiệp trong công việc mà còn có được những kỹ năng, kiến thức thực sự quý giá. Thực tập sinh cũng đã nhận thấy một số điểm khác biệt giữa lý thuyết ở trường đại học và thực tiễn ở nơi làm việc. Từ đó, thực tập sinh đã rút ra được một số kinh nghiệm cho bản thân và đưa ra một số nhận xét, đề xuất của mình cho Khoa Ngoại ngữ và sinh viên 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
1101	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON USING ENGLISH IN ONLINE MARKETING ACTIVITES AT FLUXMALL DTG LIMITED COMPANY	Phùng Thị Thanh Vân	ThS Trần Thúy Trâm Anh tttanh@ufm.edu.vn 0349.699.239	Bối cảnh tiếp thị đang thay đổi nhanh chóng và các doanh nghiệp cần phải thích ứng với nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng. Fluxmall DTG đã khẳng định mình là người dẫn đầu trong quá trình chuyển đổi này bằng cách nhận ra tầm quan trọng của việc kết hợp các chiến lược giao tiếp tiếng Anh hiệu quả trong các sáng kiến tiếp thị trực tuyến của mình. Báo cáo này được chuẩn bị theo yêu cầu của giáo trình học kỳ cuối cùng của Chuyên ngành Tiếng Anh Kinh Doanh. Sau khi thực tập tại Công Ty TNHH Fluxmall DTG gần sáu tuần, tác giả đã có cơ hội áp dụng những kiến thức lý thuyết thu được trên lớp vào thực tiễn nghề nghiệp. Báo cáo này được chia thành bốn phần chính. Phần đầu tiên của báo cáo bao gồm tổng quan về chương trình thực tập. Phần thứ hai bao gồm thông tin tổng quan về Công ty TNHH Fluxmall DTG và Bộ phận Tiếp thị của công ty, sau đó là thông tin chi tiết về tổ chức nơi thực tập. Báo cáo cũng bao gồm thông tin chi tiết về các bước làm việc cơ bản, kèm theo danh sách các công việc được giao và hoàn thành trong thời gian thực tập. Cuối cùng, các bài học kinh nghiệm trong thời gian thực tập đã được thảo luận và một số khuyến nghị của tác giả đối với Khoa Ngoại Ngữ tại Đại học Tài Chính – Marketing cũng như đối với các khóa thực tập sau này đã được đưa ra.
1102	Đại học	An Internship Report on Translating Documents Required for Abroad Admission at Duyen Thanh TNH Service Trading Company Limited.	Đặng Thị Yến	ThS Trần Thúy Trâm Anh tttanh@ufm.edu.vn 0349.699.239	Trong thời đại hiện nay, việc dịch các tài liệu để đi du học đóng vai trò quan trọng trong việc chuẩn bị hồ sơ cho việc nhập học vào các trường đại học ở nước ngoài. Điều này không chỉ là cầu nối ngôn ngữ giữa người học và các cơ sở giáo dục quốc tế mà còn đảm bảo tính chính xác và sự hiểu biết đúng đắn về thông tin cá nhân cũng như học vấn của sinh viên khi nộp đơn nhập học ở nước ngoài. Với niềm đam mê ngôn ngữ và mong muốn mở rộng kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm của mình, tác giả quyết định ứng tuyển vị trí thực tập sinh dịch thuật tại Công ty Duyên Thành trong vòng 6 tuần. Những kinh nghiệm và kiến thức mà tác giả đã thu được trong thời gian thực tập là động lực để tác giả viết báo cáo thực tập về "Dịch Thuật Các Tài Liệu Cần Thiết Cho Việc Nhập Học ở Nước Ngoài tại Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Duyên Thành TNH". Mục tiêu chính của báo cáo này là hoàn thành chương trình đào tạo của trường Đại học Tài chính - Marketing và ghi lại kinh nghiệm, kiến thức, kỹ năng và thái độ mà cô ấy đã thu được trong thời gian thực tập. Trong chương đầu tiên, tác giả tóm tắt thông tin cơ bản về công ty mà tác giả đã thực tập như lịch sử, quá trình phát triển, tầm nhìn và sứ mệnh của công ty. Đồng thời, tác giả cũng mô tả chức năng và cấu trúc của công ty cũng như bộ phận mà tác giả đã làm việc. Trong phần tiếp theo, tác giả trình bày chi tiết về sáu tuần thực tập của mình tại công ty. Phần này bao gồm các nhiệm vụ được giao và kết quả mà tác giả đã đạt được. Trong chương tiếp theo, tác giả tự đánh giá bản thân trong thời gian thực tập. Cuối cùng, tác giả mong muốn đưa ra những đề xuất và khuyến nghị cho Khoa Ngoại ngữ và sinh viên Khoa Ngoại ngữ của trường Đại học Tài chính - Marketing.
1103	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON THE RECRUITMENT PROCESS AT MINH LONG 21 EDUCATION INVESTMENT AND DEVELOPMENT JOINT STOCK COMPANY (26th February – 7th April 2024)	Nguyễn Thị Quỳnh Mí	ThS Lê Xuân Quỳnh Anh lxq.anh@ufm.edu.vn 0909.611.160	Người viết báo cáo đã thực tập với vai trò là một nhà tuyển dụng tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Giáo dục Minh Long 21 với mong muốn có cơ hội tìm hiểu sâu về quy trình tuyển dụng nêu trên tại một công ty cụ thể và có thêm kinh nghiệm thực tế trong lĩnh vực tuyển dụng. Từ đó người viết báo cáo có thể hoàn thành báo cáo này. Đầu tiên, người viết báo cáo đã đưa ra những cái nhìn tổng quan về Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Giáo dục Minh Long 21 như lịch sử hình thành và phát triển, sứ mệnh và tầm nhìn, cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp này. Tiếp theo, người viết báo cáo nêu rõ những thông tin, chức năng cụ thể của Phòng Tuyển dụng Minh Long 21. Hơn hết, người viết báo cáo ghi lại trải nghiệm thực tập của mình với công ty ở từng giai đoạn cụ thể trong suốt thời gian thực tập. Người viết đã tham gia vào tất cả các giai đoạn của quy trình tuyển dụng, làm việc với các nhà tuyển dụng chủ chốt để xác định nhu cầu, tìm ứng viên, sàng lọc ứng viên, thực hiện phỏng vấn, đánh giá và sau đó đưa ra lời mời làm việc cho họ. Bên cạnh đó, người viết báo cáo chia sẻ những điểm mạnh, điểm yếu cũng như những kinh nghiệm mà cô đã tích lũy được. Cuối cùng, người viết báo cáo đưa ra một số đề xuất dành cho công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Giáo dục Minh Long 21 cũng như 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
1104	Đại học	AN INTERNSHIP REPORT ON TEACHING QUALITY MANAGEMENT AT VIETNAM – USA SOCIETY ENGLISH CENTER - BINH MINH CAMPUS (March - April, 2024)	Nguyễn Thanh Ngân	ThS Lê Xuân Quỳnh Anh lxq.anh@ufm.edu.vn 0909.611.160	Báo cáo thực tập với tiêu đề “Quản lý chất lượng giảng dạy tại Trung tâm Anh văn Hội Việt Mỹ” là bài viết nói về những trải nghiệm thực tập 6 tuần của tác giả tại Trung tâm Anh văn Hội Việt Mỹ (VUS) từ tháng 3 đến tháng 4 năm 2024. Tác giả muốn thông qua bài viết gửi đến độc giả cái nhìn tổng quan và toàn diện về thực tiễn quản lý chất lượng giảng dạy, cơ cấu tổ chức và tầm nhìn và mục tiêu của VUS, một trong những cơ sở đào tạo tiếng Anh hàng đầu tại Việt Nam. Mở đầu, tác giả nêu lên những thông tin về lịch sử, sự phát triển, sứ mệnh và tầm nhìn của VUS, sau đó là mô tả về cấu trúc cơ bản của cơ sở nơi tác giả trực tiếp làm việc, kế tiếp tác giả miêu tả chức năng của phòng Quản lý chất lượng giảng dạy và các hoạt động của các bộ phận liên quan . Sau khi có những thông tin cơ bản, tác giả cung cấp cho độc giả những thông tin chi tiết về quá trình làm việc của tác giả thông qua bảng mô tả công việc. Ở chương ba, tác giả tự đánh giá bản thân và nêu ra những kiến thức, kỹ năng, thái độ đã học được cũng như những điểm mạnh, điểm yếu mà bản thân tác giả cần thay đổi để phù hợp với công việc và môi trường làm việc. Cuối cùng, qua quá trình làm việc và quá trình viết báo cáo, tác giả đưa ra những lời khuyên và khuyến nghị để cải thiện phát triển bản thân trong tương lai.
1105	Đại học	Quản lý bán hàng tại Cty CP Moveo New City	Dương Liên Minh	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	Quản lý bán hàng tại Cty CP Moveo New City
1106	Đại học	Quản lý bán hàng cửa hàng thời trang The Idiot	Lê Bảo Trân	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	Quản lý bán hàng cửa hàng thời trang The Idiot
1107	Đại học	Quản lý bán hàng hệ thống DV thú cưng PET-Mart	Võ Phương Như Ngọc	ThS. Võ Xuân Thề	Quản lý bán hàng hệ thống DV thú cưng PET-Mart
1108	Đại học	Phát triển phân hệ TTQL nhân sự Cty Lê Gia	Dương Thị Nhật Đông	ThS. Võ Xuân Thề	Phát triển phân hệ TTQL nhân sự Cty Lê Gia
1109	Đại học	Xây dựng website quản lý bán hàng tại siêu thị Co.opMart	Nguyễn Thị Ngọc Nga	ThS. Võ Xuân Thề	Xây dựng website quản lý bán hàng tại siêu thị Co.opMart
1110	Đại học	Quản lý bán hàng cửa hàng rau củ quả Organica	Nguyễn Thị Lam Phương	ThS. Võ Xuân Thề	Quản lý bán hàng cửa hàng rau củ quả Organica
1111	Đại học	Xây dựng Website quản lý bán hàng tại cửa hàng tiện lợi GS25.	Nguyễn Sơn Hồng Ngọc	ThS. Võ Xuân Thề	Xây dựng Website quản lý bán hàng tại cửa hàng tiện lợi GS25.
1112	Đại học	Xây dựng hệ thống bán hàng	Lê Trọng Quý	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống bán hàng
1113	Đại học	Hệ thống thông tin bán hàng	Nguyễn Hoàng Long	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Hệ thống thông tin bán hàng
1114	Đại học	Quản lý bán hàng Lotte	Huỳnh Đức Thiện	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Quản lý bán hàng Lotte
1115	Đại học	Xây dựng HTT quản lý tour	Nguyễn Huỳnh Tuệ An	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng HTT quản lý tour
1116	Đại học	Xây dựng HTT quản lý bảo hiểm	Huỳnh Nam	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng HTT quản lý bảo hiểm
1117	Đại học	Xây dựng hệ thống bán hàng	Trương Đỗ Xuân Hoa	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống 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
1118	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý kinh doanh TT	Vũ Duy Thông	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý kinh doanh TT
1119	Đại học	website Chia sẻ đồ dùng học tập sinh viên.	Đỗ Tường Vy	TS. Tôn Thất Hòa An	website Chia sẻ đồ dùng học tập sinh viên.
1120	Đại học	Chương trình quản lý tuyển sinh và học vụ tại trường mầm non Montessori Super Kids	Nguyễn Hoàng Thanh Ân	TS. Tôn Thất Hòa An	Chương trình quản lý tuyển sinh và học vụ tại trường mầm non Montessori Super Kids
1121	Đại học	Website kinh doanh thú cưng và thực phẩm, đồ dùng cho thú cưng.	Nguyễn Mạnh Toàn	TS. Tôn Thất Hòa An	Website kinh doanh thú cưng và thực phẩm, đồ dùng cho thú cưng.
1122	Đại học	Ứng dụng (App) chia sẻ đồ dùng học tập – Phân hệ quản lý hệ thống (Admin)	Phạm Thị Huyền Mi	TS. Tôn Thất Hòa An	Ứng dụng (App) chia sẻ đồ dùng học tập – Phân hệ quản lý hệ thống (Admin)
1123	Đại học	Ứng dụng (App) chia sẻ đồ dùng học tập – Phân hệ người dùng (User).	Bùi Nguyễn Bình Chân	TS. Tôn Thất Hòa An	Ứng dụng (App) chia sẻ đồ dùng học tập – Phân hệ người dùng (User).
1124	Đại học	Phân hệ quản lý tiến trình thực tập.	Hồ Thạnh Phước	TS. Tôn Thất Hòa An	Phân hệ quản lý tiến trình thực tập.
1125	Đại học	Hệ thống quản lý sinh viên thực tập của Khoa CNTT - Phân hệ kết nối giữa Sinh Viên với DN và GV.	Trần Minh Thư	TS. Tôn Thất Hòa An	Hệ thống quản lý sinh viên thực tập của Khoa CNTT - Phân hệ kết nối giữa Sinh Viên với DN và GV.
1126	Đại học	website quản lý mua bán điện thoại tại FPT	Nguyễn Minh Trí	TS. Tôn Thất Hòa An	website quản lý mua bán điện thoại tại FPT
1127	Đại học	Hệ thống quản lý sinh viên thực tập của Khoa CNTT - Phân hệ quản lý hệ thống	Nguyễn Nhật Hoài	TS. Tôn Thất Hòa An	Hệ thống quản lý sinh viên thực tập của Khoa CNTT - Phân hệ quản lý hệ thống
1128	Đại học	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán thú cưng của hệ thống cửa hàng AK PetShop	Đặng Châu Anh	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán thú cưng của hệ thống cửa hàng AK PetShop
1129	Đại học	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán sách của hệ thống nhà sách Fahasa	Nguyễn Đỗ Gia Hân	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán sách của hệ thống nhà sách Fahasa
1130	Đại học	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán thiết bị điện tử của hệ thống cửa hàng Ryu Technology	Lê Nhật Đăng Khoa	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán thiết bị điện tử của hệ thống cửa hàng Ryu Technology
1131	Đại học	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán hàng của hệ thống cửa hàng điện thoại MQ Shop	Nguyễn Thị Mỹ Linh	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán hàng của hệ thống cửa hàng điện thoại MQ Shop
1132	Đại học	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán sản phẩm thời trang của hệ thống cửa hàng Adidas	Lê Hà Thanh Ngọc	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán sản phẩm thời trang của hệ thống cửa hàng Adidas
1133	Đại học	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý nhân sự của Công ty TNHH HQSOFT	Nguyễn Phúc Nguyên	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý nhân sự của Công ty TNHH HQSOFT
1134	Đại học	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán sách của hệ thống nhà sách Phương Nam	Lê Thị Quỳnh Như	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán sách của hệ thống nhà sách Phương Nam
1135	Đại học	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán hàng của hệ thống cửa hàng Starbucks Coffee	Võ Thị Thu Thảo	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán hàng của hệ thống cửa hàng Starbucks Coffee
1136	Đại học	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán hàng của hệ thống cửa hàng Phúc Long Coffee & Tea	Doãn Thị Đài Trang	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý bán hàng của hệ thống cửa hàng Phúc Long Coffee & Tea
1137	Đại học	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý nhân sự của Công ty Cổ phần DigiBird	Huỳnh Thanh Tuyền	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý nhân sự của Công ty Cổ phần DigiBird
1138	Đại học	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý tài sản cố định của công ty Thế Giới Di Động	Nguyễn Thị Khai Vy	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển Phân hệ thông tin quản lý tài sản cố định của công ty Thế Giới Di Động
1139	Đại học	Phát triển phân hệ kế toán bán hàng của Công ty cổ phần Thế giới di động	Lê Thị Ngọc Mai	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển phân hệ kế toán bán hàng của Công ty cổ phần Thế giới di động
1140	Đại học	Phát triển phân hệ kế toán bán hàng của Hệ thống cửa hàng mỹ phẩm Hasaki	Phạm Như Quỳnh	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển phân hệ kế toán bán hàng của Hệ thống cửa hàng mỹ phẩm Hasaki
1141	Đại học	Phát triển phân hệ kế toán bán hàng của Công ty TNHH giải pháp công nghệ guvi	Nguyễn Lê Anh Thư	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển phân hệ kế toán bán hàng của Công ty TNHH giải pháp công nghệ guvi

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1142	Đại học	Phát triển phân hệ kế toán bán hàng của Công ty TNHH EQUO Việt Nam	Nguyễn Thu Uyên	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Phát triển phân hệ kế toán bán hàng của Công ty TNHH EQUO Việt Nam
1143	Đại học	Lập trình xây dựng webapp phân hệ quản lý hệ thống thông tin của Bách Hóa Xanh	Trần Phương Duy	ThS. GVC. Võ Xuân Thê	Lập trình xây dựng webapp phân hệ quản lý hệ thống thông tin của Bách Hóa Xanh
1144	Đại học	website quản lý bán hàng Văn phòng phẩm	Lê Nguyễn Tường Vi	ThS. Trương Xuân Hương	website quản lý bán hàng Văn phòng phẩm
1145	Đại học	website quản lý bán hàng online	Trần Anh Thư	ThS. Trương Xuân Hương	website quản lý bán hàng online
1146	Đại học	website quản lý bán hàng	Lê Ngọc Yến	ThS. Trương Xuân Hương	website quản lý bán hàng
1147	Đại học	website quản lý bán hàng tại công ty dược phẩm gonsa	Nguyễn Trần Thục Quyên	ThS. Trương Xuân Hương	website quản lý bán hàng tại công ty dược phẩm gonsa
1148	Đại học	website bán sách Fahasa	Đỗ Thị Xuân Nương	ThS. Trương Xuân Hương	website bán sách Fahasa
1149	Đại học	website kinh doanh iPhone trực tuyến cho Di động Việt.	Trần Ngọc Ánh Mai	ThS. Trương Xuân Hương	website kinh doanh iPhone trực tuyến cho Di động Việt.
1150	Đại học	website bán Vải, Sợi cho công ty STS	Trần Dương Viện	ThS. Trương Xuân Hương	website bán Vải, Sợi cho công ty STS
1151	Đại học	website xem phim online	Phạm Thị Kim Ngân	ThS. Trương Xuân Hương	website xem phim online
1152	Đại học	website Tuyển dụng - tìm kiếm việc làm	Nguyễn Thị Nhi	ThS. Trương Xuân Hương	website Tuyển dụng - tìm kiếm việc làm
1153	Đại học	website bán giày Nike	Hàn Thị Thu Thảo	ThS. Trương Xuân Hương	website bán giày Nike
1154	Đại học	website quản lý bán hàng cho cửa hàng PIECE CAKE	Nguyễn Thị Ngọc Ánh	ThS. Trương Xuân Hương	website quản lý bán hàng cho cửa hàng PIECE CAKE
1155	Đại học	Xây dựng website bán hàng	Trương Đình Tấn Phát	ThS. Trương Xuân Hương	Xây dựng website bán hàng
1156	Đại học	Xây dựng website bán hàng	Đinh Toàn Thắng	ThS. Trương Xuân Hương	Xây dựng website bán hàng
1157	Đại học	Xây dựng website bán hàng	Đoàn Vọng Hiếu	ThS. Trương Xuân Hương	Xây dựng website bán hàng
1158	Đại học	website quản lý bán hàng cho cửa hàng bánh Tous les Jours	Nguyễn Lê Nhã Ái	TS. Phạm Thủy Tú	website quản lý bán hàng cho cửa hàng bánh Tous les Jours
1159	Đại học	website quản lý bán hàng	Lý Thị Phương Uyên	TS. Phạm Thủy Tú	website quản lý bán hàng
1160	Đại học	website kinh doanh đồ dùng và phụ kiện thể thao	Đinh Minh Thư	TS. Phạm Thủy Tú	website kinh doanh đồ dùng và phụ kiện thể thao
1161	Đại học	Website bán hàng thời trang	Đỗ Thị Tường Vy	TS. Phạm Thủy Tú	Website bán hàng thời trang
1162	Đại học	website bán hàng dành cho cửa hàng đồ uống	Lê Thị Ngọc Dung	TS. Phạm Thủy Tú	website bán hàng dành cho cửa hàng đồ uống
1163	Đại học	Website bán laptop	Phan Thị Mỹ Anh	TS. Phạm Thủy Tú	Website bán laptop
1164	Đại học	Website quản lý bán hàng	Đặng Duy Khanh	TS. Phạm Thủy Tú	Website quản lý bán hàng
1165	Đại học	website bán quần áo	Trần Gia Nguyễn Nhi	TS. Phạm Thủy Tú	website bán quần áo
1166	Đại học	website cho tiệm bánh yummy cookie	Huỳnh Thị Kiều Trang	TS. Phạm Thủy Tú	website cho tiệm bánh yummy cookie

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	website cho cửa hàng Laptop 88	Trần Thị Cẩm Nhung	TS. Phạm Thủy Tú	website cho cửa hàng Laptop 88
1168	Đại học	website quản lý bán hàng cho cửa hàng con cưng tại khu vực tp. hồ chí minh	Lê Đình Quý	TS. Phạm Thủy Tú	website quản lý bán hàng cho cửa hàng con cưng tại khu vực tp. hồ chí minh
1169	Đại học	website bán hàng	Bùi Quang Đông	TS. Phạm Thủy Tú	website bán hàng
1170	Đại học	website bán hàng	Trần Hoàng Bảo Hân	TS. Phạm Thủy Tú	website bán hàng
1171	Đại học	website quản lý bán hàng tại cửa hàng Highland coffee	Nguyễn Phạm Thành Thông	TS. Phạm Thủy Tú	website quản lý bán hàng tại cửa hàng Highland coffee
1172	Đại học	Thiết kế 1 trang web	Trương Thị Kim Thoa	TS. Phạm Thủy Tú	Thiết kế 1 trang web
1173	Đại học	website quản lý bán hàng tại cửa hàng bán laptop Pico	Nguyễn Thị Nhân	ThS. Vũ Thị Thanh Hương	website quản lý bán hàng tại cửa hàng bán laptop Pico
1174	Đại học	website bán giày	Mã Ngọc Hân	ThS. Vũ Thị Thanh Hương	website bán giày
1175	Đại học	website kinh doanh mỹ phẩm	Phạm Văn Trung	ThS. Vũ Thị Thanh Hương	website kinh doanh mỹ phẩm
1176	Đại học	website bán váy cưới	Trương Thị Ngọc Hân	ThS. Vũ Thị Thanh Hương	website bán váy cưới
1177	Đại học	website bán quần áo	Phạm Hữu Vinh	ThS. Vũ Thị Thanh Hương	website bán quần áo
1178	Đại học	website bán hàng	Nguyễn Kim Chi	ThS. Vũ Thị Thanh Hương	website bán hàng
1179	Đại học	website quản lý sách cho nhà sách Muse	Trần Thực Khuê	ThS. Vũ Thị Thanh Hương	website quản lý sách cho nhà sách Muse
1180	Đại học	website cho cửa hàng YangYang Handmade	Dương Vũ Hoàng Giang	ThS. Vũ Thị Thanh Hương	website cho cửa hàng YangYang Handmade
1181	Đại học	website bán hàng thời trang VM Style	Nguyễn Thị Quỳnh Như	ThS. Vũ Thị Thanh Hương	website bán hàng thời trang VM Style
1182	Đại học	quản lý chung cư	Lê Thị Anh Thư	ThS. Vũ Thị Thanh Hương	quản lý chung cư
1183	Đại học	quản lý nhân sự chấm công - tính lương tập đoàn hipt	Nguyễn Chí Bảo	ThS. Vũ Thị Thanh Hương	quản lý nhân sự chấm công - tính lương tập đoàn hipt
1184	Đại học	Kế toán bán hàng	Vương Thị Minh Nguyệt	ThS. Vũ Thị Thanh Hương	Kế toán bán hàng
1185	Đại học	Phát triển hệ thống bán hàng tại cửa hàng Kat.Jewelry	Lê Ngọc Quỳnh Chi	TS. Trương Thành Công	Phát triển hệ thống bán hàng tại cửa hàng Kat.Jewelry
1186	Đại học	quản lý nhân sự tại công ty TNHH ST House	Nguyễn Thị Phúc	TS. Trương Thành Công	quản lý nhân sự tại công ty TNHH ST House
1187	Đại học	Hệ thống quản lý và phát triển các dự án công nghệ thông tin	Trần Thủy Tiên	TS. Trương Thành Công	Hệ thống quản lý và phát triển các dự án công nghệ thông tin
1188	Đại học	phân tích, thiết kế phân hệ thông tin quản lý thư viện của trường đại học tài chính - marketing	Nguyễn Đăng Khoa	TS. Trương Thành Công	phân tích, thiết kế phân hệ thông tin quản lý thư viện của trường đại học tài chính - marketing
1189	Đại học	website bán giày	Phạm Quang Trường	TS. Trương Thành Công	website bán giày
1190	Đại học	Kế toán bán hàng	Trần Thị Phương Linh	TS. Trương Thành Công	Kế toán bán hàng
1191	Đại học	Kế toán bán hàng	Cao Lý Hoàng My	TS. Trương Thành Công	Kế toán 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
1192	Đại học	Quản lý nhân sự	Nguyễn Minh Tín	ThS. Nguyễn Thanh Trường	Quản lý nhân sự
1193	Đại học	Quản lý nhà hàng	Nguyễn Văn Trường	ThS. Nguyễn Thanh Trường	Quản lý nhà hàng
1194	Đại học	Quản lý bán hàng	Hồ Nguyễn Hà Vi	ThS. Nguyễn Thanh Trường	Quản lý bán hàng
1195	Đại học	Xây dựng hệ thống bán hàng cửa hàng Thế Giới Di Động	Lâm Đạt Khang	ThS. Nguyễn Thanh Trường	Xây dựng hệ thống bán hàng cửa hàng Thế Giới Di Động
1196	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại Công ty CP Thương Mại Nguyễn Kim	Hoàng Thị Thúy An	ThS. Nguyễn Thanh Trường	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại Công ty CP Thương Mại Nguyễn Kim
1197	Đại học	kế toán quản lý xuất nhập kho của Công ty TNHH Nguyen Nguyen Distillery	Đỗ Thị Thanh Thúy	ThS. Nguyễn Thanh Trường	kế toán quản lý xuất nhập kho của Công ty TNHH Nguyen Nguyen Distillery
1198	Đại học	Quản lý bán hàng Công ty cổ phần Mondelez Kinh Đô	Phùng Thị Hồng Thuyền	ThS. Nguyễn Thanh Trường	Quản lý bán hàng Công ty cổ phần Mondelez Kinh Đô
1199	Đại học	xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty bbn	Huỳnh Kim Tuyền	ThS. Nguyễn Thanh Trường	xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty bbn
1200	Đại học	Xây dựng hệ thống Quản lý Kho của Công ty TNHH IGA Việt Nam	Nguyễn Quốc Nhứt	ThS. Nguyễn Thanh Trường	Xây dựng hệ thống Quản lý Kho của Công ty TNHH IGA Việt Nam
1201	Đại học	Phát triển phân hệ kế toán bán hàng của công ty TNHH Âm Thanh Nhật Hoàng	Phạm Thị Thanh Tuyền	ThS. Nguyễn Thanh Trường	Phát triển phân hệ kế toán bán hàng của công ty TNHH Âm Thanh Nhật Hoàng
1202	Đại học	quản lý bán hàng tại công ty VinFast	LÂM ĐẠT PHÚC	ThS. Nguyễn Thanh Trường	quản lý bán hàng tại công ty VinFast
1203	Đại học	quản lý bán hàng tại công ty cổ phần tân tân	Đinh Vũ Hoàng Quyên	ThS. Nguyễn Thanh Trường	quản lý bán hàng tại công ty cổ phần tân tân
1204	Đại học	Quản lý bán hàng	Đoàn Phương Uyên	ThS. Nguyễn Thanh Trường	Quản lý bán hàng
1205	Đại học	Phát triển hệ thống bán hàng tại cửa hàng rau sạch Organicfood	Trần Thị Thuỳ Chi	ThS. Nguyễn Thanh Trường	Phát triển hệ thống bán hàng tại cửa hàng rau sạch Organicfood
1206	Đại học	Website Quản Lý Bán Hàng Apple Tại Cửa Hàng MacOne	Nguyễn Kim Hậu	ThS. Nguyễn Thanh Trường	Website Quản Lý Bán Hàng Apple Tại Cửa Hàng MacOne
1207	Đại học	Kế toán bán hàng	Đàm Thị Bích	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Kế toán bán hàng
1208	Đại học	Kế Toán Bán Hàng	Lê Thu Ngân	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Kế Toán Bán Hàng
1209	Đại học	Kế toán bán hàng	Lê Thị Ngọc Hiền	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Kế toán bán hàng
1210	Đại học	Kế toán bán hàng	Lê Thị Yến Nhi	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Kế toán bán hàng
1211	Đại học	Kế toán bán hàng	Lê Tâm Hào	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Kế toán bán hàng
1212	Đại học	Kế toán bán hàng	Huỳnh Thị Tuyết Hồng	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Kế toán bán hàng
1213	Đại học	Kế toán bán hàng	Nguyễn Thị Kim Thêu	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Kế toán bán hàng
1214	Đại học	Kế toán kho và bán hàng	Nguyễn Ngọc Anh Thư	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Kế toán kho và bán hàng
1215	Đại học	Kế Toán Bán Hàng	Phùng Thị Hoài Thương	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Kế Toán Bán Hàng
1216	Đại học	Kế toán bán hàng	Hồ Thị Hà	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Kế toán 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
1217	Đại học	Kế toán hàng tồn kho	Nguyễn Thị Thúy Hằng	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Kế toán hàng tồn kho
1218	Đại học	Kế toán nhà hàng	Nguyễn Thị Thanh Nga	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Kế toán nhà hàng
1219	Đại học	Hệ thống thông tin kế toán phân hệ kế toán bán hàng	Huỳnh Hoàng Hồng Huệ	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Hệ thống thông tin kế toán phân hệ kế toán bán hàng
1220	Đại học	Làm trang web bán hàng tại siêu thị Lotte Mart	Đỗ Đức Nguyên	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Làm trang web bán hàng tại siêu thị Lotte Mart
1221	Đại học	Phát triển web bán hàng tại ShopVNB	Nguyễn Bảo Hiếu	ThS. Trương Đình Hải Thụy	Phát triển web bán hàng tại ShopVNB
1222	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý nhân sự tại công ty tinh hoa solutions	Lê Thân Diệu Yến	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý nhân sự tại công ty tinh hoa solutions
1223	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH thương mại dịch vụ vận tải 2-9	Trần Thị Tường Vân	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH thương mại dịch vụ vận tải 2-9
1224	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại cửa hàng trang sức shimmer	Trần Thị Hà Phương	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại cửa hàng trang sức shimmer
1225	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH MTV An Lộc Việt	Phạm Thị Thanh Tuyền	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH MTV An Lộc Việt
1226	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH hi tech - solution	Hồ Nguyễn Như	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH hi tech - solution
1227	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH thủ phủ cà phê	Nguyễn Thị Hồng Hào	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH thủ phủ cà phê
1228	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại siêu thị lotte mart	Trần Thuỳ Trang	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại siêu thị lotte mart
1229	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại siêu thị kingfood mart	Phan Phương Thùy	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại siêu thị kingfood mart
1230	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý của nhà xe a&c	Dương Thị Kim Cúc	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý của nhà xe a&c
1231	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH vitruk	Lê Thị Ngọc Thúy	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH vitruk
1232	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty mỹ phẩm thế giới skinfood	Trần Thị Hà Thu	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty mỹ phẩm thế giới skinfood
1233	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH thương mại cơ khí và xây dựng ý đức phát	Nguyễn Hồ Phương Thảo	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH thương mại cơ khí và xây dựng ý đức phát
1234	Đại học	Xây dựng hệ thống thông tin kế toán bán hàng tại công ty watsons việt nam	Trần Thị Thương	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống thông tin kế toán bán hàng tại công ty watsons 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
1235	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại cửa hàng thời trang yody	Dương Thị Ly Na	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại cửa hàng thời trang yody
1236	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty cổ phần global ingredient group	Phạm Thị Như Ngọc	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng tại công ty cổ phần global ingredient group
1237	Đại học	Phân tích thiết kế hệ thống quản lý thiết bị tại công ty thương mại điện tử - truyền thông châu á	Lê Lâm Gia Minh	ThS. Huỳnh Ngọc Thành Trung	Phân tích thiết kế hệ thống quản lý thiết bị tại công ty thương mại điện tử - truyền thông châu á
1238	Đại học	Kế toán bán hàng tại Công ty cổ phần thương mại bia Sài Gòn Tây Nguyên	Lê Hoàng Nhật Lệ	ThS. Lê Thị Kim Thoa	Kế toán bán hàng tại Công ty cổ phần thương mại bia Sài Gòn Tây Nguyên
1239	Đại học	Nghiên cứu về hệ thống kế toán bán hàng tại cửa hàng mỹ phẩm thuần chay CoCoon	Phạm Thị Thuý Hằng	ThS. Lê Thị Kim Thoa	Nghiên cứu về hệ thống kế toán bán hàng tại cửa hàng mỹ phẩm thuần chay CoCoon
1240	Đại học	Phân tích thiết kế hệ thống quản lý bán thuốc tại hệ thống nhà thuốc Pharmacy	Trương Nguyễn Yến Nhi	ThS. Lê Thị Kim Thoa	Phân tích thiết kế hệ thống quản lý bán thuốc tại hệ thống nhà thuốc Pharmacy
1241	Đại học	quản lý bán hàng tại công ty TNHH YAKULT	Nguyễn Thị Tuyết Anh	ThS. Lê Thị Kim Thoa	quản lý bán hàng tại công ty TNHH YAKULT
1242	Đại học	kế toán lao động tiền lương tại công ty cổ phần phần mềm Bravo	Huỳnh Vương Bảo Linh	ThS. Lê Thị Kim Thoa	kế toán lao động tiền lương tại công ty cổ phần phần mềm Bravo
1243	Đại học	Quản lý bán hàng	Nguyễn Trà My	ThS. Lê Thị Kim Thoa	Quản lý bán hàng
1244	Đại học	phát triển hттt kế toán phân hệ kế toán bán hàng	Hà Kiều Anh	ThS. Lê Thị Kim Thoa	phát triển hттt kế toán phân hệ kế toán bán hàng
1245	Đại học	Kế toán bán hàng cửa hàng trang sức Kat Jewelry	Nguyễn Ngọc Trang Thanh	ThS. Lê Thị Kim Thoa	Kế toán bán hàng cửa hàng trang sức Kat Jewelry
1246	Đại học	kế toán bán hàng	Nguyễn Doãn Việt	ThS. Lê Thị Kim Thoa	kế toán bán hàng
1247	Đại học	Kế toán bán hàng	Cao Thị Thanh Nhân	ThS. Lê Thị Kim Thoa	Kế toán bán hàng
1248	Đại học	phát triển hệ thống thông tin kế toán phân hệ kế toán bán hàng tại công ty cổ phần sữa Việt Nam - Vinamilk	Lê Thị Bích Thơ	ThS. Lê Thị Kim Thoa	phát triển hệ thống thông tin kế toán phân hệ kế toán bán hàng tại công ty cổ phần sữa Việt Nam - Vinamilk
1249	Đại học	Kế toán lao động tiền lương	Lê Thị Hồng Nhi	ThS. Lê Thị Kim Thoa	Kế toán lao động tiền lương
1250	Đại học	Kế toán bán hàng	Hoàng Văn Hoài	ThS. Lê Thị Kim Thoa	Kế toán bán hàng
1251	Đại học	Phát triển và quản lý phân hệ bán hàng	Đỗ Thị Thanh Thảo	ThS. Lê Thị Kim Thoa	Phát triển và quản lý phân hệ bán hàng
1252	Đại học	Hệ thống thông tin kế toán tiền lương cho nhân sự	Lê Minh Phương	ThS. Lê Thị Kim Thoa	Hệ thống thông tin kế toán tiền lương cho nhân sự
1253	Đại học	Quản lý nhân sự tại công ty TNHH thiết bị Minh Tâm	Nguyễn Hoàng Minh	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý nhân sự tại công ty TNHH thiết bị Minh Tâm
1254	Đại học	quản lí nhân sự	Trần Nguyễn Bá Ngọc	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	quản lí nhân sự
1255	Đại học	Quản lý bán hàng	Nguyễn Phùng Văn Anh	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý bán hàng
1256	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng online	Trần Thị Thùy Dung	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng online
1257	Đại học	Quản lý bán hàng	Nguyễn Vũ Mẫn Nhi	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý 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
1258	Đại học	Quản lý đặt phòng của Hệ thống khách sạn Mường Thanh	Nguyễn Thị Minh Thu	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý đặt phòng của Hệ thống khách sạn Mường Thanh
1259	Đại học	Quản lý nhân sự	Lê Đình Nhật	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý nhân sự
1260	Đại học	quản lý nhân sự tiền lương cho Công ty Cổ phần Lâm nghiệp Sài gòn (FORIMEX)	Nguyễn Minh Thuận	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	quản lý nhân sự tiền lương cho Công ty Cổ phần Lâm nghiệp Sài gòn (FORIMEX)
1261	Đại học	Quản lý bán hàng	Phan Ngọc Hân	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý bán hàng
1262	Đại học	Quản lý bán hàng	Nguyễn Cẩm Vy	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý bán hàng
1263	Đại học	Website quản lý bán hàng tại HASAKI	Trương Thị Lan Anh	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	Website quản lý bán hàng tại HASAKI
1264	Đại học	xây dựng hệ thống bán hàng công ty mỹ phẩm nuty cosmetics	Nguyễn Thị Như Huỳnh	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	xây dựng hệ thống bán hàng công ty mỹ phẩm nuty cosmetics
1265	Đại học	Website bán hàng trực tuyến tại công ty TNHH thương mại dịch vụ đa phương tiện CMS	Trần Quốc Linh	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	Website bán hàng trực tuyến tại công ty TNHH thương mại dịch vụ đa phương tiện CMS
1266	Đại học	quản lý bán hàng cho cửa hàng Co.op Food	Nguyễn Hà Như Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	quản lý bán hàng cho cửa hàng Co.op Food
1267	Đại học	Quản lý bán hàng	Lâm Hồ Thiên Tổng	ThS. Nguyễn Thị Trần Lộc	Quản lý bán hàng
1268	Đại học	quản lý kho vật tư hàng hoá	Lý Cẩm Kha	ThS. Nguyễn Huy Khang	quản lý kho vật tư hàng hoá
1269	Đại học	Quản Lý Bán Hàng	Nguyễn Thị Nguyệt	ThS. Nguyễn Huy Khang	Quản Lý Bán Hàng
1270	Đại học	quản lý bán hàng	Nguyễn Thị Nam Trân	ThS. Nguyễn Huy Khang	quản lý bán hàng
1271	Đại học	quản lý nhân sự	Đặng Phương Thảo	ThS. Nguyễn Huy Khang	quản lý nhân sự
1272	Đại học	Quản lý bán hàng	Võ Thị Ngọc Quyên	ThS. Nguyễn Huy Khang	Quản lý bán hàng
1273	Đại học	Quản lý bán hàng	Đặng Khánh Như	ThS. Nguyễn Huy Khang	Quản lý bán hàng
1274	Đại học	quản lý nhân sự - tiền lương	Võ Thị Thanh Thúy	ThS. Nguyễn Huy Khang	quản lý nhân sự - tiền lương
1275	Đại học	quản lý nhân sự tại Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư và Xây dựng quốc tế (ICIC)	Nguyễn Thị Minh Nguyệt	ThS. Nguyễn Huy Khang	quản lý nhân sự tại Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư và Xây dựng quốc tế (ICIC)
1276	Đại học	quản lý nhân sự - tính lương nhân viên	Chung Ngọc Hân	ThS. Nguyễn Huy Khang	quản lý nhân sự - tính lương nhân viên
1277	Đại học	Quản lý bán hàng	Phạm Thị Hồng	ThS. Nguyễn Huy Khang	Quản lý bán hàng
1278	Đại học	Quản Lý Bán Hàng	Trịnh Thị Bích Phương	ThS. Nguyễn Huy Khang	Quản Lý Bán Hàng
1279	Đại học	Quản lý bán hàng	Nguyễn Thị Thùy Tiên	ThS. Nguyễn Huy Khang	Quản lý bán hàng
1280	Đại học	Bán hàng online	Trần Quốc Việt	ThS. Nguyễn Huy Khang	Bán hàng online
1281	Đại học	Xây dựng website quản lý bán hàng	Lê Thị Sang	ThS. Nguyễn Huy Khang	Xây dựng website quản lý bán hàng
1282	Đại học	Hệ thống quản lý nhân sự	Dương Thị Nhật Đồng	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	Hệ thống quản lý 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
1283	Đại học	Quản lý bán hàng	Nguyễn Thị Trà Giang	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	Quản lý bán hàng
1284	Đại học	Xây dựng ứng dụng quản lý bán hàng tại cửa hàng Thế giới di động	Phạm Thanh Ngân	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	Xây dựng ứng dụng quản lý bán hàng tại cửa hàng Thế giới di động
1285	Đại học	phân tích, thiết kế hệ thống thông tin quản lý bán hàng của hệ thống cửa hàng thú cưng pet mart	Trần Nguyễn Thảo Nhi	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	phân tích, thiết kế hệ thống thông tin quản lý bán hàng của hệ thống cửa hàng thú cưng pet mart
1286	Đại học	Phân tích thiết kế hệ thống quản lý bán hàng	Nguyễn Thị Kim Ngân	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	Phân tích thiết kế hệ thống quản lý bán hàng
1287	Đại học	Phát triển hệ thống quản lý bán hàng tại công ty Xăng dầu Bắc Tây Nguyên	Võ Nguyễn Khánh Uyên	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	Phát triển hệ thống quản lý bán hàng tại công ty Xăng dầu Bắc Tây Nguyên
1288	Đại học	Phát triển hệ thống quản lý cửa hàng thời trang Juno	Võ Thị Thu Trang	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	Phát triển hệ thống quản lý cửa hàng thời trang Juno
1289	Đại học	Phân tích và thiết kế hệ thống thông tin quản lý kinh doanh trực tuyến	Bùi Lê Khánh Linh	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	Phân tích và thiết kế hệ thống thông tin quản lý kinh doanh trực tuyến
1290	Đại học	Quản lý bán hàng	Phan Trung Hiếu	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	Quản lý bán hàng
1291	Đại học	Quản lý bán hàng	Hoàng Đức Nhã	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	Quản lý bán hàng
1292	Đại học	Xây dựng ứng dụng quản lý bán hàng cho nhà sách	Hoàng Nguyễn Ánh Vy	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	Xây dựng ứng dụng quản lý bán hàng cho nhà sách
1293	Đại học	quản lý bán hàng của cửa hàng thú cưng petmart	Phạm Việt Hằng	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	quản lý bán hàng của cửa hàng thú cưng petmart
1294	Đại học	Hệ thống quản lý bán hàng của Công ty Cổ phần Chăn nuôi CP Việt Nam	Trần Thị Cẩm Loan	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	Hệ thống quản lý bán hàng của Công ty Cổ phần Chăn nuôi CP Việt Nam
1295	Đại học	Quản lý bán hàng phụ kiện và điện thoại	Nguyễn Thị Thùy Trinh	ThS. Nguyễn Quốc Thanh	Quản lý bán hàng phụ kiện và điện thoại
1296	Đại học	Quản lý kinh doanh trực tuyến	Nguyễn Hải Nhi	ThS. Nguyễn Thanh Bình	Quản lý kinh doanh trực tuyến
1297	Đại học	quản lý bán hàng tại cửa hàng Buôn cà phê	Nguyễn Thị Quỳnh Như	ThS. Nguyễn Thanh Bình	quản lý bán hàng tại cửa hàng Buôn cà phê
1298	Đại học	phân tích, thiết kế phân hệ thông tin quản lý bán hàng của chuỗi nhà hàng kichi kichi thuộc công ty golden gate	Nguyễn Thị Ngọc Huyền	ThS. Nguyễn Thanh Bình	phân tích, thiết kế phân hệ thông tin quản lý bán hàng của chuỗi nhà hàng kichi kichi thuộc công ty golden gate
1299	Đại học	Quản lý bán hàng	Nguyễn Thị Thùy Nhung	ThS. Nguyễn Thanh Bình	Quản lý bán hàng
1300	Đại học	Quản lý kinh doanh trực tuyến	Nguyễn Phạm Hoài Thu	ThS. Nguyễn Thanh Bình	Quản lý kinh doanh trực tuyến
1301	Đại học	quản lý bán hàng trực tuyến	Trần Thị Thu Hà	ThS. Nguyễn Thanh Bình	quản lý bán hàng trực tuyến
1302	Đại học	Quản lý kinh doanh trực tuyến	Nguyễn Thị Phương Thảo	ThS. Nguyễn Thanh Bình	Quản lý kinh doanh trực tuyến
1303	Đại học	Phát triển hệ thống quản lý nhà hàng tại Kichi Kichi	Lê Hoàng Phúc	ThS. Nguyễn Thanh Bình	Phát triển hệ thống quản lý nhà hàng tại Kichi Kichi
1304	Đại học	Phát triển hệ thống quản lý bán hàng vận tải tại Công ty TNHH giao nhận vận tải Hikari	Đỗ Nguyên Hoàng Tú	ThS. Nguyễn Thanh Bình	Phát triển hệ thống quản lý bán hàng vận tải tại Công ty TNHH giao nhận vận tải Hikari
1305	Đại học	Quản lý bán hàng	Mai Tấn Văn	ThS. Nguyễn Thanh Bình	Quản lý bán hàng
1306	Đại học	quản lý cửa hàng tiện lợi	Nguyễn Thị Bích Phương	ThS. Nguyễn Thanh Bình	quản lý cửa hàng tiện lợi
1307	Đại học	Quản lý kinh doanh trực tuyến	Lê Nhật Phi	ThS. Nguyễn Thanh Bình	Quản lý kinh doanh 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
1308	Đại học	Quản lý kinh doanh trực tuyến	Phạm Thị Kim Ngân	ThS. Nguyễn Thanh Bình	Quản lý kinh doanh trực tuyến
1309	Đại học	quản lý khách sạn	Trần Đức	ThS. Nguyễn Thanh Bình	quản lý khách sạn
1310	Đại học	Phát triển hệ thống quản lý nhân sự	Nguyễn Thị Kim Thoa	ThS. Đinh Nguyễn Thúy Nguyệt	Phát triển hệ thống quản lý nhân sự
1311	Đại học	quản lý nhân sự	Tạ Thị Bích Hồng	ThS. Đinh Nguyễn Thúy Nguyệt	quản lý nhân sự
1312	Đại học	quản lý nhân sự công ty HPT	Hán Thị Vân Anh	ThS. Đinh Nguyễn Thúy Nguyệt	quản lý nhân sự công ty HPT
1313	Đại học	Quản lý nhân sự	Nguyễn Minh Trọng	ThS. Đinh Nguyễn Thúy Nguyệt	Quản lý nhân sự
1314	Đại học	Quản lý nhân sự	Nguyễn Quang Vương	ThS. Đinh Nguyễn Thúy Nguyệt	Quản lý nhân sự
1315	Đại học	Quản lý nhân sự	Nguyễn Tấn Tài	ThS. Đinh Nguyễn Thúy Nguyệt	Quản lý nhân sự
1316	Đại học	quản lý nhân sự Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh	Đỗ Thu Phương	ThS. Đinh Nguyễn Thúy Nguyệt	quản lý nhân sự Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh
1317	Đại học	Quản lý nhân sự	Phạm Tuấn Đức	ThS. Đinh Nguyễn Thúy Nguyệt	Quản lý nhân sự
1318	Đại học	Chương trình Quản lý nhân sự	Võ Tuấn Kiệt	ThS. Đinh Nguyễn Thúy Nguyệt	Chương trình Quản lý nhân sự
1319	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý nhân sự tại công ty Concentrix	Nguyễn Ngọc Ánh	ThS. Đinh Nguyễn Thúy Nguyệt	Xây dựng hệ thống quản lý nhân sự tại công ty Concentrix
1320	Đại học	quản lý nhân sự Công ty cổ phần Dịch vụ & Địa ốc Đất Xanh Miền Bắc	Lê Thị Hà Tiên	ThS. Đinh Nguyễn Thúy Nguyệt	quản lý nhân sự Công ty cổ phần Dịch vụ & Địa ốc Đất Xanh Miền Bắc
1321	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý chiến dịch tiếp thị của Công ty TNHH Tân Việt Hưng	Nguyễn Ngọc Bảo Lâm	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	Xây dựng hệ thống quản lý chiến dịch tiếp thị của Công ty TNHH Tân Việt Hưng
1322	Đại học	Xây dựng hệ thống bán thiết bị di động điện tử	Trịnh Thị Loan	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	Xây dựng hệ thống bán thiết bị di động điện tử
1323	Đại học	quản lý bán hàng tại công ty Fpt Shop	Trần Đức Doan	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	quản lý bán hàng tại công ty Fpt Shop
1324	Đại học	Phát triển hệ thống quản lý bán hàng của siêu thị Winmart Lê Văn Việt.	Võ Thị Vân Anh	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	Phát triển hệ thống quản lý bán hàng của siêu thị Winmart Lê Văn Việt.
1325	Đại học	Xây dựng website quản lý hệ thống bán hàng trên Shopee	Nguyễn Lê Minh Trí	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	Xây dựng website quản lý hệ thống bán hàng trên Shopee
1326	Đại học	Xây dựng hệ thống đặt lịch khám bệnh Healthy care	Phạm Quốc Anh	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	Xây dựng hệ thống đặt lịch khám bệnh Healthy care

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1327	Đại học	Xây dựng chương trình quản lý khách sạn	Cao Dương Thanh Thanh	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	Xây dựng chương trình quản lý khách sạn
1328	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý nhân sự tại cửa hàng FPT shop	Võ Huyền Thoại	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	Xây dựng hệ thống quản lý nhân sự tại cửa hàng FPT shop
1329	Đại học	Hệ thống quản lý bán sản phẩm bất động sản tại CTCP và phát triển BDS Phát Đạt	Nguyễn Thị Lan Hương	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	Hệ thống quản lý bán sản phẩm bất động sản tại CTCP và phát triển BDS Phát Đạt
1330	Đại học	Xây dựng hệ thống quản lý mua nguyên vật liệu xây dựng - bảo trì cho cửa hàng Điện Máy Xanh	Lê Thị Bích Quyên	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	Xây dựng hệ thống quản lý mua nguyên vật liệu xây dựng - bảo trì cho cửa hàng Điện Máy Xanh
1331	Đại học	Xây dựng chương trình quản lý nhân sự tại Công ty cổ phần thương mại bán lẻ Nhà bè	Trần Thùy Thanh Tâm	ThS. Lâm Hoàng Trúc Mai	Xây dựng chương trình quản lý nhân sự tại Công ty cổ phần thương mại bán lẻ Nhà bè
1332	Đại học	Quản lý bán hàng	Phạm Thị Kiều Oanh	ThS. Thái Thị Ngọc Lý	Quản lý bán hàng
1333	Đại học	Xây dựng hệ thống thông tin quản lý bán hàng tại các cửa hàng kinh doanh thiết bị điện tử trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh	Trần Ngọc Tuyết Anh	ThS. Thái Thị Ngọc Lý	Xây dựng hệ thống thông tin quản lý bán hàng tại các cửa hàng kinh doanh thiết bị điện tử trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh
1334	Đại học	Quản Lý Nhà Hàng	Trần Trọng Thắng	ThS. Thái Thị Ngọc Lý	Quản Lý Nhà Hàng
1335	Đại học	Quản lý nhà hàng	Nguyễn Thị Kim Kiều	ThS. Thái Thị Ngọc Lý	Quản lý nhà hàng
1336	Đại học	Hệ thống bán sách	Vi Lê Hoài Anh	ThS. Thái Thị Ngọc Lý	Hệ thống bán sách
1337	Đại học	Quản lý bán hàng	Phạm Gia Khiêm	ThS. Thái Thị Ngọc Lý	Quản lý bán hàng
1338	Đại học	Quản Lý Bán Hàng	Nguyễn Hoàng Nhật Oanh	ThS. Thái Thị Ngọc Lý	Quản Lý Bán Hàng
1339	Đại học	Quản lý bán hàng	Nguyễn Nhất Phong	ThS. Thái Thị Ngọc Lý	Quản lý bán hàng
1340	Đại học	Quản trị bán hàng	Nguyễn Hồng Thanh Thảo	ThS. Thái Thị Ngọc Lý	Quản trị bán hàng
1341	Đại học	Quản trị bán hàng	Thái Hoàng Tuấn	ThS. Thái Thị Ngọc Lý	Quản trị bán hàng
1342	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Sự kiện Sao Thiên Lang.	Nguyễn Thị Thùy Tiên	ThS Trần Thị Nguyệt Tú	Chương 1: Cơ sở lý luận và thực trạng về quản trị nguồn nhân lực. Chương 2: Đánh giá thực trạng về quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Sự kiện Sao Thiên Lang. Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Sự kiện Sao Thiên Lang
1343	Đại học	Một số giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động Marketing Du lịch tại Công ty Cổ phần Thương mại Du lịch Viettourist	Trịnh Thị Linh Chi	ThS Trần Thị Nguyệt Tú	Chương 1: Những vấn đề cơ bản về marketing trong hoạt động kinh doanh du lịch lữ hành Chương 2: Thực trạng hoạt động marketing nhằm thu hút khách du lịch của Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Du lịch Viettourist Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động marketing để thu hút khách du lịch của Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Du lịch Viettourist
1344	Đại học	Đánh giá quy trình xây dựng sản phẩm du lịch công ty Bayon Travel	Lê Thị Hồng Huệ	ThS Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Đánh giá quy trình xây dựng sản phẩm du lịch công ty Bayon Travel
1345	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác Marketing mix tại Công ty TNHH DL SK Bee Travel	Mai Nhật Vy	ThS Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Giải pháp hoàn thiện công tác Marketing mix tại Công ty TNHH DL SK Bee Travel
1346	Đại học	Quy trình phục vụ a la carte trong nhà hàng Chang – Modern Thai Cuisine	Phạm Lê Anh Thư	ThS Trương Thị Thu Lành	Khái quát cơ sở lý thuyết về quy trình phục vụ a la carte, đánh giá thực trạng và đề ra giải pháp để hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Chang- Modern Thai Cuisine
1347	Đại học	Hoàn thiện quy trình vận hành quầy bar tại nhà hàng Basta Hiro chi nhánh Vincom Đồng Khởi	Lữ Thị Thuý Tiên	ThS Trương Thị Thu Lành	Tìm hiểu cơ sở lý luận về ngành F&B nói chung, lĩnh vực quầy bar nói riêng. Giới thiệu tổng quát về nhà hàng Basta Hiro và thực trạng quy trình vận hành quầy bar tại nhà hàng. Từ đó đưa ra những đánh giá, giải pháp góp phần hoàn thiện quy trình vận hành quầy bar tại nhà hàng Basta Hiro.
1348	Đại học	Đánh giá quy trình tuyển dụng nhân sự tại Nhà hàng Chang Kang Kung Saigon Centre	Trần Phương Ngọc	ThS Trương Thị Thu Lành	Hệ thống cơ sở lý luận về quy trình tuyển dụng nhân sự, nêu lên ưu nhược điểm của quy trình và giải pháp trong thời gian tới cho nhân sự tại nhà hàng Nhà hàng Chang Kang Kung Saigon 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
1349	Đại học	Đánh giá và phát triển quy trình đào tạo nhân sự tại nhà hàng Chang Kang Kung Aeon Mall Binh Duong Canary	Nguyễn Ngọc Linh	ThS Trương Thị Thu Lành	Hệ thống cơ sở lý luận về quy trình đánh giá và phát triển quy trình đào tạo nhân sự; nêu lên thực trạng và đưa ra giải pháp để phát triển nhân sự tại nhà hàng Chang Kang Kung
1350	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ ĂN UỐNG TẠI PHÒNG CỦA BỘ PHẬN F&B KHÁCH SẠN GOLDEN CENTRAL SÀI GÒN	PHẠM THỊ THANH THẢO	ThS Trương Thị Thu Lành	Thực trạng quy trình phục vụ ăn uống tại phòng của khách sạn Golden Central Sài Gòn và các giải pháp để nâng cao và cải thiện quy trình phục vụ ăn uống tại phòng của khách sạn.
1351	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ BUỒNG TẠI KHÁCH SẠN HARMONY HOTEL & SPA	Bùi Lê Yến Vy	ThS Trương Thị Thu Lành	Dựa trên những cơ sở lý thuyết của quy trình phục vụ Buồng tại khách sạn nói chung và quá trình thực tập tại bộ phận Buồng khách sạn Harmony Hotel & Spa có những góc nhìn thực tế, khách quan nói riêng. Từ đó, đưa ra những giải pháp, kiến nghị đến quy trình và các cấp liên quan để hoàn thiện quy trình phục vụ Buồng tại khách sạn Harmony Hotel & Spa một cách tối ưu hóa để đạt được những hiệu quả mong muốn.
1352	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ BUFFET TẠI NHÀ HÀNG GOGI HOUSE NGUYỄN ĐỨC CẢNH	Trần Nhật Duy	ThS Trương Thị Thu Lành	hệ thống cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tại nhà hàng, nêu lên thực trạng và đề ra giải pháp để hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Gogi house Nguyễn Đức Cảnh
1353	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH ĐÓN TIẾP VÀ LÀM THỦ TỤC NHẬN PHÒNG CỦA BỘ PHẬN LỄ TÂN TẠI KHÁCH SẠN THE MYST ĐỒNG KHÔI	Lê Quốc An	ThS Trương Thị Thu Lành	Tìm hiểu một số cơ sở lý luận về quy trình đón tiếp và làm thủ tục nhận phòng của bộ phận lễ tân tại khách sạn. Tìm hiểu thực trạng quy trình đón tiếp và làm thủ tục nhận phòng tại khách sạn The Myst Đồng Khởi. Đề xuất một số giải pháp và kiến nghị giúp hoàn thiện quy trình đón tiếp và làm thủ tục nhận phòng tại khách sạn The Myst Đồng Khởi
1354	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng Latest Recipe của khách sạn Le Meridien	Đặng Ngọc Phương Uyên	ThS Trương Thị Thu Lành	Đề tài tìm hiểu về nhà hàng Latest Recipe và qy trình phục vụ bàn, đánh giá chất lượng về quy trình qua đó đưa ra một số ý kiến nhằm hoàn thiện quy trình tại nhà hàng
1355	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA LĨNH VỰC BẾP TẠI NHÀ HÀNG BUFFET NHẬT BẢN ISUSHI	Nguyễn Thị Cẩm Giang	ThS Trương Thị Thu Lành	hệ thống cơ sở lý luận về quy trình làm việc của nhà viên bộ phận bếp, nêu lên thực trạng và đề ra giải pháp hoàn thiện quy trình hoạt động của bộ phận bếp tại nhà hàng bufet Nhật Bản ISUSHI.
1356	Đại học	Hoàn thiện quy trình chế biến món ăn tại bộ phận bếp nhà hàng Chickita	Lê Huỳnh Duy Khương	ThS Phùng Vũ Bảo Ngọc	Đề tài “Hoàn thiện quy trình chế biến món ăn của bộ phận bếp nhà hàng Chickita, có 3 chương bao gồm: Chương 1 nêu lên cơ sở lý luận (đề cập đến các cơ sở lý thuyết có liên quan đến các vấn đề được nêu lên trong bài báo cáo). Chương 2 sẽ giới thiệu tổng quan về thương hiệu Chickita, lịch sử hình thành và phát triển, nêu lên thực trạng quy trình chế biến món ăn của bộ phận bếp nhà hàng Chickita. Và chương 3 là nêu lên các giải pháp, định hướng phát triển và đề xuất khắc phục các nhược điểm đồng thời tiếp tục phát huy những ưu điểm được đề cập ở chương 2.
1357	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng của bộ phận nhà hàng tại khách sạn Athena	Nguyễn Thị Kim Duyên	ThS Phùng Vũ Bảo Ngọc	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng của bộ phận nhà hàng tại khách sạn Athena. Đề tài giúp cho khách sạn đánh giá về quy trình phục vụ buffet sáng, qua đó đưa ra giải pháp nhằm nâng cao quy trình, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh và thu hút được nhiều khách hàng tiềm năng 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
1358	Đại học	Nghiên cứu quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng Topping Beef The Villa	Đoàn Thị Ngọc Anh	ThS Phùng Vũ Bảo Ngọc	"Để có thể áp dụng được vốn kiến thức sâu rộng được Thầy/Cô tận tụy truyền đạt trong suốt thời gian học tập tại Trường vào thực tiễn và thu thập thêm những cơ sở thông tin cần thiết, tác giả đã đến thực tập tại Nhà hàng Topping Beef The Villa. Trong thời gian thực tập ba tháng, tác giả đã học hỏi, tìm hiểu và nghiên cứu về quy trình phục vụ tại Nhà hàng, để từ đó có được những kiến thức và kinh nghiệm vững vàng hoàn thành bài báo cáo. Đề tài sử dụng phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp và sơ cấp từ các tạp chí, sách báo có liên quan đến lĩnh vực mà tác giả nghiên cứu và những thông tin từ doanh nghiệp mà tác giả thực. Nội dung bài báo cáo được tác giả chia thành 3 chương trình bày theo phương pháp định tính nhưng nội dung xây dựng liên quan, nối tiếp liền mạch nhau: - Chương 1 tác giả sẽ giới thiệu các khái niệm, lý thuyết cần cho nội dung phân tích ở các chương sau nhằm giúp cho người đọc dễ hình dung và hiểu sâu hơn vấn đề mục tiêu hướng đến bao gồm khái niệm liên quan nhà hàng và khái quát về nhà hàng Âu, giới thiệu về bộ phận F&B và những khái niệm liên quan quy trình phục vụ alacarte - Trên nền tảng cơ sở lý luận chương 1, ở chương 2, tác giả sẽ vận dụng phân tích thực trạng hoạt động của Nhà hàng Topping Beef The Villa; giới thiệu lịch sử phát triển của thương hiệu Topping Beef, sau đó đi sâu về bộ phận phục vụ và thực trạng kinh doanh của Nhà hàng Topping Beef The Villa. - Ở chương cuối cùng, tác giả đã đưa ra những ưu, nhược điểm của Nhà hàng Topping Beef The Villa và đề ra giải pháp cải thiện. Bên cạnh các giải pháp, tác giả cũng đưa ra kiến nghị đối với Ban Lãnh đạo Nhà hàng Topping Beef The Villa. Qua bài báo cáo cho thấy, để có thể hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte tại Nhà hàng, cần phải có sự quan tâm, kiểm soát của Ban Quản lý, sự phối hợp nhịp nhàng của toàn bộ nhân viên nhà hàng cũng như thay đổi, bổ sung một số bước trong quy trình phục vụ cũng như các công cụ dụng cụ, trang thiết bị của nhà hàng. Việc xây dựng và hoàn thiện một quy trình phục vụ rất quan trọng, vì thông qua quy trình này, khách hàng có thể cảm nhận và đánh giá sự chuyên nghiệp cũng như chất lượng dịch vụ của bộ phận phục vụ nói riêng và tập thể Nhà hàng nói chung. Bên cạnh đó, một quy trình được xây dựng rõ ràng, cụ thể và thống nhất sẽ giúp cho việc vận hành, kiểm tra, kiểm soát hiệu quả làm việc của nhân viên và năng suất hoạt động của nhà hàng. Đề tài “Nghiên cứu quy trình phục vụ alacarte tại Nhà hàng Topping Beef The Villa” mang ý nghĩa góp phần hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte tại Nhà hàng cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ, giá trị thương hiệu Topping Beef."
1359	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc của bộ phận banquet tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon	Nguyễn Thị Anh Khuê	ThS Phùng Vũ Bảo Ngọc	Đề tài “Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc của bộ phận banquet tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon” gồm 3 chương với nội dung chương 1 trình bày những cơ sở lý luận cần thiết đó là những khái niệm cơ bản về khách sạn, bộ phận Banquet và các quy trình phục vụ; vai trò, ý nghĩa, và một số mô hình cơ cấu tổ chức bộ phận Banquet. Chương 2 được kết cấu bởi ba phần là tổng quan chung về khách sạn Renaissance Riverside Saigon, các quy trình phục vụ của bộ phận Banquet tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon và đánh giá chất lượng phục vụ tại khách sạn. Ngoài ra chương này cũng nêu lên một cách cụ thể những phân tích, so sánh và ưu điểm hạn chế của bộ phận Banquet qua các quy trình phục vụ, phong cách thái độ phục vụ khách, khả năng chuyên môn, cơ sở vật chất... Từ những đánh giá về thực trạng chương 3 đã nêu lên những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận Banquet của khách sạn Renaissance Riverside Saigon. Thông qua những giải pháp đó giúp cải thiện những vấn đề tồn tại của bộ phận Banquet và mang đến những trải nghiệm thoải mái tiện lợi nhất cho khách hàng.
1360	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet sáng của bộ phận F&B tại nhà hàng The Nest trong khách sạn The Myst	Nguyễn Thị Bích Nga	ThS Phùng Vũ Bảo Ngọc	Đề tài “Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet sáng của bộ phận F&B tại nhà hàng The Nest trong khách sạn The Myst” có 3 chương bao gồm: Chương 1 nêu lên cơ sở lý luận (đề cập đến các cơ sở lý thuyết có liên quan đến các vấn đề được nêu lên trong bài báo cáo). Chương 2 sẽ giới thiệu tổng quan về khách sạn The Myst cũng như nhà hàng The Nest và bộ phận F&B trong khách sạn, nêu lên thực trạng quy trình phục vụ Buffet sáng của bộ phận F&B tại nhà hàng The Nest trong khách sạn The Myst. Và chương 3 là nêu lên các giải pháp, định hướng phát triển và đề xuất khắc phục các nhược điểm đồng thời tiếp tục phát huy những ưu điểm được đề cập ở chương 2.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1361	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Banquet của bộ phận F&B tại khách sạn The Myst Đồng Khởi	Nguyễn Thị Kim Liên	ThS Phùng Vũ Bảo Ngọc	Đề tài “Hoàn thiện quy trình phục vụ Banquet của bộ phận F&B tại khách sạn The Myst Đồng Khởi” bao gồm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận. Chương này trình bày các khái niệm, tổng quát những cơ sở lý thuyết liên quan đến các lĩnh vực kinh doanh của khách sạn và các vấn đề được nêu trong bài báo cáo. Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ Banquet của bộ phận F&B tại khách sạn The Myst Đồng Khởi. Chương này sẽ giới thiệu tổng quan về khách sạn cũng như bộ phận F&B tại khách sạn, nêu lên thực trạng về quy trình phục vụ Banquet của bộ phận F&B tại khách sạn The Myst Đồng Khởi. Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Banquet của bộ phận F&B tại khách sạn The Myst Đồng Khởi. Và ở chương này là nêu lên định hướng, mục tiêu phát triển và các giải pháp hiệu quả nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ banquet.
1362	Đại học	Hoàn thiện quy trình chế biến sản phẩm và vệ sinh an toàn thực phẩm của bộ phận cook nhà hàng KFC Coopmart Nguyễn Kiệm	Bùi Thành Đạt	ThS Phùng Vũ Bảo Ngọc	Đề tài “Hoàn thiện quy trình chế biến sản phẩm và vệ sinh an toàn thực phẩm của bộ phận cook nhà hàng KFC Coopmart Nguyễn Kiệm” có 3 chương bao gồm: Chương 1 nêu lên cơ sở lý luận (đề cập đến các cơ sở lý thuyết có liên quan đến các vấn đề được nêu lên trong bài báo cáo). Chương 2 sẽ giới thiệu tổng quan về tập đoàn KFC, về nhà hàng KFC Coopmart Nguyễn Kiệm, nêu lên thực trạng quy trình đóng và mở bộ phận cook, quy trình chế biến sản phẩm và vệ sinh an toàn thực phẩm của nhà hàng KFC Coopmart Nguyễn Kiệm. Và chương 3 là nêu lên các giải pháp, định hướng phát triển và đề xuất khắc phục các nhược điểm đồng thời tiếp tục phát huy những ưu điểm được đề cập ở chương 2.
1363	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động của bộ phận lễ tân tại khách sạn Pullman Saigon Centre	Đinh Nguyễn Khả Hân	ThS Phùng Vũ Bảo Ngọc	Đề tài Nghiên cứu về thực trạng hoạt động của bộ phận lễ tân tại khách sạn Pullman, cùng với đó nêu ra những giải pháp để hoàn thiện hơn quá trình hoạt động của bộ phận lễ tân. Làm rõ hơn về cơ sở lý luận về ngành khách sạn nói chung cũng như về bộ phận nói riêng, cùng với đó giới thiệu tổng quát về khách sạn Pullman, quy trình vận hành khách sạn.
1364	Đại học	Hoàn thiện hoạt động phục vụ Bar/Lounge tại The Fifth Element Pool Bar của Khách sạn Mai House Saigon Hotel”.	Trần Trọng Khiêm	ThS Phùng Vũ Bảo Ngọc	Đề tài “Nghiên cứu quy trình phục vụ Bar/Lounge của bộ phận F&B tại The Fifth Elements Pool Bar trong khách sạn Mai House Saigon” có 3 chương bao gồm: Chương 1 nêu lên cơ sở lý luận (đề cập đến các cơ sở lý thuyết có liên quan đến các vấn đề được nêu lên trong bài báo cáo). Chương 2 sẽ giới thiệu tổng quan về khách sạn Mai House Saigon cũng như The Fifth Elements Pool Bar và bộ phận F&B trong khách sạn, nêu lên thực trạng quy trình phục vụ Bar/Lounge của bộ phận F&B tại The Fifth Elements Pool Bar trong khách sạn Mai House Saigon. Và chương 3 là nêu lên các giải pháp, định hướng phát triển và đề xuất khắc phục các nhược điểm đồng thời tiếp tục phát huy những ưu điểm được đề cập ở chương 2.
1365	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte của nhà hàng The Nest tại khách sạn The Myst	Nguyễn Thị Thúy An	ThS Phùng Vũ Bảo Ngọc	"Chương 1: Cơ sở lý luận Ở chương này sẽ tập trung tìm hiểu về khái niệm khách sạn, nhà hàng, nhân viên phục vụ, quy trình phục vụ theo hình thức alacarte và các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình phục vụ Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ theo hình thức alacarte của bộ phận nhà hàng The Nest thuộc khách sạn The Myst Đồng Khởi Đối với chương này sẽ tập trung nêu lên 4 ý chính: Tổng quan về khách sạn The Myst Đồng Khởi, Tổng quát về bộ phận nhà hàng The Nest, Thực trạng về quy trình phục vụ alacarte và tiến hành đánh giá Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte của bộ phận nhà hàng The Nest thuộc khách sạn The Myst Đồng Khởi Trong chương này sẽ tập trung đi tìm những giải pháp để giải quyết những vấn đề nêu ra ở phần thực trạng"
1366	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ BUỒNG TẠI KHÁCH SẠN SILVERLAND MÂY	Nguyễn Hiếu Nhân	Nguyễn Thanh Vượng	Through the internship process, I realized that the room service process at Silverland hotel had many shortcomings. To improve processes to help improve service quality and bring customer satisfaction. That is the main reason for me to choose this topic. This thesis has performed some of the following tasks such as: Systematize the theory of hotels and room departments. Identify factors that affect the service process, propose solutions to help improve the process .

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1367	Đại học	Nâng cao chất lượng quy trình phục vụ buồng phòng tại khách sạn Novotel Saigon Centre	Trần Ngọc Kim Phụng	Nguyễn Thanh Vượng	Most accommodation businesses today have been doing very well in terms of facilities, amenities, and diverse services. So the point that makes the difference between accommodation businesses, especially hotels today, is service quality, in which service quality greatly affects maintaining and attracting customers to come and return. again after the first stay. Novotel Saigon Center Hotel is always interested in improving the quality of room service, which is necessary for the long-term development of the hotel. This is also the author's goal when implementing the project "Improving the service quality of the housekeeping department at Novotel Saigon Center Hotel".
1368	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ BUỒNG TẠI HARMONY SAIGON HOTEL AND SPA	Lê Hương Nhi	Nguyễn Thanh Vượng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình quản trị phòng khách của bộ phận buồng phòng trong khách sạn.
1369	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ BANQUET TẠI TRUNG TÂM HỘI NGHỊ & TIỆC CƯỚI WHITE PALACE VỎ VÂN KIẾT	Trần Quốc Huy	Nguyễn Thanh Vượng	Hospitality management is a smokeless industry that has gained economic importance in recent years and is gradually strengthening its position compared to other industries. Today, with people's lives being increasingly improved and improved, in addition to the need for food as one of the basic and necessary needs, people always have the wishes for their big day, the family must always be very special, well-groomed and imprinted, Meetings and events always take place and find restaurants that must ensure the quality of service and quality of the party, which is why event and convention centers are increasingly focused. However, with the continuous development in society 4.0, the event restaurant business requires fierce competition in many aspects. For this field, the way restaurants serve is also a form of service to attract customers. Thereby, the professionalism in service will help customers somewhat evaluate the quality of that restaurant. Therefore, the topic is implemented to perfect service processes to improve service quality as well as bring the best experience to customers.
1370	Đại học	Hoàn thiện và nâng cao quy trình phục vụ À La Carte tại Vivins French Wine & Dining	Ngô Thị Thuý Linh	Nguyễn Thanh Vượng	The topic " Improving and improving the process of serving À La Carte at Vivins French Wine & Dinning " has analyzed and offered solutions based on theory that are reliable references of reputable authors in the Restaurant and Catering Management industry, The actual status of the restaurant. The topic pointed out the advantages and disadvantages and analyzed the ability to improve the quality of food service at the restaurant through many aspects such as equipment, staff, service process, quality of food hygiene and safety,... to offer solutions suitable to the restaurant situation.
1371	Đại học	Hoàn thiện quy trình buffet sáng tại Saigon Café ở Sheraton Saigon Hotel & Towers	Võ Nguyễn Ánh Ngân	Nguyễn Thanh Vượng	The goal of this graduation thesis which evaluate the current status of the service process of the Saigon Café restaurant at Sheraton Saigon Hotel & Towers by experiencing the internship process, thereby gaining a lot of professional experience and increasing productivity and communication skills with guests. From the experiences during the training, we can draw the advantages and disadvantages of the breakfast buffet service process at Saigon Café restaurant, then propose some solutions for the quality of staff and facilities material, and make recommendations to the Restaurant Manager and General Manager of Sheraton Saigon Hotel & Towers.
1372	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tối tại Saigon Café ở Sheraton Saigon Hotel & Towers	Trần Trọng Nghĩa	Nguyễn Thanh Vượng	If you look at the service sector in Vietnam, Sheraton Saigon Hotel and Towers stands out as a top choice with 5-star service. The hotel not only focuses on architecture, decoration style and modern facilities, but also focuses on providing attentive service, especially through meals. Saigon Café seafood buffet restaurant is a clear example, once ranked first on TripAdvisor thanks to honest reviews from customers after experiencing the cuisine and service. When enjoying the service at Saigon Café, customers will experience satisfaction from the quality of food, service process to the welcoming attitude of the staff, always ready to support and serve customers in a professional fast.
1373	Đại học	Tạo động lực làm việc cho nhân viên nhà hàng Hoàng Sa tại khách sạn Rex	Lê Thị Huyền	Nguyễn Thanh Vượng	
1374	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Mon Cheri Cruises_Du thuyền Mon Cheri Cruise Vịnh Hạ Long	Dương Anh Thư	Nguyễn Thanh Vượng	Hệ thống hóa một số vấn đề thảo luận về nhà hàng, quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng, cơ cấu tổ chức, vai trò, chức năng của bộ phận này. Qua tìm hiểu tại nhà hàng, bằng việc quan sát bản thân, nghiên cứu tài liệu của nhà hàng, từ đó biết được những ưu điểm cũng như một số hạn chế, khuyết điểm mà nhà hàng gặp phải.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1375	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng tại khách sạn Novotel Living Saigon South	Hà Thị Bảo Ngân	Nguyễn Thanh Vượng	Currently, tourism is one of the spearhead economic sectors of our country. And the hotel business holds an important position for the socio-economic development in general and the development of the tourism industry in particular. To survive and develop long-term in a constantly changing economy and the introduction of more and more competitors. Accommodation businesses need to have the right direction so as not to be left behind. In addition, focusing on investing in facilities, staff and completing service processes is extremely necessary to be a top priority. The topic is developed based on the analysis of theories related to room service operations, service standards, service quality, and factors influencing the room service process through articles, books, journals, lecture materials, and documents. This research relies on qualitative research methods, involving practical exploration at Novotel Living Saigon South hotel, data collection, observation, information synthesis, data analysis, and proposing appropriate solutions for the internship unit. The content is presented in three chapters, starting with the theoretical and practical foundations, describing the current situation at the hotel, and finally, providing solutions to improve the process based on the theoretical framework and the identified reality. The goal is to enhance the room service process and improve customer service quality. Through the author's research, it is observed that to establish a standardized process, improvements must be considered from various aspects such as infrastructure, staff, and ensuring the execution of each step in the process. A standardized process should increase efficiency and ensure the quality of work, particularly in satisfying customer needs. It is hoped that this research will contribute to encouraging hotel managers to focus more on improving room service processes and other service procedures, reviewing investments in infrastructure and staff. The ultimate goal is to satisfy all customers, achieve long-term development, and attain certain successes in the dynamic industry market.
1376	Đại học	CẢI THIỆN CHẤT LƯỢNG PHỤC VỤ ĂN UỐNG TẠI KHÁCH SẠN GOLDEN CENTRAL SAIGON	Trần An Khang	Nguyễn Thanh Vượng	The topic "Improving the Quality of Dining Service at Golden Central Saigon Hotel" represents a significant effort to optimize the dining experience for customers at the hotel's restaurant. By carefully analyzing the current operations, especially in organizing events such as buffet parties, customized events, and a la carte services, the thesis has clearly identified areas that need improvement. To achieve this goal, the thesis focuses on building and optimizing the workflow, from preparation to service and payment. Establishing this detailed process not only enhances efficiency but also creates a fair monitoring and evaluation system for service quality. Simultaneously, gathering customer feedback through surveys has played a crucial role in assessing satisfaction levels and identifying areas for improvement. Understanding customer needs and preferences allows the restaurant to flexibly adjust its services to meet and exceed expectations. Furthermore, the thesis also emphasizes enhancing sales activities through online channels and advertising. This strategy not only strengthens marketing performance but also promotes collaboration and word-of-mouth recommendations from satisfied customers. Finally, human resource management and training are highlighted to ensure that the staff is skilled, flexible, and consistently maintains the highest service quality. The thesis lays the foundation for continuous improvement, helping Golden Central Saigon Hotel maintain a strong position and reputation in the culinary service market. Cuối cùng, quản trị nhân sự và đào tạo đều được nhấn mạnh để đảm bảo đội ngũ nhân viên lành nghề, linh hoạt và luôn duy trì được chất lượng phục vụ cao nhất. Đề tài đặt nền móng cho việc cải thiện liên tục, đồng thời giúp nhà hàng Golden Central Saigon Hotel duy trì vị thế và danh tiếng mạnh mẽ trên thị trường dịch vụ ẩm thực.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1377	Đại học	HOÀN THIÊN VÀ NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG PHỤC VỤ CỦA BỘ PHẬN NHÀ HÀNG TẠI KHÁCH SẠN MUÔNG THANH LUXURY SÀI GÒN	Hà Quang Minh	Nguyễn Thanh Vượng	Currently, tourism is one of the key economic sectors of our country. And the hotel business holds an important position for socio-economic development in general and the development of the tourism industry in particular. To survive and develop in the long term in a constantly changing economy and the emergence of more and more competitors. Accommodation businesses need to have the right direction to avoid being left behind. Besides, focusing on investing in facilities, staff and perfecting service processes is absolutely necessary and must be given top priority. The topic was formed based on the analysis of theories related to restaurant operations, table service standards, service quality and factors affecting the table service process through articles and books. , magazines, classroom teaching materials. Based on research by several authors on topics related to room service processes. Qualitative research method is applied to the topic, based on practical research at Muong Thanh Luxury Saigon Hotel, collecting data, observing, synthesizing information, analyzing data and making recommendations. The handling direction is suitable for the internship unit. The content is presented in three chapters, from providing a practical theoretical basis to describing the current situation at the hotel, and finally offering solutions to improve the process based on this basis. stated theory and reality. To perfect the restaurant service process and improve customer service quality. Through research, the author found that in order to have a standard process, it is necessary to consider improvements from many different aspects such as facilities, staff, and assurance in the implementation of process steps. there. A standard process must increase efficiency and ensure work quality, especially customer satisfaction. We hope that the contributions of this research project will contribute to suggesting hotel managers to pay more attention to improving table service processes as well as other service processes, and consider investing. facilities and staff. For the goal of satisfying all customers, long-term development and achieving certain successes in a volatile market.
1378	Đại học	HOÀN THIÊN QUY TRÌNH CHECK-OUT CỦA BỘ PHẬN LỄ TÂN TẠI KHÁCH SẠN NOVOTEL SAIGON CENTRE	Lê Anh My	Nguyễn Thanh Vượng	If you look at the service sector in Vietnam, Novotel Saigon Centre is the first choice with 5-star service. The hotel not only pays attention to architecture, décor and modern facilities but also attaches importance to providing attentive service, especially through comfortable accommodation. Customers will experience the satisfaction of service processes to the welcoming attitude of the staff, always ready to support and serve customers quickly and professionally. However, in the hotel business, there are still many competitors. In order to attract potential customers and retain loyal customers, it becomes even more important to improve the quality of service thoughtfully, helping travelers have a more complete vacation experience. Realizing the importance of improving the quality of services in the field, along with detailed guidance from lecturers, I decided to choose the topic "COMPLETE THE CHECK-OUT PROCESS OF THE RECEPTION DEPARTMENT AT NOVOTEL SAIGON CENTRE" as my graduate research topic.
1379	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG ĐÓ UỐNG TẠI REX HOTEL SÀI GÒN	Trần Thị Anh Thy	Nguyễn Thanh Vượng	Before diving into the article, the author would like to briefly summarize his article as follows. After interning at Rex Hotel Sai Gon, I learned and gained experience after more than 2 months of internship in the F&B department, specifically the mixing department. I introduced how Barista and Batender are different, a diagram of the organizational structure, how the restaurant department operates and the beverage service process. Above all, it is important that the mixing department contributes a part to the operations of the F&B department in particular and the hotel in general. The process of making a drink, the preparation steps to set up before entering the shift. Equipment, machinery, and refrigerators are ready. The process of supplying goods, importing and exporting goods, and preliminary processing stages, intern students are guided and implemented in accordance with the process and how to handle common problems. Then the advantages and limitations are outlined and how to overcome them. Current status of processes and development goals to improve and contribute to improving the best service process for customers.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1380	Đại học	Hoàn thiện và nâng cao quy trình “Âm” trong pha chế đồ uống tại khách sạn Rex Hotel	Lê Hữu Phong	Nguyễn Thanh Vượng	This topic studies the mixing processes of the mixing department at Rex Hotel, a five-star hotel located right next to Nguyen Hue walking street. This process includes the following steps: setting up and operating the alacart bar, setting up and operating the rooftop garden bar. This topic also evaluates the advantages and limitations of the current process, the causes leading to the current situation and proposes solutions to perfect and improve the "Am" process in preparing drinks at hotels. Provide some recommendations to help improve processes as well as an in-depth vision of the mixed cuisine industry. The goal of the topic is to improve the beverage service process of the mixing department, create a good impression when customers use food and beverage services at the hotel, and increase the hotel's business efficiency.
1381	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ ĐỒ UỐNG TẠI ROOFTOP GARDEN BAR THUỘC KHÁCH SẠN REX	Huỳnh Anh Kiệt	Nguyễn Thanh Vượng	The project focuses on researching and proposing improvements in the beverage serving process at the Rooftop Garden Bar of Rex Saigon Hotel. Efforts are focused on optimizing customer experience, enhancing operational efficiency, and ensuring professionalism and elegance in the service environment. These proposals aim to enhance service quality and position Rooftop Garden Bar as a classy and unique destination in the hospitality industry.
1382	Đại học	MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG PHỤC VỤ CỦA FOOD EXCHANGE TẠI KHÁCH SẠN NOVOTEL SAIGON	Nguyễn Quang Minh	Nguyễn Thanh Vượng	Đề tài “ Một số biện pháp nâng cao chất lượng phục vụ của Food Exchange tại khách sạn Novotel Saigon” của tác giả nhằm mục đích muốn cải thiện những thứ cần được cải thiện trong nhà hàng một cách rõ hơn và chuyên sâu hơn khi được làm việc một thời gian ngắn tại nhà hàng qua kỳ thực tập cuối khóa này. Đề tài này được nêu lên các luận điểm của em về nhà hàng một cách khá quan nhất có thể. Mọi dữ liệu được em viết sau đây đều do em tự có được qua quá trình làm tại nhà hàng Food Exchange. Qua đó em đã có một cái nhìn khác quan về nhà hàng khi được nằm trong một khuôn viên khách sạn được chắt là khách sạn sao chuẩn. Qua những ý trên đây, nên em sẽ phân tích những mục nhược điểm về ưu điểm của nhà hàng qua bài luận này của mình. Qua đó sẽ giúp nhà hàng ngày càng phát triển mạnh mẽ hơn.
1383	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận lễ tân tại Khách sạn Golden Central Saigon Hotel	Trần Tuyết Nhi	Nguyễn Thanh Vượng	The author wrote a thesis with the goal of proposing solutions to improve the service process for guests staying at Golden Central Saigon Hotel in the future. The author has applied information collection and processing methods and data analysis and synthesis methods in collecting documents on books, magazines and websites related to the field of research, in addition to the data obtained during the author's internship at Golden Central Saigon Hotel. In addition, the author also uses qualitative research methods combined with consultations with experts, instructors and the Reception department to give the best overview of the process, organizational structure, of the Reception department in the hotel. Since then, the author has given honest and objective assessments about the service process for staying guests of the Reception department at Golden Central Saigon Hotel.
1384	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng của bộ phận buồng tại khách sạn Mường Thanh Centre Saigon	Lương Đại Phát	Nguyễn Thanh Vượng	
1385	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ buồng phòng tại khách sạn Novotel Saigon Centre	Nguyễn Quế Anh	Nguyễn Thị Diễm Kiều	
1386	Đại học	Hoàn thiện quy trình dọn phòng khách lưu trú của bộ phận buồng phòng tại khách sạn Lotte Hotel Saigon	Võ Phạm Minh Anh	Nguyễn Thị Diễm Kiều	
1387	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ ALACARTE TẠI NHÀ HÀNG TRỒNG CƠM – CHÁO CÁ THUỘC HOÀNG YẾN GROUP	Lâm Thị Thu Ba	Vũ Thu Hiền	Tìm hiểu và hệ thống lại các kiến thức và nền tảng kiến thức đã học về nhà hàng khách sạn. Dựa trên các kiến thức lý thuyết cũng như là thực hành sinh viên đã học để phân tích và Hoàn Thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Trồng Cơm Cháo Cá. Từ đó đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ.
1388	Đại học	Hoàn thiện quy trình chế biến món ăn của bộ phận bếp tại nhà hàng Hutong Nguyễn Trãi	Ngô Kiều Anh	Vũ Thu Hiền	Hệ thống những kiến thức liên quan đến nhà hàng và quy trình chế biến của bộ phận bếp tại nhà hàng. Dựa vào những cơ sở lý thuyết, sinh viên tiến hành phân tích thực trạng quy trình chế biến tại nhà hàng Hutong Nguyễn Trãi. Từ đó nhận xét được ưu nhược điểm, và đưa ra giải pháp hợp lý nhằm hoàn thiện hơn cho quy trình chế biến của bộ phận bếp.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1389	Đại học	hoàn thiện quy trình phục vụ khách đang lưu trú của bộ phận concierge tại Mai House Saigon Hotel	Trần Thị Ngọc Dung	Vũ Thu Hiền	Hệ thống những kiến thức liên quan đến khách sạn và bộ phận concierge trong khách sạn. Dựa vào những cơ sở lý thuyết, sinh viên tiến hành phân tích thực trạng quy trình phục vụ tại Mai House Saigon Hotel. Từ đó nhận xét được ưu nhược điểm, và đưa ra giải pháp hợp lý nhằm hoàn thiện hơn cho quy trình hoạt động của bộ phận concierge.
1390	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ a la carte của nhà hàng Square One tại khách sạn Park Hyatt Saigon	Huỳnh Thị Thu Cúc	Vũ Thu Hiền	Nội dung báo cáo Chuyên đề tốt nghiệp gồm có: (1) Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng trong khách sạn. (2) Thực trạng quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng Square One trong khách sạn Park Hyatt Saigon. (3) Hoàn thiện quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng Square One trong khách sạn Park Hyatt Saigon.
1391	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ CỦA BỘ PHẬN TIỀN SÁNH TẠI KHÁCH SẠN MAI HOUSE SAIGON	Phạm Nguyễn Hồng Ân	Vũ Thu Hiền	Hệ thống những kiến thức liên quan đến khách sạn và bộ phận tiền sảnh trong khách sạn nêu ra những cơ sở lý luận có liên quan đến đề tài, phân tích và đánh giá thực trạng quy trình phục vụ khách tại bộ phận của khách sạn, từ đó đưa ra một số ưu điểm và nhược điểm có trong quy trình phục vụ tại bộ phận cũng như một số ý kiến cải thiện quy trình thông qua bài học của bản thân tác giả sau thời gian trải nghiệm thực tế tại khách sạn.
1392	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận FO tại khách sạn Mai House SaiGon	Trì Vũ Mai Anh	Vũ Thu Hiền	Tìm hiểu và hệ thống lại những kiến thức về khách sạn, các nghiệp vụ nói chung và bộ phận tiền sảnh nói riêng. Dựa vào những cơ sở lý luận liên quan đến đề tài và thực trạng khi thực tập trực tiếp tại khách sạn, sau đó phân tích và đánh giá. Từ đó nhận xét được các ưu nhược điểm của quy trình phục vụ khách của bộ phận FO tại khách sạn Mai House Saigon và đưa ra một số ý kiến đóng góp cho quy trình ngày một hoàn thiện hơn.
1393	Đại học	Hoàn thiện quy trình đón tiếp và thực hiện thủ tục nhận phòng của bộ phận lễ tân tại khách sạn Silverland Mây	Ngô Minh Đức	Vũ Thu Hiền	Tìm hiểu về các kiến thức nền tảng liên quan đến khách sạn và bộ phận lễ tân trong khách sạn. Dựa trên những kiến thức lý thuyết, sinh viên tiến hành phân tích thực trạng quy trình hoạt động đón tiếp và thực hiện thủ tục nhận phòng của bộ phận lễ tân khách sạn Silverland Mây. Từ đó đưa ra những giải pháp hợp lý nhằm cải thiện hơn cho quy trình hoạt động của bộ phận.
1394	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình check-in của bộ phận lễ tân tại khách sạn Royal Hotel Saigon	Nguyễn Thị Đào	Vũ Thu Hiền	Tìm hiểu về các kiến thức nền tảng liên quan đến khách sạn và bộ phận lễ tân trong khách sạn. Dựa trên những kiến thức lý thuyết, sinh viên tiến hành phân tích thực trạng quy trình check-in tại khách sạn Royal Hotel Saigon. Từ đó đưa ra những giải pháp hợp lý nhằm cải thiện hơn cho quy trình hoạt động của bộ phận.
1395	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình check-in và check-out của bộ phận lễ tân tại khách sạn Royal Hotel Saigon	Huỳnh Nguyễn Bảo Quỳnh	Vũ Thu Hiền	Tìm hiểu về các kiến thức nền tảng liên quan đến khách sạn và bộ phận lễ tân trong khách sạn. Dựa trên những kiến thức lý thuyết, sinh viên tiến hành phân tích thực trạng quy trình check-in và check-out của bộ phận lễ tân khách sạn Royal Hotel Saigon. Từ đó đưa ra những giải pháp hợp lý nhằm cải thiện hơn cho quy trình hoạt động của bộ phận.
1396	Đại học	Hoạt Động Đào Tạo Và Phát Triển Nguồn Nhân Lực Tại Khách Sạn Renaissance Riverside Saigon	Nguyễn Hương Giang	Vũ Thu Hiền	Hệ thống hóa các cơ sở lý luận về đào tạo và phát triển nguồn nhân lực trong khách sạn. Tìm hiểu, phân tích thực trạng và đưa ra các kiến nghị, giải pháp nhằm cải thiện hoạt động đào tạo và phát triển tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon
1397	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại khách sạn The Reverie Saigon	Phan Thị Ngọc Anh	Vũ Thu Hiền	Thông qua việc tìm hiểu cơ sở lý luận liên quan đến đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, tiến hành phân tích thực trạng của công tác đào tạo tại khách sạn. Sau đó, đưa ra đánh giá về tình hình thực tế của khách sạn từ đó đưa ra các giải pháp phù hợp để hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của The Reverie Saigon
1398	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Market 39 thuộc Khách sạn InterContinental Saigon.	Phạm Hoàng Nhật Linh	Vũ Thu Hiền	Dựa trên việc tìm hiểu và trình bày cơ sở lý luận về khách sạn, về lĩnh vực kinh doanh nhà hàng trong khách sạn và về buffet. Từ đó, áp dụng vào phân tích, đánh giá thực tiễn quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Market 39 thuộc Khách sạn InterContinental Saigon. Cuối cùng, đưa ra một số giải pháp và kiến nghị giúp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Market 39z
1399	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Kim Đô - Royal Hotel Saigon	Lê Hồng Cẩm Ly	Vũ Thu Hiền	Tìm hiểu về các kiến thức nền tảng liên quan đến khách sạn và bộ phận lễ tân trong khách sạn. Dựa trên những kiến thức lý thuyết, sinh viên tiến hành phân tích thực trạng quy trình phục vụ tại khách sạn Kim Đô - Royal Hotel Saigon. Từ đó đưa ra những giải pháp hợp lý nhằm cải thiện hơn cho quy trình hoạt động của bộ phận.
1400	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận lễ tân tại khách sạn La Vela Saigon	Trần Minh Hậu	Vũ Thu Hiền	Dựa trên việc tìm hiểu và hệ thống các cơ sở lý luận liên quan đến quy trình phục vụ của bộ phận lễ tân khách sạn để phân tích thực trạng, đánh giá quy trình phục vụ và đón tiếp khách hàng của bộ phận lễ tân. Từ đó, đưa ra những giải pháp và kiến nghị phù hợp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận lễ tân tại khách sạn La Vela Saigon.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1401	Đại học	Hoàn thiện quy trình nhận phòng và quy trình trả phòng cho khách lẻ có đặt trước của bộ phận Lễ tân tại khách sạn	Đỗ Thị Khánh Huyền	Vũ Thu Hiền	Tìm hiểu về các kiến thức nền tảng liên quan đến khách sạn nói chung và bộ phận lễ tân tại khách sạn nói riêng. Dựa trên những kiến thức lý thuyết và tìm hiểu về các quy trình phục vụ của bộ phận Lễ tân trong thời gian thực tập mà sinh viên tiến hành phân tích thực trạng quy trình nhận phòng và quy trình trả phòng cho khách lẻ có đặt trước. Từ đó đưa ra những giải pháp, cũng như kiến nghị đối với bộ phận Lễ tân và Ban lãnh đạo khách sạn nhằm hoàn thiện quy trình nhận phòng và quy trình trả phòng cho khách lẻ có đặt trước của bộ phận Lễ tân tại khách sạn Petro Hotel.
1402	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ a la carte của nhà hàng Day'li Restaurant & Cafe tại khách sạn ZAZZ Urban Ho Chi Minh	Vũ Hồng Xuân Mai	Vũ Thu Hiền	Tìm hiểu các cơ sở lý luận về quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng. Dựa trên những kiến thức lý thuyết sinh viên nêu ra thực trạng quy trình phục vụ a la carte của nhà hàng Day'li Restaurant & Cafe tại khách sạn ZAZZ Urban Ho Chi Minh. Từ đó đưa ra những giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ A la carte của nhà hàng Day'li Restaurant & Cafe tại khách sạn ZAZZ Urban Ho Chi Minh
1403	Đại học	Hoàn thiện quy trình giặt là cho khách đang lưu trú tại khách sạn InterContinental Saigon	Nguyễn Anh Quân	Vũ Thu Hiền	Đưa ra những cơ sở lý luận chặt chẽ về Housekeeping và bộ phận giặt là cùng quy trình giặt là cho khách đang lưu trú tại khách sạn InterContinental Saigon và đưa ra những biện pháp hoàn thiện quy trình qua những thiếu sót của bộ phận giặt là.
1404	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận F&B tại Winsuites Saigon Hotel	Trương Quang Khôi	Vũ Thu Hiền	Dựa vào cơ sở lý luận về quy trình phục vụ của bộ phận F&B tại Winsuites Saigon Hotel tác giả đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ tại đây
1405	Đại học	Thực trạng về quy trình quản lý bếp tại nhà hàng GoGi House Nguyễn Đức Cảnh	Nguyễn Thị Thùy Quyên	Vũ Thu Hiền	Dựa vào kiến thức về thực trạng quy trình quản lý bếp tại nhà hàng GoGi House Nguyễn Đức Cảnh từ đó đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hoàn thiện quy trình quản lý bếp tại đây.
1406	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận Lễ tân tại khách sạn Oakwood Residence Saigon	Huỳnh Thanh Ngọc	Vũ Thu Hiền	Tìm hiểu về các kiến thức nền tảng liên quan đến khách sạn nói chung và bộ phận lễ tân tại khách sạn nói riêng. Dựa trên những kiến thức lý thuyết và tìm hiểu về các quy trình phục vụ của bộ phận Lễ tân trong thời gian thực tập mà sinh viên tiến hành phân tích thực trạng quy trình phục vụ. Từ đó đưa ra những giải pháp, cũng như kiến nghị đối với bộ phận Lễ tân và Ban lãnh đạo khách sạn nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận Lễ tân của khách sạn Oakwood Residence Saigon.
1407	Đại học	Hoàn thiện quy trình chế biến thực phẩm tại nhà hàng GoGi House Phan Huy Ích	Nguyễn Kim Ngân	Vũ Thu Hiền	Tìm hiểu các cơ sở lý luận về nhà hàng và kinh doanh nhà hàng, dựa vào quy trình chế biến món ăn tại nhà hàng GoGi House Phan Huy Ích, từ đó đưa ra các giải pháp để hoàn thiện quy trình chế biến món ăn.
1408	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng của Smith's Kitchen & Bar tại Khách sạn Silverland Bến Thành	Lưu Tố Ngân	Vũ Thu Hiền	Tìm hiểu các kiến thức cơ bản về khách sạn và bộ phận ẩm thực trong khách sạn. Từ đó, tiến hành phân tích thực trạng quy trình phục vụ buffet sáng của Smith's Kitchen & Bar tại khách sạn Silverland Bến Thành và đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại khách sạn.
1409	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tại nhà hàng ABV thuộc khách sạn Oakwood Residence Saigon	Nguyễn Xuân Hiếu	Vũ Thu Hiền	Tìm hiểu cơ sở lý luận về khách sạn và quy trình phục vụ tại nhà hàng trong khách sạn. Dựa trên những cơ sở kiến thức, đề nêu ra thực trạng quy trình phục vụ của nhà hàng ABV thuộc khách sạn Oakwood Residence Saigon. Từ đó, đưa ra các kiến nghị và giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ của nhà hàng ABV tại khách sạn Oakwood Residence Saigon
1410	Đại học	Hoàn thiện quy trình check in tại khách sạn La Vela Saigon Hotel	Phan Ngô Hoàn Mỹ	Vũ Thu Hiền	đề tài “Hoàn Thiện Quy trình check in tại khách sạn La Vela Saigon” được nghiên cứu với mục tiêu đề xuất các giải pháp khả thi nhằm hoàn thiện quy trình check in và giúp nâng cao chất lượng bộ phận lễ tân khách sạn La Vela Sài Gòn
1411	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bộ phận tiền sảnh khách sạn Pullman Saigon Centre	Ngô Quốc Duy	Vũ Thu Hiền	Đề tài "Hoàn thiện quy trình phục vụ tại bộ phận tiền sảnh khách sạn Pullman Saigon Centre" tập trung vào việc cải thiện chất lượng phục vụ tại bộ phận này. Nhằm đạt được mục tiêu này, đề tài đề xuất những biện pháp như đào tạo nhân viên để nâng cao kỹ năng giao tiếp và chuyên nghiệp, cùng với việc đầu tư vào cơ sở hạ tầng và công nghệ để cải thiện trải nghiệm khách hàng. Những cải tiến này nhằm mang đến sự cải thiện đáng kể trong việc phục vụ và tạo ra trải nghiệm tốt hơn cho khách hàng tại tiền sảnh của khách sạn Pullman Saigon Centre.
1412	Đại học	QUẢN TRỊ CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI KHÁCH SẠN PULLMAN SAIGON CENTRE TRONG GIAI ĐOẠN DU LỊCH 2023 KHỞI SẮC	Lê Duy Thực Vân	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh về thực trạng quản trị công tác tuyển dụng tại khách sạn Pullman Saigon Centre , đồng thời làm rõ những ưu nhược điểm tồn tại của doanh nghiệp nhằm tạo cơ sở đề xuất giải pháp trong việc mang lại hiệu quả quản trị tốt hơn và nâng cao tiềm lực doanh nghiệp trong giai đoạn ngành du lịch 2023 - 2024 bước vào giai đoạn khởi sắc
1413	Đại học	Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình dọn phòng cho khách đang lưu trú của bộ phận buồng tại khách sạn Sài Gòn - Đồng Hà	Nguyễn Thị Mỹ Ngọc	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài nói tới thực trạng trong quy trình làm phòng cho khách đang lưu trú tại khách sạn và có những đánh giá khách quan về cả 2 mặt ưu điểm và các vấn đề còn tồn đọng, từ đó đưa ra những đề xuất, giải pháp để giúp cho quy trình làm phòng trở nên hiệu quả hơn, giúp cho khách sạn ngày càng tiếp đón và phục vụ nhiều khách du lịch 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
1414	Đại học	Quản trị dịch vụ khu vực phòng của bộ phận Buồng tại khách sạn Majestic	Võ Thị Hồng Nhung	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh cơ sở lý thuyết và thực trạng công tác quản trị dịch vụ khu vực phòng của bộ phận buồng tại khách sạn Majestic, dựa trên thực tiễn đánh giá ưu và nhược điểm đang tồn tại trong doanh nghiệp và từ đó tạo cơ sở đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị dịch vụ khu vực phòng của bộ phận buồng tại khách sạn Majestic trong tương lai.
1415	Đại học	Thực trạng và các giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Yen Sushi Premium	Cao Lê Tường Vi	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh cơ sở lý thuyết và thực trạng chất lượng dịch vụ tại nhà hàng và đưa ra các giải pháp nâng cao và hoàn thiện chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Yen Sushi Premium.
1416	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ của bộ phận lễ tân tại Vũng Tàu Intourco Resort	Dương Thụy Mỹ Ngọc	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh cơ sở lý luận, thực trạng chất lượng dịch vụ của bộ phận lễ tân và đưa ra các giải pháp để nâng cao chất lượng dịch vụ của bộ phận lễ tân tại Vũng Tàu Intourco Resort
1417	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Yên Sushi Sake Pub	Mai Thị Hải Yến	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh cơ sở lý luận, thực trạng chất lượng dịch vụ tại nhà hàng và đưa ra các giải pháp để nâng cao chất lượng dịch vụ
1418	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Saigon Hanoi Hotel	Đặng Thị Trà My	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh cơ sở lý luận, thực trạng chất lượng dịch vụ tại nhà hàng và đưa ra các giải pháp để nâng cao chất lượng dịch vụ
1419	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Isushi Vivo City	Nguyễn Thị Thúy Vi	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh cơ sở lý luận, thực trạng chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Isushi Vivo đồng thời tìm ra ưu điểm và nhược điểm của chất lượng dịch vụ, từ đó đưa ra những giải pháp giúp nhà hàng nâng cao chất lượng dịch vụ.
1420	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ của bộ phận lễ tân tại Lotte Hotel Saigon	Đoàn Vũ Tường Vy	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh cơ sở lý thuyết và thực trạng chất lượng dịch vụ của bộ phận lễ tân tại Lotte Hotel Saigon, qua quá trình thực tập suốt 3 tháng đánh giá ưu và nhược điểm đang tồn tại của khách sạn và từ đó tạo cơ sở đề xuất những giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ của bộ phận lễ tân tại Lotte Hotel Saigon.
1421	Đại học	Quản lý chất lượng dịch vụ của khu vực quầy Bar tại khách sạn Mai House Saigon	Huỳnh Thành Long	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh về cơ sở lý luận về quản lý chất lượng dịch vụ, thực trạng của công tác quản lý chất lượng dịch vụ của khu vực quầy Bar tại khách sạn Mai House Saigon từ đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ của khu vực.
1422	Đại học	Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình đón tiếp và làm thủ tục nhận phòng của bộ phận Lễ tân tại Rosa Alba Resort & Villas Tuy Hoa	Nguyễn Thị Tú Yến	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh cơ sở lý thuyết và thực trạng quy trình đón tiếp và làm thủ tục nhận phòng của bộ phận Lễ tân tại Rosa Alba Resort & Villas Tuy Hoa, dựa trên thực tiễn đánh giá ưu và nhược điểm đang tồn tại trong quy trình đón tiếp và làm thủ tục nhận phòng và từ đó tạo cơ sở đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình đón tiếp và làm thủ tục nhận phòng của bộ phận Lễ tân tại Rosa Alba Resort & Villas Tuy Hoa trong tương lai.
1423	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý và quy trình phục vụ tiệc cưới của bộ phận yến tiệc tại khách sạn Rex Hotel Sài Gòn	Lê Thị Thanh Tuyền	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh cơ sở lý thuyết và thực trạng công tác quản lý và vận hành quy trình phục vụ tiệc cưới trong khách sạn Rex Hotel Saigon. Từ đó đưa ra đề xuất giải pháp nhằm nâng cao công tác quản lý và vận hành quy trình phục vụ tiệc cưới của bộ phận yến tiệc tại Khách sạn Rex Hotel Saigon
1424	Đại học	Hoàn thiện qui trình làm thủ tục nhận phòng của bộ phận lễ tân tại khách sạn The Myst Đồng Khởi	Phạm Khánh Linh	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh cơ sở lý thuyết và thực trạng quy trình làm thủ tục nhận phòng của bộ phận Lễ tân tại The Myst Đồng Khởi, dựa trên thực tiễn đánh giá ưu và nhược điểm đang tồn tại trong quy trình làm thủ tục nhận phòng và từ đó tạo cơ sở đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình làm thủ tục nhận phòng của bộ phận Lễ tân tại The Myst Đồng Khởi trong tương lai.
1425	Đại học	Đề xuất giải pháp nâng cao Chất lượng dịch vụ buồng của Bộ phận Buồng tại Khách sạn Liberty Central Saigon City Point	Nguyễn Trần Mộng Kiều	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài đề cập đến cơ sở lý thuyết và thực trạng về chất lượng dịch vụ buồng tại bộ phận buồng của khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint. Từ đó, phân tích và đánh giá được ưu, nhược điểm của chất lượng dịch vụ buồng tại khách sạn làm cơ sở đề ra các giải pháp để khắc phục các nhược điểm còn tồn đọng giúp nâng cao chất lượng dịch vụ của bộ phận buồng khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint trong thời gian tới.
1426	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng tại khách sạn Rex Sài Gòn	Nguyễn Thị Thúy Khanh	Nguyễn Thiên Trung	Đề tài xoay quanh cơ sở lý thuyết và thực trạng về quy trình phục vụ buồng tại khách sạn Rex Sài Gòn. Từ đó, phân tích và đánh giá những ưu và nhược điểm về quy trình phục vụ buồng để làm cơ sở đề xuất các giải pháp khắc phục những nhược điểm còn tồn đọng tại khách sạn nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ buồng tại khách sạn Rex Sài Gòn trong tương lai.
1427	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Hoa Sim trong Khu Du Lịch Bình Quới 1	Phạm Thị Phương	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng . Phân tích thực trạng và khẳng định quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Hoa Sim trong Khu Du Lịch Bình Quới 1. Đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Hoa Sim trong Khu Du Lịch Bình Quới 1.
1428	Đại học	Hoàn thiện chiến lược sản phẩm tại Kofi Kai coffee Quận 7 Thành Phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Trà My	Nguyễn Sơn Tùng	Phân tích chiến lược sản phẩm tại Kofi Kai dựa trên các cơ sở lý luận về nội dung này. Từ đó đề ra các giải pháp phát huy điểm mạnh, khắc phục điểm yếu và các phương hướng của Kofi Kai 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
1429	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng của M Restaurant tại M City Hotel Saigon	Trần Tuấn Phong	Nguyễn Sơn Tùng	Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng. Thực trạng quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng M. Đề xuất giải pháp hoàn thiện qui trình phục vụ buffet tại nhà hàng M
1430	Đại học	Phân tích thực trạng quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng RuNam Boutique	Đào Thị Hồng Nhung	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng RuNam Boutique. Phân tích thực trạng và khẳng định quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng RuNam Boutique. Đề ra giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng RuNam Boutique.
1431	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-in cho khách lẻ đặt trước của bộ phận lễ tân tại khách sạn Vinpearl Landmark 81, Autograph Collection.	Tạ Thị Phương Giang	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình check-in cho khách lẻ đã đặt trước tại khách sạn Vinpearl Landmark 81, Autograph Collection. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình check-in của bộ phận lễ tân tại khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và là một điểm đến mới lạ cho khách du lịch khi đặt chân tới Thành phố Hồ Chí Minh, khách sạn cao nhất Việt Nam hứa hẹn phát triển hơn trong tương lai. Tuy nhiên quy trình check-in vẫn chưa thật sự hoàn thiện và còn nhiều hạn chế, một phần do máy móc còn gặp trục trặc và phần do quy trình làm việc khá phức tạp nên gây ra nhiều bất cập trong quy trình check-in cho khách. 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 khách sạn để làm hài lòng khách hàng.
1432	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại Club Lounge Khách sạn Renaissance Riverside Hotel Saigon	Nguyễn Ngọc Bảo Hân	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet sáng tại Club Lounge ở khách sạn Renaissance Riverside Hotel Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ buffet sáng tại Club Lounge của khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và là một điểm đến tuyệt vời cho du khách hoặc khách nội địa khi đến thăm Thành phố Hồ Chí Minh, đây hứa hẹn của một khách sạn mang phong cách độc đáo, ấm cúng. Tuy nhiên quy trình phục vụ vẫn còn nhiều hạn chế, một phần do máy móc trang thiết bị và cơ sở vật chất đã cũ và một phần do sự hạn chế về số lượng nhân viên và một số bước trong quy trình 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.,
1433	Đại học	Giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình vận hành hoạt động chế biến món ăn ở bộ phận bếp nóng nhà hàng Gogi House Huỳnh Tấn Phát	Nguyễn Thị Ngọc Hân	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình chế biến món ăn của bộ phận bếp tại nhà hàng Gogi House. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình chế biến món ăn của bộ phận bếp nhà hàng Gogi House đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn về mặt vệ sinh lẫn chất lượng của món ăn và giúp bộ phận bếp ngày càng hoàn thiện, phát triển trong tương lai. Tuy nhiên quy trình chế biến món ăn vẫn còn nhiều hạn chế, một phần do nhân viên chưa đủ tay nghề, trang thiết bị không đủ để đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng và phần do các yếu tố thực đơn, nhân lực ,... còn nhiều thiếu sót. 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 món ăn tại nhà hàng Gogi House để ngày càng làm hài lòng khách hàng.
1434	Đại học	Các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức và vận hành của bộ phận bếp bánh tại khách sạn New World Saigon Hotel	Trương Võ Bảo Hân	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình tổ chức và vận hành của bộ phận bếp bánh tại khách sạn New World Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình tổ chức và vận hành của bộ phận bếp bánh tại khách sạn New World Saigon đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và giúp bộ phận bếp bánh nói riêng và bộ phận ẩm thực nói chung ngày càng hoàn thiện, phát triển trong tương lai. Tuy nhiên quy trình tổ chức và vận hành vẫn còn nhiều hạn chế, một phần do máy móc trang thiết bị đã cũ và phần do các yếu tố thực đơn, nhân lực,... còn nhiều thiếu sót. 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 món ăn tại khách sạn New World để làm hài lòng khách hàng.
1435	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng Gia Định trong khách sạn Mường Thanh Sài Gòn Centre	Nguyễn Thanh Hiếu	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet sáng tại Nhà hàng Gia Định trong khách sạn Mường Thanh Sài Gòn Centre. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ buffet sáng 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, đây 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 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.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1436	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng Opera trong khách sạn Park Hyatt Saigon	Trần Ngọc Thuỷ Hương	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet sáng tại Nhà hàng Opera của khách sạn Park Hyatt Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ buffet sáng 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 một phần do sự hạn chế về số lượng nhân viên và một số bước trong quy trình 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.
1437	Đại học	Hoàn thiện Quy trình phục vụ À La Carte tại Nhà hàng Hải sản 1A	Võ Hồ Lan Hương	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình phục vụ a la carte tại Nhà hàng Hải sản 1A. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ a la carte tại nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và là một điểm đến quen thuộc mang đậm phong cách Việt Nam, 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 quá trình đào tạo nhân viên chưa được chú trọng nhiều 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.
1438	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-in cho khách lẻ đã đặt trước của bộ phận lễ tân tại khách sạn Nikko Saigon	Thái Thị Phương Kiều	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình check-in cho khách lẻ đã đặt trước tại khách sạn Nikko Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình check-in của bộ phận lễ tân tại khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và là một điểm đến quen thuộc mang đậm phong cách Nhật Bản, đầy hứa hẹn trong tương lai. Tuy nhiên quy trình check-in vẫn chưa thật sự hoàn thiện và còn nhiều hạn chế, một phần do máy móc trang thiết bị đã cũ và phần do quy trình làm việc khá phức tạp nên gây ra nhiều bất cập trong quy trình check-in cho khách. 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 khách sạn để làm hài lòng khách hàng.
1439	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng Ocean trong khách sạn NALOD Đà Nẵng	Hồ Thanh Liên	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng Ocean trong khách sạn NALOD Đà Nẵng. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và đã liên tục duy trì chất lượng dịch vụ vượt trội trong nhiều năm hoạt động. Tuy nhiên quy trình phục vụ vẫn còn nhiều hạn chế bao gồm các khía cạnh như việc bố trí khu vực ăn uống trên quầy buffet, nhân sự và trang thiết bị. 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 mang đến những thay đổi tích cực cho nhà hàng và làm hài lòng khách hàng trong tương lai.
1440	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ đồ uống tại The Library Lounge tại khách sạn InterContinental Saigon	Lê Nguyễn Châu Ngân	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình phục vụ đồ uống tại The Library Lounge trong khách sạn InterContinental Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ đồ uống tại Lounge vẫn đảm bảo đúng trình tự quy trình phục vụ cơ bản. Bên cạnh những ưu điểm đó thì vẫn còn một số hạn chế về trang thiết bị, dụng cụ, nguyên liệu. Từ hạn chế đã nêu trên rút ra được phương pháp giải pháp về cơ sở vật chất, quy trình phục vụ để hoàn thiện chính chu về quy trình phục vụ đồ uống, góp phần hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ, trải nghiệm của khách hàng.
1441	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng Zen Dining trong khách sạn Cochín Zen	Huỳnh Đặng Phương Nghi	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình phục vụ buffet tại Nhà hàng Zen Dining (khách sạn Cochín Zen). Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và là một điểm đến quen thuộc mang đậm phong cách Nhật và Việt Nam hài hoà với nhau, đầy hứa hẹn trong tương lai. Tuy nhiên quy trình phục vụ vẫn còn nhiều hạn chế, một phần do thời gian đưa vào hoạt động chưa thực sự dài và vẫn đang trong quá trình nâng cao 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.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1442	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Sofitel Saigon Plaza	Trần Anh Nhân	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình phục vụ phòng tại khách sạn Sofitel Saigon Hotel. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ phòng của bộ phận Housekeeping đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và là một điểm đến quen thuộc mang đậm phong cách Pháp, đầy hứa hẹn trong tương lai. Tuy nhiên quy trình phục vụ phòng vẫn chưa thật sự hoàn thiện và còn nhiều hạn chế, một phần do máy móc trang thiết bị đã cũ và phần do quy trình làm việc khá phức tạp nên gây ra nhiều bất cập trong quy trình phục vụ phòng cho khách. 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 khách sạn để làm hài lòng khách hàng.
1443	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buồng tại khách sạn Sheraton Saigon Hotel & Towers	Võ Thị Yến Nhi	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu quy trình phục vụ phòng tại khách sạn Sheraton Saigon Hotel & Towers. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ phòng của bộ phận Housekeeping đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên quy trình phục vụ phòng vẫn chưa thật sự hoàn thiện và còn nhiều hạn chế, một phần do máy móc trang thiết bị đã cũ và phần do quy trình làm việc khá phức tạp nên gây ra nhiều bất cập trong quy trình phục vụ phòng cho khách. 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 khách sạn để làm hài lòng khách hàng.
1444	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Basilico trong khách sạn InterContinental Saigon	Lê Thị Yến Phương	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Basilico trong khách sạn InterContinental Saigon. Kết quả cho thấy quy trình phục vụ tại nhà hàng luôn đảm bảo đúng trình tự quy trình phục vụ cơ bản và mang phong cách của một nhà hàng Ý. Bên cạnh những ưu điểm đó thì vẫn còn một số hạn chế về giao tiếp các ngôn ngữ của nhân viên tại nhà hàng, trang thiết bị còn sơ sài. Từ hạn chế đã nêu trên rút ra được phương pháp giải pháp về nhân sự, cơ sở vật chất, quy trình phục vụ để hoàn thiện chính chu về quy trình phục vụ À la carte, góp phần hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ, trải nghiệm của khách hàng.
1445	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Zen Dining trong khách sạn Cochin Zen	Lê Kiến Quân	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Zen Dining thuộc khách sạn Cochin Zen. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình tại đây đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn VTOS, là một điểm đến lý tưởng cho khách hàng yêu thích phong cách Nhật Bản trong tương lai. Tuy nhiên quy trình phục vụ vẫn còn nhiều hạn chế, một phần do là nhà hàng nằm trong khách sạn và phần do việc điều động nhân sự chưa thật sự hiệu quả. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính, từ đó đưa ra một số giải pháp hoàn thiện quy trình, nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng để nâng cao trải nghiệm của thực khách.
1446	Đại học	Hoàn thiện quy trình nhận đặt phòng cho khách lẻ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Elizabeth	Hoàng Ngọc Quỳnh	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình nhận đặt phòng cho khách lẻ của bộ phận Lễ tân khách sạn Elizabeth Bình Dương. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình nhận đặt phòng tại bộ phận lễ tân khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và là một điểm đến hứa hẹn mang đầy phong cách Châu Âu, đầy hứa hẹn trong tương lai. Tuy nhiên quy trình nhận đặt phòng vẫn còn nhiều hạn chế, một phần do trang thiết bị, cơ sở vật chất qua thời gian dài đã bị cũ và sau thời kỳ dịch bệnh nên vẫn đang trong giai đoạn phục hồi. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để từ đó đưa ra một số giải pháp để hoàn thiện quy trình nhận đặt phòng và nâng cao dịch vụ tại bộ phận lễ tân để làm hài lòng khách hàng
1447	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ đồ uống của bộ phận bar tại nhà hàng GoGi House Nguyễn Huệ	Trương Nguyễn Dạ Thi	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình phục vụ đồ uống của bộ phận bar tại nhà hàng GoGi House (chi nhánh Nguyễn Huệ). Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ đồ uống của bộ phận bar tại nhà hàng đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên quy trình phục vụ vẫn còn nhiều hạn chế, một phần do máy móc trang thiết bị đã cũ và thiếu các công cụ dụng cụ. Bên cạnh đó nhân lực của nhà hàng vẫn còn hạn chế và quy trình phục vụ đồ uống của nhà hàng vẫn còn nhiều bất cập, vẫn đang hoàn thiện từng bước. Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để từ đó đưa ra một số giải pháp để hoàn thiện quy trình phục vụ đồ uống của bộ phận Bar tại nhà hàng GoGi House Nguyễn Huệ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1448	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận Housekeeping đối với khách VIP tại khách sạn Mai House Saigon	Kha Thị Phước Thuận	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình phục vụ của bộ phận Housekeeping đối với khách VIP tại khách sạn Mai House Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình phục vụ của bộ phận Housekeeping đối với khách VIP tại khách sạn đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và là một điểm đến 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 nhân viên chưa được kĩ càng trong việc dọn dẹp 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 phục vụ của bộ phận Housekeeping đối với khách VIP để làm hài lòng khách hàng.
1449	Đại học	Hoàn thiện quy trình về đảm bảo chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm của bếp bánh tại khách sạn New World Saigon Hotel	Trần Xuân Tứ	Nguyễn Văn Bình	Mục tiêu của đề tài này là nghiên cứu quy trình đảm bảo chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm của bộ phận bếp bánh tại khách sạn New World Saigon. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy trình đảm bảo chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm của bộ phận bếp bánh tại khách sạn New World Saigon đảm bảo được các bước cơ bản theo tiêu chuẩn và giúp bộ phận bếp bánh nói riêng và bộ phận ẩm thực nói chung ngày càng hoàn thiện, phát triển trong tương lai. Tuy nhiên quy trình tổ chức và vận hành vẫn còn nhiều hạn chế, một phần do máy móc trang thiết bị đã cũ và phần do các yếu tố thực đơn, nhân lực,... còn nhiều thiếu sót. 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 món ăn tại khách sạn New World Saigon để làm hài lòng khách hàng.
1450	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ A La Carte tại nhà hàng Viet Kitchen ở khách sạn Renaissance Riverside Saigon	Bùi Mỹ Dung	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên cơ sở lí luận về quy trình phục vụ a la carte và các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình phục vụ để phân tích thực trạng tại nhà hàng Viet Kitchen sau đó đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ
1451	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng La Haye chi nhánh Metropole	Ngô Kim Kiều	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên cơ sở lí luận về quy trình phục vụ À la carte và các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình phục vụ để phân tích thực trạng tại nhà hàng La Haye chi nhánh Metropole sau đó đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ và xây dựng chiến lược phát triển tại nhà hàng
1452	Đại học	Phân tích thực trạng quy trình phục vụ Alacarte của nhà hàng Oriental Pearl tại Khách sạn Vinpearl Landmark 81, Autograph Collection.	Trương Thị Tú Anh	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên những cơ sở lí luận về quy trình phục vụ Alacarte để phân tích chi tiết hơn về thực trạng quy trình phục vụ Alacarte, từ đó đưa ra giải pháp để quy trình được hoàn thiện hơn
1453	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng Viet Kitchen thuộc khách sạn Renaissance Riverside Hotel Saigon	Đỗ Thị Mỹ Linh	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buffet để đánh giá thực tiễn quy trình tại nhà hàng, từ đó đưa ra giải pháp hoàn thiện
1454	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet sáng của nhà hàng Saigon Café thuộc khách sạn Sheraton Saigon	Trương Thị Mỹ Linh	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên những cơ sở lí luận về quy trình phục vụ Buffet sáng tại nhà hàng và thực trạng về quy trình phục vụ Buffet sáng tại nhà hàng Saigon Cafe; từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet sáng tại nhà hàng Saigon Cafe của Khách sạn Sheraton Saigon
1455	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ BUFFET SÁNG CỦA BỘ PHẬN F&B TẠI KHÁCH SẠN SKY GEM SORA THUỘC CÔNG TY TNHH KHÁCH SẠN KIM CƯỜNG XANH	PHAN THỊ THANH THẢO	Phạm Thành Thăng	-Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tiệc buffet -Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ buffet sáng tại khách sạn Sky Gem Sora -Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại khách sạn Sky Gem Sora
1456	Đại học	PHÂN TÍCH QUY TRÌNH PHỤC VỤ TẠI NHÀ HÀNG URBAN LOUNGE CỦA KHÁCH SẠN PULLMAN SAIGON CENTRE	TRỊNH VĂN SĨ	Phạm Thành Thăng	Nội dung tóm tắt đề tài: chương 1: tổng quan về cơ sở lý luận về khách sạn, các bộ phận và phân tích kỹ về bộ phận FB bao gồm nghiệp vụ nhà hàng, cơ cấu tổ chức Chương 2: Nêu ra thực trạng về quy trình phục vụ tại nhà hàng, điểm nổi bật tại nơi đó chương 3: đưa ra nhận xét và những kiến nghị cải tiến trong tương lai
1457	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG PHỤC VỤ À LA CARTE TẠI NHÀ HÀNG CHANG MORDEN THAI CUISINE NGUYỄN ĐỨC CẢNH	ĐỖ THỊ THÙY DƯƠNG	Phạm Thành Thăng	Chương 1 Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ À La Carte trong chuỗi nhà hàng. Chương 2 Thực trạng về quy trình phục vụ À La Carte tại chuỗi nhà hàng Chang Morden Thai Cuisine và nhà hàng Chang Nguyễn Đức Cảnh Chương 3 Một số giải pháp hoàn thiện và nâng cao quy trình phục vụ À La Carte tại nhà hàng Chang Nguyễn Đức Cảnh
1458	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH DỌN PHÒNG CHO KHÁCH ĐÃ TRẢ CỦA BỘ PHẬN HOUSEKEEPING TẠI KHÁCH SẠN LIBERTY CENTRAL SÀI GÒN CITYPOINT	NGUYỄN THỊ NHƯ HUỖNH	Phạm Thành Thăng	hoàn thiện quy trình dọn phòng cho khách đã trả, đưa ra thực trạng và giải pháp
1459	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ TIỆC VÀ HỘI NGHỊ TẠI KHÁCH SẠN CARAVELLE SÀI GÒN	HỒ THỊ NHƯ HUỖNH	Phạm Thành Thăng	Để có được một quy trình phục vụ tiệc và hội nghị hoàn thiện và hiệu quả cần có sự quan tâm của ban quản lý khách sạn, sự hỗ trợ từ các bộ phận khác, cũng như sự hợp tác hỗ trợ lẫn nhau của nhân viên trong bộ phận Banquet. Hiện nay đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực này rất cao. Để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng và giữ chân được khách thì việc xây dựng một quy trình phục vụ rất 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
1460	Đại học	TÌM HIỂU QUY TRÌNH ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NHÂN SỰ CỦA BỘ PHẬN HR TẠI NHÀ HÀNG LÂU BĂNG CHUYÊN KICHI KICHI PHÚ MỸ HƯNG	HUỖNH THỊ LAN ANH	Phạm Thành Thắng	Tổng quan kiến thức về đào tạo và phát triển nhân sự, giới thiệu về công ty Golden Gate, nhà hàng lâu băng chuyên Kichi Kichi Phú Mỹ Hưng, thực trạng quy trình đào tạo và phát triển, đánh giá và đưa ra một số đề xuất cải thiện quy trình đào tạo và phát triển.
1461	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ TẠI NHÀ HÀNG COCOTTE CHI NHÁNH BẾN THÀNH	NGUYỄN THỊ NGỌC TRĂNG	Phạm Thành Thắng	Giới thiệu nhà hàng, qui trình phục vụ tại bộ phận nhà hàng. Đưa ra những ưu điểm và khuyết điểm của quy trình. Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, thu hút khách hàng, tăng doanh số cho công ty
1462	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH CHECK-IN CHO KHÁCH LÊ CÓ ĐẶT TRƯỚC CỦA BỘ PHẬN LỄ TÂN TẠI KHÁCH SẠN EQUATORIAL TP.HCM	NGUYỄN THỊ HUỆ	Phạm Thành Thắng	Chương 1: Cơ sở lý luận (Lý thuyết nền tảng liên quan đến đề tài bài KLTN: Khách sạn là gì, Bộ phận Lễ tân trong Khách sạn,...) Chương 2: Thực trạng (Giới thiệu tổng quan về doanh nghiệp, tình hình kinh doanh, nhân sự của KS, nhân sự BP Lễ tân, quy trình check-in khách lẻ,...) Chương 3: Đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình check-in cho khách lẻ có đặt trước. Đưa ra kết luận và tóm tắt bài KLTN
1463	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH DỊCH VỤ ĂN UỐNG TẠI NHÀ HÀNG SORAE	PHẠM TRẦN MỸ TRẦN	Phạm Thành Thắng	nêu lên thực trạng tình hình kinh doanh ăn uống tại nhà hàng và đưa ra giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ
1464	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ A LA CARTE TẠI NHÀ HÀNG KABIN KHÁCH SẠN RENAISSANCE RIVERSIDE SAIGON	NGUYỄN QUỲNH HA	Phạm Thành Thắng	Chương 1: các cơ sở lý thuyết liên quan khách sạn, nhà hàng - Chương 2: giới thiệu khách sạn, nhà hàng, quy trình phục vụ và ưu, nhược điểm - Chương 3: nêu các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ
1465	Đại học	HIỆN ĐẠI HÓA CHIẾN LƯỢC MARKETING SỐ CHO KHÁCH SẠN MAI HOUSE SAIGON: ĐÁNH BẠI CẠNH TRANH VÀ THU HÚT KHÁCH HÀNG MỚI	PHAN THỊ THU HỒNG	Phạm Thành Thắng	Đề tài này đề cập đến việc cải thiện chiến lược marketing số của khách sạn Mai House Saigon. Trong đó, nhấn mạnh sự hiện đại hóa để cạnh tranh tốt hơn và thu hút khách hàng mới. Các phần quan trọng của đề tài bao gồm: Giới thiệu khách sạn và tình hình hiện tại, Phân tích cạnh tranh, Xây dựng chiến lược marketing số, Tạo nội dung giá trị, Thực hiện remarketing và phân tích dữ liệu, Kế hoạch thực hiện và đánh giá hiệu suất.
1466	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP CẢI THIỆN QUY TRÌNH NHẬN PHÒNG (CHECK – IN) TẠI BỘ PHẬN LỄ TÂN KHÁCH SẠN CONTINENTAL SÀI GÒN	VĂN HOA ĐẠI PHONG	Phạm Thành Thắng	Đề tài đưa ra được các cơ sở lý luận về khách sạn, bộ phận lễ tân và quy trình nhận phòng. Từ những cơ sở lý luận đã đưa ra, tác giả áp dụng và đánh giá thực trạng quy trình này tại bộ phận Lễ tân khách sạn Continental Saigon. Sau khi đánh giá được thực trạng, tác giả đưa ra những giải pháp, kiến nghị và đề xuất để nâng cao quy trình nhận phòng. Từ đó đưa ra kết luận và những bài học đã nhận được trong quá trình thực tập tại khách sạn.
1467	Đại học	NÂNG CAO QUY TRÌNH TỔ CHỨC PHỤC VỤ BUFFET SÁNG TẠI EXECUTIVE LOUNGE CỦA KHÁCH SẠN PULLMAN SAIGON	NGUYỄN THỊ THANH TRÚC	Phạm Thành Thắng	Chương 1. Cơ sở lý luận về đề tài nghiên cứu: Lý thuyết về khách sạn, về lounge, ... Chương 2.Thực trạng quy trình tại khách sạn: giới thiệu khách sạn, tình hình kinh doanh, quy trình thực tế, đánh giá,... Chương 3. Đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức buffet sáng tại executive lounge
1468	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ TẠI NHÀ HÀNG SORAE	TẠ THỊ NGỌC TRÂM	Phạm Thành Thắng	Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ trong kinh doanh nhà hàng Chương 2: Thực trạng chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Sorae Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Sorae
1469	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG PHỤC VỤ BUỒNG PHÒNG TẠI LIBERTY HOTEL SAIGON PARKVIEW	NGUYỄN LÊ THY THY	Phạm Thành Thắng	Với mong muốn được tìm hiểu sâu hơn về các vấn đề chất lượng và dịch vụ trong bộ phận buồng phòng, đặc biệt là chất lượng buồng phòng, từ đó nghiên cứu, tìm ra điểm thiếu sót bên trong để tối ưu hóa công việc, tăng doanh thu cho khách sạn
1470	Đại học	Cải thiện chính sách Marketing - Mix tại khách sạn Orchids Sài Gòn	Nguyễn Thị Thu Huyền	Phan Thanh Vinh	Nội dung báo cáo Thực tập cuối khóa gồm có: (1) Cơ sở lý luận về chính sách Marketing - Mix trong khách sạn; (2) Hiện trạng chính sách Marketing - Mix tại khách sạn Orchids Sài Gòn trong thời gian qua; (3) Hàm ý chính sách Marketing - Mix tại khách sạn Orchids Sài Gòn trong thời gian tới. - Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu: Phương pháp thu thập và xử lý thông tin số liệu, Phương pháp phân tích và tổng hợp tài liệu, Phương pháp kế thừa, Phương pháp chuyên gia, Phương pháp thực địa và công cụ nghiên cứu. - Kết quả nghiên cứu: Đề tài đưa ra được cơ sở lý luận, thực trạng và đề xuất các giải pháp khắc phục những hạn chế và phát huy những kết quả đã đạt được tại khách sạn Orchids 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
1471	Đại học	Hoàn thiện chất lượng phục vụ của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre	Phạm Nguyễn Gia Hy	Phan Thanh Vịnh	Nội dung báo cáo Chuyên đề tốt nghiệp gồm có: (1) Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của bộ phận Housekeeping trong khách sạn; (2) Thực trạng chất lượng phục vụ của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre; (3) Giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre. - Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu: Phương pháp thu thập và xử lý tài liệu, Phương pháp thực địa, Phương pháp chuyên gia, Phương pháp phân tích, Phương pháp kế thừa. - Kết quả nghiên cứu: Đề tài đưa ra được cơ sở lý luận, thực trạng và đề xuất các giải pháp khắc phục hạn chế và phát huy những kết quả đã đạt được tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre.
1472	Đại học	Công tác quản trị quy trình phục vụ tiệc buffet tại nhà hàng Gió Nội của khách sạn Liberty Saigon Parkview	Pán Diệp Kiều	Phan Thanh Vịnh	Nội dung báo cáo Chuyên đề tốt nghiệp gồm có: (1) Cơ sở lý luận về công tác quản trị quy trình phục vụ tiệc buffet tại nhà hàng trong khách sạn; (2) Thực trạng về quản trị quy trình phục vụ tiệc buffet của nhà hàng Gió Nội tại khách sạn Liberty Saigon Parkview; (3) Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc buffet của nhà hàng Gió Nội tại khách sạn Liberty Saigon Parkview. - Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu: Phương pháp tổng hợp lý thuyết, Phương pháp thu thập thông tin, Phương pháp thu thập số liệu thống kê, Phương pháp phân tích - tổng hợp và đánh giá, Phương pháp quan sát thực tiễn, Phương pháp khảo sát, Phương pháp thực địa, Phương pháp phân tích, Phương pháp kế thừa. - Kết quả nghiên cứu: đã đưa ra phần nào thực trạng các vấn đề còn tồn đọng cần giải quyết về công tác quản trị quy trình phục vụ tiệc buffet từ đó đề xuất ra các phương pháp giải quyết cụ thể nhằm nâng cao hơn nữa quy trình phục vụ khách tại nhà hàng Gió Nội của khách sạn.
1473	Đại học	Phát triển chất lượng phục vụ ăn uống của nhà hàng Teppan Grill của khách sạn Icon Saigon	Nguyễn Trần Thu Na	Phan Thanh Vịnh	Nội dung báo cáo chuyên đề tốt nghiệp gồm có: (1) Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ ăn uống tại nhà hàng; (2) Thực trạng về chất lượng phục vụ ăn uống tại nhà hàng Teppan Grill của khách sạn Icon Saigon trong thời gian qua; (3) Hàm ý chất lượng phục vụ ăn uống tại nhà hàng Teppan Grill của khách sạn Icon Saigon trong thời gian tới. Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu: Phương pháp thu thập và xử lý số liệu, Phương pháp thực địa, Phương pháp chuyên gia, Phương pháp kế thừa, phương pháp phân tích. - Kết quả nghiên cứu: đã đưa ra phần nào thực trạng các vấn đề còn tồn đọng cần giải quyết về công tác nâng cao quy trình chất lượng phục vụ từ đó đề xuất ra các phương pháp giải quyết cụ thể nhằm nâng cao hơn nữa quy trình phục vụ khách tại nhà hàng Teppan Grill của khách sạn Icon Saigon
1474	Đại học	Phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Opera trong khách sạn Park Hyatt Saigon	Trịnh Thị Ngọc	Phan Thanh Vịnh	Nội dung báo cáo Chuyên đề tốt nghiệp gồm có: (1) Cơ sở lý luận về phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ ăn uống tại nhà hàng trong khách sạn. (2) Thực trạng phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Opera trong khách sạn Park Hyatt Saigon. (3) Giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Opera trong khách sạn Park Hyatt Saigon. - Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu: Phương pháp thu thập và xử lý tài liệu từ dữ liệu thứ cấp và sơ cấp sau đó là tổng hợp; Phương pháp thực địa; Phương pháp chuyên gia; Phương pháp phân tích; Phương pháp kế thừa. - Kết quả nghiên cứu: Đề tài đưa ra được cơ sở lý luận, thực trạng và tìm ra giải pháp để phát triển cho hoạt động kinh doanh dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Opera trong khách sạn Park Hyatt Saigon
1475	Đại học	Công tác chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Black Vinegar của khách sạn New World Sài Gòn.	Ngô Uyên Nhi	Phan Thanh Vịnh	Nội dung báo cáo Chuyên đề tốt nghiệp gồm có: (1) Cơ sở lý luận về công tác chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng trong khách sạn (2) Thực trạng công tác chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Black Vinegar của khách sạn New World Sài Gòn trong thời gian qua (3) Giải pháp nâng cao công tác chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Black Vinegar của khách sạn New World Sài Gòn trong thời gian tới. - Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu: phương pháp thu thập và xử lý tài liệu từ dữ liệu thứ cấp và sơ cấp sau đó là tổng hợp; phương pháp thực địa; phương pháp chuyên gia; phương pháp phân tích; phương pháp kế thừa. - Kết quả nghiên cứu: Đề tài đưa ra được cơ sở lý luận, thực trạng và tìm ra giải pháp để nâng cao công tác chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Black Vinegar của khách sạn New World Sài Gòn trong thời gian tới.
1476	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận banquet tại khách sạn Renaissance Riverside Sài Gòn	Phạm Chí Cao	Phan Thanh Vịnh	Chương 1: Cơ sở lý luận; Chương 2: Thực trạng bộ phận Banquet tại khách sạn Renaissance Riverside Sài Gòn; Chương 3: Hàm ý chất lượng phục vụ của bộ phận Banquet tại khách sạn Renaissance Riverside 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
1477	Đại học	Phát triển nguồn nhân lực xanh trong bối cảnh khách sạn xanh: Trường hợp nghiên cứu tại khách sạn Renaissance Riverside Sài Gòn	Trần Nữ Tố Hiền	Phan Thanh Vịnh	Chương 1: Cơ sở lý luận về chính sách phát triển nguồn nhân lực xanh trong khách sạn. Chương 2: Thực trạng về chính sách phát triển nguồn nhân lực xanh tại khách sạn Renaissance Riverside Sài Gòn trong thời gian qua. Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện chính sách phát triển nguồn nhân lực xanh tại khách sạn Renaissance Riverside Sài Gòn trong thời gian tới.
1478	Đại học	Công tác chất lượng phục vụ tiệc cưới tại nhà hàng White Palace, chi nhánh Hoàng Văn Thụ	Nguyễn Thị Thanh Huyền	Phan Thanh Vịnh	Chương I: Cơ sở lý luận Chương II: Thực trạng chất lượng phục vụ tiệc cưới tại nhà hàng White Palace, chi nhánh Hoàng Văn Thụ. Chương 3: Hàm ý chất lượng phục vụ tiệc cưới tại nhà hàng White Palace, chi nhánh Hoàng Văn Thụ trong thời gian tới
1479	Đại học	Cải thiện chất lượng dịch vụ kinh doanh ăn uống tại nhà hàng Gogi House Phú Mỹ Hưng	Nguyễn Ngọc Thanh Ngân	Phan Thanh Vịnh	Chương 1: Cơ sở lý luận. Chương 2: Thực trạng chất lượng dịch vụ kinh doanh ăn uống tại nhà hàng Gogi House Phú Mỹ Hưng. Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ kinh doanh ăn uống tại nhà hàng Gogi House Phú Mỹ Hưng
1480	Đại học	Cải tiến chất lượng phục vụ khách của bộ phận F&B tại nhà hàng White Palace, chi nhánh Hoàng Văn Thụ.	Phạm Hoàng Tú Quyên	Phan Thanh Vịnh	Chương I: Cơ sở lý luận. Chương II: Thực trạng chất lượng phục vụ khách của bộ phận F&B tại nhà hàng White Palace, chi nhánh Hoàng Văn Thụ. Chương 3: Hàm ý chất lượng phục vụ khách tại nhà hàng White Palace, chi nhánh Hoàng Văn Thụ trong thời gian tới.
1481	Đại học	Công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại khách sạn Đệ Nhất	Võ Thị Như Quỳnh	Phan Thanh Vịnh	Chương 1. Cơ sở lý luận về công tác tuyển dụng nguồn nhân lực trong khách sạn - Chương 2. Thực trạng về công tác tuyển và đào tạo nguồn nhân lực tại khách sạn Đệ Nhất trong thời gian qua - Chương 3. Giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại khách sạn Đệ Nhất trong thời gian tới.
1482	Đại học	Cải thiện chất lượng phục vụ của bộ phận phòng tại Khu nghỉ dưỡng Forever Green	Dương Thanh Tâm	Phan Thanh Vịnh	Bài khóa luận tốt nghiệp được chia làm 3 chương, cụ thể là: Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của bộ phận phòng. Chương 2: Thực trạng chất lượng phục vụ của bộ phận phòng tại khu nghỉ dưỡng Forever Green. Chương 3: Giải pháp nhằm cải thiện chất lượng phục vụ của bộ phận phòng tại khu nghỉ dưỡng Forever Green
1483	Đại học	Cải thiện chất lượng phục vụ tiệc buffet tại nhà hàng Garden Restaurant của khách sạn Merperle Crystal Palace	Dương Bảo Thanh	Phan Thanh Vịnh	Nội dung chính của khóa luận được chia làm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ tại nhà hàng trong kinh doanh khách sạn. Chương 2: Thực trạng công tác chất lượng phục vụ tiệc buffet tại nhà hàng Garden Restaurant của khách sạn Merperle Crystal Palace. Chương 3: Giải pháp cải tiến chất lượng phục vụ tiệc buffet tại nhà hàng Garden Restaurant của khách sạn Merperle Crystal Palace
1484	Đại học	Công tác quản trị nguồn nhân lực tại nhà hàng Hokkaido Phan Xích Long	Vũ Đức Thiện	Phan Thanh Vịnh	Nội dung chính của khóa luận bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận về công tác quản trị nguồn nhân lực trong nhà hàng. Chương 2: Thực trạng công tác quản trị nguồn nhân lực tại nhà hàng Hokkaido Phan Xích Long. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại nhà hàng Hokkaido Phan Xích Long
1485	Đại học	Hoàn thiện chính sách thu hút khách đến với khách sạn Pullman Saigon Centre	Phạm Nguyễn Bích Thực	Phan Thanh Vịnh	Chương 1: Cơ sở lý luận về khách du lịch và khách sạn. Chương 2: Thực trạng kinh doanh và hoạt động thu hút khách tại khách sạn Pullman Saigon Centre. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện chính sách thu hút khách đến với khách sạn Pullman Saigon Centre trong thời gian tới
1486	Đại học	Công tác tổ chức tiệc phục vụ tiệc buffet tại nhà hàng Hoa Mai của khách sạn Rex	Đỗ Phạm Anh Thư	Phan Thanh Vịnh	Chương 1: Cơ sở lý luận về tổ chức phục vụ tiệc buffet tại nhà hàng của khách sạn. Chương 2: Thực trạng công tác tổ chức tiệc buffet tại nhà hàng Hoa Mai của khách sạn Rex Saigon. Chương 3: Giải pháp nâng cao công tác tổ chức phục vụ tiệc buffet tại nhà hàng Hoa Mai của khách sạn Rex Saigon.
1487	Đại học	Công tác tổ chức phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Khách sạn Villa Sông Sài Gòn	Trần Hoàng Anh Thư	Phan Thanh Vịnh	Chương 1: Cơ sở lý luận công tác tổ chức phục vụ khách của bộ phận lễ tân. Chương 2: Công tác tổ chức phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Khách sạn Villa Sông Sài Gòn. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại Khách sạn Villa Sông Sài Gòn.
1488	Đại học	Cải thiện chất lượng phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khu nghỉ dưỡng Forever Green	Nguyễn Ngọc Trang	Phan Thanh Vịnh	Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân. Chương 2: Thực trạng về chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại khu nghỉ dưỡng Forever Green. Chương 3: Một số giải pháp nhằm cải thiện chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại khu nghỉ dưỡng Forever Green
1489	Đại học	Cải tiến chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Đệ Nhất	Trần Đình Bảo Trân	Phan Thanh Vịnh	Chương 1: cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ và nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại khách sạn. Chương 2: Thực trạng về chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Đệ Nhất. Chương 3: Một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại khách sạn Đệ Nhất
1490	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ phòng tại khách sạn New World Sài Gòn	Đỗ Cao Trí	Phan Thanh Vịnh	Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ buồng trong khách sạn. Chương 2: Thực trạng về chất lượng phục vụ buồng tại khách sạn New World Sài Gòn. Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ buồng tại khách sạn New World 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
1491	Đại học	Hoàn thiện quy trình dọn phòng cho khách đang lưu trú tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre	Nguyễn Thị Mai Ca	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Cơ sở lý luận quy trình dọn phòng cho khách đang lưu trú tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre Chương 2: Thực trạng quy trình dọn phòng cho khách đang lưu trú tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre Chương 3: Các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình dọn phòng cho khách đang lưu trú tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre
1492	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet trưa của bộ phận F&B tại khách sạn Liberty Saigon Parkview	Đỗ Thị Mỹ Hằng	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buffet trưa của bộ phận F&B trong khách sạn. Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ buffet trưa của bộ phận F&B tại khách sạn Liberty Saigon Parkview. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet trưa của bộ phận F&B tại khách sạn Liberty Saigon Parkview
1493	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B tại khách sạn The Myst Đồng Khởi	Phạm Ngọc Hân Hân	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Buffet của bộ phận F&B trong khách sạn. Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B tại khách sạn The Myst Đồng Khởi. Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B tại khách sạn The Myst Đồng Khởi
1494	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte của bộ phận F&B tại khách sạn Liberty Sài Gòn Parkview	Lê Thị Thuý Hồng	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Alacarte của bộ phận F&B trong khách sạn. Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ Alacarte của bộ phận F&B tại khách sạn Liberty Sài Gòn Parkview. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte của bộ phận F&B tại khách sạn Liberty Sài Gòn Parkview
1495	Đại học	Hoàn thiện quy trình Check in tại khách sạn La Vela Saigon	Lê Nguyễn Gia Hưng	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình check-in của bộ phận lễ tân trong khách sạn. Chương 2: Tìm hiểu quy trình check-in và thực trạng chất lượng đội ngũ nhân viên lễ tân tại khách sạn La Vela Saigon. Chương 3: Hoàn thiện quy trình check-in và chất lượng đội ngũ nhân viên lễ tân tại khách sạn La Vela Saigon
1496	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình check - in cho khách đoàn của bộ phận Lễ Tân tại khách sạn La Vela Saigon.	Đỗ Hoàng Quế Anh	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1. Trình bày cơ sở lý luận của vấn đề nghiên cứu, các khái niệm khách sạn, các khái niệm liên quan đến bộ phận lễ tân trong khách sạn, hoạt động kinh doanh khách sạn và đưa ra cơ sở lý luận về quy trình check – in trong khách sạn một cách khái quát. Chương 2. Đánh giá thực trạng quy trình check - in cho khách đoàn của bộ phận lễ tân. Giới thiệu tổng quan về khách sạn và bộ phận lễ tân. Đánh giá điểm mạnh và yếu trong quy trình check – in của bộ phận lễ tân tại Khách sạn La Vela Saigon. Chương 3. Từ đánh giá hiện trạng hoạt động của bộ phận lễ tân để đưa ra một số giải pháp, đề xuất nhằm cải tiến quy trình check - in của bộ phận lễ tân tại khách sạn La Vela Saigon.
1497	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ Buffet của nhà hàng Breeze Sky Bar tại Khách sạn Majestic Saigon	Trần Tuấn Danh	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1, Trình bày các cơ sở lý luận liên quan đến khách sạn, nhà hàng và quy trình phục vụ Buffet. Các yếu tố chính ảnh hưởng đến dịch vụ Buffet. Chương 2, Đánh giá thực trạng quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Breeze Sky Bar những năm gần đây. Giới thiệu tổng quan về khách sạn Majestic Saigon và nhà hàng Breeze Sky Bar, bao gồm các vấn đề phổ biến trong quy trình phục vụ Buffet của nhà hàng. Đánh giá các điểm mạnh và điểm yếu của các quy trình phục vụ Buffet. Chương 3, Đề xuất một loạt các giải pháp cụ thể và thực tế để giải quyết những thách thức và vấn đề mà nhà hàng Breeze Sky Bar đối mặt, nhằm nâng cao quy trình phục vụ Buffet cho khách hàng.
1498	Đại học	Hoàn thiện quy trình dọn phòng cho khách đang lưu trú của bộ phận Housekeeping tại Khách sạn Renaissance Riverside Saigon.	Huỳnh Minh Nhật Đoan	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1. Cơ sở lý luận: Trình bày các khái niệm về khách sạn, quy trình dọn phòng cho khách đang lưu trú, một số yếu tố ảnh hưởng đến quy trình và một số tình huống thường gặp. + Chương 2. Thực trạng quy trình dọn phòng cho khách đang lưu trú của bộ phận buồng phòng tại Renaissance Riverside Saigon: Giới thiệu về khách sạn Renaissance Riverside, cơ cấu tổ chức trong khách sạn và các sản phẩm dịch vụ. Đi sâu vào quy trình dọn phòng cho khách đang lưu trú tại khách sạn Renaissance, phân tích rõ mối quan hệ giữa bộ phận Housekeeping với các bộ phận khác. Đưa ra ưu nhược điểm của quy trình dọn phòng cho khách đang lưu trú và một số tình huống đặc biệt, đưa ra cách xử lý. + Chương 3. Định hướng phát triển và một số giải pháp nhằm nâng cao quy trình dọn phòng cho khách đang lưu trú của bộ phận buồng phòng tại Renaissance Riverside Saigon: Kiến nghị cho trường bộ phận, tổng quản lý về những nhược điểm nêu trên để từ đó đưa ra phương hướng mới hoàn thiện quy trình dọn phòng cho khách đang 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
1499	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng Saigon Café của khách sạn Sheraton Saigon Hotel&Towers	Nguyễn Xuân Kỳ	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương I: Nêu ra cơ sở lý luận, khái niệm về nhà hàng-khách sạn, bộ phận F&B, buffet. Chương II: Tổng quan về khách sạn Sheraton, nhà hàng Sai Gon Café, nêu ra thực trạng chung trong việc phục vụ buffet, sự thiếu sót trong công tác phục vụ khách hàng. Nêu rõ điểm mạnh, điểm yếu trong việc phục vụ nhà hàng, của nhân viên. Chương III: Đề ra những giải pháp, cách khắc phục các điểm yếu để giúp nhà hàng tốt lên và hoàn thiện hơn.
1500	Đại học	Nghiên cứu quy trình check out của bộ phận lễ tân tại khách sạn La Vela Saigon	Mai Thu Uyên	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình nghiệp vụ của bộ phận lễ tân trong khách sạn. Chương 2: Thực trạng về quy trình check out của bộ phận lễ tân tại khách sạn La Vela Saigon. Chương 3: Giải pháp cải thiện quy trình check out cho khách lễ của bộ phận lễ tân tại khách sạn La Vela Saigon
1501	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại khách sạn Silverland Jolie & Spa	Nguyễn Thị Hoàng Yến	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Trình bày các khái niệm cơ bản về nhân sự, tuyển dụng nhân sự, quy trình tuyển dụng và các khái niệm kinh doanh khách sạn. Chương 2: Trình bày và phân tích các bước tuyển dụng nhân sự tại khách sạn khách sạn Silverland Jolie & Spa. Bên cạnh đó, đưa ra những hạn chế còn tồn đọng và các ưu, nhược điểm trong công tác tuyển dụng nhân sự tại khách sạn. Chương 3: Kết hợp giữa kiến thức đã học và quá trình làm việc thực tế tại khách sạn nêu ra các giải pháp nhằm nâng cao công tác tuyển dụng tại khách sạn.
1502	Đại học	Phân tích quy trình nhận đặt phòng cho khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Villa Sông Sài Gòn	Huỳnh Thị Bích Tuyền	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Tìm hiểu các khái niệm liên quan đến khách sạn và bộ phận lễ tân và các khái niệm liên quan đến quy trình nhận đặt phòng. Chương 2: Phân tích quy trình nhận đặt phòng cho khách, các kênh đặt phòng của khách sạn từ đó làm rõ quy trình và tìm hiểu một số yếu tố ảnh hưởng đến quy trình nhận đặt phòng của bộ phận lễ tân tại khách sạn Villa Sông Sài Gòn. Chương 3: Giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình nhận đặt phòng cho khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn
1503	Đại học	Nghiên cứu quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng SomTumThai chi nhánh Saigon Centre	Nguyễn Thị Thảo Vân	Phùng Vũ Bảo Ngọc	1. Tìm hiểu về cơ sở lý luận về nhà hàng, kinh doanh nhà hàng và quy trình phục vụ À La Carte. 2. Tìm hiểu về quy trình phục vụ À La Carte tại nhà hàng SomTumThai thuộc Takahiro Coporation. 3. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ À La Carte tại nhà hàng SomTumThai
1504	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Gogi House	Trần Mẫn Vy	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Tìm hiểu cơ sở lý luận về nhà hàng, nhân viên phục vụ trong nhà hàng, quy trình phục vụ alacarte, các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình phục vụ alacarte. Chương 2: Tìm hiểu thông tin về Golden Gate, nhà hàng Gogi House Nguyễn Thị Thập, quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng, thực trạng các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình phục vụ alacarte và đánh giá. Chương 3: Giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte và kiến nghị.
1505	Đại học	Tìm hiểu quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Basta Hiro Saigon Center	Đoàn Ngọc Phương Vy	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Tìm hiểu cơ sở lý luận về nhà hàng, khái niệm nhà hàng và khái niệm về alacarte, quy trình phục vụ alacarte, các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình phục vụ alacarte. Chương 2: Tìm hiểu về thông tin nhà hàng Basta Hiro Saigon Center, quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng, thực trạng các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình phục vụ alacarte và đánh giá. Chương 3: Đề ra định hướng phát triển của nhà hàng. Đề ra giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte và kiến nghị.
1506	Đại học	Hoàn thiện quy trình đón khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre	Lê Nguyễn Văn Tường	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1 trình bày các khái niệm, phân loại và cơ cấu tổ chức của một khách sạn thông thường, cung cấp một cái nhìn tổng quan về các nhiệm vụ và vai trò của từng bộ phận cũng như cơ cấu tổ chức của bộ phận lễ tân khách sạn và quy trình đón tiếp khách của bộ phận lễ tân. Chương 2 tổng quan về khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre cũng như các chi tiết về bộ phận lễ tân của khách sạn. Đồng thời, tìm hiểu về quy trình đón tiếp khách của quầy lễ tân tại khách sạn. Chương 3 tóm tắt và đề xuất các giải pháp giúp hoàn thiện quy trình đón khách.
1507	Đại học	Hoàn thiện quy trình check-out cho khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Mai House Saigon.	Nguyễn Mỹ Uyên	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Tìm hiểu cơ sở lý luận liên quan đến khách sạn, bộ phận lễ tân và các yếu tố ảnh hưởng đến bộ phận lễ tân. Chương 2: Giới thiệu tổng quan khách sạn Mai House Saigon, nêu lên thực trạng quy trình làm thủ tục check-out cho khách của bộ phận lễ tân từ đó đưa ra đánh giá ưu điểm, nhược điểm của những vấn đề còn tồn đọng ở khách sạn Mai House Saigon. Chương 3: Từ những đánh giá trên, đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình check-out cho khách tại khách sạn Mai House Saigon
1508	Đại học	Hoàn Thiện Quy Trình Phục Vụ Alacarte Của Nhà Hàng Kabin Tại Khách Sạn Renaissance Riverside Sài Gòn.	Lê Trần Nhã Vy	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Cơ Sở Lý Luận về. Chương 2: Thực trạng Về Hoàn Thiện Quy Trình Phục Vụ Alacarte Của Nhà Hàng Kabin Tại Khách Sạn Renaissance Riverside Sài Gòn. Chương 3: Giải pháp Hoàn Thiện Quy Trình Phục Vụ Alacarte Của Nhà Hàng Kabin Tại Khách Sạn Renaissance Riverside 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
1509	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nhận đặt phòng của bộ phận Doanh thu & Đặt phòng tại khách sạn Pullman Saigon Centre	Nguyễn Ngọc Minh Uyên	Phùng Vũ Bảo Ngọc	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình nhận đặt phòng của bộ phận doanh thu và đặt phòng của khách sạn. Chương 2 : Thực trạng về quy trình nhận đặt phòng của bộ phận doanh thu & đặt phòng tại khách sạn Pullman Saigon Centre. Chương 3 : Giải pháp hoàn thiện quy trình nhận đặt phòng của bộ phận doanh thu & đặt phòng tại khách sạn Pullman Saigon Centre
1510	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng, bố trí và sử dụng nhân sự tại Khách sạn Cochín	ĐOÀN THỊ THANH MAI	Tô Đồng Thiệt	Chương 1: Cơ sở lý luận chung về công tác tuyển dụng, bố trí và sử dụng nhân sự trong khách sạn. Chương 2: Thực trạng công tác tuyển dụng, bố trí và sử dụng nhân sự tại khách sạn Cochín. Chương 3: Một số giải pháp để hoàn thiện công tác tuyển dụng, bố trí và sử dụng nhân sự tại khách sạn Cochín.
1511	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ phòng tại khách sạn Cochín Zen	TRINH THỊ YẾN NHI	Tô Đồng Thiệt	chương 1: cơ sở lý luận về quy trình phục vụ phòng trong khách sạn. chương 2: phân tích thực trạng quy trình phục vụ phòng tại khách sạn cochín zen. chương 3: giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ phòng tại khách sạn cochín zen
1512	Đại học	Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ phòng tại khách sạn New World Saigon	NGUYỄN NHƯ QUỲNH	Tô Đồng Thiệt	Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ phòng trong khách sạn. Chương 2: Thực trạng về chất lượng phục vụ bộ phận phòng tại khách sạn New World Sài Gòn. Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ phòng tại khách sạn New World Sài Gòn
1513	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ ala carte tại nhà hàng Gyu Shige Nguru Phồn	TRINH PHẠM THỊ THU TÂM	Tô Đồng Thiệt	Chương 1: Cơ sở lý luận về phục vụ Ala carte tại nhà hàng. Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ Ala carte tại nhà hàng gyu shige nguru phồn. Chương 3: Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Ala carte tại nhà hàng gyu shige nguru phồn
1514	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình đón tiếp và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Cochín Sang	NGUYỄN THỊ BÍCH THẢO	Tô Đồng Thiệt	Chương 1: Cơ sở lý luận về khách sạn và bộ phận lễ tân trong khách sạn. Chương 2: Thực trạng về quy trình làm thủ tục nhận phòng và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Cochín Sang. Chương 3: Giải pháp nâng cao quy trình làm thủ tục nhận phòng và phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Cochín Sang
1515	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nhận phòng tại khu vực Club Lounge của bộ phận Lễ tân tại khách sạn Vinpearl Landmark 81, Autograph Collection	HỒ NGUYỄN MINH THU	Tô Đồng Thiệt	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình nhận phòng của bộ phận Lễ tân tại khách sạn. Chương 2: Phân tích thực trạng về quy trình nhận phòng tại khu vực Club Lounge khách sạn Vinpearl Landmark 81, Autograph Collection. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình nhận phòng tại khu vực Club Lounge khách sạn Vinpearl Landmark 81, Autograph Collection
1516	Đại học	Nâng cao chất lượng phục vụ tại bộ phận Lễ tân của Melia Danang Beach Resort	LÊ MINH THU	Tô Đồng Thiệt	Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại khách sạn. Chương 2: Thực trạng chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại Melia Danang Beach Resort. Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại Melia Danang Beach Resort
1517	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ tại nhà hàng Saigon Cafe Bar Kitchen	VÕ NGỌC MINH THU	Tô Đồng Thiệt	Chương 1: Cơ sở lý luận của quy trình phục vụ tại nhà hàng. Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ Ở La Carte tại nhà hàng Saigon Cafe Bar and Kitchen. Chương 3: Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Ở La Carte tại nhà hàng Saigon Cafe Bar and Kitchen
1518	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Cochín Sang	DƯƠNG THỊ NGỌC TRANG	Tô Đồng Thiệt	Bài báo cáo gồm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ khách trong khách sạn. Chương 2: Thực trạng quy trình nhận và trả phòng của bộ phận khách sạn Cochín Sang. Chương 3: Giải pháp cải thiện quy trình nhận và trả phòng của bộ phận lễ tân tại khách sạn Cochín Sang
1519	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ phòng của bộ phận phòng tại khách sạn Intercontinental Saigon	TRẦN NGUYỄN HUYỀN TRANG	Tô Đồng Thiệt	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ phòng của bộ phận phòng tại khách sạn. Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ phòng của bộ phận phòng tại khách sạn InterContinental Saigon. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ phòng của bộ phận phòng tại khách sạn InterContinental Saigon
1520	Đại học	Nghiên cứu và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận ẩm thực tại nhà hàng dray sap của khách sạn Mường Thanh Luxury Buôn Ma Thuột	ĐẶNG THUY PHƯƠNG TRINH	Tô Đồng Thiệt	Chương 1: Cơ sở lý luận của đề tài nghiên cứu. Chương 2: Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ của bộ phận ẩm thực tại nhà hàng Dray Sap của Khách sạn Mường Thanh Luxury Buôn Ma Thuột. Chương 3: Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận ẩm tại nhà hàng Dray Sap của Khách sạn Mường Thanh Luxury Buôn Ma Thuột
1521	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Republic Suites Saigon Airport	NGUYỄN TÍN TRUNG	Tô Đồng Thiệt	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ khách của bộ phận Lễ tân tại Khách sạn. Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ khách của bộ phận Lễ tân tại Khách sạn Republic Suites Saigon Airport. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận Lễ tân tại Khách sạn Republic Suites Saigon Airport.
1522	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình thực hiện thủ tục trả phòng của bộ phận lễ tân tại khách sạn Cochín Zen Boutique	HUỲNH THIÊN ANH TÚ	Tô Đồng Thiệt	Chương 1: Cơ sở lý luận chung về quy trình thực hiện thủ tục trả phòng của bộ phận lễ tân trong khách sạn. Chương 2: Phân tích thực trạng quy trình thực hiện thủ tục trả phòng của bộ phận lễ tân tại khách sạn Cochín Zen Boutique. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình thực hiện thủ tục trả phòng của bộ phận lễ tân tại khách sạn Cochín Zen Boutique

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1523	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ khách của nhân viên lễ tân tại khách sạn Pullman Saigon Centre	LÊ THỊ NHẬT UYÊN	Tô Đồng Thiết	Chương 1: Cơ sở lý luận về khách sạn và quy trình phục vụ khách của bộ phận tiền sảnh. Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ khách của nhân viên lễ tân khách sạn Pullman Saigon Centre. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ khách của nhân viên lễ tân tại khách sạn Pullman Saigon Centre.
1524	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Ibis Styles Nha Trang	NGUYỄN LÊ KHÁNH UYÊN	Tô Đồng Thiết	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn. Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn ibis Styles Nha Trang. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn ibis Styles Nha Trang
1525	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng của bộ phận f&b khách sạn The Myst Đồng Khởi	Phạm Như Quỳnh	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ buffet sáng của bộ phận F&B khách sạn The Myst Đồng Khởi Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng của bộ phận F&B khách sạn The Myst Đồng Khởi.
1526	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng The Nest khách sạn The Myst Đồng Khởi.	Hồ Ngọc Sang	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng The Nest Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại nhà hàng The Nest.
1527	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ À LA CARTE TẠI NHÀ HÀNG YOSHINO THUỘC LOTTE HOTEL SAIGON	Đặng Thị Thanh Thảo	Trương Thị Thu Lành	Chương 1. Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ à la carte của bộ phận F&B trong khách sạn Chương 2. Thực trạng quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Yoshino- Lotte Hotel Saigon Chương 3. Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Yoshino- Lotte Hotel Saigon
1528	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Gió Nội- Khách sạn Liberty Saigon Parkview	Lê Thị Kim Thi	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ của nhà hàng trong khách sạn Chương 2: Thực trạng về chất lượng dịch vụ của nhà hàng Gió Nội - Khách sạn Liberty Saigon Parkview Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ của nhà hàng Gió Nội - Khách sạn Liberty Saigon Parkview.
1529	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ ALACART TẠI NHÀ HÀNG ABV THUỘC KHÁCH SẠN OAKWOOD RESISENCE SAIGON	Lê Thị Bích Thư	Trương Thị Thu Lành	Chương 1. Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ alacart tại nhà hàng trong khách sạn Chương 2. Thực trạng về quy trình phục vụ alacart tại nhà hàng ABV thuộc khách sạn Oakwood Residence Saigon Chương 3. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ alacart tại nhà hàng ABV thuộc khách sạn Oakwood Residence Saigon.
1530	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Jollibee Trần Hưng Đạo TP.HCM	Lê Hữu Trọng Tín	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ ăn uống trong kinh doanh nhà hàng; Chương 2: Thực trạng chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Jollibee Trần Hưng Đạo TP.HCM; Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Jollibee Trần Hưng Đạo TP.HCM
1531	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH LÀM THỦ TỤC TRẢ PHÒNG CỦA BỘ PHẬN LỄ TÂN TẠI KHÁCH SẠN ĐỆ NHẤT	Nguyễn Huy Toàn	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình làm thủ tục trả phòng của bộ phận lễ tân tại khách sạn Chương 2: Thực trạng quy trình làm thủ tục trả phòng tại khách sạn Đệ Nhất Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình làm thủ tục trả phòng tại khách sạn Đệ Nhất.
1532	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ ALACARTE TẠI NHÀ HÀNG BASTA HIRO	Đặng Bảo Trâm	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: cơ sở lý luận về quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng. Chương 2: thực trạng quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng Basta Hiro. Chương 3: một số giải pháp hoàn thiện quy phục vụ alacarte tại nhà hàng Basta Hiro.
1533	Đại học	Hoàn thiện công tác quản lý cơ sở vật chất của bộ phận buồng tại khách sạn Majestic Sài Gòn	Hà Đặng Mai Trâm	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận chung về công tác quản lý cơ sở vật chất của bộ phận buồng Chương 2: Phân tích thực trạng công tác quản lý cơ sở vật chất của bộ phận buồng tại khách sạn Majestic Sài Gòn Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện công tác quản lý cơ sở vật chất của bộ phận buồng tại khách sạn Majestic Sài Gòn.
1534	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm phòng khách trả của bộ phận buồng tại khách sạn The Reverie SaiGon	Phạm Thị Ngọc Trâm	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình làm phòng khách trả của bộ phận buồng Chương 2: Thực trạng về quy trình làm phòng khách trả của bộ phận buồng tại khách sạn The Reverie Saigon. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình làm phòng khách trả của bộ phận buồng tại khách sạn The Reverie Saigon.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1535	Đại học	Hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khách trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Carravelle Sài Gòn	Đỗ Thị Ngọc Trâm	Trương Thị Thu Lành	Chương 1. Cơ sở lý luận về quy trình vệ sinh phòng khách trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Carravelle Sài Gòn Chương 2. Thực trạng về quy trình vệ sinh phòng khách trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Carravelle Sài Gòn Chương 3. Giải pháp hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng khách trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Carravelle Sài Gòn
1536	Đại học	Giải pháp nâng cao quy trình phục vụ phòng khách đang lưu tại khách sạn The Reverie Saigon	Võ Thị Bảo Trân	Trương Thị Thu Lành	Chương 1. Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ phòng khách đang lưu trú tại khách sạn Chương 2. Thực trạng về quy trình phục vụ phòng khách đang lưu trú tại khách sạn The Reverie Saigon Chương 3. Giải pháp nâng cao quy trình phục vụ phòng khách đang lưu trú tại khách sạn The Reverie Saigon
1537	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc cưới của bộ phận Banquet tại khách sạn MerPerle Crystal Palace	Lê Thị Phương Trang	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tiệc cưới của bộ phận Banquet tại khách sạn MerPerle Crystal Palace; Chương 2. Thực trạng quy trình phục vụ tiệc cưới của bộ phận Banquet tại khách sạn MerPerle Crystal Palace; Chương 3. Một số giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc cưới của bộ phận Banquet tại khách sạn MerPerle Crystal Palace.
1538	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Bông Lúa thuộc khu du lịch Bình Quới 1(KLTN).	Trần Thị Thùy Trang	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buffet của nhà hàng trong khu du lịch. Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Bông Lúa thuộc khu du lịch Bình Quới 1. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Bông Lúa thuộc khu du lịch Bình Quới 1
1539	Đại học	Hoàn thiện quy trình dọn buồng khách trả của bộ phận Buồng tại Khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Nguyễn Lê Quốc Trị	Trương Thị Thu Lành	Chương 1. Cơ sở lý luận về khách sạn và quy trình dọn buồng khách trả trong khách sạn. Chương 2. Thực trạng quy trình dọn buồng khách trả của bộ phận Buồng tại Khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint. Chương 3. Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình dọn buồng khách trả của bộ phận Buồng tại Khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint
1540	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm phòng khách trả và phòng khách đang lưu trú của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Central Palace Hotel Saigon	Huỳnh Thanh Trúc	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình làm phòng khách trả và phòng khách đang lưu trú tại khách sạn. Chương 2: Thực trạng về quy trình làm phòng khách trả và phòng khách đang lưu trú của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Central Palace Hotel Saigon. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình làm phòng khách trả và phòng khách đang lưu trú của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Central Palace Hotel Saigon.
1541	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động Marketing Mix tại La Veranda Resort Phú Quốc	Trần Thị Kim Trúc	Trương Thị Thu Lành	Chương 1. Cơ sở lý luận về hoạt động Marketing Mix tại Resort Chương 2. Thực trạng hoạt động Marketing Mix tại La Veranda Resort Phú Quốc Chương 3. Giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing Mix tại La Veranda Resort Phú Quốc
1542	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ BUFFET TRƯA TẠI NHÀ HÀNG VIỆT KITCHEN TRONG KHÁCH SẠN RENAISSANCE RIVERSIDE SÀI GÒN	Trần Thu Uyên	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ buffet trưa của bộ phận F&B tại nhà hàng Việt Kitchen trong khách sạn Renaissance Riverside Sài Gòn Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet trưa của bộ phận F&B tại nhà hàng Việt Kitchen trong khách sạn Renaissance Riverside Sài Gòn.
1543	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Café Terrace trong khách sạn MerPerle Crystal Palace	Nguyễn Ngô Hồng Vi	Trương Thị Thu Lành	Chương 1. Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng trong khách sạn; Chương 2. Thực trạng quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Café Terrace trong khách sạn MerPerle Crystal Palace; Chương 3. Một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Café Terrace trong khách sạn MerPerle Crystal Palace.
1544	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm phòng khách ở của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Caravelle	Phạm Thị Thảo Vi	Trương Thị Thu Lành	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình làm phòng khách ở của bộ phận Housekeeping tại khách sạn. Chương 2: Thực trạng về quy trình làm phòng khách ở của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Caravelle. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình làm phòng khách ở của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Caravelle.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1545	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực ở khách sạn Wink Hotel Sài Gòn	Hạ Thị Tuyết Ngân	Võ Chí Linh	Phân tích thực trạng công tác tuyển dụng tại khách sạn Wink Hotel Sài Gòn, sau đó xây dựng và đưa ra giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực nơi đây.
1546	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng của bộ phận phòng tại khách sạn Nikko Saigon	Đoàn Thị Minh Tâm	Võ Chí Linh	Đề tài tập trung vào việc cải thiện quy trình vệ sinh phòng của bộ phận phòng tại khách sạn Nikko Saigon nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và tạo môi trường làm việc tích cực.
1547	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ tại nhà hàng Yoshino thuộc khách sạn Lotte SaiGon	Phạm Thị Thanh Thảo	Võ Chí Linh	Hệ thống hóa lý thuyết về nghiệp vụ nhà hàng . Phân tích thực trạng và đề xuất một số giải pháp phù hợp giúp nhà hàng hoạt động hiệu quả hơn.
1548	Đại học	Tìm hiểu và hoàn thiện quy trình phục vụ buồng phòng của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon	Lê Ngọc Huyền Thi	Võ Chí Linh	Hệ thống cơ sở lý luận về các quy trình phục vụ buồng phòng cho khách của bộ phận Housekeeping. Tiếp đến phân tích thực trạng về các quy trình phục vụ buồng phòng cho khách của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện các quy trình phục vụ buồng phòng cho khách của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon.
1549	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO QUY TRÌNH PHỤC VỤ BUỒNG TẠI KHÁCH SẠN COCHIN ZEN	Đào Văn Thường	Võ Chí Linh	Đưa ra các cơ sở lý luận liên quan đến quy trình phục vụ buồng trong khách sạn. Dựa vào đó để phân tích thực trạng quy trình phục vụ buồng tại khách sạn Cochin Zen để tìm ra những ưu điểm và hạn chế. Từ đó đưa ra các giải pháp hợp lý nhằm nâng cao quy trình phục vụ buồng tại khách sạn Cochin Zen.
1550	Đại học	Hoàn thiện quy trình chế biến món ăn tại bộ phận bếp trong khách sạn Bạch Suites Saigon'	Nguyễn Nữ Ái Thy	Võ Chí Linh	Trình bày các cơ sở lý luận về khách sạn, về bộ phận bếp ,quy trình chế biến các món ăn, thực trạng quy trình chế biến món ăn tại bếp của khách sạn, đề xuất các giải pháp để hoàn thiện quy trình.
1551	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận lễ tân tại khách sạn Mai House Saigon	Nguyễn Phạm Thu Trang	Võ Chí Linh	Phân tích thực trạng của bộ phận lễ tân tại khách sạn Mai House Saigon từ đó đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ của bộ phận lễ tân
1552	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ bộ phận lễ tân tại khách sạn Sheraton Saigon Hotel & Towers	Nguyễn Thị Thuý Trang	Võ Chí Linh	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ bộ phận lễ tân, nghiên cứu các yếu tố thông qua bảng khảo sát và chạy số liệu để từ đó đưa ra giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ bộ phận lễ tân
1553	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ của Rbar tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon	Lư Nhựt Bích Trâm	Võ Chí Linh	Thực trạng quy trình phục vụ tại Rbar từ đó đưa ra giải pháp giúp quy trình phục vụ của Rbar hoàn thiện hơn
1554	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ bộ phận buồng tại khách sạn New World Saigon	Lê Thị Bảo Trúc	Võ Chí Linh	Phân tích quy trình tại bộ phận buồng, đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao và hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận buồng
1555	Đại học	Hoàn thiện quy trình hoạt động tại Club Lounge thuộc bộ phận lễ tân tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon	Nguyễn Mỹ Uyên	Võ Chí Linh	Phân tích quy trình hoạt động tại Club Lounge thuộc bộ phận lễ tân của khách sạn Renaissance Riverside Saigon từ đó đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình hoạt động tại Club Lounge
1556	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tại Above Sybar trong khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint	Hồ Quang Vinh	Võ Chí Linh	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tại quầy bar trong khách sạn. Phân tích thực trạng quy trình phục vụ tại Above Skybar trong khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint. Hoàn thiện quy trình phục vụ tại Above Skybar trong khách sạn Liberty Central Saigon Citypoint
1557	Đại học	THỰC TRẠNG QUY TRÌNH DỌN PHÒNG KHÁCH TRÁ TẠI KHÁCH SẠN CENTRAL PALACE SÀI GÒN	Lê Hà Yến Vy	Võ Chí Linh	THỰC TRẠNG QUY TRÌNH DỌN PHÒNG KHÁCH TRÁ TẠI KHÁCH SẠN CENTRAL PALACE SÀI GÒN
1558	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ phòng của bộ phận buồng tại Central Palace Saigon Hotel	Nguyễn Ngọc Thanh Xuân	Võ Chí Linh	Chương 1: Cơ sở lí luận Chương 2: Thực trạng Chương 3: Giải pháp
1559	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ dọn buồng của bộ phận Housekeeping tại Khách sạn Central Palace Hotel Saigon	Võ Thị Ngọc Ý	Võ Chí Linh	Chương 1 : Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buồng phòng 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
1560	Đại học	Giải pháp nâng cao quy trình phục vụ của bộ phận Buồng phòng tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon.	Trà Vương Kiều Khanh	Lê Thị Lan Anh	Với mục tiêu tìm ra những giải pháp nhằm giúp nâng cao quy trình phục vụ của bộ phận Buồng phòng tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon trong thời gian tới, tác giả đã lựa chọn và thực hiện Chuyên đề tốt nghiệp với đề tài “Giải pháp nâng cao quy trình phục vụ của bộ phận Buồng phòng tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon” Xuyên suốt đề tài, tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để tiến hành nghiên cứu, phân tích, ngoài ra sử dụng các nguồn thông tin bên ngoài từ báo chí, trang thông tin điện tử, sách và các dữ liệu mà tác giả thu thập được trong suốt quá trình thực tập tại doanh nghiệp để hỗ trợ cho việc nghiên cứu hiệu quả hơn. Kết quả là tác giả đã phân tích được thực trạng các quy trình phục vụ của bộ phận Buồng phòng tại khách sạn Renaissance. Thông qua đó, tác giả đã đưa ra được những nội dung sau: - Những điểm mạnh và điểm còn hạn chế đang tồn tại trong quy trình phục vụ của đơn vị. - Những giải pháp giúp nâng cao quy trình phục vụ của bộ phận Buồng phòng tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon, bao gồm: + Giải pháp về cơ sở vật chất; + Giải pháp về đội ngũ nhân viên; + Giải pháp về quy trình phục vụ; + Giải pháp về công tác quản lý và đào tạo. - Và cuối cùng tác giả đã đưa ra một số kiến nghị đối với Trường bộ phận Buồng Phòng và Ban lãnh đạo của khách sạn Renaissance Riverside Saigon. Tác giả hy vọng rằng, với những gì đã nghiên cứu được thông qua Chuyên đề tốt nghiệp sẽ góp phần giúp doanh nghiệp khách sạn Renaissance Riverside Saigon nói chung và bộ phận Buồng phòng nói riêng có thể mang đến cho khách hàng nhiều trải nghiệm dịch vụ tốt hơn nữa trong tương lai.
1561	Đại học	HOÀN THIÊN CÔNG TÁC ĐÀO TẠO NGHIỆP VỤ NHÂN VIÊN BỘ PHẬN BUỒNG PHÒNG TẠI KHÁCH SẠN RENAISSANCE RIVERSIDE SAIGON	Trương Hồng Ngân Hà	Lê Thị Lan Anh	Đề tài nghiên cứu về “Hoàn Thiện Công Tác Đào Tạo và Phát Triển Nhân Viên Buồng Phòng Tại Khách Sạn Renaissance Riverside Saigon” bao gồm ba chương chính. Chương 1 tập trung vào việc xây dựng cơ sở lý luận về đào tạo và phát triển nguồn nhân lực trong ngành khách sạn. Đây là phần giới thiệu chung về tầm quan trọng của quá trình đào tạo trong việc nâng cao năng lực và hiệu suất làm việc của nhân viên, đặc biệt là trong lĩnh vực bộ phận buồng phòng. Chương 2 tập trung vào phân tích thực trạng về quy trình đào tạo nghiệp vụ nhân viên bộ phận buồng phòng tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon. Nghiên cứu này sẽ đi sâu vào cấu trúc, nội dung và phương pháp đào tạo hiện tại, đồng thời đánh giá hiệu suất và độ hài lòng của nhân viên sau quá trình đào tạo. Chương 3 đề cập đến các giải pháp đề xuất để hoàn thiện quy trình đào tạo nghiệp vụ cho nhân viên bộ phận buồng phòng tại khách sạn. Các đề xuất này có thể bao gồm cải thiện nội dung đào tạo, áp dụng phương pháp đào tạo hiện đại, và tăng cường theo dõi và đánh giá kết quả đào tạo. Mục tiêu là tối ưu hóa quá trình học tập và phát triển kỹ năng của nhân viên để đáp ứng một cách hiệu quả nhu cầu 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
1562	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA BỘ PHẬN BUỒNG PHÒNG TẠI OAKWOOD HOTEL & APARTMENT SAIGON	Nguyễn Trần Quỳnh Anh	Lê Thị Lan Anh	Đề tài tập trung tìm hiểu vai trò và kỹ năng cần thiết của nhân viên bộ phận buồng phòng trong ngành du lịch. Nghiên cứu nhằm hiểu rõ nhiệm vụ, trách nhiệm và yêu cầu chuyên môn của nhân viên buồng phòng, cũng như khám phá những kỹ năng cần thiết để trở thành một nhân viên buồng phòng chuyên nghiệp. Trong quá trình nghiên cứu, sinh viên đã sử dụng phương pháp nghiên cứu tài liệu, phân tích nội dung và tiến hành quan sát các anh chị nhân viên hiện đang hoạt động tại Doanh nghiệp. Kết quả của nghiên cứu cho thấy rằng vai trò của một nhân viên buồng phòng không chỉ đơn thuần là đảm bảo chất lượng phòng lưu trú cho khách du lịch, mà còn là người đảm nhiệm dịch vụ giặt ủi cho khách, đồng phục cho cả khách sạn và nhiều dịch vụ khác. Điều này yêu cầu nhân viên buồng phòng có sự tỉ mỉ, cẩn thận, tính trung thực trong công việc, khả năng giao tiếp tốt và khả năng giải quyết vấn đề linh hoạt. Báo cáo dựa trên kết quả nghiên cứu đã đánh giá vai trò quan trọng của nhân viên buồng phòng trong việc mang lại trải nghiệm du lịch tốt nhất cho khách hàng. Ngoài kiến thức chuyên môn, kỹ năng giao tiếp bằng tiếng Anh, kỹ năng lắng nghe và khả năng giải quyết vấn đề cũng là những yếu tố quan trọng mà họ cần phát triển. Kết luận của đề tài là vai trò của nhân viên buồng phòng không thể đơn giản hóa mà yêu cầu kiến thức sâu và kỹ năng mềm. Đề tài đề xuất sự tăng cường đào tạo và phát triển kỹ năng cho nhân viên buồng phòng, đồng thời khuyến nghị sự cộng tác chặt chẽ giữa các doanh nghiệp du lịch và các trường đào tạo để đảm bảo chất lượng và hiệu quả của ngành du lịch
1563	Đại học	Hoàn thiện quy trình check - in của bộ phận lễ tân tại khách sạn Victory Sài Gòn	Võ Thị Thúy Anh	Nguyễn Thị Thơ	Tìm hiểu nghiên cứu cơ sở lý luận về quy trình phục vụ khách, nghiên cứu quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Victory Sài Gòn. từ đó đưa ra những ưu và nhược điểm, đánh giá quy trình phục vụ khách của bộ phận lễ tân tại khách sạn Victory Sài Gòn và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ khách tại khách sạn.
1564	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte của nhà hàng Corallo tại Premier Village Phu Quoc Resort	Ngô Thị Quỳnh Anh	Nguyễn Thị Thơ	Hệ thống cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Alacarte nhà hàng Corallo. Nghiên cứu quy trình phục vụ Alacarte nhà hàng Corallo tại Premier Village Phu Quoc Resort. Nêu giải pháp để khắc phục và hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte nhà hàng Corallo tại Premier Village Phu Quoc Resort.
1565	Đại học	Hoàn thiện quy trình check - in khách lẻ có đặt trước của bộ phận lễ tân tại khách sạn Prague	Phan Ngọc Vân Anh	Nguyễn Thị Thơ	Đầu tiên, tìm hiểu cơ sở lý luận về quy trình check - in khách lẻ có đặt trước. Tiếp theo, thực hiện đánh giá thực trạng về quy trình check - in khách lẻ có đặt trước tại khách sạn Prague. Phân tích những ưu, nhược điểm của quy trình hiện tại để xác định những vấn đề chính đang ảnh hưởng đến trải nghiệm của khách hàng khi đến nhận phòng. Từ những phân tích trên, tìm ra các nguyên nhân chính dẫn tới thực trạng trên. Cuối cùng, trên cơ sở những nguyên nhân đã phân tích, đề xuất những giải pháp nhằm cải thiện quy trình check - in khách lẻ có đặt trước tại khách sạn Prague để tăng cường sự hài lòng của khách hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ 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
1566	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ phòng khách đã trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Center.	Bùi Lê Diễm Châu	Nguyễn Thị Thơ	Việc lựa chọn và tìm hiểu đề tài này với mục tiêu chủ yếu là đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ phòng khách đã trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn, hoàn thiện chất lượng dịch vụ hơn nữa và làm hài lòng khách hàng tại nơi đây. Để tìm hiểu đề tài này, tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính kết hợp một số phương pháp nghiên cứu khác như nghiên cứu lý luận, nghiên cứu thực tiễn, phương pháp so sánh, phân tích tổng hợp đánh giá và cuối cùng là phương pháp kế thừa tác giả đã phân tích, đánh giá ra được những ưu điểm về quy trình phục vụ phòng khách đã trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Center cụ thể như là về cơ sở vật chất thì được thiết kế với lối kiến trúc tinh tế, độc đáo với không gian các phòng rộng đúng theo tiêu chuẩn quốc tế và đầy đủ tiện nghi; quy trình phục vụ chuyên nghiệp, đảm bảo đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng; đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, tận tình. Song vẫn còn một số mặt hạn chế như về quy trình phục vụ, có một số giai đoạn trong quy trình còn kiểm tra lơ lờ là dẫn đến vệ sinh còn dơ; cơ sở vật chất một số nơi đã cũ, chưa được thay thế, sửa chữa kịp thời; tác phong làm việc của một số nhân viên chưa ổn, còn lơ là trong giờ làm việc, ... Từ những phân tích đó, tác giả đã là đề ra các giải pháp hoàn thiện về cơ sở vật chất, quy trình phục vụ và cả về đội ngũ nhân viên nhằm hoàn thiện hơn quy trình phục vụ phòng khách đã trả của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Center. Ngoài ra tác giả cũng đề xuất thêm một số kiến nghị với ban quản lý khách sạn nhằm giúp khách sạn có thể thu hút một lượng lớn khách hàng biết đến Mường Thanh Grand Sài Gòn Center hơn nữa, cũng như là giúp nhà hàng có thể phát triển tốt hơn trong tương lai.
1567	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte của nhà hàng Bistro Song Vie tại khách sạn Villa Song Saigon	Hồ Thị Dung	Nguyễn Thị Thơ	Đưa ra những lý thuyết cơ bản của quy trình phục vụ Alacarte, tiếp đến đưa ra những thực trạng đang có tại nhà hàng Bistro Song Vie, đưa ra đánh giá về ưu và nhược điểm đang có để đề xuất ra những giải pháp nhằm phát huy và khắc phục thực trạng đang có của nhà hàng.
1568	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận buồng phòng tại Khách sạn Silverland Yen	Nguyễn Trần Minh Duy	Nguyễn Thị Thơ	Đưa ra những lý thuyết cơ bản về quy trình phục vụ của bộ phận buồng phòng nói chung, sau đó nêu lên thực trạng hiện có của quy trình phục vụ của bộ phận buồng phòng tại Khách sạn Silverland Yen. Từ đó đưa ra được đánh giá ưu, nhược điểm của quy trình phục vụ và đề xuất các giải pháp nhằm phát huy và hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận buồng phòng tại đây.
1569	Đại học	Hoàn thiện quy trình check in của bộ phận lễ tân tại khách sạn Pullman Saigon Centre	Nguyễn Tú Tố Duyên	Nguyễn Thị Thơ	Đưa ra những cơ sở lý luận liên quan đến khách sạn và quy trình check in từ đó so sánh với thực trạng quy trình check in tại khách sạn Pullman Saigon Centre đồng thời cũng phân tích những ưu điểm, khuyết điểm để đề ra những giải pháp nhằm khắc phục hạn chế hiện tại.
1570	Đại học	Hoàn thiện quy trình nhận phòng của bộ phận lễ tân khách sạn Cochín Zen	Đặng Phan Quỳnh Giang	Nguyễn Thị Thơ	Đề tài đã hệ thống quá những kiến thức lý luận liên quan đến khách sạn, bộ phận lễ tân và quy trình nhận phòng của nhân viên lễ tân. Chương 1 là cơ sở để tác giả phân tích thực trạng quy trình nhận phòng cho khách lễ có đặt phòng trước, khách vắng lai và khách đoàn của bộ phận lễ tân tại khách sạn Cochín Zen và đánh giá những ưu điểm cũng như nhược điểm của quy trình này ở chương 2. Từ đó là tiền đề để tác giả nhìn nhận và đóng góp các giải pháp phù hợp với thực trạng và đưa ra các kế hoạch chi tiết để các giải pháp mang tính khả thi nhằm cải thiện chất lượng quy trình nhận phòng và nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận lễ tân khách sạn Cochín Zen.
1571	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre	Phạm Thị Ngọc Hà	Nguyễn Thị Thơ	Bài báo cáo chuyên đề tốt nghiệp với đề tài: “Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre” được tác giả nghiên cứu với mục tiêu nhằm đưa ra các giải pháp để hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận buồng phòng tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre. Chương 1. Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ của bộ phận Housekeeping trong khách sạn. Chương 2. Thực trạng quy trình phục vụ của bộ phận Housekeeping tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre. Chương 3. Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buồng phòng tại khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre trong thời gian tới.
1572	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng La Rive Gauche thuộc khách sạn Grand Mercure DaNang	Nguyễn Thị Hương	Nguyễn Thị Thơ	Thông qua những cơ sở lý thuyết về khách sạn, nhà hàng cũng như những lý thuyết liên quan đến quy trình phục vụ À la carte cùng với những trải nghiệm thực tế trong quá trình thực tập tại nhà hàng La Rive Gauche đưa ra những đánh giá về ưu nhược điểm trong quy trình phục vụ À la carte tại La Rive Gauche. Từ đó, dựa vào tầm nhìn mục tiêu và định hướng để làm cơ sở đưa ra những giải pháp nhằm khắc phục những hạn chế trong quy trình phục vụ À la carte tại La Rive Gauche. Cuối cùng, đưa ra những kiến nghị để có thể góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ nói chung cũng như chất lượng phục vụ À la carte nói riêng tại La Rive Gauche ở khách sạn Grand Mercure DaNang.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1573	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm thủ tục nhận và trả phòng cho khách lẻ của bộ phận lễ tân khách sạn Majestic Sài Gòn	Nguyễn Thị Diễm My	Nguyễn Thị Thơ	Thông qua những kiến thức, cơ sở lý luận về quy trình làm thủ tục nhận và trả phòng cho khách lẻ và phân tích thực trạng quy trình làm thủ tục nhận và trả phòng cho khách lẻ của Bộ phận Lễ tân tại khách sạn Majestic Sài Gòn, bằng những trải nghiệm thực tập thực tế để đưa ra những ưu và nhược điểm trong quy trình. Từ đó, đề xuất những định hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình làm thủ tục nhận và trả phòng cho khách lẻ của Bộ phận Lễ tân tại khách sạn Majestic Sài Gòn.
1574	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ lễ tân dành cho khách lẻ tại khách sạn Nicedream	Nguyễn Hoàng Nam	Nguyễn Thị Thơ	Báo cáo thực tập tốt nghiệp “GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ LỄ TÂN DÀNH CHO KHÁCH LẺ TẠI KHÁCH SẠN NICEDREAM” là bài nghiên cứu về quy trình lễ tân dành cho khách lẻ của khách sạn 3 sao Nicedream tọa lạc tại thành phố Đà Lạt. Báo cáo gồm 3 phần chính : cơ sở lý luận về quy trình nghiệp vụ lễ tân khách sạn; phân tích thực trạng về quy trình nghiệp vụ lễ tân cho khách lẻ tại khách sạn nicedream; giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ lễ tân dành cho khách lẻ tại khách sạn nicedream Đề tài này đưa ra được cơ sở lý luận về nghiệp vụ lễ tân, là tiền đề để tiến hành phân tích nghiệp vụ lễ tân tại khách sạn Nicedream từ đó nhận ra được các thực trạng và đưa ra được các giải pháp nhằm khắc phục điểm yếu, phát huy điểm mạnh để hiệu quả kinh doanh được nâng lên mức cao nhất.
1575	Đại học	Hoàn thiện quy trình check in và check out của bộ phận lễ tân tại khách sạn Bay - Hồ Chí Minh	Nguyễn Ngọc Kim Ngân	Nguyễn Thị Thơ	Dựa trên những cơ sở lý thuyết về khách sạn, về quy trình check in và check out ở chương 1 để phân tích, tìm hiểu về thực trạng quy trình check in và check out của bộ phận lễ tân tại khách sạn Bay - Hồ Chí Minh. Từ đó, coa thể đưa ra những đánh giá, nguyên nhân cụ thể về ưu và nhược điểm của quy trình ở chương 2. Đây là tiền đề để em đưa ra những giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình check in và check out của bộ phận lễ tân tại khách sạn Bay - Hồ Chí Minh.
1576	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận buồng phòng tại Sheraton Saigon Hotel & Towers thuộc tập đoàn Marriott International	Cao Như Ngọc	Nguyễn Thị Thơ	Dựa trên nền tảng hệ thống cơ sở lý luận được nêu ra tại chương I; tác giả đã phân tích thực trạng của khách sạn ở chương II, bao gồm giới thiệu những thông tin về tập đoàn và khách sạn, tiếp đó là liệt kê cụ thể những quy trình thực tế tại khách sạn và cuối cùng là phân tích ưu nhược điểm của các quy trình đó. Từ những thực trạng đó, ở chương III tác giả đã đề ra định hướng phát triển, giải pháp, những điều kiện để giải pháp mang tính khả thi và tiến độ thực hiện cụ thể cho các giải pháp được đề ra.
1577	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận lễ tân tại nhà hàng trong khách sạn Đoàn An Điều đường 30 Cần Thơ	Nguyễn Thị Yến Nhi	Nguyễn Thị Thơ	Nghiên cứu cho thấy, để có được một quy trình phục vụ khách hàng 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 khách hàng của bộ phận lễ tân 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 của bộ phận lễ tân 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 chắc chắn doanh thu sẽ tăng lên gấp nhiều lần. Ý nghĩa thực tiễn mà đề tài “Hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận lễ tân tại nhà hàng trong khách sạn Đoàn An Điều đường 30 Cần Thơ” là góp phần kiến nghị cho các nhà quản lý trong nhà hàng luôn quan tâm hoàn thiện quy trình, không ngừng cải tiến phù hợp với đơn vị để mang lại hiệu quả hoạt động cho tổ chức.
1578	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet sáng tại nhà hàng Swan thuộc khách sạn Central Palace Hotel	Đinh Thị Mỹ Phượng	Nguyễn Thị Thơ	Central Palace Hotel mang đến trải nghiệm ẩm thực trọn vẹn và tinh tế với hệ thống nhà hàng và quán bar đa dạng. Bữa sáng tự chọn tại nhà hàng Swan phục vụ đa dạng món ăn truyền thống Việt Nam, châu Á và quốc tế. Đề tài “Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet sáng của bộ phận F&B tại khách sạn Central Palace Hotel” được nghiên cứu định tính, dựa trên thực tế tại nhà hàng Swan. Đề tài gồm 3 chương: cơ sở lý luận, thực trạng và giải pháp.Chương 1 trình bày các khái niệm về khách sạn, bộ phận F&B, quy trình phục vụ buffet và mối liên hệ giữa các bộ phận.Chương 2 giới thiệu tổng quan về khách sạn và bộ phận F&B, phân tích thực trạng phục vụ, đưa ra ưu nhược điểm.Chương 3 đề xuất các giải pháp khắc phục nhược điểm, định hướng phát triển. Các giải pháp khả thi, dựa trên thực tế và khả năng của khách sạn.Do đó khách sạn có thể xem xét ý kiến của tác giả và nếu khách sạn thấy hợp lý thì có thể áp dụng vào thực tế, góp phần hoàn thiện quy trình phục vụ 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
1579	Đại học	Hoàn thiện quy trình làm phòng khách trả tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon	Đinh Văn Bảo Quyên	Nguyễn Thị Thơ	Khóa luận tốt nghiệp với đề tài “Hoàn thiện quy trình làm phòng khách trả tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon” được tác giả nghiên cứu với mục tiêu đề ra các giải pháp khả thi nhằm nâng cao chất lượng làm uồng khách của bộ phận lưu trú tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon trong thời gian tới. Đề tài sử dụng phương pháp thu thập thông tin từ các công thông tin điện tử, sách báo có liên quan đến lĩnh vực mà tác giả nghiên cứu, đặc biệt các dữ liệu tác giả tổng hợp lại trong quá trình thực tập tại bộ phận phòng của khách sạn Renaissance Riverside Sài Gòn. Phương pháp định tính được tác giả chọn làm phương pháp nghiên cứu chủ đạo kết hợp với đó là sự tham khảo ý kiến từ giáo viên hướng dẫn để nghiên cứu đánh giá thực trạng về công tác làm uồng khách trả của bộ phận lưu trú tại khách sạn Renaissance Riverside Sài Gòn; nghiên cứu đã ch ra được thực trạng vấn đề cần nghiên cứu; đề từ đó tác giả đưa ra các giải pháp nâng cao chất lượng làm buồng khách trả. Đồng thời, tác giả cũng đưa ra kiến nghị đối với các cấp lãnh đạo tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon. Hy vọng rằng, kết quả đạt được từ bài báo cáo của tác giả sẽ góp phần hữu ích trong việc nâng cao chất lượng làm buồng khách trả tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon.
1580	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ của nhà hàng Thít nướng Hàn Quốc GoGi House Huỳnh Tấn Phát	Nguyễn Hồ Ngọc Bình	Nguyễn Thị Thơ	Khái quát chương 1 chủ yếu nêu lên cơ sở lý luận về nhà hàng, đặc điểm, các khái niệm liên quan đến quy trình phục vụ làm cơ sở để đi đến chương 2 nêu thực trạng đang xảy ra tại nhà hàng, phân tích những ưu – nhược điểm để đề ra hướng giải quyết, cách khắc phục góp phần hoàn thiện quy trình phục vụ của nhà hàng chương 3.
1581	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Set Menu của nhà hàng Viet Kitchen tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon	Phạm Đường Minh Phúc	Nguyễn Thị Thơ	Mỗi nhà hàng đều có các quy trình và tiêu chuẩn phục vụ khác nhau nhằm đem đến sự trọn vẹn cả về hương vị lẫn tinh thần cho thực khách. Nhưng trải qua một khoảng thời gian dài, thị hiếu của người tiêu dùng cũng sẽ có những biến đổi lớn đi theo xu thế chung của xã hội, và đương nhiên ngành dịch vụ cũng phải nắm bắt và kết hợp những xu thế ấy sao cho phù hợp để có thể phục vụ khách hàng của mình tốt nhất, giữ chân được các khách hàng cũ và thu hút được nhiều khách hàng mới. Mặc dù đã có rất nhiều bài báo cáo nghiên cứu về những vấn đề này, nhưng số lượng nhà hàng khách sạn ở nước ta nói chung và thành phố Hồ Chí Minh nói riêng thì quả thật là một số rất lớn, và mỗi doanh nghiệp đều có những vấn đề riêng. Hơn thế nữa, sau khi trải qua đại dịch Covid-19, các nhà hàng khách sạn đều có những tổn thất nhất định và phát sinh thêm nhiều vấn đề khác cần giải quyết. Chính vì thế, em đã quyết định chọn đề tài “HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ SET MENU CỦA NHÀ HÀNG VIET KITCHEN TẠI KHÁCH SẠN RENAISSANCE RIVERSIDE SAIGON” để làm đề tài nghiên cứu cho bài báo cáo thực tập cuối khóa.
1582	Đại học	Hoàn thiện chất lượng dịch vụ của bộ phận lễ tân tại Residence Club khách sạn New World Sài Gòn	Nguyễn Thảo An Nhi	Nguyễn Thị Thơ	Tìm hiểu nghiên cứu cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ của khách sạn New World . từ đó đưa ra những ưu và nhược điểm, đánh giá về chất lượng dịch vụ và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện chất lượng dịch vụ tại Residence Club New World
1583	Đại học	Hoàn thiện quy trình nhận phòng (check-in) của nhân viên lễ tân tại khách sạn Malibu Vũng Tàu.	Bùi Nguyễn Lan Nhi	Đỗ Ngọc Hào	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình nhận phòng (check-in) trong khách sạn. Chương 2: Thực trạng về quy trình nhận phòng (check-in) trong khách sạn Malibu Vũng Tàu. Chương 3: Các biện pháp hoàn thiện quy trình nhận phòng (check-in) của khách sạn Malibu Vũng Tàu
1584	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Ala Carte của nhà hàng Bistro Sông Vie tại khách sạn Villa Sông Saigon	Nguyễn Hoàng Ngọc Quỳnh	Đỗ Ngọc Hào	.Chương 1 : Cơ sở lý luận Chương 2 : Thực trạng về quy tình phục vụ của nhà hàng Bistro Sông Vie tại khách sạn Villa Sông Saigon Chương 3 : Giải pháp hoàn thiện quy tình phục vụ củanhà hàng Bistro Sông Vie tại khách sạn Villa Sông Saigont
1585	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet của nhà hàng The Market tại Premier Village Phú Quốc Resort	Nguyễn Yến Nhi	Đỗ Ngọc Hào	Chương I: Cơ sở lý luận về qui trình phục vụ buffet nhà hàng Chương II: Thực trạng về qui trình phục vụ buffet của nhà hàng The Market tại Premier Village Phú Quốc Resort Chương III: Giải pháp hoàn thiện qui trình phục vụ buffet của nhà hàng The Market tại Premier Village Phú Quốc Resort
1586	Đại học	Hoàn thiện quy trình trả phòng (check-out) của bộ phận lễ tân Resort Anantara Hội An	Lê Thị Trúc Quỳnh	Đỗ Ngọc Hào	Chương 1: Cơ sở lí luận về quy trình trả phòng (Check-out) tại Resort. Chương 2: Thực trạng về quy trình trả phòng (Check-out) tại Resort Anantara Hội An. Chương 3: Các biện pháp đề xuất nhằm hoàn thiện quy trình trả phòng (Check-out) tại Resort Anantara Hội 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
1587	Đại học	Đánh giá công tác vận hành quy trình phục vụ tiệc hội nghị tại Rex Hotel Sài Gòn	Đặng Thị Yến	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Nghiên cứu và đánh giá quy trình phục vụ tiệc hội nghị
1588	Đại học	Hoàn thiện quy trình vệ sinh buồng phòng và khu vực công cộng tại khách sạn Silverland Jolie	Trần Tuấn Phong	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Hoàn thiện quy trình vệ sinh phòng và khu vực công cộng, tình hình kinh doanh của bộ phận buồng phòng
1589	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng Stix thuộc Hoàng Yến Group	Đinh Thái Châu	Nguyễn Thanh Vượng	However, in the hotel culinary business, there still exist many competitors. To attract potential customers and retain loyal customers, improving the quality of buffet service in a professional and thoughtful manner becomes even more important, helping visitors have a more complete vacation experience. Realizing the importance of improving service quality in the culinary field, along with detailed guidance from the lecturer, I decided to choose the topic "Improving service quality in the culinary department Saigon Café seafood buffet restaurant at Sheraton Saigon hotel" as my graduation research topic.
1590	Đại học	Hoàn Thiện Quy Trình Phục Vụ Banquet Tại Nhà Hàng Stix - Banquets & Events Thuộc Hoàng Yến Group	Lê Thị Hồng Anh	Nguyễn Thanh Vượng	Đề tài “Hoàn Thiện Quy Trình Phục Vụ Banquet Tại Nhà Hàng Stix - Banquets & Events Thuộc Hoàng Yến Group” có 3 chương bao gồm: chương 1 nêu lên cơ sở lý luận, chương 2 nêu lên thực trạng chất lượng món ăn tại nhà hàng Stix - Banquets & Events và chương 3 nêu lên các giải pháp, đề xuất giúp khắc phục những hạn chế được nhắc đến trong chương 2.
1591	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH PHỤC VỤ A LA CARTE TẠI LE BOURGEOIS – HOTEL CONTINENTAL	Nguyễn Quốc Đại	Nguyễn Thanh Vượng	Đề tài “Hoàn thiện quy trình phục vụ Ala carte tại Le Bourgeois - Hotel Continental có 3 chương bao gồm: Chương 1 viết về cơ sở lý luận về quy trình phục vụ ala carte, chương 2 nêu các vấn đề phân tích thực trạng về chất lượng quy trình phục vụ khách hàng tại Le Bourgeois - Hotel Continental, và cuối cùng là chương 3 đưa ra các giải pháp khắc phục những điểm yếu và phát triển những điểm mạnh để quy trình phục vụ được hoàn thiện hơn được nhắc tới ở chương 2. Chương 1 đề cập tới các vấn đề về cơ sở lý luận như khái niệm nhà hàng – khách sạn, các bước quy trình phục vụ bàn cũng như ý những yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ và dựa vào những căn cứ đó tiến hành phân tích rõ hơn ở chương 2. Chương 2 bước đầu giới thiệu tổng quan về tổng công ty du lịch Sài Gòn – Saigontourist nói chung và tại Le Bourgeois - Hotel Continental nói riêng. Giới thiệu thực đơn các món ăn, cơ sở vật chất cũng như tình hình kinh doanh khi thực tập trực tiếp tại nhà hàng. Thông qua đó, kết hợp với những lý thuyết cơ sở lý luận ở chương 1 tiến hành đưa ra đánh giá những ưu nhược điểm mà nhà hàng đang gặp phải, nên khắc phục những điểm yếu và phát huy điểm mạnh để nâng cao chất lượng dịch vụ trong tương lai. Trong chương 3, dựa vào việc phân tích thực trạng về quy trình phục vụ ở chương 2 kết hợp với những kiến thức đã được học, từ đó đề xuất ra những giải pháp và đưa ra các kiến nghị cho bộ phận lãnh đạo của khách sạn để có thể giúp cải thiện và thu hút thêm nhiều khách hàng tiềm năng. Những giải pháp được đưa ra hoàn toàn dựa vào tình hình thực tế và trong khả năng đáp ứng của khách sạn, ban lãnh đạo có thể xem xét lại đề góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng.
1592	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại khách sạn Liberty Saigon Greenview	Phạm Thị Mỹ Ngọc Ánh	Nguyễn Thanh Vượng	Đề tài “Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại khách sạn Liberty Saigon Greenview” có 3 chương bao gồm: Chương 1 viết về cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buffet, chương 2 phân tích thực trạng về quy trình phục vụ khách hàng và chương 3 đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao quy trình phục vụ Buffet tại khách sạn Liberty Saigon Greenview
1593	Đại học	Hoàn thiện quy trình buffet tại nhà hàng của Hotel Majestic Sài Gòn	Nguyễn Nhựt Anh	Nguyễn Thanh Vượng	Hệ thống hóa các khái niệm về khách sạn - Nhà hàng, nêu lên thực trạng và đề ra các giải pháp cùng kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình buffet
1594	Đại học	Phân tích quy trình pha chế và phục vụ đồ uống tại nhà hàng Oriental Pearl thuộc khách sạn Vinpearl Landmark 81 Autograph Collection	Nguyễn Thị Thu Huyền	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình pha chế đồ uống. Phân tích thực trạng và đánh giá quy trình pha chế và phục vụ đồ uống tại nhà hàng Oriental Pearl. Đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình pha chế và phục vụ đồ uống tại nhà hàng Oriental Pearl
1595	Đại học	Phân tích qui trình nghiệp vụ chế biến tại nhà hàng Oriental Pearl của khách sạn Vinpearl Landmark 81 Autograph Collection	Hà Thị Quỳnh Như	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hoá cơ sở lý luận về qui trình chế biến tại nhà hàng. Phân tích thực trạng qui trình chế biến tại nhà hàng Oriental Pearl. Đề xuất cơ sở giải pháp hoàn thiện qui trình chế biến tại nhà hàng Oriental Pearl
1596	Đại học	Phân tích quy trình làm phòng cho khách tại khách sạn Nikko Sài Gòn	Lại Thị Ngọc Quyên	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hoá cơ sở lý luận về qui trình làm phòng cho khách tại khách sạn. Phân tích thực trạng qui trình làm phòng cho khách tại khách sạn Nikko Sài Gòn. Đề xuất cơ sở giải pháp hoàn thiện qui trình làm phòng cho khách tại khách sạn Nikko 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
1597	Đại học	Phân tích quy trình tổ chức và phục vụ hội nghị tại Sheraton Saigon Hotel & Towers - Tp. Hồ Chí Minh	Hà Thị Thanh Nhân	Nguyễn Sơn Tùng	Cơ sở lý luận về quy trình tổ chức và phục vụ hội nghị trong khách sạn. Phân tích thực trạng và đánh giá quy trình tổ chức và phục vụ hội nghị tại khách sạn Sheraton SaiGon Hotel & Towers. Đề ra giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức và phục vụ hội nghị tại Sheraton SaiGon Hotel & Towers.
1598	Đại học	“Phân tích quy trình phục vụ tiệc ngồi tại Gem Center”	Phạm Huỳnh Bảo Ngân	Nguyễn Sơn Tùng	Tìm hiểu cơ sở lý luận về các loại hình tiệc và quy trình phục vụ. Từ cơ sở lý luận nêu ra ở chương 1, sẽ tiến hành phân tích thực trạng quy trình phục vụ tiệc ngồi tại Gem Center và từ đó rút ra được các điểm mạnh và yếu. Nghiên cứu được các ưu và nhược điểm từ điều này đóng góp các đề xuất nhằm hoàn thiện hơn quy trình phục vụ .
1599	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ tổ chức sự kiện tiệc tại nhà hàng Gia Định trong khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre.	Vũ Thị Lâm Oanh	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình tổ chức phục vụ sự kiện tiệc, các khái niệm khách sạn, nhà hàng. Phân tích quy trình phục vụ tổ chức sự kiện tiệc tại nhà hàng Gia Định trong khách sạn Mường Thanh Grand Sai f Gòn Centre. Từ đó, đề ra những giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ tổ chức sự kiện tiệc.
1600	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc buffet tại Gem Center	Võ Trần Diễm Mi	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hóa cơ sở lý thuyết về quy trình phục vụ tiệc buffet. Phân tích thực trạng về nghiệp vụ phục vụ tiệc buffet tại Gem Center. Đề ra để xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc buffet giúp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn
1601	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ tiệc ăn bằng tay tại GEM Center	Trần Bảo Diệu My	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tiệc ăn bằng tay. phân tích thực trạng và đánh giá quy trình phục vụ tiệc ăn bằng tay tại GEM Center. Từ đó đưa ra các đề xuất, giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc ăn bằng tay tại GEM Center.
1602	Đại học	Hoàn thiện chiến lược sản phẩm tại bộ phận Banquet của khách sạn InterContinental Saigon	Lê Thị Thanh Tuyền	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hoá lý thuyết về Marketing và các chiến lược sản phẩm. Giới thiệu và phân tích về chiến lược sản phẩm của bộ phận Banquet của khách sạn InterContinental Saigon. Từ đó, đưa ra các giải pháp để hoàn thiện chiến lược sản phẩm
1603	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ Buffet của bộ phận Banquet tại Sheraton SaiGon Hotel & Towers	Đỗ Thị Quyên	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Buffet trong khách sạn. Từ những cơ sở lý luận, để làm tiền đề phân tích thực trạng và đánh giá quy trình phục vụ buffet của bộ phận Banquet tại khách sạn Sheraton SaiGon Hotel & Towers và phân tích ưu nhược điểm của quy trình phục vụ buffet. Từ những ưu, nhược điểm đưa ra những giải pháp hoàn thiện, nâng cao chất lượng quy trình phục vụ buffet của bộ phận Banquet tại khách sạn Sheraton SaiGon Hotel & Towers.
1604	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ A La Carte tại nhà hàng W&A Bistro - Khách sạn Nhật Hạ L'Opera	Nguyễn Thị Thu Hiền	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình phục vụ A La Carte trong khách sạn. Từ những cơ sở lý luận phân tích thực trạng quy trình phục vụ A La Carte tại nhà hàng W&A Bistro - Khách sạn Nhật Hạ L'Opera sau đó phân tích ưu nhược điểm của quy trình phục vụ A La Carte. Từ những ưu, nhược điểm đề xuất những giải pháp hoàn thiện hơn về quy trình phục vụ A La Carte tại khách sạn Nhật Hạ L'Opera.
1605	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ tiệc kiểu Âu tại khách sạn Sheraton SaiGon Hotel&Towers	Nguyễn Thị Quỳnh Oanh	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tiệc trong khách sạn. Từ những cơ sở lý luận, để làm tiền đề phân tích thực trạng và đánh giá quy trình phục vụ tiệc kiểu Âu tại khách sạn Sheraton SaiGon Hotel & Towers và phân tích ưu nhược điểm của quy trình phục vụ tiệc . Từ những ưu, nhược điểm đưa ra những giải pháp hoàn thiện, nâng cao chất lượng quy trình phục vụ tiệc tại khác sạn Sheraton SaiGon Hotel & Towers.
1606	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ Alacarte của chuỗi nhà hàng Sushi Haru tại thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Ánh Tuyết	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình phục vụ A La Carte tại nhà hàng. Từ những cơ sở lý luận phân tích thực trạng quy trình phục vụ A La Carte tại nhà hàng Sushi Haru sau đó phân tích ưu nhược điểm của quy trình phục vụ A La Carte. Từ những ưu, nhược điểm đề xuất những giải pháp hoàn thiện hơn về quy trình phục vụ A La Carte tại chuỗi nhà hàng Sushi Haru
1607	Đại học	Phân tích quy trình tổ chức sự kiện và hội nghị tại khách sạn Majestic Saigon	Phan Anh Thư	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hoá cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tổ chức sự kiện và hội nghị trong bộ phận F&B của khách sạn. Từ những lý luận đó đưa ra thực trạng tổ chức sự kiện và hội nghị tại khách sạn Majestic. Từ thực trạng đó đề xuất những giải pháp phù hợp để hoàn thiện hơn quy trình tổ chức sự kiện và hội nghị tại khách sạn Majestic Saigon
1608	Đại học	Phân tích quy trình tổ chức sự kiện tại Sheraton Saigon Hotel & Towers	Huỳnh Gia Huệ	Nguyễn Sơn Tùng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình tổ chức sự kiện trong khách sạn. Từ những cơ sở lý luận phân tích thực trạng và đánh giá quy trình tổ chức sự kiện tại khách sạn Sheraton SaiGon và phân tích ưu nhược điểm của quy trình. Từ những ưu, nhược điểm đưa ra những giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại Sheraton SaiGon Hotel & Towers
1609	Đại học	Hoàn thiện chiến lược Marketing Mix tại Kofi Kai Coffee Quận 7 Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Thị Thu Duyên	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên Cơ sở lý luận về Marketing Mix để phân tích thực trạng hoạt động Marketing tại Kofi Kai Coffee. Qua đó nắm bắt được các chiến lược mà công ty đã đang và sẽ thực hiện. Cuối cùng đưa ra một số giải pháp và phương hướng để hoàn thiện hoạt động Marketing Mix

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	Phân tích qui trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Hoàng Yến - Ngõ Đức Kế	Trần Thị Chính	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên cơ sở lý luận về qui trình phục vụ À la carte và một số yếu ảnh hưởng đến qui trình phục vụ từ đó đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện qui trình phục vụ tại Hoàng Yến.
1611	Đại học	Giải pháp thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ ăn uống tại khách sạn Mường Thanh Luxury Phú Nhuận.	Trần Phạm Hoàng Thụy	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài được nghiên cứu dựa vào lý thuyết về quy trình phục vụ ẩm thực và chiến lược kinh doanh thu hút khách hàng tại khách sạn Mường Thanh Luxury Phú Nhuận. Đề xuất giải pháp khắc phục và phát huy nhằm thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng.
1612	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Sangrimar trong Saigon South Marina Club tại TP. Hồ Chí Minh	Nguyễn Thảo Linh	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Alacarte và thực trạng phục vụ trong nhà hàng, đề từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ Alacarte trong nhà hàng Sangrimar.
1613	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Buffet Nineteen khách sạn Caravelle Sài Gòn	Nguyễn Thanh Trúc	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài được dựa trên cơ sở lý luận về phục vụ buffet tại nhà hàng trong khách sạn và đưa ra thực trạng tại nhà hàng trên thực tế, từ đó đưa ra biện pháp để hoàn thiện nhưng khuyết điểm.
1614	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ Buffet tại nhà hàng Buffet Hoàng Yến Group	Nguyễn Thanh Thuý	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Buffet và thực trạng phục vụ Buffet tại nhà hàng, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ Buffet trong nhà hàng Buffet Hoàng Yến Group trong trung tâm thương mại Pearl Plaza
1615	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ Banquet tại nhà hàng White Palace	Đỗ Trung Nguyên	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Banquet và thực trạng tại nhà hàng White Palace từ đó đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ Banquet tại nhà hàng
1616	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại Nhà hàng Central thuộc Khách sạn Winsuites Saigon	Văn Thị Mỹ Linh	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buffet, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ buffet của nhà hàng Central.
1617	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Sushi Hokkaido Sachi chi nhánh Crescent Mall Quận 7	Lê Lam Linh	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Alacarte, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ Alacarte của nhà hàng Sushi Hokkaido Sachi.
1618	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing của Starbucks Coffee Việt Nam	Nguyễn Minh Hào	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên Cơ sở lý luận về các chiến lược Marketing để phân tích thực trạng hoạt động Marketing tại Starbucks Coffee Việt Nam. Qua đó nắm bắt được các chiến lược mà công ty đã đang và sẽ thực hiện. Cuối cùng đưa ra một số đánh giá và phương hướng để hoàn thiện các chiến lược
1619	Đại học	Phân tích quy trình vận hành quầy bar tại nhà hàng Botejyu Okonomiyaki chi nhánh Crescent Mall Quận 7	Nguyễn Thị Thúy Ngọc	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên cơ sở lý luận về quy trình vận hành quầy Bar, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng về quy trình vận hành quầy Bar
1620	Đại học	Phân tích chất lượng phục vụ tại Signature by The Coffee House	Phạm Thị Ái Giang	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ và quy trình phục vụ, từ đó đề xuất hoàn thiện nâng cao chất lượng phục vụ tại Signature by The Coffee House
1621	Đại học	Phân tích quy trình vận hành quầy bar Lobby Lounge tại khách sạn Sheraton	Nguyễn Lê Kiều Hạnh	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên cơ sở lý luận về quy trình vận hành quầy Bar từ đó phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp khắc phục tại cơ sở
1622	Đại học	Phân tích quy trình vận hành quầy bar tại nhà hàng Som Tum Thai Nguyễn Tri Phương	Lê Nguyễn Phương Trinh	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên những cơ sở lý luận về quy trình vận hành quầy bar, từ đó đề ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng vận hành quầy bar
1623	Đại học	Phân tích qui trình phục vụ tiệc cưới tại trung tâm hội nghị tiệc cưới Eros Palace Luxury)	Trần Hoàng Minh Hạnh	Phạm Huỳnh Đăng Khoa	Đề tài dựa trên những cơ sở lý luận về qui trình phục vụ tiệc cưới tại nhà hàng và đề xuất thêm giải pháp hoàn thiện qui trình phục vụ
1624	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc cưới tại khách sạn Hải Âu	Trần Hân Du	Trần Đình Thắng	Nêu cơ sở lý luận về nhà hàng, banquet. Nêu thực trạng quy trình phục vụ tiệc cưới, đánh giá ưu, nhược điểm. Từ đó đưa ra các giải pháp và đề nghị để hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc cưới tại khách sạn Hải Âu.
1625	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng Hutong Hotpot	Lê Khắc Dương	Trần Đình Thắng	Nêu cơ sở lý luận về nhà hàng và quy trình, cách tổ chức phục vụ À la carte, phân tích thực trạng và đánh giá ưu điểm/ nhược điểm của quy trình phục vụ À la carte tại nhà hàng hutong Hotpot, từ đó đưa ra giải pháp, đề xuất nhằm cải thiện, cải tiến quy trình phục vụ và đưa ra kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ.
1626	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ của bộ phận banquet tại Mía Saigon - Luxury Boutique Hotel	Phạm Nguyễn Thiên Hằng	Trần Đình Thắng	Nêu cơ sở lý luận. Phân tích thực trạng chất lượng dịch vụ của bộ phận banquet tại Mía Saigon, ưu nhược điểm còn tồn tại. Đề xuất giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ.
1627	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ à la carte tại nhà hàng Cung Đình tại khách sạn Rex Sài Gòn	Nguyễn Thị Hồng Hoa	Trần Đình Thắng	Nêu cơ sở lý luận về nhà hàng, khách sạn. Nêu thực trạng và phân tích ưu điểm, nhược điểm trong quy trình phục vụ tại nhà hàng Cung Đình từ đó đưa ra được những giải pháp và kiến nghị
1628	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất một số giải pháp để nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Food Exchange - khách sạn Novotel Living Saigon South	Nguyễn Thị Hoa Hồng	Trần Đình Thắng	Trình bày các cơ sở lý luận về nhà hàng, khách sạn, phân tích thực trạng chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Food Exchange qua đó đánh giá được ưu điểm và hạn chế, từ đó đưa ra các giải pháp phù hợp để nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng.
1629	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc Banquet tại nhà hàng Venezia thuộc Riverside Hotel	Trịnh Công Hùng	Trần Đình Thắng	Nêu cơ sở lý luận về khách sạn, nhà hàng và về tiệc Banquet, phân tích quy trình phục vụ tiệc Banquet tại nhà hàng Venezia, từ đó đưa ra giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ.
1630	Đại học	Đánh giá thực trạng quy trình vận hành bếp tại nhà hàng Pizza 4P's	Đào Thị Diệu Linh	Trần Đình Thắng	Đề tài nêu lên cơ sở lý luận về quy trình vận hành bếp tại nhà hàng, phân tích thực trạng đang diễn ra và đưa ra những giải pháp để cải 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
1631	Đại học	Thực trạng quy trình phục vụ kiểu gọi món (A la Carte) tại nhà hàng Sushi Hokkaido Sachi chi nhánh Saigon Centre	Nguyễn Duy Mai	Trần Đình Thắng	Nêu cơ sở lý luận về nhà hàng, về quy trình phục vụ kiểu gọi món tại nhà hàng Sushi Hokkaido Sachi Saigon Centre
1632	Đại học	Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Lagom Café	Nguyễn Thị Thảo Nguyên	Trần Đình Thắng	Đề tài nêu cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ ăn uống trong nhà hàng, phân tích thực trạng chất lượng dịch vụ ăn uống của nhà hàng Lagom Café, đưa ra những đánh giá ưu và nhược điểm của nhà hàng Lagom Café về chất lượng dịch vụ ăn uống, từ đó đề xuất những giải pháp, kiến nghị giúp nhà hàng Lagom Café hạn chế nhược điểm, phát huy ưu điểm, nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng Lagom Café
1633	Đại học	Thực trạng về quy trình phục vụ và vận hành quầy bar tại chuỗi kinh doanh The Coffee House	Trần Thị Yến Nhi	Trần Đình Thắng	Bài khóa luận gồm cơ sở lí luận, thực trạng, giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ về quy trình phục vụ và vận hành quầy bar tại The Coffee House
1634	Đại học	Đề xuất kế hoạch đào tạo, phát triển và đánh giá nguồn nhân lực phục vụ tại nhà hàng Sushi Hokkaido Sachi	Phạm Quỳnh Lan Phương	Trần Đình Thắng	Nêu cơ sở lí luận liên quan đến việc đào tạo, phát triển và đánh giá nguồn nhân lực; thực trạng và đề xuất các kế hoạch đào tạo và phát triển nhân viên tại nhà hàng Sushi Hokkaido Sachi.
1635	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ À la carte tại Mộc Vĩ Restaurant	Đặng Như Quỳnh	Trần Đình Thắng	Nêu ra những cơ sở lí thuyết về quy trình phục vụ nhà hàng, giới thiệu về nhà hàng Mộc Vĩ Restaurant có những ưu điểm nhược điểm về quy trình phục vụ à la carte, đề xuất kiến nghị cho nhà hàng Mộc Vĩ Restaurant
1636	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Gia Định của khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre	Lê Thị Như Quỳnh	Trần Đình Thắng	Nêu cơ sở lí luận về nhà hàng, về quy trình phục vụ Alacarte và đưa ra giải pháp hoàn thiện quy trình phục Alacarte tại nhà hàng Gia Định của khách sạn Mường Thanh Grand Sài Gòn Centre
1637	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị nguồn nhân lực tại nhà hàng Unatoto chi nhánh Tân Bình	Nguyễn Thị Thanh Quỳnh	Trần Đình Thắng	Nêu cơ sở lí luận về quản trị nguồn nhân lực tại nhà hàng, thực trạng quản trị nguồn nhân lực tại nhà hàng Unatoto và giải pháp hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại nhà hàng Unatoto chi nhánh Tân Bình.
1638	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte tại The Lounge của khách sạn Sheraton Sài Gòn	Nguyễn Thị Lan Anh	Nguyễn Văn Vẹn	Chương 1: cơ sở lí luận về quy trình phục vụ alacarte tại nhà hàng Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ tại The Lounge Chương 3: Hoàn thiện quy trình phục vụ alacarte tại The Lounge
1639	Đại học	Các giải pháp nâng cao chất lượng của quy trình tiệc cưới tại trung tâm hội nghị và sự kiện GEM Center	Phạm Thị Phương Anh	Nguyễn Văn Vẹn	Ngoài phần mở đầu và phần kết luận còn có phần nội dung gồm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lí luận về chất lượng về chất lượng quy trình tiệc cưới tại một nhà hàng Chương 2: Thực trạng về chất lượng của quy trình tiệc cưới tại trung tâm hội nghị và sự kiện GEM Center Chương 3: Giải pháp và kiến nghị về chất lượng của quy trình tiệc cưới tại trung tâm hội nghị và sự kiện GEM Center
1640	Đại học	Hoàn Thiện Quy Trình phục vụ Buffet của nhà hàng Kabin tại Renaissance Riverside Hotel Saigon	Lâm Gia Huy	Nguyễn Văn Vẹn	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Kabin tại khách sạn Renaissance Riverside Hotel Saigon. Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Kabin tại khách sạn Renaissance Riverside Hotel Saigon. Chương 3: Hoàn thiện quy trình phục vụ buffet tại nhà hàng Kabin tại khách sạn Renaissance Riverside Hotel Saigon.
1641	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại The Dreamers Dessert Bar	Đỗ Huệ Linh	Nguyễn Văn Vẹn	Ngoài lời mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo thì bài báo cáo được chia làm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Alacarte trong nhà hàng Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ Alacarte tại The Dreamers Dessert Bar Chương 3: Đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại The Dreamers Dessert Bar
1642	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại Le Café Restaurant & Bar của Khách sạn Sherwood Suites Saigon	Lê Thị Thùy Linh	Nguyễn Văn Vẹn	Phần Mở Đầu - Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Buffet tại Le Café Restaurant & Bar của Khách sạn Sherwood Suites Saigon - Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ Buffet tại Le Café Restaurant & Bar của Khách sạn Sherwood Suites Saigon - Chương 3 Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet tại Le Café Restaurant & Bar của Khách sạn Sherwood Suites Saigon - Phần Kết Luận
1643	Đại học	Hoàn thiện quy trình vận hành bếp của nhà hàng Kichi-Kichi Saigon Center	Đoàn Khánh Ly	Nguyễn Văn Vẹn	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình vận hành bếp của nhà hàng Kichi-Kichi Saigon Center Chương 2: Thực trạng về quy trình vận hành bếp của nhà hàng Kichi-Kichi Saigon Center Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình vận hành bếp của nhà hàng Kichi-Kichi Saigon Center
1644	Đại học	Hoàn thiện quy trình vận hành bếp bánh tại khách sạn Sofitel Saigon Plaza	Lưu Thị Kim Ngọc	Nguyễn Văn Vẹn	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình vận hành bếp bánh trong khách sạn Chương 2: Thực trạng quy trình vận hành bếp bánh tại khách sạn Sofitel Saigon Plaza Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình vận hành bếp bánh tại khách sạn Sofitel Saigon Plaza

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1645	Đại học	Hoàn thiện quy trình vận hành bếp của nhà hàng Crystal Jade Kitchen Saigon Center	Trần Thị Ánh Ngọc	Nguyễn Văn Vẹn	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình vận hành bếp trong nhà hàng. Chương 2: Thực trạng quy trình vận hành bếp của nhà hàng Crystal Jade Kitchen Saigon Centre. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình vận hành bếp của nhà hàng Crystal Jade Kitchen Saigon Centre.
1646	Đại học	Hoàn thiện quy trình tuyển dụng nguồn nhân lực tại nhà hàng Crystal Jade Kitchen Saigon Centre	Trần Mỹ Nhân	Nguyễn Văn Vẹn	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình tuyển dụng nguồn nhân lực tại nhà hàng Crystal Jade Kitchen Saigon Centre. Tổng quan về nhà hàng Crystal Jade Kitchen Saigon Centre. Chương 2: Thực trạng về quy trình tuyển dụng nguồn nhân lực tại nhà hàng Crystal Jade Kitchen Saigon Centre. Chương 3: Đề xuất các giải pháp khắc phục nhằm hoàn thiện quy trình tuyển dụng nguồn nhân lực tại nhà hàng Crystal Jade Kitchen Saigon Centre.
1647	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc Tea Break tại Trung tâm hội nghị và sự kiện GEM Center	Đặng Thị Ái Nhi	Nguyễn Văn Vẹn	Đề tài có 3 phần. Phần đầu nói về cơ sở lý luận của quy trình phục vụ nói chung và Tea break nói riêng. Phần 2 là nội dung chính phân tích về các quy trình phục vụ Tea break tại Trung tâm hội nghị và sự kiện GEM Center, từ các bước phân tích quy trình đó để thấy được những ưu điểm và hạn chế. Phần 3 là nội dung cuối, chủ yếu nói về các giải pháp để phát huy các ưu điểm và hoàn thiện những hạn chế có trong quy trình phục vụ Tea break tại GEM Center và đồng thời có những kiến nghị giúp doanh nghiệp có thể phát triển hơn trong tương lai
1648	Đại học	Một số giải pháp để nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Crystal Jade Kitchen Saigon Centre	Phan Hoàng Yến Nhi	Nguyễn Văn Vẹn	Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ của bộ phận tiếp thực tại nhà hàng Crystal Jade Kitchen Chương 3: Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại nhà hàng Crystal Jade Kitchen
1649	Đại học	Các giải pháp hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhân sự tại khách sạn Silverland Mây Hotel	Nguyễn Hồng Nhung	Nguyễn Văn Vẹn	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình tuyển dụng nhân sự tại khách sạn Silverland Mây Hotel (các khái niệm về khách sạn, tuyển dụng) Chương 2: Thực trạng về quy trình tuyển dụng nhân sự tại khách sạn Silverland Mây Hotel (đi sâu vào các bước trong quy trình tuyển dụng, vai trò, chi tiết các bước) Chương 3: Các giải pháp hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhân sự tại khách sạn Silverland Mây Hotel (các giải pháp cụ thể, định hướng của khách sạn trong vài năm tới)
1650	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc Buffet của bộ phận FnB tại Silverland Yen Hotel	Châu Thị Cẩm Quyên	Nguyễn Văn Vẹn	Chương 1: Cơ sở lý luận chung về quy trình phục vụ buffet sáng của bộ phận F&B trong khách sạn. Chương 2: Phân tích thực trạng quy trình phục vụ buffet sáng tại khách sạn Silverland Yen. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet sáng tại khách sạn Silverland Yen
1651	Đại học	Các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ A la carte tại nhà hàng La Haye	Nguyễn Hoàng Xuân Quỳnh	Nguyễn Văn Vẹn	Ngoài trang bìa, phần mở đầu, lời cảm ơn, lời cam đoan phần kết luận, bài khóa luận tốt nghiệp bao gồm 3 chương chính là: Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ A la carte tại nhà hàng. Chương 2: Thực trạng về chất lượng dịch vụ A la carte tại nhà hàng La Haye chi nhánh sala. Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ A la carte tại nhà hàng La Haye.
1652	Đại học	Hoàn thiện qui trình phục vụ À La Carte của bộ phận F&B tại khách sạn Majestic Sài Gòn	Trần Thanh Thiện	Nguyễn Văn Vẹn	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ À La Carte của bộ phận F&B tại khách sạn Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ À La Carte của bộ phận F&B tại khách sạn Majestic Sài Gòn Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ À La Carte của bộ phận F&B tại khách sạn Majestic Sài Gòn
1653	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ tại Whisky Bar của nhà hàng Coco Dining & Whisky Bar công ty TNHH Đầu Tư Thương Mại An Khôi	Nguyễn Phúc Minh Thư	Nguyễn Văn Vẹn	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ bar trong nhà hàng (nêu những khái niệm, đặc điểm, phân loại, cơ cấu tổ chức trong nhà hàng và bar; nêu khái niệm và yêu cầu về nhân viên phục vụ bar, quy trình phục vụ bar trong nhà hàng theo tiêu chuẩn và các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình phục vụ bar trong nhà hàng). Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ tại Whisky Bar của nhà hàng Coco Dining & Whisky Bar công ty TNHH Đầu tư Thương mại An Khôi (Giới thiệu về công ty TNHH Đầu tư Thương mại An Khôi, về nhà hàng Coco Dining & Whisky Bar, về Whisky Bar; trình bày thực trạng quy trình phục vụ tại Whisky Bar hiện nay và thực trạng các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình phục vụ đó; đưa ra những đánh giá về ưu khuyết điểm của quy trình phục vụ). - Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ tại Whisky Bar của nhà hàng Coco Dining & Whisky Bar công ty TNHH Đầu tư Thương mại An Khôi (trình bày định hướng và mục tiêu phát triển trong 5 năm tới của Whisky Bar; đưa ra các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình phục vụ tại Whisky Bar 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
1654	Đại học	Hoàn thiện quy trình đào tạo và phát triển nhân sự bộ phận FOH tại nhà hàng Sushi Tei - chi nhánh 200A Lý Tự Trọng	Nguyễn Thụy Đan Thùy	Nguyễn Văn Vẹn	Ngoài phần mở đầu, phần kết luận, bài báo cáo gồm có 3 chương: CHƯƠNG 1: Cơ sở lý luận về quy trình đào tạo và phát triển nhân sự tại nhà hàng. CHƯƠNG 2: Thực trạng đào tạo và phát triển nhân sự bộ phận FOH tại nhà hàng Sushi CHƯƠNG 3: Đề xuất và kiến nghị một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình đào tạo và phát triển nhân sự bộ phận FOH tại nhà hàng Sushi Tei.
1655	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Buffet của bộ phận F&B tại Hotel Majestic Sài Gòn	Phạm Thị Bảo Trân	Nguyễn Văn Vẹn	Phần Mở Đầu; Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ buffet tại hotel Majestic Sài Gòn Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ buffet tại hotel Majestic Sài Gòn Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ buffet của bộ phận F&B tại hotel Majestic Sài Gòn.
1656	Đại học	Hoàn thiện quy trình đào tạo và phát triển nhân sự tại nhà hàng Gogi House	Trần Thanh Trường	Nguyễn Văn Vẹn	Đề tài bao gồm phần mở đầu, phần kết luận bên cạnh cấu trúc bao gồm 3 chương như sau: - Chương I: Cơ sở lý luận và Quy trình đào tạo và phát triển nhân sự trong nhà hàng -Chương II: Quy trình đào tạo và phát triển nhân sự tại nhà hàng Gogi House - Chương III: Giải pháp hoàn thiện quy trình và phát triển nhân sự tại nhà hàng Gogi House. Ngoài ra còn có các thành phần cơ bản cần có trong kết cấu của đề tài như lời cảm ơn, lời cam đoan, mục lục,...
1657	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ tại bộ phận Banquet của khách sạn InterContinental Saigon	Nguyễn Thị Thúy Vy	Nguyễn Văn Vẹn	- Chương 1: Cơ sở lý luận trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng tại bộ phận Banquet (Các lý thuyết liên quan đến chất lượng dịch vụ và bộ phận Banquet) - Chương 2: Thực trạng trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng tại bộ phận Banquet của khách sạn InterContinental Saigon (Giới thiệu về khách sạn, bộ phận Banquet, các dịch vụ, tình hình hoạt động, đánh giá) - Chương 3: Giải pháp trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng tại bộ phận Banquet của khách sạn InterContinental Saigon (định hướng phát triển, giải pháp)
1658	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng Nokor thuộc khách sạn Silverland Mây	Dương Hồng My	Đỗ Ngọc Hảo	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng Chương 2: Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ bàn của nhà hàng Nokor tại khách sạn Silverland Mây Chương 3: Các giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ bàn của nhà hàng Nokor tại khách sạn Silverland Mây
1659	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bàn của nhà hàng Kabin tại khách sạn Renaissance Riverside Saigon	Trần Thị Y Phụng	Đỗ Ngọc Hảo	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ bàn.Chương 2: Thực trạng về quy trình phục vụ bàn của nhà hàng Kabin. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ bàn của nhà hàng Kabin
1660	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng KYO WATAMI Grill & Sushi	Nguyễn Thị Tuyết Nhi	Đỗ Ngọc Hảo	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ nhà hàng Chương 2: Thực trạng quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng KYO WATAMI Grill & Sushi Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng KYO WATAMI Grill & Sushi
1661	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bàn tại Khách sạn Majestic Saigon	Trần Thị Ngọc Trang	Đỗ Ngọc Hảo	Có 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng Chương 2: Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ bàn tại khách sạn Majestic Saigon. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện về quy trình phục vụ bàn tại khách sạn Majestic Saigon.
1662	Đại học	Nghiên cứu quy trình phục vụ của bộ phận bar tại nhà hàng Happy Hotpot	Lê Ngọc Yến Vy	Đỗ Ngọc Hảo	Chương 1 : Cơ sở lý luận Chương 2 : Thực trạng về quy trình phục vụ của bộ phận bar trong nhà hàng Happy Hotpot Chương 3 : Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ của bộ phận bar trong nhà hàng Happy Hotpot
1663	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng Yen	Nguyễn Thị Hoàng Thơ	Đỗ Ngọc Hảo	Có 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tại nhà hàng Chương 2: Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ bàn tại phục vụ Alacarte tại nhà hàng Yen. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện về quy trình phục vụ bàn tại phục vụ Alacarte tại nhà hàng Yen
1664	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng SHOKU	Lê Cẩm Tú	Đỗ Ngọc Hảo	Có 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tại nhà hàng Chương 2: Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ bàn tại phục vụ Alacarte tại nhà hàng SHOKU Chương 3: Giải pháp hoàn thiện về quy trình phục vụ bàn tại phục vụ Alacarte tại nhà hàng SHOKU
1665	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng Shinsekai Sushi	Phạm Kim Huệ	Đỗ Ngọc Hảo	..Có 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tại nhà hàng Chương 2: Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ bàn tại phục vụ Alacarte tại nhà hàng Shinsekai Sushi Chương 3: Giải pháp hoàn thiện về quy trình phục vụ bàn tại phục vụ Alacarte tại nhà hàng Shinsekai Sushi

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1666	Đại học	Phân tích quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng The Nest của khách sạn The Myst Đồng Khởi	Đào Hoàng My	Đỗ Ngọc Hào	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ Alacarte nhà hàng. Chương 2: Phân tích thực trạng quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng The Nest của khách sạn The Myst Đồng Khởi. Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ Alacarte tại nhà hàng The Nest của khách sạn The Myst Đồng Khởi.
1667	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng Towa Japanese Cuisine & Lounge	Nguyễn Hồng Thư	Đỗ Ngọc Hào	Chương 1: Cơ sở lý luận chung về quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng Chương 2: Phân tích thực trạng về quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng Towa Japanese Cuisine & Lounge Chương 3: Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ bàn tại nhà hàng Towa Japanese Cuisine & Lounge
1668	Đại học	Hoàn thiện quy trình hoạt động của nhân viên Bếp tại khách sạn The Myst Đồng Khởi	Nguyễn Thị Mai Dung	Đỗ Ngọc Hào	Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình hoạt động của nhân viên Bếp trong khách sạn. Chương 2: Thực trạng về quy trình hoạt động của nhân viên Bếp tại Khách sạn The Myst Đồng Khởi. Chương 3: Đề xuất các giải pháp góp phần hoàn thiện quy trình hoạt động của nhân viên Bếp tại khách sạn The Myst Đồng Khởi.
1669	Đại học	Hoàn thiện quy trình phục vụ ăn uống tại bộ phận nhà hàng Happy Hotpot	Đặng Nguyễn Kim Ngân	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Hoàn thiện và đánh giá quy trình phục vụ tại bộ phận phục vụ của nhà hàng
1670	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh thị trường khách du lịch outbound tại công ty cổ phần truyền thông và du lịch Saigon Star	Dương Trí Bảo	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Đề Tài nhằm tìm hiểu quy trình hoạt động kinh doanh lữ hành thuộc lĩnh vực outbound và các kết nối về quá trình hoạt động để tạo ra hiệu quả cao nhất trong kinh doanh để cạnh tranh trên các thị trường. Nghiên cứu đề tài để hiểu rõ quy trình hoạt động và tạo ra sản phẩm du lịch hướng thu hút khách hàng góp phần nâng cao hieeuq ủa kinh doanh của doanh nghiệp.
1671	Đại học	Phân tích các chiến lược marketing tại Công ty du lịch Việt Nam Me	PHAN Thúy Thanh	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Báo cáo tập trung vào phân tích môi trường, đối thủ và thương hiệu của Công ty Du lịch Vietnam ME. Đề xuất chiến lược tiếp thị đa chiều, chủ trương quảng cáo trực tuyến, sự kiện và tương tác xã hội. Mục tiêu là xây dựng chiến lược marketing linh hoạt, thể hiện định hình thương hiệu và giúp Công ty nâng cao vị thế cạnh tranh trong ngành du lịch.
1672	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động kinh doanh khách đoàn tại công ty Thương Mại Dịch vụ Du lịch Hoa Biển	TRẦN Thị Trâm	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Đề tài tìm hiểu hoạt động kinh doanh khách đoàn tại công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Du Lịch Hoa Biển. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh khách đoàn và đưa ra những đánh giá . Dựa vào đó có thể đề ra những giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh khách đoàn của công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Du Lịch Hoa Biển.
1673	Đại học	Giải pháp phát triển và kinh doanh các sản phẩm du lịch bền vững ở Hà Giang của Công ty Du lịch lữ hành Quốc tế HaHa Travel	NGUYỄN Hoàng Bửu	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Đề tài tiến hành tìm hiểu những sản phẩm du lịch tại Hà Giang của công ty HaHa Travel - một trong những sản phẩm, điểm đến du lịch nổi bật nhất Châu Á năm 2023. Qua đó đề xuất những kế hoạch xây dựng loại hình du lịch bền vững cho sản phẩm. Bởi vì loại hình du lịch đang là yếu tố được nhiều quốc gia nói chung và Ngành du lịch nói riêng ưu tiên triển khai
1674	Đại học	Đánh Giá Hoạt Động Sales Và Marketing Chương Trình Du Lịch Lữ Hành Tại Công Ty Du Lịch TNHH thương mại dịch vụ du lịch TNB	NGUYỄN Trúc Quỳnh	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Đề tài “Đánh giá hoạt động sales và marketing chương trình du lịch lữ hành tại công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại dịch vụ du lịch TNB”, từ đó đưa ra đánh giá về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của hoạt động Sales và Marketing chương trình du lịch của công ty để đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện và thúc đẩy hoạt động Sales và Marketing chương trình du lịch. Đề tài được chia thành 3 chương không kể phần mở đầu và phần kết luận.
1675	Đại học	Giải pháp marketing – mix nhằm thu hút khách du lịch của công ty du lịch hành hương quốc tế Sukha Travel	NGUYỄN Võ Hoài Phương	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Đề tài tìm hiểu hoạt động kinh doanh tại công ty du lịch hành hương quốc tế Sukha Travel. Đưa ra những thực trạng kinh doanh và hoạt động marketing - mix và đánh giá các chiến lược trong quá trình vận hành công ty. Từ đó đề xuất, kiến nghị và đưa ra các nhóm giải pháp nhằm thu hút khách hàng đến công ty.
1676	Đại học	Thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược kinh doanh du lịch Outbound thị trường Hàn Quốc của Công ty TNHH Du lịch Quốc tế Nga	BÙI Thị Kim Thanh	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Đề tài tiến hành tìm hiểu được nhu cầu và mong muốn của thị trường du khách Việt Nam đối với loại hình du lịch outbound thị trường Hàn Quốc. Dựa trên thực trạng hoạt động kinh doanh du lịch Outbound thị trường Hàn Quốc của Công ty TNHH Du lịch Quốc tế Nga có những đánh giá các chiến lược kinh doanh đã được áp dụng và định hình hiện tại của công ty. Xác định các điểm mạnh và yếu của chiến lược kinh doanh hiện tại. Từ đó, đề xuất giải pháp cũng như những chiến lược nhằm hoàn thiện chiến lược kinh doanh du lịch outbound thị trường Hàn Quốc, tăng cường chất lượng dịch vụ và đáp ứng khách hàng một cách hiệu quả kinh doanh.
1677	Đại học	Các giải pháp nhằm phát triển hoạt động kinh doanh tại phòng visa của cty Sài Thành Tourist	Nguyễn Thị Hạnh	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Đề tài nhằm đưa ra các giải pháp giúp phát triển các hoạt động kinh doanh visa dựa trên các thực trạng đang diễn ra tại phòng visa của Công ty TNHH XD-DV-DL Sài Thành với mục đích giúp cho doanh nghiệp nói chung và phòng visa nói riêng phát triển hơn 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
1678	Đại học	Thực trạng và các giải pháp nhằm nâng cao hoạt động về chiến lược Marketing du lịch Mix tại Công ty Ngôi Sao Tour	Trương Nam Anh	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Đề tài này để tìm hiểu và phân tích 7P trong marketing mix từ đó đánh giá hoạt động và kiến nghị giải pháp giúp cho công ty Ngôi Sao Tour phát triển thêm về kinh doanh
1679	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng nghiệp vụ hướng dẫn tại Công ty TNHH Du lịch Lửa Việt	Nguyễn Thị Ngọc Cẩm Nhung	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Đề tài nghiên cứu về thực trạng chất lượng hướng dẫn viên tại Công ty TNHH Du lịch Lửa Việt. Từ việc giới thiệu tổng quan về Công ty cũng như kết quả hoạt động kinh doanh để độc giả hiểu và nắm bắt được tình hình hoạt động kinh doanh của Lửa Việt Tours. Ngoài ra, vận dụng cơ sở lý luận về chất lượng hướng dẫn viên để từ đó, tác giả phân tích về thực trạng chất lượng hướng dẫn viên tại Lửa Việt Tours. Dựa vào các cơ sở đã phân tích từ thực trạng về các ưu, nhược điểm của chất lượng hướng dẫn viên, tác giả đưa ra các định hướng phát triển và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hướng dẫn viên tại Công ty TNHH Du lịch Lửa Việt
1680	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng nghiệp vụ hướng dẫn tại công ty TNHH Viethomes	Huỳnh Nguyễn Bá Cương	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Bài khóa luận tốt nghiệp này tập trung vào việc phân tích thực trạng chất lượng nghiệp vụ hướng dẫn tại công ty TNHH Viethomes. Nghiên cứu đánh giá kỹ năng, kiến thức chuyên môn, và phong cách làm việc của đội ngũ hướng dẫn viên. Từ đó, luận văn đề xuất các giải pháp cụ thể nhằm cải thiện chất lượng dịch vụ, bao gồm việc đào tạo, phát triển kỹ năng, và cập nhật thông tin ngành du lịch. Ngoài ra, luận văn cũng xem xét các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu suất công việc như môi trường làm việc và chính sách quản lý, nhằm đề ra chiến lược toàn diện cho sự phát triển bền vững của công ty trong lĩnh vực hướng dẫn du lịch.
1681	Đại học	Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động sales và marketing chương trình du lịch lữ hành tại công ty du lịch Văn hóa Sài Gòn	Vy Thị Quỳnh Thu	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Chuyên đề tốt nghiệp tại Công ty TNHH Du Lịch Văn Hóa Sài Gòn với đề tài “Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động sales và marketing chương trình du lịch của công ty TNHH Du lịch Văn hóa Sài Gòn” đã đưa ra những thực trạng của hoạt động sale và marketing chương trình du lịch của công ty, cũng như đánh giá về ưu điểm và hạn chế, tìm ra những vấn đề, từ đó đề ra các giải pháp và đề xuất nhằm hoàn thiện quy trình kinh doanh khách lẻ của công ty của công ty.
1682	Đại học	Các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động đào tạo và phát triển nhân lực tại Công Ty TNHH Một Thành Viên Dịch Vụ Môi Trường Và Du Lịch Không Gian	Nguyễn Phương Dung	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Đề tài đã đưa ra được cơ sở lý thuyết để phân tích thực trạng đào tạo nhân lực tại công ty, từ đó đưa ra được những điểm mạnh và những mặt hạn chế trong việc đào tạo nguồn nhân lực mà công ty đang gặp phải. Từ những yếu tố trên đưa ra định hướng và giải pháp phát triển công tác đào tạo nhân lực tại Công ty TNHH MTV Dịch vụ Môi trường và Du lịch Không Gian.
1683	Đại học	Thực trạng và giải pháp về hoạt động chiêu thị tại công ty cổ phần đầu tư và Du lịch Crystal Holidays	Lưu Thị Lan Anh	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Đề tài tìm hiểu về doanh nghiệp, các sản phẩm dịch vụ và nghiên cứu về thực trạng kinh doanh lữ hành tại doanh nghiệp thông qua thu thập số liệu về doanh thu, lợi nhuận, chi phí. Từ đó, nhận xét đánh giá ưu nhược điểm về hiệu quả kinh doanh lữ hành của doanh nghiệp hiện nay. Đồng thời đề xuất các giải pháp nhằm khắc phục về hiệu quả kinh doanh lữ hành nhằm giúp doanh nghiệp phát triển và thành công hơn trong tương lai.
1684	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình thiết kế chương trình du lịch của Công ty cổ phần Dịch vụ lữ hành Chim Cánh Cụt	Lê Thị Ngọc Hân	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Qua quá trình thực tập tại công ty Cổ phần dịch vụ lữ hành Chim Cánh Cụt em nhận thấy công ty có nhiều tiềm năng để phát triển mà mở rộng thêm nhiều chương trình du lịch đưa đến với khách hàng, tuy nhiên quy trình các bước thiết kế chương trình du lịch của công ty chưa thực sự được triệt để. Qua bài khóa luận tốt nghiệp đã nhìn nhận rõ hơn về thực trạng quy trình thiết kế của công ty đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu và đề xuất đưa ra những giải pháp nhằm giúp quy trình thiết kế chương trình của công ty ngày càng hoàn thiện.
1685	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh thị trường khách du lịch Inbound tại Công ty TNHH Thương mại dịch vụ và Du lịch T.O.P Việt Nam	Võ Trần Trúc Phương	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Đề tài là quá trình tìm hiểu những quy trình cũng như hoạt động kinh doanh du lịch và cụ thể hơn là về mảng khách du lịch Inbound của công ty. Thông qua thời gian thực tập và làm việc tại công ty, tác giả đã có những cái nhìn tổng quát về doanh nghiệp cũng như cách vận hành, hoạt động của doanh nghiệp từ đó có thể đóng góp những ý kiến nhằm với mục đích chính là nâng cao hiệu quả kinh doanh của thị trường khách du lịch Inbound đồng thời hướng đến sự phát triển của 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
1686	Đại học	Các giải pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh visa tại cty Vbuk Travel	Nguyễn Ngọc Sơn	Nguyễn Thị Diễm Kiều	Động lực làm việc đóng vai trò rất quan trọng đối với hiệu suất, chất lượng và hiệu quả công việc của người lao động. Tuy nhiên, động lực làm việc của nhân viên tại công ty TNHH TM DV V-Buk International đang có chiều hướng suy giảm, gây ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của công ty nên cần có sự quan tâm kịp thời từ giám đốc công ty. Nghiên cứu này được thực hiện nhằm đánh giá thực trạng về động lực làm việc của nhân viên tại công ty TNHH TM DV V-Buk International, để từ đó có thể đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao động lực làm việc của nhân viên tại công ty. Bài nghiên cứu dựa trên mô hình nghiên cứu 10 yếu tố của Kovach (1987) và kết quả từ nghiên cứu định tính, tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu gồm 4 yếu tố : (1) Công việc phù hợp, (2) cơ hội thăng tiến, (3) đồng nghiệp, (4) thu nhập và phúc lợi. Kết quả phân tích định tính 10 nhân viên và lãnh đạo cho thấy rằng các nguyên nhân dẫn đến tình trạng suy giảm động lực làm việc hiện tại của nhân viên có liên quan đến cả 4 yếu tố trên. Trong đó hai yếu tố “cơ hội thăng tiến” và “đồng nghiệp” cần được ưu tiên cải thiện và có thể thực hiện ngay, hai yếu tố còn lại là “công việc phù hợp” và “thu nhập và phúc lợi” cần được cải thiện trong dài hạn. Tác giả đã đề xuất các giải pháp nâng cao động lực làm việc của nhân viên tại công ty TNHH TM DV V-Buk International.
1687	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại CÔNG TY TNHH GIẢI PHÁP SỰ KIỆN VIETSKY	Nguyễn Ngọc Linh Chi	Hà Kim Hồng	Đề tài "Giải Pháp Hoàn Thiện Quy Trình Tổ Chức Sự Kiện tại Công Ty TNHH Giải Pháp Sự Kiện Vietsky" tập trung vào nghiên cứu các thực trạng về quy trình tổ chức sự kiện tại công ty từ đó rút ra đánh giá, nhận xét và đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện quy trình tổ chức sự kiện trong doanh nghiệp.
1688	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH TRUYỀN THÔNG TẠP KỸ TRÍ HD ASIA	Trần Thị Mỹ Dang	Hà Kim Hồng	Quy trình tổ chức sự kiện là một loạt các bước, hoạt động và công việc được thực hiện một cách có tổ chức và có kế hoạch để triển khai và quản lý một sự kiện cụ thể. Đây là quá trình hệ thống hóa và điều phối các công việc liên quan đến việc chuẩn bị, tổ chức, và thực hiện một sự kiện, với mục tiêu chính là đạt được kết quả mong muốn và mang lại trải nghiệm tích cực cho khách hàng hoặc người tham gia. Tìm hiểu về thực trạng quy trình tổ chức sự kiện tại công ty TNHH Truyền thông Tap kỹ Trí HD Asia thông qua việc so sánh số liệu, nhận xét, đánh giá từ đó đề ra các phương án, giải pháp góp phần nâng cao quy trình tổ chức sự kiện tại công ty. Trong điều kiện kinh tế thị trường hiện nay, đối với những lãnh đạo của công ty cần phải nắm rõ những thực trạng này để đưa ra những giải pháp thích hợp giúp cho công ty có thể cải thiện tình hình kinh doanh và phát triển hơn nữa. Xuất phát từ mục đích chính của đề tài là tìm ra các phương án, giải pháp góp phần hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại công ty TNHH Truyền thông Tap kỹ Trí HD Asia nói riêng và các doanh nghiệp kinh doanh cùng lĩnh vực trên cả nước nói chung. Đề tài được nghiên cứu trên phương pháp định tính, với việc đi tìm các cơ sở lý luận liên quan đến đề tài, tác giả tiến hành so sánh đối chiếu, phân tích thực trạng vấn đề tại doanh nghiệp mà tác giả thực tập để có cái nhìn thực tế, cũng như sâu sắc và làm rõ vấn đề hơn. Tập trung vào nghiên cứu các cơ sở lý luận, tiến hành so sánh đối chiếu và phân tích, tác giả cũng dựa vào yếu tố lý thuyết để tìm ra các giải pháp và kiến nghị mang tính hiện thời phù hợp với thực trạng của doanh nghiệp. Đề tài có giá trị tham khảo với các nhà quản trị tổ chức sự kiện nói chung và các nhà tổ chức sự kiện nói riêng.
1689	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại công ty THNN SX TM DV Châu Minh Tâm	Huỳnh Nhật Đam	Hà Kim Hồng	Đề tài báo cáo “Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại công ty THNN Thương mại, sản xuất và dịch vụ Châu Minh Tâm” gồm ba chương, giữa các chương có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Chương 1 là Cơ sở lý luận, phân tích các khái niệm, đặc điểm, loại hình qua từng thời kỳ, giai đoạn dựa trên kinh tế, chính trị, xã hội và con người làm tiền đề để phân tích các thực trạng còn thiếu sót trong quy trình tổ chức sự kiện của công ty TNHH Thương mại, sản xuất và dịch vụ Châu Minh Tâm ở chương 2. Từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể góp phần hoàn thiện cho quy trình tổ chức sự kiện tại công ty ở chương 3.
1690	Đại học	TÌM HIỂU QUY TRÌNH TỔ CHỨC SỰ KIỆN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VIRTUAL DESIRE EVENTS.	Nguyễn Ngọc Hân	Hà Kim Hồng	Tìm hiểu quy trình, đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp cho quy trình tổ chức sự kiện của Cty cổ phần VIRTUAL DESIRE EVENTS.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1691	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị rủi ro trong tổ chức sự kiện tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Châu Minh Tâm	Nguyễn Minh Hòa	Hà Kim Hồng	Đề tài báo cáo: “GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG TỔ CHỨC SỰ KIỆN CỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CHÂU MINH TÂM” được thực hiện nhằm đánh giá thực trạng công tác quản trị rủi ro trong tổ chức sự kiện tại công ty. Bài báo cáo được nghiên cứu trên phương pháp định tính bao gồm ba chương và có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Chương 1 là Cơ sở lý luận bao gồm các khái niệm cơ bản về sự kiện, tổ chức sự kiện, phân loại cũng như đặc điểm của sự kiện. Bên cạnh đó, khái niệm rủi ro, quản trị rủi ro và đặc biệt là khái niệm quản trị rủi ro trong tổ chức sự kiện được thể hiện rõ và bám sát đề tài. Đó cũng chính là tiền đề để tác giả làm rõ hơn khi giới thiệu đôi nét về công ty, những thành tựu nổi bật, khách hàng mục tiêu trong suốt quá trình hoạt động và phân tích các thực trạng công tác quản trị rủi ro tổ chức sự kiện của công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Châu Minh Tâm ở chương 2. Các dữ liệu thông tin, số liệu ở chương 2 minh chứng cho kết quả thực tập, trải nghiệm của tác giả trong suốt 3 tháng tại công ty. Chương 3 là giải pháp hoàn thiện công tác quản trị rủi ro, đưa ra các đề xuất, kiến nghị cho công ty được dựa trên định hướng phát triển của công ty trong tương tại, cũng như thực trạng mà tác giả đã nêu ở chương 2. Nhìn chung, mục đích chính của đề tài là nghiên cứu nhằm nâng cao công tác quản trị rủi ro, đồng thời tìm ra các phương án, giải pháp nâng cao công tác quản trị rủi ro tại công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Châu Minh Tâm nói riêng và các doanh nghiệp cùng lĩnh vực khác nói chung. Đây là đề tài khá mới mẻ, nó phụ thuộc vào quy mô và định hướng của công ty. Chính vì điều đó đã gây cho tác giả vài sự khó khăn nhất định cho việc thống nhất giữa các công ty từ rủi ro cơ bản đến rủi ro đặc trưng. Tuy nhiên để có cái nhìn chung và bao quát nhất, tác giả đã nghiên cứu, đúc kết rút ra được những điểm cơ bản nhất về công tác quản trị rủi ro trong tổ chức sự kiện tại công ty.
1692	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH Du lịch Trần Việt	Bùi Thị Ngọc Huyền	Hà Kim Hồng	Đề tài “Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH Du lịch Trần Việt” là một nghiên cứu thực tiễn cung cấp những kiến thức nền tảng về sự kiện, tổ chức sự kiện, và quy trình tổ chức sự kiện. Tiếp đến, cung cấp các thông tin chung của doanh nghiệp từ quá trình hình thành, phát triển, cơ cấu tổ chức, tình hình kinh doanh những năm gần đây đến thực trạng quy trình tổ chức sự kiện của doanh nghiệp. Bài luận phân tích thực trạng quy trình tổ chức sự kiện của công ty theo các bước cụ thể trước – trong – sau sự kiện: xây dựng chủ đề chính, thiết kế sự kiện, lập kế hoạch, dàn dựng sự kiện, tổ chức sự kiện, cuối cùng là tổng kết, đánh giá và truyền thông sau sự kiện. Trên cơ sở phân tích đánh giá những điểm mạnh và điểm yếu của quy trình tổ chức sự kiện tại công ty từ đó đưa ra một số đề xuất mang tính thực tiễn và có thể áp dụng trong tương lai nhằm giúp định hình và hoàn thiện lại quy trình tổ chức sự kiện, giúp nâng cao hiệu quả của hoạt động sự kiện nhằm truyền thông marketing của công ty.
1693	Đại học	Hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH Công Nghệ Truyền Thông Trí Tâm	Lê Thị Thu Huyền	Hà Kim Hồng	Đề tài " Hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH Công Nghệ Truyền Thông Trí Tâm" được thực hiện nhằm đánh giá các bước trong quy trình tổ chức sự kiện của công ty. Qua đó, nhận thấy được những điểm mạnh và điểm yếu của quá trình. Từ những điểm mạnh và điểm yếu đó để đưa ra được những giải pháp cho các vấn đề đang bị hạn chế, và tất cả những giải pháp đó được đưa ra dựa trên tình hình thực trạng của công ty và đó cũng là những giải pháp cần thiết nhất và hợp lý nhất để giúp quy trình tổ chức sự kiện của công ty ngày càng hoàn thiện và chuyên nghiệp 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
1694	Đại học	Quy trình tổ chức sự kiện của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Truyền thông Sư Từ Trắng	Trần Thị Khánh Huyền	Hà Kim Hồng	Hiện nay, tổ chức sự kiện có thể được coi là một ngành dịch vụ tổng hợp, liên kết với rất nhiều lĩnh vực kinh tế - xã hội chung của cả nước. Và trong bối cảnh thời đại, ngành tổ chức sự kiện đã và đang có những bước đi rất lớn, rất mạnh mẽ, khẳng định sự thành công và mức độ phát triển của đất nước trên nhiều lĩnh vực. Sự kiện – là sản phẩm của ngành – được xây dựng và hình thành trên nền tảng là sự tư duy, lao động trí óc của con người, được xem là một đặc thù cho thấy ngành tổ chức sự kiện khó có thể bị thay thế bởi máy móc hay những công nghệ khác. Những năm gần đây, công tác tổ chức sự kiện của nước ta đã và đang được nâng cao, rất nhiều những sự kiện với quy mô, tầm cỡ khu vực và quốc tế được tổ chức đã cho thấy sự hội nhập và phát triển sâu rộng trên mọi lĩnh vực. Để nâng cao chất lượng các sản phẩm của ngành và nâng cao chất lượng ngành, cần phải có sự quan tâm, phối hợp của nhiều cơ quan, tổ chức, cá nhân trên mọi hoạt động của ngành. Trong đó, tiêu biểu có thể kể đến phát triển hệ thống cơ sở vật chất – hạ tầng kỹ thuật, đào tạo đội ngũ nhân lực chất lượng cao, áp dụng những công nghệ mới, liên tục nắm bắt và cập nhật xu thế của thời đại, ... Tuy nhiên, điều cấp thiết là phải xem xét, hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện của các công ty, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực tổ chức sự kiện. Vì chính những quy trình đó là nền tảng cơ bản nhất, là “xương sống” cho mọi sự kiện được hình thành và phát triển. Là sinh viên theo học chuyên ngành Quản trị tổ chức sự kiện, được thực tập tại doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực tổ chức sự kiện, được tham gia vào quy trình tổ chức của nhiều sự kiện với tính chất khác nhau và nhận thức được tầm quan trọng của việc hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện, bài báo cáo chuyên đề tốt nghiệp với đề tài “Quy trình tổ chức sự kiện của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Truyền thông Sư Từ Trắng” đã dựa trên nền tảng là cơ sở lý luận liên quan đến tổ chức sự kiện, thực trạng tổ chức sự kiện của công ty, từ đó đề xuất những giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện của công ty, góp phần phát triển chất lượng của các sự kiện nói riêng và ngành tổ chức sự kiện nói chung.
1695	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại công ty TNHH M.E.P Event & Party	Võ Thị Thu Hương	Hà Kim Hồng	Công ty M.E.P Event & Party là một công ty tổ chức sự kiện chuyên nghiệp, với nhiều năm kinh nghiệm hoạt động. Với những trải nghiệm thực tập tại M.E.P, dù công ty đã có chỗ đứng nhất định trong ngành nhưng vẫn có nhiều thiếu sót trong nội bộ. Cụ thể là quy trình tổ chức sự kiện của công ty hiện nay còn tồn tại một số hạn chế đặc biệt là quy trình tổ chức sự kiện chưa được thống nhất, rõ ràng. Từ đó, hình thành bài báo cáo này với mục đích sẽ giúp cho M.E.P có thể xem xét và hoàn thiện lại quy trình tổ chức sự kiện tại công ty. Với 3 chương, chương 1 trình bày một số cơ sở lý thuyết về sự kiện cũng như tổ chức sự kiện, chương 2 giới thiệu về tình hình tổ chức sự kiện tại thành phố Hồ Chí Minh, giới thiệu và phân tích thực trạng quy trình tổ chức sự kiện tại công ty M.E.P Event & Party, từ đó đề xuất những ý tưởng để có thể giúp cho công ty một phần nào đó hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện và phát triển hơn trong tương lai.
1696	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing trực tuyến cho Travel Buddy của Công ty Cổ Phần Tư Vấn Phát Triển và Đầu Tư Sao Phương Nam	Nguyễn Hồng Trọng	Hà Kim Hồng	Tìm hiểu, đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing trực tuyến cho Travel Buddy của Công ty Cổ Phần Tư Vấn Phát Triển và Đầu Tư Sao Phương Nam
1697	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH Thu âm và Tổ chức sự kiện HN Entertainment	Nguyễn Lê Phương Trúc	Hà Kim Hồng	Đề tài "Giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH Thu âm và Tổ chức sự kiện HN Entertainment" là đề tài được phân tích gồm 3 chương gồm cơ sở lý luận, thực trạng về quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH Thu âm và Tổ chức sự kiện HN Entertainment và từ thực trạng đó, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH Thu âm và Tổ chức sự kiện HN Entertainment.
1698	Đại học	Đánh giá quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty cổ phần ST Event	Nguyễn Thị Hoàng Trúc	Hà Kim Hồng	Đề tài “Đánh giá quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty cổ phần ST Events” bao gồm 3 chương chính là nội dung cơ sở lý luận quy trình tổ chức sự kiện, thực trạng quy trình tổ chức sự kiện tại công ty và giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty cổ phần ST Events.
1699	Đại học	Giải pháp nâng cao công tác quản lý nguồn nhân lực trong tổ chức sự kiện của Công ty TNHH Trang trí nội thất Michele Decor	Đàm Thụy Uyển Vân	Hà Kim Hồng	Đề tài "Giải pháp nâng cao công tác quản lý nguồn nhân lực trong tổ chức sự kiện của Công ty TNHH Trang trí nội thất Michele Decor" thông qua cơ sở lý luận và thực trạng công tác quản lý nguồn nhân lực trong tổ chức sự kiện của công ty, đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao công tác quản lý nguồn nhân lực trong tổ chức sự kiện của Công ty TNHH Trang trí nội thất Michele Decor.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1700	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện "Diễn đàn & Triển lãm vải cao cấp Texfuture Việt Nam" của công ty Cổ phần Giải pháp dệt may bền vững - STS Group	Phan Thị Thùy Vi	Hà Kim Hồng	Thông qua việc phân tích các hoạt động trong công tác tổ chức sự kiện “Diễn đàn và Triển lãm vải cao cấp Texfututre Việt Nam Thu Đông 2023” tháng 9 vừa qua, có thể thấy được Ban Tổ Chức đã tổ chức thành công triển lãm thường niên cho doanh nghiệp dệt may tại nước ta cũng như lan rộng thông điệp dệt may tái chế và sản xuất xanh nhằm góp phần giảm lượng chất thải dệt may, bảo vệ môi trường. Tuy nhiên, vì hoạt động truyền thông của sự kiện “Diễn đàn và Triển lãm vải cao cấp Texfututre Việt Nam Thu Đông 2023” không được chú trọng và triển khai sớm nên lượng khách đến tham quan triển lãm chưa cao. Đồng thời, khi phân tích sâu vào từng hoạt động, dễ dàng nhận thấy có những khía cạnh trong công tác tổ chức chưa tối ưu hết năng suất. Sau khi phân tích công tác tổ chức, nhận định điểm mạnh và điểm yếu của các hoạt động, các đề xuất về giải pháp cải thiện đã được đưa ra. Cụ thể, bao gồm tất cả các giải pháp đề xuất ưu và nâng cao hiệu quả đối với từng hoạt động công tác tổ chức sự kiện mà công ty đã và đang sử dụng. Thêm vào đó, các giải pháp được đề xuất cũng được đặt trong khuôn khổ mục tiêu – định hướng phát triển của công ty, xu hướng của ngành cũng như xem xét đến yếu tố cạnh tranh. Qua đó, đảm bảo tính khả thi khi được áp dụng vào thực tế tại Công ty Cổ phần Giải pháp Dệt may bền vững - STS.
1701	Đại học	Hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện Heineken Festive Activation 2024 của Công ty TNHH Mễ Tân	Nguyễn Trần Hoàng Yến	Hà Kim Hồng	Tim hiểu quy trình, đánh giá và hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện Heineken Festive Activation 2024 của Công ty TNHH Mễ Tân
1702	Đại học	Nâng cao quy trình tổ chức sự kiện của Nhà thiếu nhi Quận 7	Nguyễn Huỳnh Như Ý	Hà Kim Hồng	Chương thực trạng quy trình tổ chức sự kiện tại Công ty cổ phần ST Events sẽ phân tích các nội dung tổng quan tình hình tổ chức sự kiện tại công ty cũng như các thông tin về tình hình kinh doanh tổ chức sự kiện tại ST Events. Đồng thời, chương cũng phân tích thực tế quy trình tổ chức sự kiện, đánh giá hiệu suất và chất lượng của các bước trong quy trình tổ chức sự kiện bao gồm các vấn đề thách thức và những điểm mạnh cần phát triển hơn.
1703	Đại học	Giải pháp phát triển chương trình du lịch outbound của Công ty Vietkite Travel	Liêu Kim Thắm	Trần Thị Nguyệt Tú	Phân tích thực trạng kinh doanh chương trình du lịch outbound tại công ty Vietkite Travel, từ đó, đưa ra các giải pháp nhằm phát triển hơn nữa chương trình outbound của công ty
1704	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động Marketing du lịch tại Công ty Viet Sun Travel	Trần Nguyễn Thanh Mai	Trần Thị Nguyệt Tú	Phân tích thực trạng hoạt động Marketing tại Công ty Viet Sun Travel, từ đó đề ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác Marketing du lịch tại doanh nghiệp.
1705	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình thực hiện chương trình du lịch outbound tại Công Ty TNHH Dịch vụ Du lịch Top Ten	Huỳnh Trang Thu	Trần Thị Nguyệt Tú	Phân tích và đánh giá quy trình thực hiện chương trình du lịch Outbound tại Công ty Top Ten Travel. Từ đó đề xuất ra các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình thực hiện chương trình du lịch Outbound của Công ty.
1706	Đại học	Đánh giá chất lượng dịch vụ chương trình du lịch outbound của Công Ty TNHH Dịch vụ Du lịch Top Ten	Phạm Hoàng Tâm	Trần Thị Nguyệt Tú	Đánh giá chất lượng dịch vụ của chương trình du lịch outbound của Công ty Top Ten Travel, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ của các chương trình du lịch .
1707	Đại học	Xây dựng chiến lược kinh doanh lữ hành cho Công ty TNHH Du lịch Top Asian	Châu Thị Thanh Thủy	Trần Thị Nguyệt Tú	Phân tích môi trường bên trong, môi trường bên ngoài và ma trận Swot của công ty Top Asian Travel, làm cơ sở đưa ra những chiến lược từ 4 nhóm Ma trận QSPM. Qua việc phân tích các ma trận, đề đưa ra việc lựa chọn chiến lược, hàm ý quản trị và các giải pháp đề xuất để góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh lữ hành phù hợp với mục tiêu, định hướng của công ty cũng như xu hướng phát triển của du lịch hiện nay.
1708	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh tour outbound Hàn Quốc của công ty PING Travel	Trần Thị Kim Tiên	Trần Thị Nguyệt Tú	Phân tích hoạt động kinh doanh của công ty, đồng thời tìm hiểu chất lượng dịch vụ và đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển kinh doanh du lịch outbound của công ty Ping Travel
1709	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động marketing sản phẩm du lịch tại Công ty TNHH MTV Du lịch Phong Cách Việt	Phạm Phú Lộc	Trần Thị Nguyệt Tú	Phân tích thực trạng, đưa ra những đánh giá về điểm mạnh, điểm yếu, thách thức cơ hội, cũng như là các chính sách marketing tại công ty, tìm ra những vấn đề, từ đó đề ra các giải pháp và đề xuất nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động marketing sản phẩm du lịch của công ty. Đề tài được chia thành 3 chương: Từ việc phân tích thực trạng và đánh giá những ưu điểm và hạn chế của công ty, làm tiền đề để nghiên cứu, đưa ra các giải pháp hoàn thiện chính sách của công ty, đề xuất một số ý kiến đến Sở du lịch và công ty.
1710	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình thiết kế và điều hành chương trình du lịch tại Công ty TNHH Dịch vụ Du lịch Chân Trời Mới	Ngô Quế Linh	Trần Thị Nguyệt Tú	Thông qua quá trình thực tập và làm việc tại công ty TNHH dịch vụ du lịch Chân Trời Mới, sử dụng phương pháp định tính, đề tài 'Thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình thiết kế và điều hành chương trình du lịch tại công ty TNHH Dịch vụ du lịch Chân Trời Mới' đã tìm hiểu và nghiên cứu về quy trình thiết kế tour và điều hành các tour du lịch tại công ty, đánh giá được những mặt còn hạn chế trong các quy trình cũng như hoạt động tại công ty, đưa ra được những ưu điểm để phát huy. Đồng thời cũng đã đề xuất được các giải pháp cho những hạn chế còn tồn đọng cũng như các kiến nghị về phương hướng phát triển và hoàn thiện quy trình thiết kế điều hành hành tour 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
1711	Đại học	Giải pháp cải thiện các hoạt động marketing nhằm thu hút khách du lịch đến Lạc Cảnh Đại Nam Văn Hiến	Trần Anh Thư	Trần Thị Nguyệt Tú	Nghiên cứu, phân tích và đánh giá về thực trạng các hoạt động marketing tại Lạc Cảnh Đại Nam Văn Hiến. Từ đó, đưa ra những giải pháp về hoạt động marketing nhằm cải thiện lượng khách du lịch tại khu du lịch.
1712	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh lữ hành tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Go2 Travel.	Trần Lê Ánh Thuyền	Trần Thị Nguyệt Tú	Nghiên cứu, phân tích sau đó đánh giá về thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty Go2 Travel, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.
1713	Đại học	Thực trạng và giải pháp khai thác hiệu quả tài nguyên du lịch tỉnh Tây Ninh	Lê Phạm Gia Minh	Trần Thị Nguyệt Tú	Nghiên cứu, tìm hiểu những lợi thế sẵn có của Tây Ninh trong việc phát triển du lịch. Phân tích thực trạng tài nguyên du lịch của tỉnh và cách các tài nguyên được khai thác để từ đó đưa ra giải pháp khai thác hợp lý hơn.
1714	Đại học	Nghiên cứu thực trạng và hoàn thiện hoạt động kinh doanh lữ hành mảng thẻ du lịch thông minh của Công ty cổ phần du lịch Crystal Holidays	Nguyễn Trí Thịnh	Trần Thị Nguyệt Tú	Nghiên cứu về quy trình hoạt động và thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty. Từ đó đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình hoạt động và khắc phục những vấn đề mà công ty đang gặp phải.
1715	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động kinh doanh du lịch của Công ty TNHH TM & Du lịch Vận tải Hân Việt Travel	Trương Lê Đăng Khoa	Trần Thị Nguyệt Tú	Phân tích về thực trạng hoạt động kinh doanh du lịch của công ty TNHH TM&DL Vận Tải Hân Việt Travel. Từ đó đưa ra các đánh giá về mặt tích cực và hạn chế nhằm cung cấp các giải pháp phù hợp về hoạt động kinh doanh du lịch phù hợp với thực trạng công ty.
1716	Đại học	Nâng cao hoạt động marketing cho sản phẩm du lịch MICE tại Công ty TNHH DMC Mekong Image Travel & Events	Lâm Quốc Khang	Trương Quốc Dũng	Đề tài tìm hiểu thực trạng hoạt động marketing cho sản phẩm du lịch MICE tại Công ty TNHH DMC Mekong Travel & Events dựa trên những cơ sở lý luận, tình hình hoạt động kinh doanh và các hoạt động marketing cho sản phẩm du lịch MICE. Từ đó nhận thấy được những ưu điểm và nhược điểm để đề ra các giải pháp giúp nâng cao hoạt động marketing cho sản phẩm du lịch MICE của Công ty.
1717	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh du lịch MICE tại Công ty Cổ phần Du lịch và Tiếp thị GTVT Việt Nam - Vietravel	Trần Hà Anh Khoa	Trương Quốc Dũng	Đề tài được nghiên cứu dựa trên phương pháp định tính. Nêu lên được các khái niệm tổng quát về du lịch, hoạt động kinh doanh lữ hành và kinh doanh du lịch MICE tại Việt Nam. Đi sâu tìm hiểu và phân tích về sản phẩm và thị trường du lịch MICE. Tìm hiểu quy trình tổ chức thực hiện và đánh giá chương trình du lịch MICE tại Phan Thiết. Từ đó, nêu lên được những ưu điểm và hạn chế hoạt động kinh doanh du lịch MICE tại Vietravel ngày càng phát triển hơn nữa.
1718	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện Chợ hoa xuân "Trên bến dưới thuyền" Quận 8 năm 2023 tại Phòng Văn hoá và Thông tin Quận 8	Lê Nguyệt Lam	Trương Quốc Dũng	Bài báo cáo nghiên cứu và phân tích đề tài “Hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện Chợ Hoa Xuân “Trên bến dưới thuyền” năm 2023 tại Phòng Văn hoá và Thông tin Quận 8” qua nhiều khía cạnh với những nội dung hữu ích, chi tiết thể hiện qua ba chương. Chương 1 đưa ra cơ sở lý luận về tổ chức sự kiện, lễ hội tại Việt Nam và quá trình lập kế hoạch tổ chức sự kiện. Bằng cách này, chương 1 cung cấp khung lý thuyết và kiến thức cơ bản cho việc hiểu rõ bối cảnh và quy trình tổ chức sự kiện lễ hội. Chương 2 tập trung vào phân tích thực trạng công tác tổ chức sự kiện Chợ Hoa Xuân “Trên Bến Dưới Thuyền” năm 2023 tại Phòng Văn Hóa và Thông Tin Quận 8. Gồm giới thiệu về đơn vị tổ chức và sự kiện, đưa ra một cái nhìn chi tiết về vị trí, diện tích, và lịch sử hình thành của sự kiện. Thông qua các mục đích, yêu cầu, nội dung tổ chức, nguồn nhân lực, và kinh phí, bài báo cáo sẽ đề ra cái nhìn tổng quan về những thách thức và cơ hội mà tổ chức đối mặt. Chương 3 là phần quan trọng nhất cần phải nghiên cứu các giải pháp hoàn thiện, tận dụng việc đánh giá SWOT để xác định các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, và thách thức của sự kiện. Các giải pháp được đề xuất, như tối ưu hóa quản lý nguồn lực, tăng cường quảng bá và tiếp thị, đối mặt với ảnh hưởng của giao thông, thời tiết, tạo thêm các hoạt động hưởng ứng, nâng cao công tác thu hút đối tác, tài trợ, và quản lý kinh phí hiệu quả, nhằm mục đích nâng cao chất lượng và sự thành công của sự kiện. Tóm lại, đề tài bài cáo với chủ đề “Hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện Chợ Hoa Xuân “Trên bến dưới thuyền” năm 2023 tại Phòng Văn hoá và Thông tin Quận 8” không chỉ đề cập đến lý thuyết mà còn đi sâu vào thực tế và đề xuất những giải pháp cụ thể, góp phần đưa Chợ Hoa Xuân "Trên Bến Dưới Thuyền" năm 2023 thành một sự kiện thành công, đa dạng, và thu hút.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1719	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ tổ chức sự kiện của công ty TNHH Quảng Cáo và Thương mại Delta	Hồ Khánh Ly	Trương Quốc Dũng	Đề tài tập trung vào đánh giá hiệu quả và các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh dịch vụ tổ chức sự kiện tại công ty TNHH Quảng cáo và Thương mại Delta. Đề tài sẽ khái quát các lý thuyết chuyên môn về khái niệm tổ chức sự kiện, quy trình kinh doanh tổ chức sự kiện ở chương 1. Tiếp theo ở chương 2, đề tài sẽ giới thiệu khái quát về doanh nghiệp, đưa ra những đánh giá dựa trên các bước kinh doanh dịch vụ tổ chức sự kiện của công ty Delta. Từ đó rút ra những ưu nhược điểm còn tồn đọng dựa trên các sự kiện đã thực hiện trong quá khứ. Đây sẽ là cơ sở để đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ tổ chức sự kiện của doanh nghiệp trong tương lai ở chương 3.
1720	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH Thương mại Quảng cáo và Dịch vụ DLG	Lê Thanh Thúy Ngân	Trương Quốc Dũng	Báo cáo chuyên đề tốt nghiệp “Hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH Thương mại Quảng cáo và Dịch vụ DLG” bao gồm 3 chương chính với nội dung cơ bản như sau: Chương 1 nêu ra những cơ sở lý luận bao gồm nội dung về khái niệm, cách phân loại, đặc điểm và ý nghĩa của công tác tổ chức sự kiện đã được làm rõ theo nhiều khía cạnh khác nhau. Bên cạnh đó, ở chương này còn chỉ rõ quy trình tổ chức của một sự kiện gồm bao nhiêu giai đoạn và những công việc cụ thể cần làm trong từng giai đoạn đó. Chương 2 cho thấy các thông tin cơ bản của Công ty TNHH Thương mại Quảng cáo và Dịch vụ DLG (DLG Agency): quá trình hình thành và phát triển, tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi, cơ cấu tổ chức nhân sự... Về thực trạng của công ty thì có thể thấy được hoạt động tổ chức sự kiện được thể hiện qua từng bước một cách rất cụ thể và thực hiện rất bài bản, chu đáo. Từ đó, đưa ra những đánh giá về cả ưu điểm và hạn chế trong quy trình tổ chức của công ty. Cuối cùng, chương 3 đã đưa ra được những giải pháp cần thiết, hợp lý để có thể khắc phục được những hạn chế mà DLG Agency còn đang vướng mắc. Đối với từng bước trong công tác tổ chức sự kiện đều đã được đưa ra những giải pháp phù hợp nhất đối với tình trạng của công ty hiện nay. Các giải pháp về nhân sự, cơ sở vật chất – trang thiết bị, mối quan hệ với các đối tác, nhà cung ứng và về công tác quảng bá – xúc tiến khi đưa ra giải pháp đều được dựa trên các cơ sở đã nêu ra trước đó. Báo cáo tuy còn nhiều hạn chế nhưng mang tính tham khảo để khắc phục những hạn chế trong quy trình của tổ chức, đưa DLG Agency lên một tầm cao mới trong ngành tổ chức sự kiện và tạo được sự tin tưởng từ khách hàng của mình trong tương lai. Từ đó, đóng góp cho sự thành công của công ty nói riêng và của ngành tổ chức sự kiện tại Việt Nam nói chung.
1721	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức chương trình du lịch MICE tại Công Ty Cổ phần Du lịch Độc Đảo	Phan Huỳnh Trúc Ngân	Trương Quốc Dũng	Đề tài tập trung nghiên cứu thực trạng công tác tổ chức kinh doanh lữ hành các chương trình du lịch MICE tại Công Ty Cổ phần Du lịch Độc Đảo. Nghiên cứu liên quan đến các hoạt động xây dựng chương trình, bán và tổ chức quảng bá sản phẩm, tổ chức thực hiện chương trình du lịch MICE. Từ những nghiên cứu, đánh giá đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức chương trình du lịch MICE tại Công Ty Cổ phần Du lịch Độc Đảo
1722	Đại học	Giải pháp nhằm nâng cao hoạt động marketing tại Công ty Cổ phần Vietnam Travel Group	Chu Nguyễn Nguyễn Ngọc	Trương Quốc Dũng	Đề tài gồm ba chương và các chương có mối liên hệ với nhau, mở đầu là chương 1 Cơ sở lý luận về marketing, marketing du lịch và các vấn đề liên quan đến đề tài. Chương 2 tiếp theo là tiến hành phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động Marketing hiện tại của doanh nghiệp, từ đó đưa ra những ưu điểm, mặt hạn chế và các giải pháp để doanh nghiệp phát triển mạnh mẽ trong tương lai.. Chương cuối cùng, đề tài đưa ra giải pháp và góp ý về marketing nhằm giúp tăng doanh thu, lợi nhuận của công ty, nâng cao hiệu quả kinh doanh và vị thế cạnh tranh trên thị trường.
1723	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện tại Công ty TNHH Universe Media Vietnam	Hoàng Trần Ý Nhi	Trương Quốc Dũng	Dựa trên cơ sở lý luận và phân tích thực trạng từ đó đưa ra giải pháp để hoàn thiện cách thức tổ chức sự kiện của công ty TNHH Universe Media đứng trên góc nhìn của một thực tập sinh.
1724	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện của công ty cổ phần Beyond Communication	Huỳnh Thị Yến Nhi	Trương Quốc Dũng	Đề tài nghiên cứu về công tác tổ chức sự của công ty Cổ Phần Beyond Communication, từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện để công ty phát triển 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
1725	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện "CHILLTOPIA FESTIVAL" tại công ty cổ phần ST-Event	Lý Hạnh Nhi	Trương Quốc Dũng	Đề tài “Giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện ChillToPia Festival tại Công Ty Cổ Phần ST-EVENT” nêu rõ quan điểm, nhấn mạnh và tập trung vào bước đề xuất, tìm kiếm các giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao chất lượng hiệu quả trong công tác tổ chức sự kiện của Công ty cổ phần ST-EVENT. Đề tài giúp xác định và đưa ra được các giải pháp cụ thể để cải thiện tất cả những yếu tố chưa hoàn thiện, đồng thời phát huy những yếu tố quan trọng trong quá trình lên ý tưởng, xây dựng kế hoạch đến triển khai và đánh giá sau khi sự kiện kết thúc của một quá trình tổ chức sự kiện hoàn chỉnh. Trong đề tài, bước đầu tác giả đã khái quát được về những khái niệm sự kiện và khái niệm, quy trình tổ chức sự kiện. Sau đó đề tài còn tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình tổ chức sự kiện, vai trò, ý nghĩa và tác động của sự kiện đối với đời sống xã hội. Tiếp đến là tổng quan về công ty cổ phần ST-EVENT và tìm hiểu công tác tổ chức sự kiện "ChillToPia Festival" tại công ty. Sau đó, đề tài đánh giá tổng quan sự kiện “ChillToPia Festival” về hiệu quả cũng như chất lượng của sản phẩm dịch vụ từ công ty. Từ đó đưa ra được định hướng phát triển bền vững và vững mạnh của công ty trong những năm sắp tới và đề xuất, đưa ra được một số giải pháp giúp hoàn thiện quy trình đồng thời nâng cao chất lượng công tác tổ chức sự kiện của công ty trong tương lai, giúp công ty có được vị trí đứng vững trên thị trường ngành tổ chức sự kiện tại Việt Nam. Nhìn chung, đề tài” Giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện ChillToPia Festival tại Công ty cổ phần ST-EVENT” cho bản thân tác giả cũng như cho công ty đánh giá được toàn bộ sự kiện, xác định được hiệu suất dịch vụ của sự kiện từ đó đề ra được các giải pháp cụ thể trong từng bước quy trình của công tác tổ chức sự kiện tại Công ty cổ phần ST-EVENT để từng bước cải thiện, nâng cao chất lượng dịch vụ đồng thời nâng cao trong công tác quản lý sự kiện giúp sự kiện được diễn ra thành công và tốt đẹp để có thể đáp ứng được những nhu cầu ngày càng cao của các đối tượng khách hàng tại công ty, giúp công ty mở rộng thị trường khách hàng tiềm năng và ngày càng phát triển hơn trên thị trường trong nước và quốc tế.sự kiện đối với đời sống xã hội. Tiếp đến là tổng quan về công ty cổ phần ST-Event và tìm hiểu công tác tổ chức sự kiện "CHILLTOPIA FESTIVAL" tại công ty. Từ đó đưa ra được định hướng của công ty trong tương lai và đưa ra một số giải pháp giúp nâng cao chất lượng công tác tổ chức sự kiện của công ty
1726	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện tại công ty TNHH Truyền thông AURA	Trần Ngọc Uyên Nhi	Trương Quốc Dũng	Ngành tổ chức sự kiện đang là một trong những ngành nghề được quan tâm nhiều nhất hiện nay. Để có thể phát triển thì các công ty sự kiện truyền thông cần phải cập nhật, nắm bắt tình hình một cách nhanh chóng, ngoài ra còn phải nắm rõ được điểm mạnh và điểm yếu của công ty. Vì vậy tôi chọn đề tài này nhằm phân tích thực trạng tại công ty từ đó đưa ra những đánh giá về công tác tổ chức sự kiện của công ty và nhằm phát huy các điểm mạnh của công ty một cách tốt nhất, tìm kiếm các giải pháp để khắc phục các điểm yếu trong công tác tổ chức sự kiện của công ty.
1727	Đại học	GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN LOẠI HÌNH DU LỊCH MICE TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐỘC ĐÁO	Lê Nguyễn Huỳnh Như	Trương Quốc Dũng	Đề tài đi vào tìm hiểu các hoạt động kinh doanh loại hình Du lịch MICE của Công ty Cổ phần Độc Đáo, đi sâu vào tìm hiểu những thế mạnh, điểm còn thiếu sót, các cơ hội và thách thức để đưa ra các giải pháp phù hợp nhất với xu thế du lịch hiện tại của Việt Nam cho Công ty, đưa ra các giải pháp cải thiện các vấn đề quan trọng như nguồn lực, chất lượng sản phẩm, cách thức quảng bá sản phẩm để công ty ngày càng phát triển ở thế mạnh của mình.
1728	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện tuyển sinh hệ Phổ thông Cao đẳng của trường Cao đẳng FPT Polytechnic	Trương Minh Thư	Trương Quốc Dũng	Dựa trên cơ sở lý thuyết, phân tích và hoàn thiện quy trình tổ chức sự kiện tuyển sinh hệ Phổ thông Cao đẳng của Trường Cao đẳng FPT Polytechnic qua các sự kiện tuyển sinh tiêu biểu.
1729	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức sự kiện của công ty TNHH dịch vụ Deveerich	Bùi Thị Như Thủy	Trương Quốc Dũng	Đề tài đi vào tìm hiểu công tác tổ chức sự kiện của công ty TNHH Dịch vụ Deveerich, đi sâu vào tìm hiểu những điểm mạnh, điểm yếu, các cơ hội và thách thức của công tác tổ chức sự kiện của công ty, từ đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị để công tác tổ chức sự kiện ngày càng hoàn thiện và công ty phát triển hơn.
1730	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện tổ chức sự kiện du lịch M.I.C.E tại công ty du lịch Innoutour	Hoàng Nguyễn Ngọc Trang	Trương Quốc Dũng	Nhận thấy rằng việc tìm ra giải pháp và góp ý nhằm giúp cho công ty ngày càng có định hướng đúng đắn hơn trong quá trình thực hiện các dịch vụ sự kiện nói chung và du lịch M.I.C.E nói riêng việc nghiên cứu và thu thập các thông tin liên quan nhằm hỗ trợ cho việc phát triển của công ty ngày càng vững mạnh 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
1731	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING DU LỊCH TẠI CÔNG TY TNHH MADE IN VIETNAM	Đỗ Hùng Cường	Lê Thị Lan Anh	Chương 1: Cơ sở lý luận về du lịch và marketing du lịch Chương 2: Thực trạng hoạt động marketing du lịch tại Công ty TNHH Made In Vietnam Chương 3: Đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing du lịch tại Công ty TNHH Made In Vietnam Chương 1 “Cơ sở lý luận về du lịch và marketing du lịch” bao gồm các cơ sở lý thuyết liên quan đến hoạt động kinh doanh lữ hành và marketing trong du lịch. Nội dung chương trình bày một cách bao quát các vấn đề liên quan đến du lịch và hoạt động kinh doanh lữ hành, cũng như các chiến lược marketing trong du lịch. Chương 2 “Thực trạng hoạt động marketing du lịch tại Công ty TNHH Made In Vietnam” bao gồm các thông tin sơ lược về lịch sử hình thành, phát triển, hoạt động kinh doanh, marketing của công ty. Trọng tâm của đề tài được đánh giá qua nội dung của chương 2. Phân tích các số liệu về nhân sự và báo cáo kinh doanh trong 3 năm gần nhất mà công ty đã đạt được. Từ đó, phân tích và đánh giá về hoạt động kinh doanh cũng như trong hoạt động marketing của công ty TNHH Made In Vietnam. Chương 3 “Đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing du lịch tại Công ty TNHH Made In Vietnam” là sự kết hợp số liệu nghiên cứu từ chương 1 và chương 2. Dựa trên các cơ sở lý thuyết về du lịch và phân tích hoạt động kinh doanh lữ hành cũng như marketing của công ty. Từ đó, đưa ra một số giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing du lịch tại Công ty TNHH Made In Vietnam. Với phương pháp định tính, ta thấy được các ưu điểm và hạn chế trong hoạt động marketing du lịch của công ty. Về ưu điểm, hoạt động marketing của công ty nổi bật khi xây dựng chính sách phát triển thị trường hiệu quả, kế hoạch triển khai cụ thể, rõ ràng, định hướng tương đối đúng đắn và hợp lý,... Tuy nhiên vẫn còn một số hạn chế trong công tác nghiên cứu thị trường, chưa tận dụng tối đa nguồn lực sẵn có,... Mục tiêu sau cùng của đề tài nằm ở chương 3 của bài báo cáo. Qua đánh giá ưu điểm, hạn chế tại chương 2, ở chương 3, tác giả tiến hành phân tích các điều kiện để từ đó đề ra các giải pháp nâng cao hoạt động marketing du lịch Công ty TNHH Made In Vietnam. Các giải pháp liên quan đến vấn đề về nhân sự, cơ sở vật chất, công tác đào tạo,... và một số vấn đề khác mà tác giả cho là giúp ích được trong việc nâng cao hoạt động marketing của Công ty TNHH Made In Vietnam.
1732	Đại học	Đánh giá mức độ hài lòng của du khách Mỹ đối với chương trình du lịch của công ty Dương Hoàng Gia Travel	Nguyễn Thị Mỹ Ngọc	Lê Thị Lan Anh	Đề tài “Đánh giá mức độ hài lòng của du khách Mỹ đối với chương trình du lịch của công ty Dương Hoàng Gia Travel” Nghiên cứu các sản phẩm du lịch của Dương Hoàng Gia Travel để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến mức độ hài lòng của khách Mỹ khi đi du lịch tại Việt Nam sẽ giúp giải quyết vấn đề nêu trên. Tôi đã chọn đề tài "Đánh giá sự hài lòng của khách Mỹ đối với chương trình du lịch của công ty Dương Hoàng Gia Travel" làm bài báo cáo của mình. Báo cáo dựa trên các kết quả đã đánh giá vai trò quan trọng của việc đa dạng cũng như sáng tạo, bên cạnh đó linh hoạt trong việc xây dựng chương trình du lịch phù hợp với nhu cầu cũng như tính cách, sở thích của du khách Mỹ nói riêng và khách du lịch nói chung. Kết luận của đề tài giúp hiểu rõ hơn từ đó giúp các doanh nghiệp tìm ra giải pháp để gia tăng chất lượng trong chương trình du lịch.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1733	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH LỮ HÀNH OUTBOUND TẠI CÔNG TY TNHH DU LỊCH QUỐC TẾ NGÀ	Đỗ Thị Ngọc Dung	Lê Thị Lan Anh	Đề tài " Một số giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh lữ hành outbound tại công ty TNHH Du Lịch Quốc Tế Nga" tập trung tìm hiểu những vai trò cần thiết của hoạt động kinh doanh lữ hành tại công ty du lịch. Nghiên cứu nhằm có thể hiểu rõ những yếu tố tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh lữ hành tại công ty. Trong quá trình nghiên cứu đề tài, tác giả đã sử dụng một số phương pháp nghiên cứu như nghiên cứu tài liệu, phân tích nội dung số liệu và quan sát quá trình hoạt động kinh doanh tại công ty. Kết quả cho thấy rằng vai trò của công ty lữ hành ngày nay rất quan trọng nó không chỉ đơn thuần là một tổ chức du lịch cá nhân mà nó còn giúp phát triển du lịch của đất nước ta phát triển hơn. Bên cạnh đó để hoạt động kinh doanh lữ hành hiệu quả công ty cũng cần phải chú trọng vào các yếu tố như nhân lực, quảng bá, sản phẩm du lịch hay chú trọng đến quá trình kinh doanh của công ty cẩn thận hơn. Qua đề tài đã phân tích một số thực trạng của công ty Nga Travel trong hoạt động kinh doanh lữ hành thị trường outbound cũng đã đánh giá được các mặt hạn chế trong công tác kinh doanh của công ty và nhận ra được những yếu tố quan trọng cần được khắc phục để đảm bảo cho phát triển hiệu quả trong lĩnh vực du lịch. Vì vậy, đề tài thông qua việc phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh để từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh outbound của công ty phát triển hơn trong tương lai, đồng thời đưa ra một số kiến nghị để góp phần đẩy mạnh công tác hoạt động kinh doanh của công ty.
1734	Đại học	Thực trạng hoạt động hướng dẫn du lịch tại công ty TNHH VIETHOMES với thương hiệu SAIGON ON MOTORBIKE TOURS	Nguyễn Huỳnh Tùng Châu	Lê Thị Lan Anh	Tóm tắt đề tài: "Thực trạng hoạt động hướng dẫn du lịch tại công ty TNHH VIETHOMES với thương hiệu SAIGON ON MOTORBIKE TOURS" Thành phố Hồ Chí Minh là một điểm đến du lịch hấp dẫn và đa dạng, với nhiều sản phẩm du lịch đặc trưng của từng quận, huyện. Thành phố cũng đã đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động du lịch và hợp tác, liên kết phát triển du lịch với các tỉnh, thành phố trong cả nước. Có được kết quả như thế này không chỉ dựa vào nội lực tiềm năng điểm đến du lịch Việt Nam mà còn có sự nghiên cứu để khai thác tối đa thế mạnh của các tài nguyên tại địa bàn thành phố mà phần quan trọng nhất vẫn là công tác đưa thông tin đến với du khách một cách chính xác và chuyên nghiệp để làm cho du lịch của địa bàn thành phố Hồ Chí Minh càng thêm phong phú và càng là địa điểm đáng đến trong mắt của du khách. Sự tham gia của nhiều nhà đầu tư lớn trong và ngoài nước tiếp tục làm thay đổi chất lượng hạ tầng dịch vụ du lịch, góp phần hình thành nhiều khu du lịch khép kín, đẳng cấp quốc tế. Chính vì thế, đó là lý do em chọn đề tài “THỰC TRẠNG CÔNG TÁC HƯỚNG DẪN DU LỊCH TẠI CÔNG TY TNHH VIETHOMES VỚI THƯƠNG HIỆU SAIGON ON MOTORBIKE TOURS” để nghiên cứu, phân tích các khía cạnh về vấn đề khai thác các tuyến du lịch nơi đây.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1735	Đại học	Phân tích và đánh giá công tác quản trị nguồn nhân lực tại doanh nghiệp Trang Visa	Nguyễn Ngọc Thùy Nhung	Lê Thị Lan Anh	Phân tích và đánh giá công tác quản trị nguồn nhân lực tại doanh nghiệp Trang Visa: Đã từ lâu, nguồn nhân lực dần khẳng định được tầm quan trọng của mình khi vươn lên trở thành yếu tố quan trọng nhất trong quá trình sản xuất, kinh doanh. Cũng từ đó, nguồn nhân lực được chú trọng phát triển, đào tạo nhiều hơn để đảm bảo việc cung ứng nguồn lực có trình độ cao phục vụ cho các ngành nghề. Ngành du lịch dần hồi phục sau đại dịch COVID-19, là cơ hội cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ du lịch nhìn nhận lại các cơ hội và thách thức trong tình hình mới, nhằm khắc phục những nhược điểm và phát huy các lợi thế của mình, nhất là trong vấn đề công tác quản trị nguồn nhân lực. Đối với Du lịch, nguồn nhân lực cũng là yếu tố quan trọng nhất, là chìa khóa quyết định thành công của tổng thể ngành du lịch nói chung và các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ du lịch nói riêng. Chính vì lẽ đó, bên cạnh sự thúc đẩy và khuyến khích đào tạo – phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao trong tổng thể ngành, Nhà nước còn khuyến khích các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ lữ hành đẩy mạnh công tác quản trị nguồn nhân lực tại chính doanh nghiệp của mình. Vì vậy, việc phân tích và đánh giá công tác quản trị nguồn nhân lực tại doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ du lịch là vô cùng quan trọng. Đối với doanh nghiệp Trang Visa, công tác quản trị nguồn nhân lực được xem là yếu tố có tầm ảnh hưởng sâu rộng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Thực tế cho thấy trong thời gian qua, doanh nghiệp này đã và đang làm khá tốt công tác liên quan đến vấn đề quản trị nguồn nhân lực này để ứng dụng vào quá trình hoạt động của doanh nghiệp cũng như đóng góp phần nào đó vào việc xây dựng nền kinh tế du lịch chung của đất nước. Hiện tại doanh nghiệp này đang triển khai khá tốt công tác quản trị nguồn nhân lực, minh chứng hàng đầu cho nhận định này là nguồn nhân lực chất lượng cao, được đào tạo và phát triển bài bản tại doanh nghiệp, từ đó độ nhận diện của thương hiệu Trang Visa đến khách hàng cũng tăng và nâng cao vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp với các doanh nghiệp khác trong cùng cơ cấu ngành dịch vụ. Song song với những ưu điểm, lợi thế phát triển công tác quản trị nguồn nhân lực tại doanh nghiệp là những nhược điểm vẫn chưa thể khắc phục trong quá trình tiến hành công tác quản trị nguồn nhân lực trong doanh nghiệp. Vì vậy chưa thể phát triển tương xứng với tiềm năng thực tế của nguồn nhân lực. Vì vậy cần có sự phân tích, nghiên cứu và giải pháp cho công tác quản trị nguồn nhân lực tại doanh nghiệp này để doanh nghiệp hoàn thiện hơn từng ngày. Hiểu được tính cấp thiết của vấn đề này, tác giả quyết định lựa chọn đề tài “Phân tích và đánh giá công tác quản trị nguồn nhân lực tại doanh nghiệp Trang Visa” làm bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp, với mong muốn có thể góp thêm sức mình vào sự phát triển chung của doanh nghiệp và ngành du lịch của đất nước nói chung được phát triển tốt hơn, hoàn thiện hơn từng ngày.
1736	Đại học	TÌM HIỂU MARKETING MIX VỀ THỊ TRƯỜNG OUTBOUND CỦA CÔNG TY TNHH DU LỊCH VÀ THƯƠNG MẠI UTHUYNH TRAVEL	Lê Hoài Diễm	Lê Thị Lan Anh	Đề tài nghiên cứu này tập trung vào việc tìm hiểu về Marketing Mix trong thị trường Outbound của Công ty TNHH Du lịch và Thương mại Uthuy nh Travel. Nghiên cứu được chia thành ba chương chính. + Chương 1: Cơ sở lý luận về Marketing Mix và thị trường Outbound. Chương này giới thiệu về khái niệm Marketing Mix và thị trường Outbound trong ngành du lịch. Nghiên cứu tập trung vào vai trò quan trọng của Marketing Mix trong việc phát triển và tiếp thị các sản phẩm du lịch đến khách hàng trong thị trường Outbound. +Chương 2: Thực trạng marketing mix về thị trường outbound của Công ty TNHH Du lịch và Thương mại Uthuy nh Travel. Nghiên cứu xem xét việc lựa chọn, xây dựng chính sách marketing mix và quản lý kênh phân phối phù hợp để công ty tiếp cận và phục vụ khách hàng một cách hiệu quả trong thị trường Outbound. + Chương 3: Các giải pháp marketing mix về thị trường khách du lịch outbound của Công ty TNHH Du lịch và Thương mại Uthuy nh Travel. Xem xét cách công ty du lịch sử dụng các công cụ xúc tiến phù hợp để tiếp cận khách hàng mục tiêu trong thị trường Outbound. Việc đặt mục tiêu xúc tiến, chọn công cụ xúc tiến phù hợp, tạo ra thông điệp hấp dẫn và đánh giá hiệu quả các hoạt động xúc tiến cũng được nghiên cứu. Tổng kết, nghiên cứu này nhằm cung cấp cái nhìn tổng quan về tầm quan trọng của Marketing Mix trong việc phát triển và tiếp thị sản phẩm du lịch trong thị trường Outbound. Bằng cách lựa chọn, xây dựng và quản lý kênh phân phối phù hợp và sử dụng công cụ xúc tiến hiệu quả, công ty du lịch có thể tăng cường cạnh tranh và phát triển bền vững trong thị trường Outbound.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1737	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH DU LỊCH TOP ASIAN	Nguyễn Thị Lan Anh	Lê Thị Lan Anh	Báo cáo chuyên đề tốt nghiệp “Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Top Asian Travel” tại công ty Du lịch Top Asian” bao gồm 3 chương chính với nội dung cơ bản như sau: Chương 1 đã đề cập qua một số lý thuyết về ngành du lịch nói chung và dịch vụ lữ hành và hiệu quả KDLH nói riêng. Cụ thể gồm những khái niệm và định nghĩa về những vấn đề và lĩnh vực trong KDLH nhằm cung cấp cho người đọc cái nhìn tổng quát về ngành. Ngoài ra, là một số chỉ tiêu đánh giá nhằm phục vụ cho việc phân tích và đánh giá trong chương kế tiếp. Chương 2 đã phân tích rõ nét về thực trạng kinh doanh lữ hành tại công ty Top Asian Travel hiện nay, Từ thực trạng cơ sở vật chất, kĩ thuật, quy mô nhân lực đến quy trình khai thác khách hiện nay tại công ty và các số liệu thực trạng kinh doanh trong những năm gần đây. Từ đó chỉ ra được những điểm mạnh và hạn chế còn tồn đọng, Đây sẽ là cơ sở để đề xuất các giải pháp trong chương 3 nhằm giải quyết các mặt tồn tại đang còn hiện hữu tại doanh nghiệp. Sau quá trình nghiên cứu phân tích đưa ra những thực trạng, những tồn đọng trong quá trình kinh doanh lữ hành tại công ty Top Asian Travel ở chương trước, trong chương 3 đã đề xuất được các giải pháp có ý nghĩa thực tiễn góp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trong thời gian tới. Những giải pháp này dựa trên quan điểm cá nhân tác giả và tình hình thực tế tại công ty, Một số giải pháp được đưa ra như đa dạng hóa các sản phẩm của công ty đáp ứng được nhu cầu du khách trong từng thời điểm, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đưa ra một số chính sách marketing giúp công ty tiếp cận nhiều hơn đến khách hàng và một số biện pháp khác giúp công ty kinh doanh hiệu quả hơn.
1738	Đại học	Tiềm năng phát triển du lịch văn hóa trên địa bàn Quận 8 TP.HCM	Trần Ngọc Ngân Hà	Lê Thị Lan Anh	Những năm trở lại đây cùng với những phát triển đổi mới du lịch văn hóa Quận 8 cũng đã thay màu áo mới để theo kịp các chỉ tiêu của Đảng và Nhà nước đề ra. Có thể nói, du lịch văn hóa đã và đang phát huy đúng với tiềm năng tài nguyên mà Quận đang có. Phát huy các tiềm năng du lịch của Quận nhằm đẩy mạnh hoạt động du lịch, chú trọng giới thiệu quảng bá những tiềm năng về các di tích lịch sử, các đình, chùa, cơ sở tôn giáo đặc sắc dọc bờ kè bên sông rạch từ sông Rạch Ông lớn, kênh Đòai, kênh Tàu Hủ... tạo thành một tuyến du lịch liên tiếp nhau bằng đường thủy, đường bộ thuận tiện cho khách tham quan, vui chơi giải trí, mua sắm. Thông qua những dịp lễ hội truyền thống cũng đã từ từ bước lan tỏa đến quần chúng nhân dân trên địa bàn Quận. Bên cạnh đó du lịch văn hóa còn có thể đóng góp tích cực cho nền kinh tế địa phương, cải thiện được đời sống người dân, tăng cường thu nhập cho cộng đồng. Là một trong những yếu tố quan trọng vừa quảng bá được nét đẹp văn hóa mà còn giúp du khách hiểu sâu sắc và trân trọng các giá trị văn hóa. Thông qua những đặc trưng và những tiềm năng du lịch sẵn có của Quận 8 đã và đang phát triển tốt hơn trong mai sau. Việc khai thác và bảo tồn, phát huy những giá trị truyền thống xen lẫn hiện đại là điều cần thiết trong hoạt động du lịch. Không chỉ lưu giữ những nét đẹp văn hóa mang đậm bản chất dân tộc mà còn truyền cho con cháu mai sau gốc gác và con người Việt Nam, đặc biệt là hình ảnh con người Quận 8. Nhưng trong quá trình phát triển du lịch ở Quận 8 còn tồn tại một số bất cập chưa tìm được sản phẩm du lịch văn hóa đặc trưng Quận 8. Vì vậy, tác giả mong muốn dựa trên những kiến thức và trải nghiệm thực tế của mình để thực hiện đề tài “TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN DU LỊCH VĂN HÓA TRÊN ĐỊA BÀN QUẬN 8 TP.HCM”, góp phần cống hiến nhỏ của mình để phát triển du lịch khu vực tốt đẹp hơn.
1739	Đại học	GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SẢN PHẨM TOUR DU LỊCH TẠI CÔNG TY TNHH DU LỊCH QUỐC TẾ VIETSTAR	Nguyễn Linh Nhi	Lê Thị Lan Anh	Khóa luận tốt nghiệp “GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH LỮ HÀNH TẠI CÔNG TY TNHH DU LỊCH QUỐC TẾ VIETSTAR” được tác giả nghiên cứu và thực hiện trong quá trình thực tập tại doanh nghiệp Vietstar. Tác giả lựa chọn đề tài với mong muốn được tìm hiểu sâu hơn về hoạt động kinh doanh lữ hành tại doanh nghiệp. Đề tài nghiên cứu thông qua các phương pháp thứ cấp, thu thập thông tin và tổng hợp các nguồn thông tin chính thống từ các cuốn sách, các tạp chí chuyên ngành về du lịch. Bài báo cáo gồm 3 chương nghiên cứu về thực trạng hoạt động kinh doanh lữ hành tại công ty Vietstar, tìm hiểu về các chương trình du lịch cũng như tìm kiếm các giải pháp để phát triển hoạt động kinh doanh lữ hành cho công ty. Tác giả thực hiện bài báo cáo hi vọng có thể góp phần làm tăng doanh số và quảng bá hình ảnh công ty trên thị trường du lịch nội địa cũng như quốc tế 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
1740	Đại học	Thực trạng hoạt động marketing nhằm thu hút khách du lịch nội địa của Phong Cách Việt Travel	Lê Minh Quang	Lê Thị Lan Anh	Khóa luận tốt nghiệp tại Phong Cách Việt Travel với đề tài “Thực trạng hoạt động marketing nhằm thu hút khách du lịch nội địa của Phong Cách Việt Travel” đưa ra những đánh giá về thực trạng bao gồm điểm mạnh, điểm yếu của những chính sách marketing, nhìn nhận ra được những cơ hội, thách thức. Từ đó đưa ra các giải pháp góp phần hoàn thiện chính sách marketing của công ty. Đề tài được chia thành 3 chương: Chương 1. Cơ sở lý luận về hoạt động marketing trong kinh doanh lữ hành Đối với chương 1, tìm hiểu về một số khái niệm về du lịch, phân loại khách du lịch, lý thuyết về hoạt động kinh doanh lữ hành, một số khái niệm về marketing du lịch, phân khúc thị trường. Chương 2. Thực trạng hoạt động marketing nhằm thu hút khách du lịch nội địa tại Phong Cách Việt Travel. Chương 2, đi vào giới thiệu khái quát về Phong Cách Việt Travel, lịch sử hình thành, tìm hiểu cơ cấu tổ chức, kết quả hoạt động kinh doanh của công ty, nghiên cứu thị trường, các sản phẩm du lịch nội địa của công ty, đối tượng khách mục tiêu, phân tích thực trạng để phát triển hoạt động marketing thông qua các chính sách marketing. Chương 3. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động marketing nhằm thu hút khách du lịch nội địa của Phong Cách Việt Travel Chương 3, xác định mục tiêu ngắn hạn và dài hạn, đồng thời xác định định hướng và nhiệm vụ của công ty. Đánh giá thực trạng hoạt động marketing của công ty thông qua ma trận Swot bao gồm điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội thách thức. Từ đó, đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động marketing nhằm thu hút khách du lịch nội địa và một số đề xuất cho Sở du lịch và công ty.
1741	Đại học	Hoàn thiện quy trình hướng dẫn du lịch tại công ty Saigon On Motorbike	Nguyễn Lê Khả Nhi	Lê Thị Lan Anh	Báo cáo khóa luận tốt nghiệp với đề tài “QUY TRÌNH HƯỚNG DẪN DU LỊCH TẠI CÔNG TY SAIGON ON MOTORBIKE” là các hoạt động tìm hiểu, nghiên cứu các bước trong quy trình hướng dẫn nhằm phục vụ khách du lịch, từ đó đưa ra các đề xuất, giải pháp giúp hoàn thiện quy trình, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ tại công ty, hướng đến sự phát triển bền vững trong tương lai. Cụ thể hơn trong báo cáo là tìm hiểu các khái niệm cơ bản về du lịch: tài nguyên, sản phẩm, hướng dẫn, hướng dẫn viên du lịch. Kế đến tiếp tục nghiên cứu các bước cụ thể trong quy trình hướng dẫn du lịch, đề cập đến các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình hướng dẫn du lịch. Báo cáo cũng trình bày một cách tổng quan về công ty: tên công ty, quá trình và lịch sử hình thành, các thành tựu đạt được, cơ cấu công ty, sản phẩm du lịch chính tại công ty. Cung cấp thông tin chung về tình trạng kinh doanh du lịch xe máy và các yếu tố ảnh hưởng đến kinh doanh du lịch xe máy của công ty. Kế đó sẽ tìm hiểu sâu về thực trạng của quy trình hướng dẫn du lịch. Cụ thể, là các bước cần chuẩn bị và thực hiện trước tour, trong tour và sau tour. Nhờ cơ sở lý luận và quá trình tìm hiểu quy trình hướng dẫn du lịch tại Saigon On Motorbike, xác định mục tiêu và định hướng phát triển của công ty trong tương lai. Dựa vào đó, đề xuất các giải pháp phù hợp, nâng cao chất lượng và vị thế 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
1742	Đại học	NÂNG CAO QUY TRÌNH THIẾT KẾ VÀ ĐIỀU HÀNH CHƯƠNG TRÌNH DU LỊCH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ DU LỊCH ANH ĐỨC SÀI GÒN	Trần Thị Nhi	Lê Thị Lan Anh	Theo thông tin từ Tổng cục Du lịch, trong 9 tháng đầu năm 2023, lượng du khách nội địa tại Việt Nam đã đạt mức ấn tượng, đánh dấu một năm hồi sinh của du lịch nội địa sau những thách thức do đại dịch COVID-19. Chuyên gia khẳng định rằng sự phục hồi này đóng vai trò quan trọng trong quá trình hồi phục và tăng trưởng của ngành du lịch toàn cầu. Trong bối cảnh này, đề tài nghiên cứu "Nâng cao quy trình thiết kế và điều hành chương trình du lịch tại công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ du lịch Anh Đức Sài Gòn" được đề xuất với mục tiêu chính là nghiên cứu và cải thiện quy trình thiết kế và điều hành tour của công ty. Điều này nhằm tận dụng cơ hội hồi sinh của du lịch nội địa nói riêng và nước ngoài nói chung, bên cạnh đó cũng góp phần đóng góp vào sự phát triển của ngành du lịch Việt Nam. Đề tài nghiên cứu sẽ được chia thành các chương cụ thể như sau: Chương 1: Hệ thống hóa cơ sở lý luận về du lịch Trong chương này, nghiên cứu sẽ xây dựng một hệ thống lý luận vững chắc về du lịch và doanh nghiệp lữ hành, đặc biệt là quy trình thiết kế và điều hành tour của công ty du lịch, tập trung vào các nguyên tắc cơ bản, mô hình kinh doanh, và xu hướng du lịch hiện đại. Chương 2: Phân tích thực trạng hoạt động thiết kế và điều hành chương trình du lịch tại công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ du lịch Anh Đức Sài Gòn. Chương này sẽ phân tích chi tiết các chương trình du lịch của công ty Anh Đức Sài Gòn, tập trung vào các yếu tố như sản phẩm du lịch đặc trưng, đối tượng khách hàng, và quy trình thực hiện chương trình tour. Mục tiêu là đánh giá kết quả đạt được và nhận diện những thách thức kinh doanh. Chương 3: Đề xuất định hướng, giải pháp hoàn thiện nâng cao chất lượng thiết kế và điều hành của Anh Đức Tourist. Chương này dựa trên kết quả đánh giá để đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện hiệu quả quy trình thiết kế tour. Những giải pháp này sẽ hướng tới việc tối ưu hóa sản phẩm du lịch và củng cố thương hiệu, góp phần vào sự phát triển của công ty trong tương lai. Kết luận đề tài nghiên cứu này không chỉ là cơ hội để cải thiện quy trình nội bộ của công ty du lịch mà còn đóng góp quan trọng vào sự phát triển toàn diện của ngành du lịch nội địa Việt Nam, đặc biệt là trong bối cảnh đang trở lại mạnh mẽ sau những khó khăn vượt qua

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1743	Đại học	TÌM HIỂU CHÍNH SÁCH MARKETING MIX NHÂM THU HÚT KHÁCH DU LỊCH NỘI ĐỊA CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ DU LỊCH ANH ĐỨC SÀI GÒN	Nguyễn Thị Thu Hà	Lê Thị Lan Anh	Đề tài tập trung tìm hiểu thông tin, công việc và thực trạng các chính sách tại Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Du Lịch Anh Đức Sài Gòn. Từ đó, đưa ra những định hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện chính sách marketing mix của công ty. Và để làm rõ được vấn đề đó, đề tài được chia làm 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về du lịch và marketing du lịch Chương này sẽ tìm hiểu những khái niệm quan trọng về lĩnh vực du lịch, định nghĩa về khách du lịch, marketing và marketing trong du lịch. Ngoài ra, chương cũng đi sâu vào các vấn đề kinh doanh lữ hành và cung cấp một cái nhìn chi tiết về các lý luận liên quan đến doanh nghiệp lữ hành. Cuối cùng, chương sẽ đề cập đến một số lý thuyết quan trọng trong lĩnh vực chính sách marketing mix, giúp xây dựng cơ sở cho các chiến lược quảng bá và tiếp thị trong ngành du lịch. Chương 2: Thực trạng hoạt động marketing thu hút khách du lịch nội địa của Công ty Anh Đức Sài Gòn Tourist Chương này sẽ trình bày một cái nhìn tổng quan về công ty, bao gồm thông tin chi tiết như ngày thành lập, trụ sở, logo đại diện, cùng với những chương trình tour nổi bật mà công ty đã tổ chức. Đồng thời, chương sẽ phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong thời kỳ 4 năm gần đây (giai đoạn 2019 – 2022). Ngoài ra, chương cũng sẽ đi sâu vào các chiến lược marketing mix mà công ty đang triển khai để thu hút khách du lịch nội địa, từ đó làm rõ những thành tựu và thách thức mà công ty đã đối mặt trong giai đoạn này. Chương 3: Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động marketing thu hút khách du lịch nội địa của Công ty Anh Đức Sài Gòn Tourist Sau khi đã nghiên cứu một số vấn đề và hiện trạng của hoạt động kinh doanh du lịch trong công ty, chương 3 sẽ tập trung vào xác định các hướng phát triển và mục tiêu nhiệm vụ trong những năm sắp tới để đảm bảo sự tiến bộ của công ty trong ngành du lịch. Chương cũng sẽ đề cập đến những giải pháp cụ thể, tập trung vào việc cải thiện và tối ưu hóa chất lượng của các hoạt động kinh doanh thông qua việc áp dụng chính sách marketing hiệu quả và đưa ra những đề xuất cụ thể cho các bộ phận liên quan để thúc đẩy sự phát triển bền vững của công ty.
1744	Đại học	Đánh giá về hiệu quả hoạt động marketing du lịch outbound tại Công ty TNHH Dịch vụ - Du lịch Việt Sun	Nguyễn Trần Đăng Khiêm	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Hiệu quả hoạt động marketing du lịch outbound
1745	Đại học	Phân tích quy trình thực hiện chương trình du lịch outbound Nhật Bản tại Công ty TNHH DV Du lịch Top Ten	Lương Thị Thanh Trúc	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Quy trình thực hiện chương trình du lịch Outbound
1746	Đại học	Đánh giá quy trình thiết kế chương trình du lịch dành cho đoàn khách quốc tế tại công ty TNHH MTV Dịch vụ Lữ hành Saigontourist	Nguyễn Trần Phương Uyên	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Phân tích quy trình thiết kế chương trình dành cho đoàn khách inbound tại công ty
1747	Đại học	Nghiên cứu nghiệp vụ điều hành tour du lịch nội địa tại công ty Cổ phần Du lịch và Tiếp thị GTVT Việt Nam – Vietravel.	Vũ Văn Tuấn	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Nghiên cứu các nghiệp vụ nghề nghiệp về điều hành tour nội địa tại công ty
1748	Đại học	Nghiên cứu thị trường kinh doanh chương trình du lịch Outbound của Công Ty TNHH TM Và Đầu Tư Dolphin	Lê Thị Thanh Trúc	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	nghiên cứu thị trường kinh doanh chương trình du lịch Outbound
1749	Đại học	Phân tích quy trình thiết kế chương trình du lịch biển - đảo tại công ty TNHH TMDV DL Chất	Trần Thị Ngọc Hân	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Tìm hiểu hoạt động phát triển các chương trình du lịch biển - đảo
1750	Đại học	Phân tích quy trình kinh doanh chương trình du lịch outbound Thái Lan cho khách lẻ tại Công ty TNHH Tín Phát Travel	Nguyễn Thị Lan Trinh	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Phân tích quy trình kinh doanh tour outbound Thái lan cho khách lẻ
1751	Đại học	Nghiên cứu quy trình tổ chức thực hiện chương trình du lịch bằng xe máy cho khách quốc tế tại Công ty TNHH VIETHOMES	Nguyễn Thị Tường Vy	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Nghiên cứu quy trình tổ chức thực hiện chương trình du lịch bằng xe máy cho khách quốc tế
1752	Đại học	Phân tích và đánh giá hiệu quả marketing du lịch trong nước tại công ty TNHH Du lịch Văn hóa Sài Gòn	Lê Thị Hồng Vân	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Đánh giá mức độ hiệu quả của hoạt động marketing du lịch trong nước
1753	Đại học	Nghiên cứu quy trình xin thị thực Hàn Quốc tại công ty TNHH Du lịch quốc tế Nga	Nguyễn Mai Hương	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Nghiên cứu quy trình xin thị thực Hàn Quốc
1754	Đại học	Phân Tích Hoạt Động Kinh Doanh Dịch Vụ Lữ Hành Tại Công Ty Cổ Phần Saigonstar	Nguyễn Thị Hạ Uyên	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Nghiên cứu và phân tích hoạt động kinh doanh dịch vụ Du lịch

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1755	Đại học	Hoàn thiện quy trình thực hiện chương trình du lịch bằng xe máy tại TP.HCM cho khách du lịch quốc tế tại công ty TNHH Saigon Adventure	Lê Huỳnh Trang	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	
1756	Đại học	Nâng cao hiệu quả khai thác chương trình du lịch quốc tế tại công ty du lịch quốc tế Nga	Nguyễn Mai Trân	Nguyễn Phạm Hạnh Phúc	Phân tích và nâng cao hiệu quả khai thác chương trình du lịch quốc tế tại công ty du lịch quốc tế Nga
1757	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing cho sản phẩm mới ống hút làm từ bột gạo của Công ty TNHH An Duy Khang	Nguyễn Phúc Bảo Khang	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Trên thế giới nói chung và ở tại Việt Nam nói riêng, xu hướng tiêu dùng xanh hiện nay được người tiêu dùng ưa chuộng, đặc biệt là hạn chế sử dụng nhựa và chuyển sang các nguyên liệu thay thế khác để bảo vệ môi trường thiên nhiên. Tại thị trường Việt Nam, người dùng đang dần dần loại bỏ những loại ống hút nhựa và chuyển sang các loại ống hút làm từ thiên nhiên giúp bảo vệ môi trường như: ống hút giấy, ống hút gạo, ống hút tre...Nhận biết được nhu cầu người tiêu dùng, Công ty TNHH An Duy Khang đã đầu tư vào dự án sản phẩm mới ống hút làm từ bột với những định hướng, tầm nhìn về sản phẩm và những chiến lược Marketing nhằm đẩy sản phẩm ra thị trường. Với đề tài “Phân tích chiến lược Marketing cho sản phẩm mới ống hút làm từ bột gạo của Công ty TNHH An Duy Khang”, thực hiện bằng phương pháp nghiên cứu tại hiện trường thu thập thông tin sơ cấp, thống kê, xây dựng câu hỏi nghiên cứu và những chiến lược quan trọng của Công ty để cho người đọc hiểu rõ hơn về Công ty và những chiến lược về sản phẩm của Công ty muốn mang tới. Cuối cùng sẽ là những giải pháp được đề xuất và mong muốn phần nào hỗ trợ, giúp hoàn thiện hơn cho bộ phận Marketing của dự án sản phẩm mới ống hút làm từ bột của Công ty TNHH An Duy Khang
1758	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm dịch vụ quảng cáo của Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Ogilvy & Mather Việt Nam	Phạm Minh Khôi	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Bài luận với đề tài Phân tích chiến lược sản phẩm quảng cáo của Công ty TNHH Ogilvy & Mather Việt Nam được chia thành năm chương, mỗi chương tập trung vào một khía cạnh quan trọng. Chương 1 giải thích cho lý do tác giả chọn đề tài, ý nghĩa đề tài cũng như nói qua những mục tiêu được đặt ra cho toàn bộ nghiên cứu. Chương 2 tạo cơ hội để tác giả nhìn lại toàn bộ xương sống lý thuyết cho toàn bài, làm cơ sở nền tảng để các phân tích & lý luận ở các chương sau đi đúng vào trọng tâm và thêm phần sâu sắc. Chương 3 mở ra bức tranh toàn cảnh của thị trường ngành quảng cáo Việt Nam hiện nay cũng như tập trung vào phân tích tổng quan và chiến lược sản phẩm dịch vụ quảng cáo của Ogilvy & Mather Việt Nam - một trong bốn "Big four" công ty quảng cáo sáng tạo trên thị trường. Đi đến góc nhìn về công ty dựa trên những phân tích chủ quan và cả khách quan thông qua nghiên cứu định tính. Chương 4 tác giả tập trung đánh giá chiến lược sản phẩm dịch vụ quảng cáo của công ty và đề xuất giải pháp để nâng cao hiệu quả. Bốn giải pháp chiến lược được đề xuất dựa trên ma trận SWOT, kết quả phân tích định tính và nghiên cứu chiến lược từ đối thủ cạnh tranh để giúp đưa ra đường hướng phát triển trong tương lai từ năm 2024 - 2026 cho Ogilvy & Mather Việt Nam. Chương 5 đi đến góc nhìn của tác giả về những thiếu sót hay ưu điểm của đề tài - từ đó đề xuất những định hướng tiếp theo để đề tài có thể được khai thác một cách tối đa và trọn vẹn nhất.
1759	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng ngẫu hứng đối với các sản phẩm chăm sóc da của người dùng thông qua livestream tại thành phố Hồ Chí Minh.	Nguyễn Đức Mạnh	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Tại Việt Nam, xu hướng mua hàng qua thương mại phát trực tiếp đang trở nên quen thuộc trên các nền tảng xã hội khác nhau, đặc biệt là với nhóm sản phẩm chăm sóc làn da, sắc đẹp của con người. Tuy nhiên, các doanh nghiệp mỹ phẩm ngày nay đang phải đối mặt với nhiều thách thức trong việc thu hút và giữ chân khách hàng, cũng như cạnh tranh với các đối thủ khác. Nghiên cứu này được thực hiện nhằm khám phá các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng ngẫu hứng đối với các sản phẩm chăm sóc da của người dùng thông qua livestream tại thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu áp dụng phương pháp định tính và định lượng. Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp phỏng vấn sâu 11 đáp viên, nghiên cứu định lượng 530 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến. Phần mềm SPSS 26 và SmartPLS 3 đã được sử dụng để xử lý dữ liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng: Sự hấp dẫn, Sự tin cậy, Sự am hiểu ảnh hưởng đến Nhận thức thụ hưởng. Sự hữu ích, Sự tiện ích, Giá cả ảnh hưởng đến Nhận thức hữu ích. Nhận thức thụ hưởng, Nhận thức hữu ích, Trải nghiệm hành trình mua đều có tác động lẫn nhau, từ đó tác động tích cực đến Hành vi mua hàng ngẫu hứng của người dùng khi mua sắm các sản phẩm chăm sóc da qua livestream.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1760	Đại học	Phân tích chiến lược Digital Marketing cho dịch vụ SEO của thương hiệu GPSC thuộc công ty TNHH Thương Mại & Truyền Thông Vũ Long	Nguyễn Hoài Nam	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Website hiệu đơn giản là một kênh trung tâm vì có thể giúp khách hàng truy cập dễ dàng thấy được bộ cục, cách sắp xếp gian hàng và các chủ đề nội dung. Tuỳ vào ngành nghề của doanh nghiệp để chúng ta bố trí bộ cục website phù hợp, còn những nền tảng khác như Facebook, Tiktok hay Youtube sẽ phụ thuộc vào chức năng chính của mỗi nền tảng. Nếu doanh nghiệp chưa từng làm SEO, sẽ gặp nhiều khó khăn nếu muốn đưa SEO vào hệ thống Marketing của doanh nghiệp. Thực tế cho thấy không ít doanh nghiệp đã từng làm SEO, nhưng không duy trì được lâu dài. Đa số các doanh nghiệp sẽ cần đến các doanh nghiệp chuyên về dịch vụ SEO để làm SEO bài bản và đúng quy trình, lên Top trong thời gian nhanh và bền nhất. GPSC là một thương hiệu thuộc Công ty TNHH Thương Mại & Truyền Thông Vũ Long, với các hoạt động cung cấp, tư vấn giải pháp về chiến dịch SEO cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước.
1761	Đại học	Nghiên cứu sự ảnh hưởng của Marketing dạng video ngắn trên TikTok đến ý định mua hàng của sinh viên tại Thành phố Hồ Chí Minh.	Mai Vũ Đông Nghi	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Marketing dạng video ngắn đang phát triển mạnh mẽ với TikTok là nền tảng chủ chốt có sức ảnh hưởng lớn đến người tiêu dùng sinh viên. Từ đó, tác giả mong muốn thực hiện đề tài để nghiên cứu những yếu tố có ảnh hưởng đến ý định mua của sinh viên, đưa ra nhận xét và hàm ý quản trị. Để thực hiện đề tài, tác giả dùng phương pháp nghiên cứu định tính thông qua phỏng vấn trực tiếp với 3 giảng viên Digital Marketing để xét mức độ phù hợp các thang đo trong nghiên cứu. Mô hình nghiên cứu gồm các biến độc lập: (1) Chấp nhận tính hữu ích, (2) Chấp nhận tính giải trí, (3) Sự tham gia của người nổi tiếng, (4) Nội dung thú vị, (5) Trải nghiệm dựa trên kịch bản (6) Tương tác người dùng, biến trung gian (7) Thái độ đối với thương hiệu, và biến phụ thuộc (8) Ý định mua, được xem xét và đưa vào nghiên cứu định lượng. Đối với nghiên cứu định lượng, kích thước mẫu là 312, được xử lý với phần mềm SPSS 26 và Smart PLS 4 để thực hiện thống kê mô tả, đánh giá độ tin cậy thang đo, mô hình cấu trúc, hệ số tác động và kiểm định sự khác biệt. Kết quả nghiên cứu chỉ ra Chấp nhận tính hữu ích có tác động lớn nhất đến Thái độ đối với thương hiệu, đồng thời chỉ ra vai trò của biến trung gian Thái độ đối với thương hiệu đến Ý định mua.
1762	Đại học	Phân Tích Chiến Lược Xây Dựng Và Phát Triển Thương Hiệu trên Digital Của Trường Nghệ Thuật Artiste	Huỳnh Trọng Nghĩa	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp trên thị trường ngày nay không còn là cuộc chiến giữa giá cả và chất lượng như trước đây mà thực sự là cuộc chiến giữa các thương hiệu uy tín. Các doanh nghiệp trên thế giới từ lâu đã nhận biết thương hiệu là vấn đề sống còn của tất cả các doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Phân tích chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu trên Digital của Trường Artiste”. Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu trên Digital tại Trường Artiste. Trong thời gian qua, Công ty đã có sự quan tâm và đầu tư nhất định cho các hoạt động này tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn nhiều hạn chế. Từ đó, tác giả đã đề xuất những giải pháp nhằm giúp cho Công ty nâng cao hiệu quả hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu trên Digital của mình nhằm phát triển bền vững trong thời gian tới. Từ khóa: Trường Nghệ Thuật Artiste, Digital Marketing, truyền thông quảng cáo, xây dựng và phát triển thương hiệu. Mã Jel: M31, M37
1763	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm dịch vụ Digital Marketing của Công Ty TNHH Brancher.X Việt Nam	Đặng Nguyễn Như Ngọc	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Brancher.X, một công ty Digital Marketing với 13 năm kinh nghiệm, đang chuyển đổi và đầu tư mạnh mẽ để tận dụng sự tăng trưởng dự kiến trong thị trường quảng cáo, đặc biệt là quảng cáo Digital. Sự cạnh tranh dự kiến sẽ gia tăng, thách thức từ các tập đoàn quảng cáo toàn cầu và các công ty độc lập. Báo cáo này tập trung vào sản phẩm dịch vụ Digital Marketing của Brancher.X và chiến lược phát triển của họ. Công ty đã áp dụng thành công các chiến lược cải tiến và đa dạng hóa, tận dụng ưu điểm của chúng trong kinh doanh. Đặc biệt, báo cáo nhấn mạnh các ưu điểm cạnh tranh của Brancher.X trên thị trường Việt Nam. Tuy nhiên, tác giả cũng đề xuất những cải tiến để khắc phục hạn chế trong chiến lược sản phẩm dịch vụ Digital Marketing của công ty, nhằm duy trì và mở rộng sự nổi bật của Brancher.X trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1764	Đại học	Phân tích và đề xuất chiến lược sản phẩm cho dòng sản phẩm balo da thời trang Degrey của công ty TNHH Degrey	Nguyễn Hồ Thảo Nguyên	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề có một doanh nghiệp có thể phát triển và có chỗ đứng trên thị trường, sản phẩm chính là yếu tố cốt lõi. Việc nghiên cứu sản phẩm trở thành một điều không thể thiếu. Những năm gần đây, local brand trở thành một làn sóng mới khi du nhập vào ngành thời trang và để lại một dấu ấn tốt trong lòng khách hàng. Một trong những local brand nổi bật đó chính là Degrey, nổi bật được với các thiết kế balo. Qua đề tài “Phân tích và đề xuất chiến lược sản phẩm cho dòng sản phẩm balo da thời trang Degrey của công ty TNHH Degrey”, ta có thể biết được rõ ràng hơn về sản phẩm balo da này và chiến lược mà công ty Degrey đã sử dụng. Từ đó có thể học hỏi được những điểm mạnh từ chiến lược sản phẩm này cũng như đề ra được những giải pháp để khắc phục hạn chế mà Degrey gặp phải, giúp cho bộ phận Marketing của công ty có thể hoàn thiện hơn ở sản phẩm này và các sản phẩm khác trong tương lai.
1765	Đại học	Phân tích chiến lược Digital Marketing của thương hiệu Muaban.net thuộc công ty Cổ phần Định Anh	Triệu Thị Thanh Nhân	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Đề tài “Phân tích chiến lược Digital Marketing của thương hiệu Muaban.net thuộc Công ty Cổ phần Định Anh” được triển khai thực hiện nghiên cứu với mong muốn cung cấp cho người đọc có thêm những thông tin về Công ty Cổ phần Định Anh và thương hiệu Muaban.net, về tầm nhìn và sứ mệnh, chiến lược Digital Marketing mà thương hiệu đang thực hiện. Qua đó, đề tài nêu lên thực trạng và cũng muốn đóng góp đề xuất nhỏ, nhằm giúp Muaban.net có thể hoàn thiện hơn chiến lược Digital Marketing của thương hiệu mình. Bên cạnh đó, đề tài giúp hệ thống lại các kiến thức về Digital Marketing, các yếu tố cần thiết khi phân tích và phát triển một chiến lược Digital Marketing của thương hiệu. Qua đó, người đọc có thể tiếp thu kiến thức cũng như biết cách vận dụng các kiến thức vào trong học tập cũng như trong công việc của mình.
1766	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm dịch vụ du học Châu Âu - Canada của công ty Cổ phần Giáo dục và Du lịch Lingo Connector	Lê Trọng Nhân	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Trải qua quá trình thực tập tại doanh nghiệp, tác giả mong muốn hiểu rõ sản phẩm và dựa vào kết quả phân tích làm cơ sở để cải thiện sản phẩm dịch vụ nên tác giả lựa chọn thực hiện đề tài “Phân tích chiến lược sản phẩm dịch vụ du học Châu Âu - Canada của công ty Cổ phần Giáo dục và Du lịch Lingo Connector”. Mục tiêu nghiên cứu nhằm phân tích chiến lược sản phẩm cũng như đề xuất các kiến nghị để hoàn thiện sản phẩm cho doanh nghiệp. Tác giả thực hiện phân tích dữ liệu sơ cấp và dữ liệu thứ cấp và tổng hợp kết quả. Tác giả cũng chỉ ra được các ưu và nhược điểm trong chiến lược sản phẩm của công ty nói chung và chiến lược sản phẩm nói riêng, sau đó các đề xuất được đưa ra dựa trên một cách cụ thể.
1767	Đại học	Hoạch định chiến lược truyền thông mạng xã hội cho công ty Cổ phần Expertrans Toàn cầu	Phạm Hoàng Yến Nhi	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Dịch vụ dịch thuật không chỉ là cầu nối văn hóa và ngôn ngữ giữa các quốc gia mà còn đóng vai trò thiết yếu trong việc phát triển thương mại quốc tế. Nổi bật trong lĩnh vực này là Công ty dịch thuật Expertrans được biết đến như một đơn vị hàng đầu với chất lượng dịch vụ cao và sự đa dạng trong ngôn ngữ. Trong bối cảnh sự phát triển mạnh mẽ của truyền thông kỹ thuật số, đề tài “Hoạch định chiến lược truyền thông mạng xã hội cho Công ty Cổ Phần Expertrans Toàn cầu” được thực hiện nhằm hoạch định chiến lược truyền thông trên mạng xã hội trong năm 2024 cho Công ty Cổ phần Expertrans Toàn cầu thông qua việc phân tích thực trạng các hoạt động truyền thông trên các kênh mạng xã hội và chiến lược nội dung mà doanh nghiệp đang thực hiện. Đề tài được phân tích dựa trên cơ sở lý thuyết kết hợp với phương pháp nghiên cứu tại bản, phân tích và tổng hợp thông tin thứ cấp cùng dữ liệu đánh giá từ bên thứ ba và phương pháp định tính thông qua phỏng vấn trực tiếp để hoàn thành. Kết quả thu được mang ý nghĩa như tài liệu tham khảo cho nội bộ doanh nghiệp và các sinh viên học các học phần marketing mạng xã hội.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1768	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm đối với dịch vụ bán và cho thuê căn hộ của công ty TNHH Maico Group	Đặng Quốc Pha	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Thị trường bất động sản ở Việt Nam nói chung và tại Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng đang gặp nhiều khó khăn. Các doanh nghiệp trong ngành đang cho thấy dấu hiệu đuối sức và muốn bỏ cuộc. Công ty TNHH Maico Group cũng không phải là trường hợp ngoại lệ. Trong bối cảnh đó, nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã quyết định lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Phân tích chiến lược sản phẩm đối với dịch vụ bán và cho thuê căn hộ của công ty TNHH Maico Group.” Khóa luận được thực hiện trên cơ sở thu thập dữ liệu, đưa ra phân tích và đánh giá chiến lược sản phẩm của công ty Maico Group. Trong thời gian qua, Công ty đã có sự quan tâm và đầu tư nhất định cho các hoạt động này, tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn nhiều hạn chế. Vì vậy, tác giả đã đề xuất những giải pháp nhằm giúp cho Công ty nâng cao hiệu quả trong các dịch vụ mà công ty mang đến cho khách hàng nhằm tăng sức cạnh tranh và có chỗ đứng vững vàng hơn trong thị trường Bất động sản.
1769	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động marketing của Công ty CP Công nghệ Otanics. Thực trạng và giải pháp.	Lê Thị Hồng Na	TS.Tạ Văn Thành	Mục tiêu khi thực hiện của bài luận “Phân tích thực trạng hoạt động marketing của Công ty CP Công nghệ Otanics. Thực trạng và giải pháp” nhằm khai thác, tìm hiểu, đánh giá thực trạng tình hình các khía cạnh về sản phẩm, phân phối, giá cả và truyền thông của đơn vị đang thực tập là Công ty CP Công nghệ Otanics. Từ những cơ sở lý thuyết đã được học và được vận dụng vào thực tế xuyên suốt quá trình thực tập, đưa ra đề xuất một số giải pháp nhằm giúp nâng cao hiệu quả hoạt động marketing của công ty
1770	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến sự thu hút khách hàng mua sắm tại các Trung tâm thương mại nội thành Thành phố Hồ Chí Minh	Bùi Thị Bích Ngọc	TS.Tạ Văn Thành	Bài nghiên cứu đề xuất một mô hình thể hiện mối quan hệ giữa các yếu tố độc lập và yếu tố phụ thuộc được kế thừa và phát triển từ các nghiên cứu trước đó, cả trong và ngoài nước về Trung tâm thương mại và sự thu hút. Mô hình gồm năm nhân tố độc lập: Không gian, Hàng hóa, Khả năng tiếp cận, Nhân viên, Giải trí. Nhân tố phụ thuộc là: Sự thu hút khách hàng mua sắm tại Trung tâm thương mại nội thành Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả cho thấy cả năm nhân tố đều có ảnh hưởng đến sự thu hút khách hàng mua sắm tại các trung tâm thương mại. Nghiên cứu góp phần tăng thêm thông tin về các yếu tố ảnh hưởng đến sự thu hút khách hàng mua sắm tại Trung tâm thương mại nội thành Thành Phố Hồ Chí Minh và đề xuất một số hàm ý quản trị cho các nhà quản trị trung tâm thương mại nhằm cải thiện các yếu tố liên quan đến trung tâm thương mại và xây dựng một mô hình mua sắm phù hợp với xu hướng ngày nay, nhằm thu hút khách hàng đến trung tâm thương mại mua sắm
1771	Đại học	Phân tích hoạt động marketing của thương hiệu V Store thuộc Công ty V Gaming. Thực trạng & Giải pháp	Lê Thị Bảo Ngọc	TS.Tạ Văn Thành	Đề tài “Phân tích hoạt động marketing của thương hiệu V Store thuộc Công ty Cổ phần Thể thao điện tử Việt Nam V Gaming. Thực trạng và giải pháp” được tác giả thực hiện thông qua quá trình tìm hiểu và phân tích các số liệu, thống kê từ phòng Kinh doanh của công ty cùng các thông tin khác thu thập được trong quá trình nghiên cứu. Bài nghiên cứu hệ thống các kiến thức lý thuyết liên quan đến hoạt động marketing của doanh nghiệp, từ đó làm cơ sở phân tích thực trạng hoạt động marketing hỗn hợp (Marketing-mix) tại V Store. Thông qua góc nhìn về các hoạt động marketing thương hiệu triển khai, tác giả đúc kết các điểm mạnh, hạn chế, cơ hội, thách thức và đưa ra các đề xuất về Sản phẩm, Giá, Phân phối và Chiêu thị nhằm nâng cao hiệu quả các hoạt động marketing của thương hiệu.
1772	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông trên phương tiện kỹ thuật số của Công ty Cổ phần Sản xuất Nhựa Duy Tân	Trần Thị Minh Tâm	Bảo Trung	Phân tích môi trường kinh doanh tác động đến truyền thông kỹ thuật số tại Công ty; từ đó xây dựng kế hoạch truyền thông trên phương tiện kỹ thuật số của Công ty Cổ phần Sản xuất Nhựa Duy Tân
1773	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông trên nền tảng TikTok cho Công ty TNHH Petmall Việt Nam.	Trần Thị Thắm	Bảo Trung	Phân tích môi trường kinh doanh tác động đến truyền thông trên nền tảng Tiktok tại Công ty; từ đó xây dựng kế hoạch truyền thông trên nền tảng TikTok cho Công ty TNHH Petmall Việt Nam.
1774	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông kỹ thuật số cho nhóm sản phẩm đèn ngoài trời của công ty TNHH Alasy	Phạm Thị Thành	Bảo Trung	Phân tích môi trường kinh doanh tác động đến truyền thông kỹ thuật số tại Công ty; từ đó xây dựng kế hoạch truyền thông kỹ thuật số cho nhóm sản phẩm đèn ngoài trời của công ty TNHH Alasy
1775	Đại học	Hoàn thiện chiến lược digital marketing cho công ty TNHH yến sào Thọ An.	Nguyễn Thị Phương Thảo	Bảo Trung	Phân tích thực trạng chiến lược marketing kỹ thuật số của Công ty; từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược digital marketing cho công ty TNHH yến sào Thọ An.
1776	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông kỹ thuật số cho sản phẩm MOET của công ty TNHH Marathon Education	Trần Nguyễn Thanh Thảo	Bảo Trung	Phân tích môi trường kinh doanh tác động đến truyền thông kỹ thuật số tại Công ty; từ đó Xây dựng kế hoạch truyền thông kỹ thuật số cho sản phẩm MOET của công ty TNHH Marathon Education
1777	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông kỹ thuật số cho Công ty TNHH Thập Cốc Nông Lâm	Nguyễn Đào Phương Thi	Bảo Trung	Phân tích môi trường kinh doanh tác động đến truyền thông kỹ thuật số tại Công ty; từ đó Xây dựng kế hoạch truyền thông kỹ thuật số cho Công ty TNHH Thập Cốc Nông Lâm
1778	Đại học	Hoàn thiện chiến lược marketing trên phương tiện kỹ thuật số của công ty Cổ phần Phong Cách Mộc	Trần Thị Ngọc Tuyền	Bảo Trung	Phân tích thực trạng chiến lược marketing kỹ thuật số của Công ty; từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing trên phương tiện kỹ thuật số của công ty Cổ phần Phong Cách Mộc

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1779	Đại học	Hoàn Thiện Hoạt Động Marketing Online Cho Dự Án Bảo Hộ Xanh Của Công Ty TNHH NETGROUP	Nguyễn Tường Vi	Bảo Trung	Phân tích thực trạng hoạt động marketing online của Công ty; từ đó đề xuất giải pháp hoàn Thiện Hoạt Động Marketing Online Cho Dự Án Bảo Hộ Xanh Của Công Ty TNHH NETGROUP
1780	Đại học	Hoàn thiện chiến lược truyền thông Marketing trên nền tảng kỹ thuật số cho Bệnh viện đa khoa Quốc Tế Hoàn Mỹ Thủ Đức	Trần Bích Vy	Bảo Trung	Phân tích thực trạng chiến lược truyền thông marketing kỹ thuật số của Công ty; từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông Marketing trên nền tảng kỹ thuật số cho Bệnh viện đa khoa Quốc Tế Hoàn Mỹ Thủ Đức
1781	Đại học	Hoàn thiện chiến lược Marketing thương mại của Công Ty TNHH Perfetti Van Melle Việt Nam, thương hiệu Chupa Chups tại Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2023 - 2026	Ngô Phụng Cẩm	Bảo Trung	Phân tích thực trạng chiến lược marketing thương mại của Công ty; từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược Marketing thương mại của Công Ty TNHH Perfetti Van Melle Việt Nam, thương hiệu Chupa Chups tại Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2023 - 2026
1782	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông kỹ thuật số trên nền tảng mạng xã hội Facebook cho dịch vụ triết lông thương hiệu Little Garden Spa năm 2024	Nguyễn Thanh Danh	Bảo Trung	Phân tích môi trường kinh doanh tác động đến truyền thông kỹ thuật số trên nền tảng Facebook tại Công ty; từ đó Xây dựng kế hoạch truyền thông kỹ thuật số trên nền tảng mạng xã hội Facebook cho dịch vụ triết lông thương hiệu Little Garden Spa năm 2024
1783	Đại học	Hoàn thiện kế hoạch Marketing kĩ thuật số cho kênh Viehomiez của công ty cổ phần VieNETWORK trên nền tảng YouTube Việt Nam năm 2024	Nguyễn Viết Hân	Bảo Trung	Phân tích thực trạng chiến lược marketing kỹ thuật số của Công ty; từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện kế hoạch Marketing kĩ thuật số cho kênh Viehomiez của công ty cổ phần VieNETWORK trên nền tảng YouTube Việt Nam năm 2024
1784	Đại học	Hoàn thiện chiến lược chiêu thị cho Công ty TNHH Liên Doanh Dược phẩm Nutramed 2023	Hà Giang Hương	Bảo Trung	Phân tích thực trạng chiến lược chiêu thị của Công ty; từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược chiêu thị cho Công ty TNHH Liên Doanh Dược phẩm Nutramed 2023
1785	Đại học	Hoàn thiện hoạt động chiêu thị cho Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Lâm Hải An giai đoạn 2023 - 2025	Võ Nguyễn Như Huỳnh	Bảo Trung	Phân tích thực trạng hoạt động chiêu thị của Công ty; từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động chiêu thị cho Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Lâm Hải An giai đoạn 2023 - 2025
1786	Đại học	Hoàn thiện chiến lược truyền thông Marketing cho sản phẩm thẻ tín dụng dành cho khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam (PVcomBank)	Lê Nguyễn Hoàng Khang	Bảo Trung	Phân tích thực trạng chiến lược truyền thông kỹ thuật số của Công ty; từ đó đề xuất giải pháp Hoàn thiện chiến lược truyền thông Marketing cho sản phẩm thẻ tín dụng dành cho khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam (PVcomBank)
1787	Đại học	Hoàn thiện hoạt động chiêu thị cho Công Ty TNHH Thương Mại VÀ Dịch Vụ MEALBE năm 2024	Nguyễn Đình Ngọc Khánh	Bảo Trung	Phân tích thực trạng hoạt động chiêu thị của Công ty; từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động chiêu thị cho Công Ty TNHH Thương Mại VÀ Dịch Vụ MEALBE năm 2024
1788	Đại học	Solution for the distribution channel of Dong Nam Duoc Truong Son Corporation	Lê Ngọc Minh Châu	Bảo Trung	Solution for the distribution channel of Dong Nam Duoc Truong Son Corporation
1789	Đại học	Analyze marrketing strategy at CK Hub Limited Company	Tô Hoàng Lan	Bảo Trung	Analyze marrketing strategy at CK Hub Limited Company
1790	Đại học	Solution to improve marketing activities at E-Commerce sites of Ho Chi Minh City Book Distribution Corporation - FAHASA	Nguyễn Thanh Hồng Ngọc	Bảo Trung	Solution to improve marketing activities at E-Commerce sites of Ho Chi Minh City Book Distribution Corporation - FAHASA
1791	Đại học	Phân tích hoạt động marketing - mix tại Công ty Cổ phần King Food Market	Lê Thuý An	Dur Thị Chung	Đề tài "Phân tích hoạt động marketing - mix tại Công ty Cổ phần King Food Market" tập trung phân tích xu hướng thị trường bán lẻ và thực trạng hoạt động marketing - mix của công ty. Bài luận đưa cơ sở lý luận về marketing và phân tích các yếu tố có ảnh hưởng đến hoạt động marketing - mix của doanh nghiệp. Từ đó, giúp hiểu rõ về khách hàng mục tiêu, hiểu được sự cạnh tranh và phân biệt của thị trường, nhằm rút ra được ưu nhược điểm của King Food Market, đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện được chiến lược, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Ngoài ra, khoá luận được sự xem xét và đánh giá của cả giảng viên và chính công ty thực tập để giúp sinh viên cải thiện được kiến thức và được thực tế tiếp cận hoạt động marketing tại doanh nghiệp cụ thể. Là bước tiền đề kinh nghiệm để sinh viên có thể phát triển trong tương lai.
1792	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm tại các cửa hàng tiện lợi tại thành phố Vũng Tàu	Phạm Duy An	Dur Thị Chung	Nghiên cứu được xây dựng, phát triển nhằm khám phá các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm tại các cửa hàng tiện lợi tại thành phố Vũng Tàu. Nghiên cứu được thực hiện thông qua quá trình nghiên cứu sơ bộ và tiến hành nghiên cứu chính thức bằng phương pháp định lượng. Nghiên cứu định lượng chọn ra được 364 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến và sử dụng phần mềm SPSS (version 22) để giúp phân tích dữ liệu nghiên cứu. Kết quả chỉ ra rằng có 6 yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm tại các cửa hàng tiện lợi tại thành phố Vũng Tàu bao gồm Sự hữu ích, Sản phẩm, Quảng cáo – khuyến mãi, Giá – chính sách giá, Thái độ nhân viên, Ảnh hưởng xã hội. Nghiên cứu nhấn mạnh tầm quan trọng của các yếu tố ảnh hưởng cũng như đề xuất các giải pháp, kiến nghị liên quan đến các yếu tố nhằm nâng cao và góp phần thúc đẩy việc sử dụng thanh toán không tiền mặt một cách hiệu quả, phổ biến hơn 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
1793	Đại học	Nghiên cứu tác động của marketing xanh đến ý định mua thực phẩm hữu cơ của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Hoàng Thị Kim Anh	Dur Thị Chung	Nghiên cứu được thực hiện xem xét tác động của marketing xanh (ví dụ: sản phẩm, giá cả, truyền thông và phân phối) đối với ý định mua thực phẩm hữu cơ. Nghiên cứu đã tích hợp các cách tiếp cận lý thuyết cơ bản về hành vi mua hàng của khách hàng như lý thuyết giá trị- thái độ – hành vi (VAB), lý thuyết hành vi có kế hoạch (TPB) trong khung khái niệm sửa đổi. Ngoài ra, nghiên cứu này cũng đã kết hợp các thái độ của người tiêu dùng (ví dụ: thái độ đối với sản phẩm hữu cơ và thái độ đối với môi trường) làm yếu tố trung gian. Khung khái niệm được sửa đổi cũng thống nhất marketing xanh với tư cách là người điều tiết để điều tra sâu hơn về ý nghĩa giữa thái độ, hỗn hợp marketing xanh và ý định mua thực phẩm hữu cơ. Phương pháp khảo sát được sử dụng để thu thập dữ liệu với quy mô mẫu là 503 khách hàng hiểu biết về các loại thực phẩm hữu cơ và sản phẩm thân thiện với môi trường từ thành phố Hồ Chí Minh. Dữ liệu được phân tích thông qua phương pháp đa biến dựa trên mô hình phương trình cấu trúc (SEM) bằng cách sử dụng SMART PLS 4 và SPSS 26. Các phát hiện này đã chứng minh tác động tích cực và đáng kể của marketing xanh hỗn hợp và thái độ đối với môi trường với ý định mua thực phẩm hữu cơ của người tiêu dùng thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu đã kết luận thêm rằng thái độ đối với sản phẩm hữu cơ của người tiêu dùng có ảnh hưởng đáng kể ý định mua thực phẩm hữu cơ. Kết quả của nghiên cứu này có thể hữu ích cho các nhà nghiên cứu và học giả hiểu rõ hơn về các phương pháp tiếp cận lý thuyết đối với việc mua thực phẩm hữu cơ và cũng có thể hữu ích cho các nhà tiếp thị trong việc đưa ra các chiến lược marketing xanh để đạt được lợi thế cạnh tranh tối ưu về lâu dài.
1794	Đại học	Giải pháp về chiến lược marketing mix cho công ty TNHH thương mại xuất nhập khẩu Mỹ Bình	Lê Hoàng Mai Anh	Dur Thị Chung	Bài luận văn tập trung vào việc phân tích chiến lược Marketing - Mix của Công ty TNHH Thương mại Xuất nhập khẩu Mỹ Bình. Nghiên cứu tập trung vào cơ sở lý luận về Marketing và chi tiết mô tả thực trạng hoạt động của công ty. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện chiến lược, tăng cường khả năng cạnh tranh và phát triển bền vững trong thị trường. Ngoài ra, việc nhận xét và đánh giá của đơn vị thực tập và giảng viên hướng dẫn cũng là một phần quan trọng, giúp sinh viên hiểu rõ hơn về những điểm mạnh và còn thiếu sót của nghiên cứu.
1795	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing - mix cho nhãn hiệu nước hoa Miss SaiGon của Công ty Cổ phần Mỹ phẩm Sài Gòn	Trương Việt Anh	Dur Thị Chung	Báo cáo đã nghiên cứu việc ứng dụng các lý thuyết về hoạt động Marketing – mix cho các doanh nghiệp thông qua việc tìm hiểu các quy trình trong marketing, các yếu tố môi trường, các nội dung trong hoạt động marketing-mix cụ thể cho từng loại hình sản phẩm – dịch vụ, các phân khúc khách hàng, có mục tiêu, có đo lường nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng đồng thời thúc đẩy sự phát triển hoạt động kinh doanh cho doanh nghiệp. Về thực tiễn, báo cáo đã phân tích thực trạng hoạt động Marketing mix cho nhãn hiệu nước hoa Miss SaiGon của Công ty Cổ phần Mỹ phẩm Sài Gòn (SCC), đánh giá ưu nhược điểm, tiến hành so sánh hiệu quả so với các năm trước, so với mục tiêu đặt ra, so với các đối thủ cạnh tranh, tiến hành khảo sát khách hàng đã từng sử dụng sản phẩm và rút ra các kết luận, cơ sở để đề ra các giải pháp ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Bên cạnh đó tác giả cũng chỉ ra một số kiến nghị cho Công ty và các cơ quan Nhà nước. Qua báo cáo này, từ những tổng hợp, phân tích về thực trạng, xu hướng của khách hàng và những đề xuất giải pháp, tác giả hy vọng sẽ tạo ra được những chuyển biến mạnh mẽ cho nhãn hiệu nước hoa Miss SaiGon để từ đó giúp thúc đẩy doanh thu, lợi nhuận, vị thế của công ty SCC trên thị 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
1796	Đại học	Hoàn thiện giải pháp digital marketing cho dự án ứng dụng kết nối thuê xe Xế Ồi của công ty cổ phần giải pháp doanh nghiệp BIXSO	Tổng Viết Nguyên Đạt	Dur Thị Chung	Đề tài "Hoàn thiện giải pháp digital marketing cho dự án ứng dụng kết nối thuê xe Xế Ồi của công ty cổ phần giải pháp doanh nghiệp BIXSO" chủ yếu tập trung vào phân tích thị trường và nhu cầu của người dùng tại thành phố Hồ Chí Minh từ đó đề xuất các chiến lược marketing cho dự án nhằm tối ưu hoá cũng như xây dựng thương hiệu, mở rộng độ phổ biến của dự án tới khách hàng. Bài nghiên cứu này gồm 4 chương, Chương 2 của bài nghiên cứu sẽ tập trung vào việc phân tích thị trường và nhu cầu của người dùng tại thành phố Hồ Chí Minh. Bằng cách sử dụng các phương pháp nghiên cứu thị trường, khảo sát, và phân tích dữ liệu, nghiên cứu sẽ đưa ra cái nhìn chi tiết về xu hướng sử dụng dịch vụ thuê xe, mong đợi của khách hàng, và những yếu tố quyết định khi họ lựa chọn một dịch vụ cụ thể. Chương ba của nghiên cứu sẽ là nơi đề xuất các chiến lược digital marketing dựa trên những hiểu biết thu được từ chương trước. Từ việc xác định đối tượng khách hàng tiềm năng đến việc xây dựng chiến lược quảng cáo trực tuyến và tận dụng các kênh truyền thông xã hội, mục tiêu là tối ưu hóa hiệu suất marketing và tạo ra một chiến dịch thu hút sự chú ý. Bài viết sử dụng kết hợp giữa nhiều dữ liệu sơ cấp và thứ cấp, vì vậy sẽ giúp người đọc rõ được những ưu điểm và nhược điểm của dự án đang thực hiện.
1797	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sẵn sàng trả giá cao cho các thương hiệu thời trang cao cấp của người tiêu dùng tại địa bàn Thành Phố Hồ Chí Minh	Lê Thị Ngọc Diễm	Dur Thị Chung	Nói về khái niệm thời trang, người ta có nhiều lựa chọn, nhiều quan niệm. Có người chỉ xem quần áo, phụ kiện, túi xách, giày dép,... đóng vai trò như một vật dụng, nhưng có người xem đó là phong cách, ý niệm. Vì vậy, bài nghiên cứu này sẽ là nguồn tham khảo cho các nhãn hàng thời trang tìm ra phương hướng lựa chọn con đường mà mình hướng tới, và để thu được lợi nhuận cao, các nhãn hàng cung cấp không chỉ là vật dụng che thân, mà còn là phong cách, tư duy thẩm mỹ, văn hóa... Thời trang cao cấp mang lại cảm giác độc quyền, do sự khéo léo của nhà thiết kế, nhận thức về thương hiệu hoặc cảm giác hài lòng của người sở hữu. Một yếu tố chính khác đối với khách hàng muốn mua một thương hiệu cao cấp là số lượng sản phẩm có hạn. Nghiên cứu được sử dụng phương pháp khảo sát cắt ngang với 350 quan sát trong khoảng thời gian từ 08/11/2023 đến ngày 30/11/2023. Phương pháp lấy mẫu phi xác suất, kỹ thuật thuận tiện kết hợp giữa khảo sát online và offline đã được đề thu thập dữ liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố như: chất lượng dịch vụ, sản phẩm (CL), đặc trưng thương hiệu (DT), địa vị xã hội (DV), sự giới hạn của sản phẩm (GH), thái độ với thương hiệu (TD), sự tương thích với thương hiệu (TT), tình yêu thương hiệu (TY), chủ nghĩa vật chất (VC) có ảnh hưởng đến ý định sẵn sàng trả giá cao (YD) của người tiêu dùng tại thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu này được thực hiện để xác định những yếu tố tác động của ý định sẵn sàng trả giá cao. Ngoài ra còn nghiên cứu để khám phá sâu hơn và góp phần đa dạng hoá nghiên cứu về hành vi tiêu dùng tại Việt Nam.
1798	Đại học	Nghiên cứu tác động của giá trị thương hiệu và truyền thông thương hiệu đến hành vi mua sản phẩm giày thể thao của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Trần Hữu Hải	Dur Thị Chung	Nghiên cứu được thực hiện nhằm đo lường và nghiên cứu tác động của truyền thông thương hiệu và giá trị thương hiệu đến hành vi mua giày thể thao của người tiêu dùng tại TP.HCM. Nghiên cứu áp dụng phương pháp định tính và định lượng. Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm. Nghiên cứu định lượng bao gồm 350 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến sau đó được phân tích qua phần mềm SmartPLS để xử lý dữ liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy Truyền thông thương hiệu (TT), chất lượng cảm nhận (CL), lòng trung thành (LTT) tác động đến hành vi mua giày thể thao có thương hiệu của khách hàng. Từ bài nghiên cứu trên, tác giả đã đề xuất một số hàm ý quản trị để các doanh nghiệp trên thị trường có thể áp dụng thực tế và cải thiện trong việc xây dựng thương hiệu và bán hàng cho người tiêu 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
1799	Đại học	Nghiên cứu tác động của marketing giác quan đến giá trị cảm nhận, sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng với các chuỗi cửa hàng cà phê tại thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Việt Huy	Dư Thị Chung	Nghiên cứu này được thực hiện nhằm xác định, đo lường và nghiên cứu sự tác động của marketing giác quan đến giá trị cảm nhận, sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng sử dụng dịch vụ tại các chuỗi cửa hàng cà phê trên địa bàn TP.HCM. Nghiên cứu áp dụng phương pháp định tính và định lượng. Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm. Nghiên cứu định lượng bao gồm 300 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến sau đó được phân tích qua phần mềm SmartPLS để xử lý dữ liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng 5 giác quan đều tác động tích cực đến giá trị cảm nhận, sự hài lòng và lòng trung thành. Trong đó, thị giác tác động mạnh nhất, tiếp đến là xúc giác, khứu giác, thính giác và vị giác. Từ những phát hiện của nghiên cứu, tôi đã đề xuất một số hàm ý quản trị để các doanh nghiệp kinh doanh cửa hàng cà phê có thể áp dụng trong thực tế, đặc biệt trong bối cảnh kinh tế hiện nay.
1800	Đại học	Nghiên cứu tác động của nội dung do người dùng tạo ra đến ý định mua hàng của người tiêu dùng tại TP.HCM	Nguyễn Thị Thanh Huyền	Dư Thị Chung	Bài nghiên cứu được thực hiện nhằm đánh giá sự tác động của nội dung do người dùng tạo ra (UGC) đến ý định mua hàng dựa trên việc ứng dụng và kết hợp mô hình lý thuyết chấp nhận thông tin (IAM) và lý thuyết hành vi dự định (TPB). Nghiên cứu áp dụng hai phương pháp là định tính và định lượng: Đối với nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp thảo luận nhóm với người tiêu dùng, đối với nghiên cứu định lượng được tiến hành bằng việc khảo sát trực tuyến với 400 đáp viên. Kết quả nghiên cứu được phân tích bằng phần mềm SPSS và Smart PLS với 356 câu trả lời hợp lệ đã chỉ ra rằng chuẩn mực chủ quan, nguồn tin cậy, chất lượng thông tin, tính hữu ích thông tin có tác động tích cực đến thái độ của người tiêu dùng đối với UGC, từ đây có ảnh hưởng tích cực đến ý định mua hàng. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao các yếu tố của UGC và hướng nghiên cứu trong tương lai.
1801	Đại học	Phân tích chiến lược marketing-mix cho chương trình College Compass thuộc Công ty TNHH Everest Education	Lê Đình Phương Khanh	Dư Thị Chung	Ngày nay, nhu cầu du học của người dân Việt Nam ngày một tăng cao, nhiều doanh nghiệp cũng đã cho ra mắt hình thức dịch vụ định hướng du học cho các em học sinh. Để thu hút và tiếp cận được nhiều quý phụ huynh và học sinh, các doanh nghiệp đã và đang lên kế hoạch marketing-mix kỹ lưỡng trong thị trường đầy tính cạnh tranh như hiện nay. Về mặt lý thuyết, Khóa luận đã hệ thống lại các kiến thức liên quan đến marketing-mix trong dịch vụ. Về mặt thực tiễn, Khóa luận đã phân tích chiến lược marketing-mix của chương trình College Compass thuộc công ty TNHH Everest Education, thông qua đó có thể đánh giá kết quả đạt được và những mặt hạn chế còn tồn đọng để khắc phục trong hoạt động marketing của doanh nghiệp. Căn cứ vào lý luận, thực tiễn và bảng phân tích mô hình SWOT của công ty đề đưa ra những giải pháp vừa có thể tận dụng được tối đa nguồn lực, đồng thời tối thiểu chi phí để giúp công ty có những bước cải tiến và phát triển hơn trong tương lai.
1802	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến quyết định sử dụng ví điện tử của giới trẻ tại thành phố Cần Thơ	Nguyễn Hữu Duy	Dư Thị Chung	Nghiên cứu: “Nghiên cứu các yếu tố tác động đến quyết định sử dụng ví điện tử của giới trẻ tại thành phố Cần Thơ” nhằm mục đích tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng ví điện tử của giới trẻ tại Thành phố Cần Thơ trong bối cảnh ví điện tử dần trở nên phổ biến và và bắt đầu xuất hiện nhiều ứng dụng khác nhau trên thị trường. Mô hình đề xuất cho nghiên cứu bao gồm 6 yếu tố: Nhận thức về hữu ích, Nhận thức về sự bảo mật/riêng tư, Nhận thức về dễ sử dụng, Ảnh hưởng xã hội, Nhận thức về tín nhiệm, Điều kiện thuận lợi. Nghiên cứu sử dụng phương pháp kết hợp định lượng và định tính, kèm theo kỹ thuật thống kê mô tả, phân tích dữ liệu để từ đó đề xuất giải pháp và hướng nghiên cứu tiếp theo cho đề tài. Kết quả nghiên cứu cuối cùng cho thấy nhân tố điều kiện thuận lợi ảnh hưởng mạnh đến quyết định sử dụng ví điện tử của giới trẻ trên địa bàn Thành phố Cần Thơ. Từ đó, tác giả đã đưa ra nhận định về những đóng góp và hạn chế của mô hình đã đề xuất. Nhờ vậy mà có thể dễ dàng đưa ra các giải pháp để nâng cao quyết định sử dụng ví điện tử của người tiêu dùng trẻ tại thành phố Cần Thơ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1803	Đại học	Đề xuất marketing và nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty Cổ phần thương mại - dịch vụ Huy Thiên Phú	Lê Cát Tiên	Dur Thị Chung	Tác giả thực hiện đề tài “ ĐỀ XUẤT MARKETING VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ HUY THIÊN PHÚ ” chủ yếu tập trung vào phân tích, đề xuất các chiến lược marketing cho doanh nghiệp nhằm tối ưu hóa cũng như giúp doanh nghiệp phát triển thương hiệu, được phủ sóng rộng rãi hơn. Bài nghiên cứu bao gồm 5 chương, người đọc sẽ có cái nhìn rõ hơn về các hoạt động marketing của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, đề tài được thực hiện bằng các dữ liệu thứ cấp, vì vậy sẽ nhìn nhận được những ưu nhược điểm của từng chiến lược mà công ty đã hoạch định xuyên suốt trong những năm qua, tác giả sẽ nhấn mạnh thực hiện các chiến lược đề xuất nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
1804	Đại học	Phân tích hoạt động marketing - mix tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Mealbe Việt Nam	Trịnh Thị Huyền Nga	Dur Thị Chung	Với đề tài nghiên cứu “Phân tích các hoạt động marketing - mix tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Mealbe Việt Nam”, đã giúp tác giả nói riêng cũng như người đọc nói chung sẽ có được cái nhìn đi từ tổng thể đến chi tiết về các phân khúc và độ bao phủ của thị trường thực phẩm truyền thống tại Việt Nam, trong đó tập trung vào thị trường cung cấp nguyên liệu bún đậu mắm tôm – một sản phẩm đang rất được ưa chuộng trong văn hóa ẩm thực nước ta hiện nay. Cụ thể, đề tài nghiên cứu lần này sẽ phân tích được các góc ngách trong chiến lược và hoạt động marketing – mix đối với sản phẩm nguyên liệu bún đậu mắm tôm thuộc công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Mealbe Việt Nam. Bài luận đưa cơ sở lý luận về marketing và phân tích các yếu tố có ảnh hưởng đến hoạt động marketing - mix của doanh nghiệp, người đọc sẽ được cung cấp các thông tin cụ thể về chiến lược marketing - mix và quá trình thực hiện chúng mà Mealbe Việt Nam đã áp dụng trên sản phẩm nguyên liệu bún đậu mắm tôm. Đề tài được thực hiện bằng các phương pháp nghiên cứu, phân tích các thông tin dữ liệu có sẵn trên website thương hiệu, trên báo chí, Internet,... Kết hợp với việc thực tập, tìm tòi và bổ sung các số liệu, dữ liệu thực tế từ Bộ phận Phòng ban marketing ngay tại Mealbe Việt Nam. Qua đó, nhìn nhận được những ưu khuyết điểm của từng chiến lược và hoạt động mà công ty đã hoạch định trong thời gian qua. Cuối cùng, đưa ra được các nhận định, đánh giá và đề xuất thêm những đổi mới, sáng tạo cho chiến lược marketing – mix của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Mealbe Việt Nam với mục tiêu ổn định và mở rộng khai thác thị trường và kinh doanh trong ngành thực phẩm truyền thống Việt Nam. Ngoài ra, khoá luận cũng là khoảng thời gian quý báu để sinh viên có cơ hội học tập, nghiên cứu và áp dụng những kiến thức lý thuyết trên trang giấy vào thực tế khi tiếp cận các hoạt động marketing, dưới sự dẫn dắt của giảng viên hướng dẫn và công ty thực tập.
1805	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua ngẫu hứng của gen Z Việt Nam thông qua hình thức livestream trên các nền tảng mạng xã hội	Trần Khánh Đoan	Dur Thị Chung	Nghiên cứu nhằm đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua ngẫu hứng của gen Z (18 - 26 tuổi) Việt Nam thông qua hình thức livestream trên các nền tảng mạng xã hội. Mẫu được sử dụng bao gồm 360 người tiêu dùng đã từng mua hàng ngẫu hứng khi xem livestream trên các nền tảng xã hội và cư trú tại Việt Nam. Sử dụng phương pháp thống kê mô tả, kiểm định độ tin cậy của mô hình, phân tích tương quan Pearson, phân tích hồi quy tuyến tính để giải thích dữ liệu. Kết quả cho thấy năm yếu tố: Sự thuận tiện, Đặc điểm người livestream, Cảm giác sợ bỏ lỡ, Sự hữu ích, Giá cả đều tác động tích cực đến hành vi mua ngẫu hứng (mua sắm bốc đồng) của gen Z. Mức độ tác động của biến Đặc điểm người livestream là mạnh nhất, trong khi tác động của biến Cảm giác sợ bỏ lỡ là yếu nhất. Dựa trên kết quả này, bài nghiên cứu đề xuất một số hàm ý quản trị để gia tăng hành vi mua ngẫu hứng của gen Z.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1806	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing của Công ty Cổ phần Thiên Mộc Hương	Nguyễn Thị Ghi	Dư Thị Chung	Sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp trên thị trường ngày nay không còn là cuộc chiến giữa giá cả và chất lượng như trước đây mà thực sự là cuộc chiến giữa các thương hiệu uy tín. Các doanh nghiệp trên thế giới từ lâu đã nhận biết thương hiệu là vấn đề sống còn của tất cả các doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Phân tích hoạt động Digital Marketing của Công ty Cổ phần Thiên Mộc Hương”. Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động Digital Marketing tại Công ty Cổ phần Thiên Mộc Hương. Trong thời gian qua, Công ty đã có sự quan tâm và đầu tư nhất định cho các hoạt động này tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn nhiều hạn chế. Từ đó, tác giả đã đề xuất những giải pháp nhằm giúp cho Công ty nâng cao hiệu quả hoạt động xây dựng và phát triển mảng Digital Marketing trong thời gian tới. Từ khóa: Công ty Cổ phần Thiên Mộc Hương, Digital Marketing, thời trang, vòng tay trầm hương, xây dựng và phát triển công ty.
1807	Đại học	Hoàn thiện chiến lược truyền thông cho công ty Trờì Nam Entertainment trong giai đoạn 2024 – 2025	Hồ Huỳnh Giao	Dư Thị Chung	Dưới áp lực phát triển của internet, công nghệ số và công cụ truyền thông marketing, các doanh nghiệp, đặc biệt là trong lĩnh vực dịch vụ truyền thông, phải linh hoạt thích ứng để thu hút khách hàng và kích thích tăng trưởng doanh số. Công ty TNHH Trờì Nam Entertainment, một thương hiệu mới trong ngành dịch vụ truyền thông sự kiện, gặp nhiều khó khăn trong quá trình thực hiện công tác truyền thông và sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên thị trường. Nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Hoàn thiện chiến lược truyền thông cho công ty TNHH Trờì Nam Entertainment trong giai đoạn 2024 – 2025” Trong bài luận này tác giả tập trung vào việc phân tích và đánh giá các hoạt động truyền thông của công ty và đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động truyền thông, từ đó giúp công ty phát triển hình ảnh thương hiệu, tăng cường nhận thức và uy tín, hướng công ty đến sự phát triển bền vững trong tương lai.
1808	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn loại rượu vang của người tiêu dùng khu vực Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Đức Hải	Dư Thị Chung	Đề tài nghiên cứu với mục tiêu xác định được cái yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn loại rượu vang của người tiêu dùng khu vực Thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng, kết hợp với tham khảo tài liệu nghiên cứu khác trong lĩnh vực rượu vang. Cỡ mẫu được sử dụng trong nghiên cứu định lượng chính thức là 350. Kết quả chỉ ra rằng, các yếu tố bao gồm vị lợi, trải nghiệm, biểu tượng, sở thích cá nhân, nỗ lực Marketing có tác động tích cực lên quyết định lựa chọn rượu vang của người tiêu dùng. Yếu tố nhóm tham khảo không trực tiếp tác động lên quyết định lựa chọn loại rượu vang nhưng gián tiếp tác động thông qua tác động lên yếu tố trải nghiệm. Từ kết quả nghiên cứu cũng gợi ý cho các bên liên quan về các hàm ý quản trị, tuy nhiên đề tài nghiên cứu này còn nhiều mặt hạn chế. Các mặt hạn chế này bao gồm các yếu tố được cho là có tác động lớn nhưng chưa thể đo trong nghiên cứu này như các yếu tố về âm thanh, ánh sáng, mùi hương, mức độ đông đúc tại điểm bán. Ngoài ra, các yếu tố thuộc về truyền thông trong ngành hàng này cũng bị hạn chế nhất định bởi pháp luật nên đề tài nghiên cứu cũng chưa thể đo lường cụ thể được cái yếu tố thuộc về truyền thông có tác động như thế nào đến quyết định lựa chọn của người tiêu dùng. Các mặt hạn chế này nên được thực hiện ở trong tương lai với những nghiên cứu riêng để đảm bảo được tính chuyên sâu. Từ khóa: rượu vang, quyết định lựa chọn, hành vi tiêu dùng, thức uống có cồn, quyết định lựa chọn rượu vang

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1809	Đại học	Đề xuất chiến lược truyền thông cho công ty TNHH HERA GOLD giai đoạn 2024 - 2026	Trần Minh Hằng	Dur Thị Chung	Trang sức nói chung và trang sức vàng nói riêng là một trong những vật dụng được phụ nữ Việt rất ưa chuộng. Bởi lẽ, trang sức không chỉ giúp tôn lên vẻ đẹp, thể hiện tính cách mà còn mang lại cho phụ nữ sự tự tin, rạng ngời. Vì vậy, để thu hút khách hàng biết đến thương hiệu và góp phần tăng doanh thu cho công ty, đề tài “Đề xuất chiến lược truyền thông cho công ty TNHH HERA GOLD giai đoạn 2024 - 2026” đã phân tích tổng quan về tình hình kinh doanh và thực trạng hoạt động truyền thông của công ty. Qua các phân tích và đánh giá, thấy được các hoạt động truyền thông thương hiệu 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 HERA GOLD 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.
1810	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing kỹ thuật số (Digital Marketing) của Công ty Cổ phần Mua Bán	Nguyễn Thị Hiền	Dur Thị Chung	Bài báo cáo khóa luận đề tài: Phân tích hoạt động Marketing kỹ thuật số (Digital Marketing) của Công ty Cổ phần Mua Bán” với mục đích nghiên cứu thực trạng hoạt động Marketing kỹ thuật số của Công ty Cổ phần Mua Bán, nghiên cứu các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến các hoạt động này của công ty. Bằng cách sử dụng nhiều phương pháp nghiên cứu như phương pháp thu thập thông tin tại bàn, phương pháp quan sát tại bàn, phương pháp so sánh tổng hợp và đánh giá. Qua nghiên cứu, phân tích, tác giả sẽ đưa ra những đề xuất về giải pháp nhằm hoàn thiện các hoạt động Marketing kỹ thuật số. Từ đó, Công ty Cổ phần Mua Bán có thể tham khảo và áp dụng nếu thấy phù hợp, để phát triển hơn, thu hút được các đối tượng khách hàng tiềm năng và giữ chân được khách hàng trung thành của mình. Từ khóa: Marketing kỹ thuật số, Muaban.net, Công ty Cổ phần Mua Bán.
1811	Đại học	Phân tích Chiến lược Marketing-Mix của Công ty TNHH Liên doanh Dược phẩm Nutramed Việt Nam	Phạm Thanh Hiếu	Dur Thị Chung	Báo cáo là quá trình thu thập thông tin để phân tích về chiến lược Marketing-Mix của Công ty TNHH Liên doanh Dược phẩm Nutramed. Bài báo cáo gồm có ba chương, bao gồm các chương lần lượt là: Cơ sở lý thuyết của đề tài, Phân tích hoạt động Marketing-Mix của Công ty TNHH Liên doanh Dược phẩm Nutramed, Đề xuất các giải pháp Marketing. Với các lý thuyết đã được học cùng với kinh nghiệm kiến thức thực tế trong quá trình thực tập tại công ty, bài báo cáo đã phân tích rõ các hoạt động của chiến lược Marketing-Mix của Nutramed cùng với việc phân tích môi trường marketing của doanh nghiệp. Qua đó, bài báo cáo này đã đưa ra được một số những giải pháp phù hợp cho chiến lược Marketing-Mix của Nutramed trong tương lai.
1812	Đại học	Phân tích hoạt động marketing - mix tại Công ty Cổ phần King Food Market	Lê Thuý An	Dur Thị Chung	Đề tài "Phân tích hoạt động marketing - mix tại Công ty Cổ phần King Food Market" tập trung phân tích xu hướng thị trường bán lẻ và thực trạng hoạt động marketing - mix của công ty. Bài luận đưa cơ sở lý luận về marketing và phân tích các yếu tố có ảnh hưởng đến hoạt động marketing - mix của doanh nghiệp. Từ đó, giúp hiểu rõ về khách hàng mục tiêu, hiểu được sự cạnh tranh và phân biệt của thị trường, nhằm rút ra được ưu nhược điểm của King Food Market, đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện được chiến lược, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Ngoài ra, khoá luận được sự xem xét và đánh giá của cả giảng viên và chính công ty thực tập để giúp sinh viên cải thiện được kiến thức và được thực tế tiếp cận hoạt động marketing tại doanh nghiệp cụ thể. Là bước tiền đề kinh nghiệm để sinh viên có thể phát triển trong tương lai.
1813	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm tại các cửa hàng tiện lợi tại thành phố Vũng Tàu	Phạm Duy An	Dur Thị Chung	Nghiên cứu được xây dựng, phát triển nhằm khám phá các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm tại các cửa hàng tiện lợi tại thành phố Vũng Tàu. Nghiên cứu được thực hiện thông qua quá trình nghiên cứu sơ bộ và tiến hành nghiên cứu chính thức bằng phương pháp định lượng. Nghiên cứu định lượng chọn ra được 364 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến và sử dụng phần mềm SPSS (version 22) để giúp phân tích dữ liệu nghiên cứu. Kết quả chỉ ra rằng có 6 yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm tại các cửa hàng tiện lợi tại thành phố Vũng Tàu bao gồm Sự hữu ích, Sản phẩm, Quảng cáo – khuyến mãi, Giá – chính sách giá, Thái độ nhân viên, Ảnh hưởng xã hội. Nghiên cứu nhấn mạnh tầm quan trọng của các yếu tố ảnh hưởng cũng như đề xuất các giải pháp, kiến nghị liên quan đến các yếu tố nhằm nâng cao và góp phần thúc đẩy việc sử dụng thanh toán không tiền mặt một cách hiệu quả, phổ biến hơn 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
1814	Đại học	Nghiên cứu tác động của marketing xanh đến ý định mua thực phẩm hữu cơ của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Hoàng Thị Kim Anh	Dur Thị Chung	Nghiên cứu được thực hiện xem xét tác động của marketing xanh (ví dụ: sản phẩm, giá cả, truyền thông và phân phối) đối với ý định mua thực phẩm hữu cơ. Nghiên cứu đã tích hợp các cách tiếp cận lý thuyết cơ bản về hành vi mua hàng của khách hàng như lý thuyết giá trị- thái độ – hành vi (VAB), lý thuyết hành vi có kế hoạch (TPB) trong khung khái niệm sửa đổi. Ngoài ra, nghiên cứu này cũng đã kết hợp các thái độ của người tiêu dùng (ví dụ: thái độ đối với sản phẩm hữu cơ và thái độ đối với môi trường) làm yếu tố trung gian. Khung khái niệm được sửa đổi cũng thống nhất marketing xanh với tư cách là người điều tiết để điều tra sâu hơn về ý nghĩa giữa thái độ, hỗn hợp marketing xanh và ý định mua thực phẩm hữu cơ. Phương pháp khảo sát được sử dụng để thu thập dữ liệu với quy mô mẫu là 503 khách hàng hiểu biết về các loại thực phẩm hữu cơ và sản phẩm thân thiện với môi trường từ thành phố Hồ Chí Minh. Dữ liệu được phân tích thông qua phương pháp đa biến dựa trên mô hình phương trình cấu trúc (SEM) bằng cách sử dụng SMART PLS 4 và SPSS 26. Các phát hiện này đã chứng minh tác động tích cực và đáng kể của marketing xanh hỗn hợp và thái độ đối với môi trường với ý định mua thực phẩm hữu cơ của người tiêu dùng thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu đã kết luận thêm rằng thái độ đối với sản phẩm hữu cơ của người tiêu dùng có ảnh hưởng đáng kể ý định mua thực phẩm hữu cơ. Kết quả của nghiên cứu này có thể hữu ích cho các nhà nghiên cứu và học giả hiểu rõ hơn về các phương pháp tiếp cận lý thuyết đối với việc mua thực phẩm hữu cơ và cũng có thể hữu ích cho các nhà tiếp thị trong việc đưa ra các chiến lược marketing xanh để đạt được lợi thế cạnh tranh tối ưu về lâu dài.
1815	Đại học	Giải pháp về chiến lược marketing mix cho công ty TNHH thương mại xuất nhập khẩu Mỹ Bình	Lê Hoàng Mai Anh	Dur Thị Chung	Bài luận văn tập trung vào việc phân tích chiến lược Marketing - Mix của Công ty TNHH Thương mại Xuất nhập khẩu Mỹ Bình. Nghiên cứu tập trung vào cơ sở lý luận về Marketing và chi tiết mô tả thực trạng hoạt động của công ty. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện chiến lược, tăng cường khả năng cạnh tranh và phát triển bền vững trong thị trường. Ngoài ra, việc nhận xét và đánh giá của đơn vị thực tập và giảng viên hướng dẫn cũng là một phần quan trọng, giúp sinh viên hiểu rõ hơn về những điểm mạnh và còn thiếu sót của nghiên cứu.
1816	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing - mix cho nhãn hiệu nước hoa Miss SaiGon của Công ty Cổ phần Mỹ phẩm Sài Gòn	Trương Việt Anh	Dur Thị Chung	Báo cáo đã nghiên cứu việc ứng dụng các lý thuyết về hoạt động Marketing – mix cho các doanh nghiệp thông qua việc tìm hiểu các quy trình trong marketing, các yếu tố môi trường, các nội dung trong hoạt động marketing-mix cụ thể cho từng loại hình sản phẩm – dịch vụ, các phân khúc khách hàng, có mục tiêu, có đo lường nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng đồng thời thúc đẩy sự phát triển hoạt động kinh doanh cho doanh nghiệp. Về thực tiễn, báo cáo đã phân tích thực trạng hoạt động Marketing mix cho nhãn hiệu nước hoa Miss SaiGon của Công ty Cổ phần Mỹ phẩm Sài Gòn (SCC), đánh giá ưu nhược điểm, tiến hành so sánh hiệu quả so với các năm trước, so với mục tiêu đặt ra, so với các đối thủ cạnh tranh, tiến hành khảo sát khách hàng đã từng sử dụng sản phẩm và rút ra các kết luận, cơ sở để đề ra các giải pháp ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Bên cạnh đó tác giả cũng chỉ ra một số kiến nghị cho Công ty và các cơ quan Nhà nước. Qua báo cáo này, từ những tổng hợp, phân tích về thực trạng, xu hướng của khách hàng và những đề xuất giải pháp, tác giả hy vọng sẽ tạo ra được những chuyển biến mạnh mẽ cho nhãn hiệu nước hoa Miss SaiGon để từ đó giúp thúc đẩy doanh thu, lợi nhuận, vị thế của công ty SCC trên thị 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
1817	Đại học	Hoàn thiện giải pháp digital marketing cho dự án ứng dụng kết nối thuê xe Xế Ồi của công ty cổ phần giải pháp doanh nghiệp BIXSO	Tổng Viết Nguyên Đạt	Dư Thị Chung	Đề tài "Hoàn thiện giải pháp digital marketing cho dự án ứng dụng kết nối thuê xe Xế Ồi của công ty cổ phần giải pháp doanh nghiệp BIXSO" chủ yếu tập trung vào phân tích thị trường và nhu cầu của người dùng tại thành phố Hồ Chí Minh từ đó đề xuất các chiến lược marketing cho dự án nhằm tối ưu hoá cũng như xây dựng thương hiệu, mở rộng độ phổ biến của dự án tới khách hàng. Bài nghiên cứu này gồm 4 chương, Chương 2 của bài nghiên cứu sẽ tập trung vào việc phân tích thị trường và nhu cầu của người dùng tại thành phố Hồ Chí Minh. Bằng cách sử dụng các phương pháp nghiên cứu thị trường, khảo sát, và phân tích dữ liệu, nghiên cứu sẽ đưa ra cái nhìn chi tiết về xu hướng sử dụng dịch vụ thuê xe, mong đợi của khách hàng, và những yếu tố quyết định khi họ lựa chọn một dịch vụ cụ thể. Chương ba của nghiên cứu sẽ là nơi đề xuất các chiến lược digital marketing dựa trên những hiểu biết thu được từ chương trước. Từ việc xác định đối tượng khách hàng tiềm năng đến việc xây dựng chiến lược quảng cáo trực tuyến và tận dụng các kênh truyền thông xã hội, mục tiêu là tối ưu hóa hiệu suất marketing và tạo ra một chiến dịch thu hút sự chú ý. Bài viết sử dụng kết hợp giữa nhiều dữ liệu sơ cấp và thứ cấp, vì vậy sẽ giúp người đọc rõ được những ưu điểm và nhược điểm của dự án đang thực hiện.
1818	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sẵn sàng trả giá cao cho các thương hiệu thời trang cao cấp của người tiêu dùng tại địa bàn Thành Phố Hồ Chí Minh	Lê Thị Ngọc Diễm	Dư Thị Chung	Nói về khái niệm thời trang, người ta có nhiều lựa chọn, nhiều quan niệm. Có người chỉ xem quần áo, phụ kiện, túi xách, giày dép,... đóng vai trò như một vật dụng, nhưng có người xem đó là phong cách, ý niệm. Vì vậy, bài nghiên cứu này sẽ là nguồn tham khảo cho các nhãn hàng thời trang tìm ra phương hướng lựa chọn con đường mà mình hướng tới, và để thu được lợi nhuận cao, các nhãn hàng cung cấp không chỉ là vật dụng che thân, mà còn là phong cách, tư duy thẩm mỹ, văn hóa... Thời trang cao cấp mang lại cảm giác độc quyền, do sự khéo léo của nhà thiết kế, nhận thức về thương hiệu hoặc cảm giác hài lòng của người sở hữu. Một yếu tố chính khác đối với khách hàng muốn mua một thương hiệu cao cấp là số lượng sản phẩm có hạn. Nghiên cứu được sử dụng phương pháp khảo sát cắt ngang với 350 quan sát trong khoảng thời gian từ 08/11/2023 đến ngày 30/11/2023. Phương pháp lấy mẫu phi xác suất, kỹ thuật thuận tiện kết hợp giữa khảo sát online và offline đã được đề thu thập dữ liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố như: chất lượng dịch vụ, sản phẩm (CL), đặc trưng thương hiệu (DT), địa vị xã hội (DV), sự giới hạn của sản phẩm (GH), thái độ với thương hiệu (TD), sự tương thích với thương hiệu (TT), tình yêu thương hiệu (TY), chủ nghĩa vật chất (VC) có ảnh hưởng đến ý định sẵn sàng trả giá cao (YD) của người tiêu dùng tại thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả nghiên cứu này được thực hiện để xác định những yếu tố tác động của ý định sẵn sàng trả giá cao. Ngoài ra còn nghiên cứu để khám phá sâu hơn và góp phần đa dạng hoá nghiên cứu về hành vi tiêu dùng tại Việt Nam.
1819	Đại học	Nghiên cứu tác động của giá trị thương hiệu và truyền thông thương hiệu đến hành vi mua sản phẩm giày thể thao của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh	Trần Hữu Hải	Dư Thị Chung	Nghiên cứu được thực hiện nhằm đo lường và nghiên cứu tác động của truyền thông thương hiệu và giá trị thương hiệu đến hành vi mua giày thể thao của người tiêu dùng tại TP.HCM. Nghiên cứu áp dụng phương pháp định tính và định lượng. Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm. Nghiên cứu định lượng bao gồm 350 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến sau đó được phân tích qua phần mềm SmartPLS để xử lý dữ liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy Truyền thông thương hiệu (TT), chất lượng cảm nhận (CL), lòng trung thành (LTT) tác động đến hành vi mua giày thể thao có thương hiệu của khách hàng. Từ bài nghiên cứu trên, tác giả đã đề xuất một số hàm ý quản trị để các doanh nghiệp trên thị trường có thể áp dụng thực tế và cải thiện trong việc xây dựng thương hiệu và bán hàng cho người tiêu 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
1820	Đại học	Nghiên cứu tác động của marketing giác quan đến giá trị cảm nhận, sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng với các chuỗi cửa hàng cà phê tại thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Việt Huy	Dur Thị Chung	Nghiên cứu này được thực hiện nhằm xác định, đo lường và nghiên cứu sự tác động của marketing giác quan đến giá trị cảm nhận, sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng sử dụng dịch vụ tại các chuỗi cửa hàng cà phê trên địa bàn TP.HCM. Nghiên cứu áp dụng phương pháp định tính và định lượng. Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm. Nghiên cứu định lượng bao gồm 300 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến sau đó được phân tích qua phần mềm SmartPLS để xử lý dữ liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng 5 giác quan đều tác động tích cực đến giá trị cảm nhận, sự hài lòng và lòng trung thành. Trong đó, thị giác tác động mạnh nhất, tiếp đến là xúc giác, khứu giác, thính giác và vị giác. Từ những phát hiện của nghiên cứu, tôi đã đề xuất một số hàm ý quản trị để các doanh nghiệp kinh doanh cửa hàng cà phê có thể áp dụng trong thực tế, đặc biệt trong bối cảnh kinh tế hiện nay.
1821	Đại học	Nghiên cứu tác động của nội dung do người dùng tạo ra đến ý định mua hàng của người tiêu dùng tại TP.HCM	Nguyễn Thị Thanh Huyền	Dur Thị Chung	Bài nghiên cứu được thực hiện nhằm đánh giá sự tác động của nội dung do người dùng tạo ra (UGC) đến ý định mua hàng dựa trên việc ứng dụng và kết hợp mô hình lý thuyết chấp nhận thông tin (IAM) và lý thuyết hành vi dự định (TPB). Nghiên cứu áp dụng hai phương pháp là định tính và định lượng: Đối với nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp thảo luận nhóm với người tiêu dùng, đối với nghiên cứu định lượng được tiến hành bằng việc khảo sát trực tuyến với 400 đáp viên. Kết quả nghiên cứu được phân tích bằng phần mềm SPSS và Smart PLS với 356 câu trả lời hợp lệ đã chỉ ra rằng chuẩn mực chủ quan, nguồn tin cậy, chất lượng thông tin, tính hữu ích thông tin có tác động tích cực đến thái độ của người tiêu dùng đối với UGC, từ đây có ảnh hưởng tích cực đến ý định mua hàng. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao các yếu tố của UGC và hướng nghiên cứu trong tương lai.
1822	Đại học	Phân tích chiến lược marketing-mix cho chương trình College Compass thuộc Công ty TNHH Everest Education	Lê Đình Phương Khanh	Dur Thị Chung	Ngày nay, nhu cầu du học của người dân Việt Nam ngày một tăng cao, nhiều doanh nghiệp cũng đã cho ra mắt hình thức dịch vụ định hướng du học cho các em học sinh. Để thu hút và tiếp cận được nhiều quý phụ huynh và học sinh, các doanh nghiệp đã và đang lên kế hoạch marketing-mix kỹ lưỡng trong thị trường đầy tính cạnh tranh như hiện nay. Về mặt lý thuyết, Khóa luận đã hệ thống lại các kiến thức liên quan đến marketing-mix trong dịch vụ. Về mặt thực tiễn, Khóa luận đã phân tích chiến lược marketing-mix của chương trình College Compass thuộc công ty TNHH Everest Education, thông qua đó có thể đánh giá kết quả đạt được và những mặt hạn chế còn tồn đọng để khắc phục trong hoạt động marketing của doanh nghiệp. Căn cứ vào lý luận, thực tiễn và bảng phân tích mô hình SWOT của công ty đề đưa ra những giải pháp vừa có thể tận dụng được tối đa nguồn lực, đồng thời tối thiểu chi phí để giúp công ty có những bước cải tiến và phát triển hơn trong tương lai.
1823	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến quyết định sử dụng ví điện tử của giới trẻ tại thành phố Cần Thơ	Nguyễn Hữu Duy	Dur Thị Chung	Nghiên cứu: “Nghiên cứu các yếu tố tác động đến quyết định sử dụng ví điện tử của giới trẻ tại thành phố Cần Thơ” nhằm mục đích tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng ví điện tử của giới trẻ tại Thành phố Cần Thơ trong bối cảnh ví điện tử dần trở nên phổ biến và và bắt đầu xuất hiện nhiều ứng dụng khác nhau trên thị trường. Mô hình đề xuất cho nghiên cứu bao gồm 6 yếu tố: Nhận thức về hữu ích, Nhận thức về sự bảo mật/riêng tư, Nhận thức về dễ sử dụng, Ảnh hưởng xã hội, Nhận thức về tín nhiệm, Điều kiện thuận lợi. Nghiên cứu sử dụng phương pháp kết hợp định lượng và định tính, kèm theo kỹ thuật thống kê mô tả, phân tích dữ liệu để từ đó đề xuất giải pháp và hướng nghiên cứu tiếp theo cho đề tài. Kết quả nghiên cứu cuối cùng cho thấy nhân tố điều kiện thuận lợi ảnh hưởng mạnh đến quyết định sử dụng ví điện tử của giới trẻ trên địa bàn Thành phố Cần Thơ. Từ đó, tác giả đã đưa ra nhận định về những đóng góp và hạn chế của mô hình đã đề xuất. Nhờ vậy mà có thể dễ dàng đưa ra các giải pháp để nâng cao quyết định sử dụng ví điện tử của người tiêu dùng trẻ tại thành phố Cần Thơ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1824	Đại học	Đề xuất marketing và nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty Cổ phần thương mại - dịch vụ Huy Thiên Phú	Lê Cát Tiên	Dur Thị Chung	Tác giả thực hiện đề tài “ ĐỀ XUẤT MARKETING VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ HUY THIÊN PHÚ ” chủ yếu tập trung vào phân tích, đề xuất các chiến lược marketing cho doanh nghiệp nhằm tối ưu hóa cũng như giúp doanh nghiệp phát triển thương hiệu, được phù hợp rộng rãi hơn. Bài nghiên cứu bao gồm 5 chương, người đọc sẽ có cái nhìn rõ hơn về các hoạt động marketing của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, đề tài được thực hiện bằng các dữ liệu thứ cấp, vì vậy sẽ nhìn nhận được những ưu nhược điểm của từng chiến lược mà công ty đã hoạch định xuyên suốt trong những năm qua, tác giả sẽ nhấn mạnh thực hiện các chiến lược đề xuất nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
1825	Đại học	Phân tích hoạt động marketing - mix tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Mealbe Việt Nam	Trịnh Thị Huyền Nga	Dur Thị Chung	Với đề tài nghiên cứu “Phân tích các hoạt động marketing - mix tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Mealbe Việt Nam”, đã giúp tác giả nói riêng cũng như người đọc nói chung sẽ có được cái nhìn đi từ tổng thể đến chi tiết về các phân khúc và độ bao phủ của thị trường thực phẩm truyền thống tại Việt Nam, trong đó tập trung vào thị trường cung cấp nguyên liệu bún đậu mắm tôm – một sản phẩm đang rất được ưa chuộng trong văn hóa ẩm thực nước ta hiện nay. Cụ thể, đề tài nghiên cứu lần này sẽ phân tích được các góc ngách trong chiến lược và hoạt động marketing – mix đối với sản phẩm nguyên liệu bún đậu mắm tôm thuộc công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Mealbe Việt Nam. Bài luận đưa cơ sở lý luận về marketing và phân tích các yếu tố có ảnh hưởng đến hoạt động marketing - mix của doanh nghiệp, người đọc sẽ được cung cấp các thông tin cụ thể về chiến lược marketing - mix và quá trình thực hiện chúng mà Mealbe Việt Nam đã áp dụng trên sản phẩm nguyên liệu bún đậu mắm tôm. Đề tài được thực hiện bằng các phương pháp nghiên cứu, phân tích các thông tin dữ liệu có sẵn trên website thương hiệu, trên báo chí, Internet,... Kết hợp với việc thực tập, tìm tòi và bổ sung các số liệu, dữ liệu thực tế từ Bộ phận Phòng ban marketing ngay tại Mealbe Việt Nam. Qua đó, nhìn nhận được những ưu khuyết điểm của từng chiến lược và hoạt động mà công ty đã hoạch định trong thời gian qua. Cuối cùng, đưa ra được các nhận định, đánh giá và đề xuất thêm những đổi mới, sáng tạo cho chiến lược marketing – mix của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Mealbe Việt Nam với mục tiêu ổn định và mở rộng khai thác thị trường và kinh doanh trong ngành thực phẩm truyền thống Việt Nam. Ngoài ra, khoá luận cũng là khoảng thời gian quý báu để sinh viên có cơ hội học tập, nghiên cứu và áp dụng những kiến thức lý thuyết trên trang giấy vào thực tế khi tiếp cận các hoạt động marketing, dưới sự dẫn dắt của giảng viên hướng dẫn và công ty thực tập.
1826	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua ngẫu hứng của gen Z Việt Nam thông qua hình thức livestream trên các nền tảng mạng xã hội	Trần Khánh Đoàn	Dur Thị Chung	Nghiên cứu nhằm đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua ngẫu hứng của gen Z (18 - 26 tuổi) Việt Nam thông qua hình thức livestream trên các nền tảng mạng xã hội. Mẫu được sử dụng bao gồm 360 người tiêu dùng đã từng mua hàng ngẫu hứng khi xem livestream trên các nền tảng xã hội và cư trú tại Việt Nam. Sử dụng phương pháp thống kê mô tả, kiểm định độ tin cậy của mô hình, phân tích tương quan Pearson, phân tích hồi quy tuyến tính để giải thích dữ liệu. Kết quả cho thấy năm yếu tố: Sự thuận tiện, Đặc điểm người livestream, Cảm giác sợ bỏ lỡ, Sự hữu ích, Giá cả đều tác động tích cực đến hành vi mua ngẫu hứng (mua sắm bốc đồng) của gen Z. Mức độ tác động của biến Đặc điểm người livestream là mạnh nhất, trong khi tác động của biến Cảm giác sợ bỏ lỡ là yếu nhất. Dựa trên kết quả này, bài nghiên cứu đề xuất một số hàm ý quản trị để gia tăng hành vi mua ngẫu hứng của gen Z.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1827	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing của Công ty Cổ phần Thiên Mộc Hương	Nguyễn Thị Ghi	Dur Thị Chung	Sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp trên thị trường ngày nay không còn là cuộc chiến giữa giá cả và chất lượng như trước đây mà thực sự là cuộc chiến giữa các thương hiệu uy tín. Các doanh nghiệp trên thế giới từ lâu đã nhận biết thương hiệu là vấn đề sống còn của tất cả các doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Phân tích hoạt động Digital Marketing của Công ty Cổ phần Thiên Mộc Hương”. Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động Digital Marketing tại Công ty Cổ phần Thiên Mộc Hương. Trong thời gian qua, Công ty đã có sự quan tâm và đầu tư nhất định cho các hoạt động này tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn nhiều hạn chế. Từ đó, tác giả đã đề xuất những giải pháp nhằm giúp cho Công ty nâng cao hiệu quả hoạt động xây dựng và phát triển mảng Digital Marketing trong thời gian tới. Từ khóa: Công ty Cổ phần Thiên Mộc Hương, Digital Marketing, thời trang, vòng tay trầm hương, xây dựng và phát triển công ty.
1828	Đại học	Hoàn thiện chiến lược truyền thông cho công ty Trờì Nam Entertainment trong giai đoạn 2024 – 2025	Hồ Huỳnh Giao	Dur Thị Chung	Dưới áp lực phát triển của internet, công nghệ số và công cụ truyền thông marketing, các doanh nghiệp, đặc biệt là trong lĩnh vực dịch vụ truyền thông, phải linh hoạt thích ứng để thu hút khách hàng và kích thích tăng trưởng doanh số. Công ty TNHH Trờì Nam Entertainment, một thương hiệu mới trong ngành dịch vụ truyền thông sự kiện, gặp nhiều khó khăn trong quá trình thực hiện công tác truyền thông và sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên thị trường. Nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Hoàn thiện chiến lược truyền thông cho công ty TNHH Trờì Nam Entertainment trong giai đoạn 2024 – 2025” Trong bài luận này tác giả tập trung vào việc phân tích và đánh giá các hoạt động truyền thông của công ty và đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động truyền thông, từ đó giúp công ty phát triển hình ảnh thương hiệu, tăng cường nhận thức và uy tín, hướng công ty đến sự phát triển bền vững trong tương lai.
1829	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn loại rượu vang của người tiêu dùng khu vực Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Đức Hải	Dur Thị Chung	Đề tài nghiên cứu với mục tiêu xác định được cái yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn loại rượu vang của người tiêu dùng khu vực Thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng, kết hợp với tham khảo tài liệu nghiên cứu khác trong lĩnh vực rượu vang. Cỡ mẫu được sử dụng trong nghiên cứu định lượng chính thức là 350. Kết quả chỉ ra rằng, các yếu tố bao gồm vị lợi, trải nghiệm, biểu tượng, sở thích cá nhân, nỗ lực Marketing có tác động tích cực lên quyết định lựa chọn rượu vang của người tiêu dùng. Yếu tố nhóm tham khảo không trực tiếp tác động lên quyết định lựa chọn loại rượu vang nhưng gián tiếp tác động thông qua tác động lên yếu tố trải nghiệm. Từ kết quả nghiên cứu cũng gợi ý cho các bên liên quan về các hàm ý quản trị, tuy nhiên đề tài nghiên cứu này còn nhiều mặt hạn chế. Các mặt hạn chế này bao gồm các yếu tố được cho là có tác động lớn nhưng chưa thể đo trong nghiên cứu này như các yếu tố về âm thanh, ánh sáng, mùi hương, mức độ đông đúc tại điểm bán. Ngoài ra, các yếu tố thuộc về truyền thông trong ngành hàng này cũng bị hạn chế nhất định bởi pháp luật nên đề tài nghiên cứu cũng chưa thể đo lường cụ thể được cái yếu tố thuộc về truyền thông có tác động như thế nào đến quyết định lựa chọn của người tiêu dùng. Các mặt hạn chế này nên được thực hiện ở trong tương lai với những nghiên cứu riêng để đảm bảo được tính chuyên sâu. Từ khóa: rượu vang, quyết định lựa chọn, hành vi tiêu dùng, thức uống có cồn, quyết định lựa chọn rượu vang

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1830	Đại học	Đề xuất chiến lược truyền thông cho công ty TNHH HERA GOLD giai đoạn 2024 - 2026	Trần Minh Hằng	Dur Thị Chung	Trang sức nói chung và trang sức vàng nói riêng là một trong những vật dụng được phụ nữ Việt rất ưa chuộng. Bởi lẽ, trang sức không chỉ giúp tôn lên vẻ đẹp, thể hiện tính cách mà còn mang lại cho phụ nữ sự tự tin, rạng ngời. Vì vậy, để thu hút khách hàng biết đến thương hiệu và góp phần tăng doanh thu cho công ty, đề tài “Đề xuất chiến lược truyền thông cho công ty TNHH HERA GOLD giai đoạn 2024 - 2026” đã phân tích tổng quan về tình hình kinh doanh và thực trạng hoạt động truyền thông của công ty. Qua các phân tích và đánh giá, thấy được các hoạt động truyền thông thương hiệu 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 HERA GOLD 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.
1831	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing kỹ thuật số (Digital Marketing) của Công ty Cổ phần Mua Bán	Nguyễn Thị Hiền	Dur Thị Chung	Bài báo cáo khóa luận đề tài: Phân tích hoạt động Marketing kỹ thuật số (Digital Marketing) của Công ty Cổ phần Mua Bán” với mục đích nghiên cứu thực trạng hoạt động Marketing kỹ thuật số của Công ty Cổ phần Mua Bán, nghiên cứu các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến các hoạt động này của công ty. Bằng cách sử dụng nhiều phương pháp nghiên cứu như phương pháp thu thập thông tin tại bàn, phương pháp quan sát tại bàn, phương pháp so sánh tổng hợp và đánh giá. Qua nghiên cứu, phân tích, tác giả sẽ đưa ra những đề xuất về giải pháp nhằm hoàn thiện các hoạt động Marketing kỹ thuật số. Từ đó, Công ty Cổ phần Mua Bán có thể tham khảo và áp dụng nếu thấy phù hợp, để phát triển hơn, thu hút được các đối tượng khách hàng tiềm năng và giữ chân được khách hàng trung thành của mình. Từ khóa: Marketing kỹ thuật số, Muaban.net, Công ty Cổ phần Mua Bán.
1832	Đại học	Phân tích Chiến lược Marketing-Mix của Công ty TNHH Liên doanh Dược phẩm Nutramed Việt Nam	Phạm Thanh Hiếu	Dur Thị Chung	Báo cáo là quá trình thu thập thông tin để phân tích về chiến lược Marketing-Mix của Công ty TNHH Liên doanh Dược phẩm Nutramed. Bài báo cáo gồm có ba chương, bao gồm các chương lần lượt là: Cơ sở lý thuyết của đề tài, Phân tích hoạt động Marketing-Mix của Công ty TNHH Liên doanh Dược phẩm Nutramed, Đề xuất các giải pháp Marketing. Với các lý thuyết đã được học cùng với kinh nghiệm kiến thức thực tế trong quá trình thực tập tại công ty, bài báo cáo đã phân tích rõ các hoạt động của chiến lược Marketing-Mix của Nutramed cùng với việc phân tích môi trường marketing của doanh nghiệp. Qua đó, bài báo cáo này đã đưa ra được một số những giải pháp phù hợp cho chiến lược Marketing-Mix của Nutramed trong tương lai.
1833	Đại học	Phân tích thực trạng chiến lược phát triển thương hiệu Cabasports thuộc công ty TNHH Thể thao QM	Hồ Ngọc Thảo Uyên	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Thị trường sản phẩm cầu lông Việt Nam cạnh tranh ngày càng khắc nghiệt. Để giữ được vị thế trên thị trường, doanh nghiệp không chỉ tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm mà còn phải đầu tư phát triển hình ảnh thương hiệu uy tín trong mắt khách hàng. Công ty TNHH Thể thao QM với thương hiệu Cabasports đã kinh doanh trên thị trường từ cuối năm 2016, đến hiện tại thương hiệu được đánh giá có uy tín trên thị trường, tuy nhiên độ nhận diện thương hiệu vẫn chưa cao. Đề tài “ Phân tích thực trạng chiến lược phát triển thương hiệu Cabasports thuộc công ty TNHH Thể thao QM” nhằm mục đích phân tích thực trạng thực hiện chiến lược phát triển thương hiệu, phân tích môi trường kinh doanh, từ đó đưa ra đánh giá ưu và khuyết điểm, đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược. Công ty QM đã xây dựng được bộ nhận diện thương hiệu tương đối đầy đủ, chiến lược phát triển thương hiệu bài bản, tuy nhiên có một số quy trình chưa thực hiện đầy đủ, ảnh hưởng đến kết quả cuối cùng. Qua quá trình phân tích và đánh giá, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược phát triển thương hiệu bao gồm: Bổ sung các quy trình chiến lược còn thiếu sót, củng cố hệ thống nhận diện thương hiệu và không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ đi kèm.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1834	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất kế hoạch truyền thông thương hiệu PTE Magic thuộc Công ty TNHH Magic Education	Nguyễn Thị Cẩm Tú	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Chứng chỉ tiếng Anh PTE (Pearson Test of English) là một trong những chứng chỉ tiếng Anh đáp ứng yêu cầu về điều kiện ngoại ngữ khi có nhu cầu du học, làm việc, định cư quốc tế. Chứng chỉ này đang ngày càng được nhiều người biết đến và tìm đơn vị để học tập. Ngày càng, có nhiều thương hiệu của nhiều doanh nghiệp đã xuất hiện để đáp ứng nhu cầu này. Công ty TNHH Magic Education là một đơn vị hàng đầu cung cấp các sản phẩm khóa học đào tạo chứng chỉ tiếng Anh PTE với thương hiệu PTE Magic. Báo cáo tập trung phân tích từng nội dung cụ thể về hoạt động truyền thông thương hiệu bao gồm Quảng cáo, Khuyến mãi, Chào hàng cá nhân, Marketing trực tiếp, Quan hệ công chúng. Thông qua đó đưa ra đánh giá về ưu nhược điểm cũng từng hoạt động, làm căn cứ đưa ra đề xuất kế hoạch truyền thông cho thương hiệu PTE Magic nhằm làm tăng độ nhận diện thương hiệu và tăng doanh thu.
1835	Đại học	Lập kế hoạch truyền thông thương hiệu Vĩ thuộc công ty TNHH 2G năm 2024.	Cô Thị Thúy An	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Trong bối cảnh xã hội ngày càng phát triển và hiện đại, cùng với sự phát triển của nền kinh tế, nhu cầu sử dụng sản phẩm chất lượng ngày càng cao kéo theo thị trường ngành hàng Snack vô cùng hấp dẫn với các doanh nghiệp, ngày càng có nhiều doanh nghiệp gia nhập ngành mới, nhiều đối thủ cạnh tranh. Sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp không chỉ dừng lại ở chất lượng sản phẩm hay giá cả mà còn cạnh tranh về vị thế thương hiệu và lòng trung thành của khách hàng. Nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề nêu trên tác giả đã lựa chọn đề tài “Lập kế hoạch truyền thông thương hiệu Vĩ của Công ty TNHH 2G năm 2024”. Đề tài hệ thống cơ sở lý luận về hoạt động truyền thông thương hiệu, cung cấp các kiến thức về thị trường ngành hàng Snack và các yếu tố liên quan đến hoạt động truyền thông thương hiệu. Với đề tài này tác giả sử dụng các phương pháp nghiên cứu gồm thu thập thông tin tại bàn, thu thập dữ liệu thứ cấp, quan sát tại bàn, so sánh, tổng hợp và đánh giá. Từ đó có cái nhìn tổng thể về hoạt động truyền thông thương hiệu của công ty đưa ra các ưu điểm, nhược điểm, nguyên nhân và biện pháp khắc phục, giúp công ty ngày càng phát triển, thành công, có chỗ đứng vững chắc trên thị trường.
1836	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông cho thương hiệu Nước Mắm Thái Long của công ty Cổ phần LAVELA	Bùi Thị Ngọc Bích	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Trong bối cảnh thị trường ngành hàng tiêu dùng ngày càng phát triển và cạnh tranh khốc liệt, đặc biệt là trong lĩnh vực thực phẩm, nhu cầu sử dụng sản phẩm chất lượng ngày càng tăng, khiến các doanh nghiệp đang hoạt động trong lĩnh vực này phải đối mặt với nhiều thách thức. Để tạo ra sự nổi bật và cạnh tranh hiệu quả trên thị trường, tác giả đã chọn đề tài “Phân tích thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông cho thương hiệu Nước Mắm Thái Long của công ty Cổ phần LAVELA”. Đề tài này tập trung vào việc nghiên cứu về hoạt động truyền thông thương hiệu, cung cấp thông tin về thị trường ngành hàng tiêu dùng nhanh FMCG và những yếu tố quan trọng liên quan đến việc xây dựng chiến lược truyền thông cho thương hiệu nước mắm Thái Long. Tác giả đề xuất sử dụng các phương pháp nghiên cứu như thu thập thông tin tại bàn, thu thập dữ liệu thứ cấp, quan sát tại bàn, so sánh, tổng hợp và đánh giá. Mục tiêu của đề tài là đưa ra cái nhìn toàn diện về hoạt động truyền thông thương hiệu của công ty, với việc xác định và phân tích ưu điểm, nhược điểm, nguyên nhân và biện pháp khắc phục. Kết quả từ nghiên cứu này sẽ giúp công ty Cổ phần LAVELA cải thiện chiến lược truyền thông, tăng cường thị trường và củng cố vị thế của thương hiệu Nước mắm Thái Long trong ngành công nghiệp thực phẩm, từ đó tạo ra sự phát triển và thành công bền vững trên thị trường.
1837	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp cho chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu Esearch thuộc Công ty TNHH MTV Việt La Bo	Đồng Thị Mỹ Diệu	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển mạnh mẽ, đi kèm với đó là tốc độ tăng trưởng của nền giáo dục đang có nhiều sự thay đổi vượt bậc, đặc biệt trong giáo dục mầm non. Do vậy, để tăng mức độ nhận diện thương hiệu và tạo được vị trí vững chắc của mình trong vùng liên tưởng của khách hàng, đề tài “Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp cho chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu Esearch thuộc Công ty TNHH MTV Việt La Bo” được thực hiện. Đề tài nhằm hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu, phân tích về tổng quan thị trường giáo dục, thực trạng về chiến lược xây dựng và phát triển của thương hiệu Esearch. Từ đó nhận xét, đánh giá và đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu Esearch thuộc Công ty TNHH MTV Việt La Bo.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1838	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất kế hoạch truyền thông Huxley của công ty TNHH Beauty World	Nguyễn Thị Thùy Dương	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Trong bối cảnh kinh tế thị trường phát triển, nhu cầu làm đẹp của người tiêu dùng gia tăng, xu hướng tìm kiếm các thương hiệu mỹ phẩm có công chống lão hóa cho làn da cũng ngày càng tăng cao.các sản phẩm chăm sóc da có mặt vô số trên thị trường cùng với sự cạnh tranh gay gắt giữa các thương hiệu. Sự cạnh tranh này không chỉ dừng lại ở việc cạnh tranh về chất lượng sản phẩm mà còn có sự cạnh tranh giữa các thương hiệu với nhau. Nhận thấy được tầm quan trọng của vấn đề về này, nên tác giả đã lựa chọn đề tài “Phân tích thực trạng và đề xuất kế hoạch truyền thông thương hiệu Huxley của công ty TNHH Beauty World”. Trong đề này đã hệ thống lại cơ sở lý luận của thương hiệu, về hoạt động của truyền thông thương hiệu, bối cảnh truyền thông của thị trường mỹ phẩm, xu hướng của thị trường. Đề tài đã sử dụng phương pháp nghiên cứu thu thập dữ liệu thứ cấp, quan sát,tổng hợp và đánh giá. Từ đó, đưa ra cái tổng quan về hoạt động truyền thông thương hiệucủa thương hiệu Huxley, nhận thấy được thương hiệu đang tập trung vào việc xây dựng hoạt động truyền thông trên các socail, thấy được ưu điểm nhược điểm của ccs hoạt động từ đó đưa ra nhận xét, phương pháp khắc phục và đề xuất một kế hoạch truyền thông thương hiệu hợp lý cho năm 2024.
1839	Đại học	Phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược và lập kế hoạch truyền thông cho thương hiệu đồng phục áo lớp UniSpace của công ty TNHH UniSpace	Trần Thị Phương Duyên	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Hiện nay có rất nhiều thương hiệu đồng phục áo lớp có mặt tại thị trường Việt Nam tạo ra một cuộc đua marketing gay gắt giữa các thương hiệu, việc xây dựng một chiến lược truyền thông thương hiệu hiệu quả trở nên quan trọng. Bài nghiên cứu “Phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược và lập kế hoạch truyền thông cho thương hiệu đồng phục áo lớp UniSpace của công ty TNHH UniSpace” được thực hiện nhằm tìm hiểu, đánh giá thực trạng của các hoạt động truyền thông thương hiệu, đề xuất giải pháp và lập kế hoạch truyền thông cho thương hiệu đồng phục áo lớp UniSpace của Công ty TNHH UniSpace vào năm 2024. Sau khi thu thập dữ liệu nghiên cứu cho thấy, những hoạt động truyền thông thương hiệu đồng phục áo lớp UniSpace tập trung vào hoạt động quảng cáo, PR, khuyến mại và marketing trực tiếp. Bên cạnh những thành công nhất định, vẫn tồn tại những mặt hạn chế. Qua đó, tác giả đề xuất các giải pháp để hoàn thiện chiến lược và lập kế hoạch truyền thông thương hiệu ở giai đoạn tiếp.
1840	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược định vị - xây dựng và phát triển thương hiệu của công ty TNHH dệt may Vinh Hưng	Lý Gia Hân	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Trong tất cả các mặt hàng công nghiệp xuất khẩu hiện nay, dệt may Việt Nam là ngành có kim ngạch xuất khẩu và tốc độ tăng trưởng lớn nhất. Chính vì thế, ngày càng có nhiều doanh nghiệp gia nhập, nhiều đối thủ cạnh tranh. Sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp không chỉ dừng lại ở chất lượng sản phẩm hay giá cả mà còn cạnh tranh về vị thế thương hiệu và sự tin cậy của khách hàng. Nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề nêu trên tác giả đã lựa chọn đề tài “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược định vị - xây dựng và phát triển thương hiệu của công ty TNHH dệt may Vinh Hưng” Đề tài hệ thống cơ sở lý luận về thương hiệu và định vị thương hiệu, cung cấp các kiến thức về thị trường ngành may mặc và các yếu tố liên quan đến phát triển thương hiệu. Với đề tài này tác giả sử dụng các phương pháp nghiên cứu gồm thu thập thông tin thứ cấp, quan sát thực tế, thu thập dữ liệu và phân tích dữ liệu. Từ đó có cái nhìn tổng thể về định vị - xây dựng và phát triển thương hiệu của công ty. Đưa ra các ưu điểm, nhược điểm và giải pháp hoàn thiện giúp công ty ngày càng phát triển, thành công, có chỗ đứng vững chắc trên thị trường
1841	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện cho chiến lược sản phẩm của dòng sản phẩm sữa thực vật của Vinamilk, dòng sản phẩm TH true Nut của TH True Milk và dòng sản phẩm sữa đậu nành Fami của Vinasoy	Nguyễn Vũ Nhật Quyên	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Thị trường sữa thay đổi liên tục, đầy tiềm năng, cùng với đó nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng cũng ngày càng đa dạng hơn dẫn đến việc đầu tư vào chiến lược sản phẩm cũng trở nên cấp thiết hơn. Chiến lược sản phẩm chính chu và hoàn thiện giúp doanh nghiệp có thể định hình được hướng đi, xác định chính xác mục tiêu và đối tượng khách hàng, tối ưu hoá tài nguyên và năng lực, xây dựng và duy trì thương hiệu để có thể đáp ứng được nhu cầu thị trường, đảm bảo thành công và tạo ra sự khác biệt và lợi thế cạnh tranh cho thương hiệu, góp phần vào sự phát triển và phục hồi ngành sữa Việt Nam. Thương hiệu cần thích nghi được với tình hình thị trường sữa hiện tại, đảm bảo sản phẩm và dịch vụ có thể đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng. Bài báo cáo sẽ phân tích về thực trạng chiến lược sản phẩm của dòng sản phẩm sữa thực vật của Vinamilk, dòng sản phẩm TH true Nut của TH True Milk và dòng sản phẩm sữa đậu nành Fami của Vinasoy, từ đó đề xuất một số giải pháp giúp hoàn thiện chiến lược sản phẩm 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
1842	Đại học	Thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược chiêu thị cho hệ thống 24hStore thuộc Công ty TNHH Công Nghệ Istar	Huỳnh Ngọc Tâm	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Trong những năm gần đây, chiến lược chiêu thị là nền tảng thu hút nhiều sự quan tâm của khách hàng và mang lại nhiều hiệu quả cho doanh nghiệp. Vì vậy, rất nhiều doanh nghiệp đã lựa chọn chiến lược chiêu thị là phương thức chủ yếu trong Marketing nhằm nâng cao danh tiếng thương hiệu và mang lại doanh thu cho doanh nghiệp, và trong đó có hệ thống 24hStore thuộc Công ty TNHH Công Nghệ Istar. Trong quá trình thực tập tại hệ thống 24hStore, tác giả đã được học hỏi rất nhiều kiến thức về chiến lược chiêu thị. Thế nhưng, tác giả nhận thấy vẫn còn tồn tại một số hạn chế và chưa hoàn thiện trong chiến lược chiêu thị của công ty. Để phát triển toàn vẹn và đứng vững trong ngành công nghệ, thì 24hStore cần có cái nhìn tổng quan về những vấn đề gặp phải và có biện pháp giải quyết. Vì vậy, tác giả quyết định chọn đề tài “Thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược chiêu thị cho hệ thống 24hStore thuộc Công ty TNHH Công Nghệ Istar” , đề từ đây đưa ra những đề xuất, nhằm cải thiện và nâng cao chất lượng trong các hoạt động chiêu thị cho công ty
1843	Đại học	Phân Tích Chiến Lược Marketing Kỹ Thuật Số Cho Dịch Vụ Thiết Kế Website Của Thương Hiệu Website Việt Thuộc Công Ty TNHH Thương Mại & Truyền Thông Vũ Long	Lê Thanh Thảo	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Marketing kỹ thuật số ngày càng trở thành một phần quan trọng trong chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp, đặc biệt là tại Việt Nam - một thị trường có công nghệ phát triển nhanh chóng. Bài khóa luận này tập trung vào việc phân tích chiến lược digital marketing cho Công ty TNHH Thương Mại và Truyền Thông Vũ Long trong lĩnh vực thiết kế website thương hiệu Website Việt. Mục tiêu là phân tích và đánh giá hiệu quả của các chiến lược marketing số đã được triển khai, từ đó đề xuất các cải tiến và phương hướng tối ưu hóa. Phương pháp nghiên cứu bao gồm việc thu thập dữ liệu, phân tích chiến lược marketing hiện tại, và so sánh với các tiêu chí đánh giá hiệu quả. Kết quả dự kiến sẽ cung cấp thông tin quan trọng và đề xuất nhằm cải thiện chiến lược digital marketing cho dịch vụ thiết kế website của công ty.
1844	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing - mix của Công ty TNHH Thương mại xuất nhập khẩu - Dịch vụ - Du lịch Hoa Long”	Phan Huỳnh Thoại	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Ngành cung cấp thiết bị cho tiệm tóc là một phần quan trọng của ngành công nghiệp làm đẹp, đóng góp đặc biệt vào sự phát triển của các doanh nghiệp và dịch vụ tóc trên toàn thế giới. Với đề tài “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing - mix của Công ty TNHH Thương mại xuất nhập khẩu - Dịch vụ - Du lịch Hoa Long” được thực hiện nhằm mục tiêu tìm hiểu về thực trạng và phân tích được các ưu điểm và nhược nhược điểm từ đó có thể đề xuất được một số giải pháp để hoàn thiện những nhược điểm hiện có trong chiến lược marketing-mix của công ty.
1845	Đại học	Thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược chiêu thị tại Công ty cổ phần Mecsus	Cao Minh Toàn	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Ngành công nghiệp cơ khí tại Việt Nam, mặc dù đạt được sự tăng trưởng ấn tượng do kiểm soát dịch COVID-19 và tham gia Hiệp định thương mại tự do, vẫn chỉ đáp ứng khoảng gần 1/3 nhu cầu sản phẩm cơ khí trong nước. Công ty cổ phần Mecsus, một doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực này, đối mặt với thách thức cạnh tranh từ trong và ngoài nước. Để nâng cao năng lực cạnh tranh và đạt được phát triển bền vững, chiến lược chiêu thị trở thành yếu tố quan trọng. Đánh giá chi tiết về hoạt động doanh nghiệp giúp nhận biết điểm mạnh và hạn chế của công ty. Đề tài “Thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược chiêu thị tại Công ty cổ phần Mecsus” tập trung vào Công ty cổ phần Mecsus, nơi tác giả thực tập. Mục tiêu là nghiên cứu thực trạng chiến lược chiêu thị của Mecsus và đề xuất giải pháp để hoàn thiện nó. Chiến lược chiêu thị được xem là quan trọng để thu hút khách hàng, tăng doanh số bán hàng, xây dựng thương hiệu, và nâng cao doanh thu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1846	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing - mix của Công ty Cổ phần Workit	Đỗ Lê Trâm	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích các hoạt động Marketing của công ty Cổ phần Workit, qua đó nhằm tìm kiếm và phát huy và duy trì những mặt đã làm tốt của công ty để tăng cường hiệu quả các hoạt động marketing cũng như đề xuất những kiến nghị về việc khắc phục những điểm còn chưa tốt, tăng vị thế của công ty trong thị trường Việt Nam cũng như trên thế giới. Từ các mục tiêu xác định, quá trình phân tích và thực hiện nghiên cứu về hoạt động Marketing của công ty đã được đánh giá thông các kết quả như sau: Thứ nhất, báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về marketing dịch vụ là khái niệm, các loại hình, đặc tính của dịch vụ; các kiến thức về tổng quan Marketing, quá trình, mục tiêu, vai trò và hệ thống thông tin 7Ps trong Marketing dịch vụ. Thứ hai, sau khi thu thập những thông tin, số liệu về các hoạt động Marketing của Công ty Cổ phần Workit, tác giả tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin một cách hợp lý để đưa ra những thông tin về hiện trạng, sứ mệnh mục tiêu công ty, mục tiêu marketing, mô tả về sản phẩm dịch vụ, các chiến lược, kế hoạch marketing mô tả về sản phẩm trong những năm vừa qua và định hướng phát triển và đề xuất cho thời gian tiếp theo.
1847	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing hỗn hợp 4P cho Công ty TNHH Uihwa Việt Nam tại thị trường Việt Nam	Trần Minh Trí	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Ngành dệt may Việt Nam đang đứng trước thách thức lớn khi thị trường xuất khẩu gặp nhiều khó khăn, trong khi thị trường nội địa vẫn chưa được khai thác hết. Nguyên nhân chính là do giá nhập khẩu hàng vải may mặc từ Trung Quốc quá rẻ và sự thiếu hụt nhà phân phối lớn chuyên kinh doanh hàng may mặc chất lượng cao đối với các doanh nghiệp trong nước. Trong bối cảnh đó, kinh doanh qua môi trường internet đang trở thành xu hướng hàng đầu, được các doanh nghiệp nhập khẩu áp dụng một cách tích cực. Đó cũng là lý do đề tài “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing hỗn hợp 4P cho Công ty TNHH Uihwa Việt Nam tại thị trường Việt Nam” được thực hiện. Mục tiêu của đề tài là nêu thực trạng, phân tích ưu và nhược điểm, từ đó đưa ra đề xuất để hoàn thiện chiến lược marketing hỗn hợp 4P cho doanh nghiệp Uihwa Việt Nam. Tác giả tiến hành thu thập những thông tin, số liệu của công ty về các hoạt động marketing của Công ty TNHH Uihwa Việt Nam, sau đó tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin một cách hợp lý để đưa ra những thông tin về hiện trạng, mục tiêu công ty, mô tả về sản phẩm dịch vụ, các chiến lược, kế hoạch marketing mô tả về sản phẩm trong những năm vừa qua và định hướng phát triển, đề xuất cho tương lai.
1848	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược truyền thông marketing của hệ thống thẩm mỹ LITTLE GARDEN BEAUTY & SPA thuộc Công Ty CP Tập Đoàn HAMIER Việt Nam	Lê Thị Kim Cúc	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Để tồn tại và phát triển giữa thị trường ngành làm đẹp đầy khốc liệt như hiện nay, việc cung cấp một dịch vụ tốt không thôi chưa đủ. Mà quan trọng hơn cả là việc thương hiệu của doanh nghiệp có được khách hàng biết đến hay không, làm thế nào để khách hàng ưa chuộng mình và trở thành sự lựa chọn hàng đầu của họ. Điều quan trọng nhất giờ đây là doanh nghiệp cần phải hoạch định được một chiến lược truyền thông Marketing hoặc quảng cáo một cách cụ thể chi tiết, đưa ra được thời gian biểu, và nghiêm túc thực hiện nó để đạt được hiệu quả tốt nhất. Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích thực trạng hoạt động truyền thông Marketing của Công ty Cổ phần Hamier Việt Nam, qua đó tìm kiếm, phát huy và duy trì những mặt đã làm tốt của công ty để tăng cường hiệu quả các hoạt động truyền thông Marketing cũng như đề xuất những kiến nghị về việc khắc phục những điểm còn chưa tốt, tăng vị thế của công ty trong thị trường ngành làm đẹp tại 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
1849	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm của công ty trách nhiệm hữu hạn Thực phẩm Ánh Hồng	Đỗ Mạnh Cường	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) tại Việt Nam hiện nay đang gặp phải những thách thức khó khăn từ áp lực kinh tế dẫn đến nhu cầu tiêu dùng giảm sút và liên tục có sự thay đổi. Điều này buộc Ánh Hồng phải có những sự thay đổi trong chiến lược sản phẩm của mình để phù hợp với xu hướng của thị trường. Đề tài “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thực Phẩm Ánh Hồng” được thực hiện nhằm mục tiêu phân tích thực trạng và đề xuất một số giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm của công ty. Sau khi thu thập các dữ liệu về ngành và chiến lược sản phẩm của công ty có thể thấy các quyết định liên quan đến sản phẩm về nhãn hiệu, đặc tính, bao bì và dịch vụ hỗ trợ đang được triển khai cho cả 7 dòng sản phẩm, trong đó quyết định về bao bì đang được tập trung phát triển nhất. Đối với các chiến lược sản phẩm điển hình và chiến lược sản phẩm mới được triển khai tập trung vào dòng sản phẩm bánh Flan, là sản phẩm chủ lực của công ty, bước đầu của chiến lược đã đi đúng hướng với bối cảnh của thị trường. Ngoài ra, hai dòng sản phẩm mới là Bánh mì tươi và Sữa chua uống cũng đã dần đi vào hoạt động ổn định nhờ các chiến lược sản phẩm được xây dựng phù hợp. Bên cạnh đó, Ánh Hồng cũng đang tập trung trong việc đưa ra các chiến lược thích nghi với chu kỳ sống của từng dòng sản phẩm và có những định hướng mở rộng thị trường trong thời gian tới.
1850	Đại học	“Thực Trạng và Giải Pháp Hoàn Thiện Chiến lược xúc tiến thương mại thương hiệu Khongcoson thuộc Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Nguyễn Hiếu Ecom”	Ngô Thị Mỹ Dung	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Sự phát triển của thị trường mỹ phẩm Việt Nam và Internet đã dẫn đến những thay đổi trong hành vi mua hàng, mở ra nhiều cơ hội kinh doanh cho các doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, Công ty Nguyễn Hiếu Ecom, một start-up đang không ngừng vươn lên, đạt 1 tỷ đồng doanh thu chỉ sau 7 tháng thành lập. Tuy nhiên, để nâng cao hiệu quả kinh doanh, chiến lược xúc tiến trong marketing thương mại trở thành yếu tố quan trọng. Chiến lược này không chỉ giúp công ty tiếp cận khách hàng, kích thích nhu cầu mua sắm, mà còn là chìa khóa để nâng cao hiệu quả bán hàng. Đề tài "Thực Trạng và Giải Pháp Hoàn Thiện Chiến lược xúc tiến thương mại thương hiệu Khongcoson thuộc Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Nguyễn Hiếu Ecom" tập trung vào việc phân tích thực trạng chiến lược xúc tiến thương mại hiện tại của công ty, từ đó tìm ra những ưu, nhược trong mỗi chiến lược và đề xuất những giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp hoàn thiện, phát triển hơn cho tương lai.
1851	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động Digital Marketing cho công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Yamato Việt Nam	Đỗ Lê Khánh Hạ	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Ngành thực phẩm và đồ uống (F&B) hiện nay tại Việt Nam đang đối mặt với vấn đề tình hình kinh tế và tài chính không ổn định. Điều này thúc đẩy công ty TNHH TM DV XNK Yamato Việt Nam phải tăng sự nhận diện của mình bằng cách đẩy mạnh hoạt động Digital Marketing. Đề tài “Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động Digital Marketing cho công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Yamato Việt Nam” được thực hiện nhằm mục tiêu phân tích hoạt động Digital Marketing của công ty và đưa ra hướng đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động này. Sau khi thu thập đầy đủ các số liệu về ngành F&B, cũng như số liệu về công ty đang thực tập... có thể thấy rằng công ty đang đẩy mạnh hoạt động Digital Marketing trên tất cả các nền tảng: Website, Facebook, Instagram, Youtube and TikTok. Nhưng công ty đặc biệt tập trung vào website, vì đây có thể xem là nơi cung cấp đầy đủ thông tin về sản phẩm cho khách hàng và là kênh bán hàng chính thức của Công ty. Qua những dữ liệu trên, có thể thấy được công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Yamato Việt Nam đang đầu tư đúng hướng cho các hoạt động Digital Marketing để phát triển công ty ở hiện tại và cả 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
1852	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing kỹ thuật số của Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn ACC GROUP VIETNAM	Nguyễn Hoàng Bảo Hân	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Trong bối cảnh hội nhập và toàn cầu hóa, kinh tế Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ, đặt ra thách thức về xây dựng hệ thống pháp lý chặt chẽ để hỗ trợ môi trường kinh doanh lành mạnh. Đặc biệt là xu hướng sử dụng công nghệ số (tập trung vào Internet) của người dùng tại thị trường Việt Nam đã tăng cường nhu cầu về dịch vụ pháp lý. Vì thế, các doanh nghiệp Luật/Pháp lý đang chuyển trọng tâm từ Marketing Offline và Online sang Marketing kỹ thuật số để đối mặt với thị trường cạnh tranh khốc liệt. Để cạnh tranh trong môi trường khốc liệt này, việc tối ưu hóa chi phí hoạt động marketing trở nên quan trọng. Công ty TNHH ACC GROUP VIETNAM, được thành lập từ năm 1998, là một trong những công ty luật hàng đầu tại thị trường Việt Nam, cũng đã nhận thức được tình hình này và sử dụng linh hoạt các hoạt động marketing kỹ thuật số vào việc truyền thông của công ty. Công ty đã ưu tiên sử dụng công cụ SEO và Social Media Marketing để tối ưu hóa hiện diện trực tuyến, thu hút người truy cập và tạo ra cơ hội kinh doanh mới. Chiến lược này giúp xây dựng mối quan hệ tin cậy với khách hàng trong môi trường trực tuyến ngày càng phát triển. Đề tài “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing kỹ thuật số của Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn ACC GROUP VIETNAM” đã tiến hành phân tích tổng quan về thị trường Luật/ Pháp lý và thực trạng các hoạt động của công ty TNHH ACC GROUP VIETNAM. Từ đó đề xuất một số giải pháp giúp công ty hoàn thiện hoạt động Marketing kỹ thuật số nhằm nâng cao vị thế của công ty trên thị trường.
1853	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược chiêu thị của công ty TNHH Thái Mậu	Nguyễn Thu Hiền	ThS. Nguyễn Thị Thúy	Cùng với thu nhập ngày càng tăng lên, con người cũng bắt đầu có những nhu cầu cao hơn với cái ăn, cái mặc. Điều này góp phần làm cho kinh doanh ẩm thực trở thành một ngành công nghiệp phát triển mạnh mẽ trên phạm vi toàn cầu. Trước “miếng bánh béo bở” này, cuộc cạnh tranh để chiếm giữ thị phần và tồn tại trên thị trường diễn ra khốc liệt hơn bao giờ hết. Hàng loạt các doanh nghiệp bắt đầu bước vào chuyển đổi số, áp dụng công nghệ hiện đại, thay đổi mô hình kinh doanh. Dù phải đối mặt với những thách thức về suy thoái kinh tế, người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu,...do đại dịch Covid-19 kéo dài, kinh doanh ẩm thực vẫn hứa hẹn sẽ tiếp tục là thị trường tiềm năng và dự kiến sẽ tiếp tục thu hút sự quan tâm và đầu tư trong thời gian tới. Bên cạnh các công cụ về sản phẩm, giá cả, kênh phân phối,...chiêu thị được xem là một công cụ khác trong chiến lược marketing sẽ có nhiều tác động trong giai đoạn này. Nó giúp cho thương hiệu hấp dẫn sự chú ý và kích thích người tiêu dùng đưa ra quyết định mua một cách nhanh chóng. Đề tài “Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược chiêu thị của công ty TNHH Thái Mậu” đã tiến hành phân tích tổng quan về thị trường kinh doanh ẩm thực và thực trạng chiến lược chiêu thị của công ty TNHH Thái Mậu. Từ đó đề xuất một số giải pháp giúp công ty hoàn thiện chiến lược chiêu thị, nâng cao hiệu quả hoạt động marketing.
1854	Đại học	Online marketing strategies for increasing sales revenues at Hai Vuong production trading Company limited	Mai Thanh Long	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	In order to provide customers with a more thorough comprehension of the Vietnamese stainless steel market, the topic "ONLINE MARKETING STRATEGIES FOR INCREASING SALES REVENUES AT HAI VUONG PRODUCTION TRADING COMPANY LIMITED" was examined, with a focus on the procedure In-depth understanding of multi-dimensional planning will be given to HAI VUONG PRODUCTION TRADING COMPANY LIMITED during the process of implementing online marketing tactics. The way the business uses its online marketing strategy and puts it into effect for its products. To determine the advantages and disadvantages of each strategy that the company has been planning for many years, the topic is researched using research methodologies, such as analysis of data and material on the company's website, in the media, on the Internet, etc. Thanks to a clever marketing strategy and dedication, the Hai Vuong stainless steel brand has become one of the most well-known stainless steel items, as seen by the data and photos examined for this issue. Progressively taking over the market by adopting the prevailing societal trends. Given that prospective competitors are putting more and more pressure on the stainless steel market, share your thoughts and critiques regarding Hai Vuong's "Online Marketing" initiatives. Market share is being lost to up-and-coming businesses and heavily marketed, well-known brands

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1855	Đại học	Improving online marketing strategies at the R Books Company limited	Nguyễn Ngọc Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	A midst the evolving book industry, R BOOKS Co., Ltd., with nine years of adept operation, acknowledges the need for enhanced online marketing. Initiating the research "Improving Online Marketing Strategies," the company aims to blend traditional principles with contemporary approaches. Through rigorous analysis, the study seeks actionable recommendations, rooted in empirical data, to fortify R BOOKS' online presence and contribute valuable insights to the dynamic publishing landscape. The ultimate vision is sustained growth and empowerment in the ever-evolving digital era.
1856	Đại học	Strategic promotion planning for Satra Centre mall Pham Hung during 2024-2026	Trần Thị Diễm My	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Based on fundamental knowledge acquired in the field of Marketing and Promotion, the author applied these theoretical frameworks to analyze the real situation of the retail market in Vietnam. This process enabled an objective assessment of both the internal and external factors at Satra Centre Mall Pham Hung. To ensure accuracy and objectivity, the author engaged in practical experiences, real-world interactions, and internal resource exploration within the enterprise to support the report-writing process. Through analysis, evaluation, and observation, the author proceeded to propose solutions for current shortcomings and suggested improvements based on the existing products and services to strengthen and refine the marketing strategy further.
1857	Đại học	Hoạch định chiến lược phát triển và cải tiến sản phẩm dịch vụ của Công ty TNHH Mễ Tân giai đoạn 2024–2025	Trần Ngọc Thúy	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Đề tài “Hoạch định chiến lược phát triển và cải tiến sản phẩm dịch vụ của Công ty TNHH Mễ Tân giai đoạn 2024 – 2025” là minh chứng cho quá trình học tập và thực tập tại Công ty TNHH Mễ Tân. Thông qua bài nghiên cứu, sinh viên vận dụng các kiến thức, kỹ năng đã học tại trường để ứng dụng vào việc nhìn nhận thực trạng Marketing tại công ty, đối chiếu các dữ liệu của những năm cũ và hiện tại. Dựa vào các thông tin có được, sinh viên đưa ra những thực trạng mang tính khách quan nhất để góp ý, đề xuất để hoạt động Marketing trong tương lai của công ty đạt hiệu quả tốt nhất với mức chi phí tối ưu nhất. Bài nghiên cứu là kết quả của quá trình học tập tại Trường Đại học Tài chính – Marketing, cũng như quá trình thực tập tại Công ty TNHH Mễ Tân. Những ý kiến, đề xuất mang tính đóng góp và xây dựng với mong muốn công ty phát triển vững mạnh hơn trong tương lai.
1858	Đại học	Hoạch định chiến lược truyền thông cho thương hiệu thiết bị công nghệ điện tử Kosmen cho giai đoạn 2024 -2025	Trần Hoàng Xuân Thi	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Ngày nay, trong môi trường cạnh tranh khốc liệt đòi hỏi doanh nghiệp phải chuẩn bị và thích ứng kịp thời nhằm tiếp cận khách hàng, thay đổi hành vi mua và cuối cùng là tiến tới mục tiêu tăng trưởng doanh số. Thương hiệu máy hút âm Kosmen vẫn là cái tên khá non trẻ trong ngành hàng thiết bị điện tử gia dụng - công nghiệp nói chung và ngành hàng máy hút âm nói riêng. Bên cạnh đó, hoạt động truyền thông của công ty vẫn còn nhiều điểm hạn chế và chưa phát huy được sức mạnh nhằm hoàn thành mục tiêu chung đã đặt ra. Đặc biệt là trong lĩnh vực điện tử gia dụng - công nghiệp, các hoạt động truyền thông không chỉ xuất hiện trên các kênh truyền thông xã hội trực tuyến mà còn nên được thực hiện tại điểm bán. Nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề này, tác giả đã lựa chọn thực hiện đề tài nghiên cứu: "Hoạch định chiến lược truyền thông cho thương hiệu thiết bị công nghệ điện tử kosmen cho giai đoạn 2024 - 2025". Khóa luận sẽ khái quát hóa cơ sở lý thuyết về truyền thông marketing, các công cụ truyền thông marketing và các kênh truyền thông kỹ thuật số. Đề tài cũng tập trung phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động truyền thông marketing của công ty để từ đó đánh giá, xác định điểm mạnh và điểm yếu. Cuối cùng, thông qua những phân tích đó, tác giả đề xuất chiến lược truyền thông để khắc phục các hạn chế trong các hoạt động 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
1859	Đại học	Xây dựng kế hoạch marketing dịch vụ của trung tâm anh ngữ Apollo English khu vực Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2024 –2025	Huỳnh Triều Thuận	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Trong xã hội hiện đại ngày nay, khi nền kinh tế đang không ngừng phát triển, tiếng Anh đang ngày càng quan trọng, chiếm vai trò thiết yếu trong nền giáo dục nước nhà, đặc biệt là trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế. Với chính sách giáo dục linh hoạt và ngày càng phát triển, sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường này ngày càng khốc liệt. Bên cạnh cuộc cạnh tranh quyết liệt về sản phẩm, giá cả, và kênh phân phối, chiến lược chiêu thị, các chính sách về con người, quy trình dịch vụ, và cơ sở vật chất cũng trở thành những công cụ quan trọng được áp dụng trong chiến lược Marketing - mix 7Ps. Giúp thương hiệu nhanh chóng đạt được sự quan tâm và nhìn nhận, kích thích quá trình sử dụng dịch vụ của khách hàng. Đề tài ""Xây dựng kế hoạch marketing dịch vụ của Trung tâm Anh ngữ Apollo English khu vực thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2024 – 2025"" đã tổng quan về thị trường Giáo dục và Đào tạo Anh ngữ tại Việt Nam, đồng thời phân tích tình hình kinh doanh và chiến lược Marketing - mix của Apollo Việt Nam tại TP.HCM trong giai đoạn 2024 - 2025. Từ những kết quả này, đề tài đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược và tăng cường hiệu quả hoạt động marketing của doanh nghiệp. Từ khóa: Marketing – mix; 7Ps; trung tâm Anh ngữ Apollo English chi nhánh TP.HCM
1860	Đại học	Quản trị chiến lược truyền thông marketing tích hợp cho thương hiệu Vie Limo của Công ty Cổ phần dịch vụ quốc tế DK Brothers trong giai đoạn năm 2024 -2026	Nguyễn Ngọc Mai Thảo	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Chiến lược truyền thông marketing tích hợp có vai trò vô cùng quan trọng trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, đặc biệt là lĩnh vực vận tải – Loại hình dịch vụ ít được chú trọng vào marketing. Vì vậy, mục đích của bài báo cáo này vừa hệ thống lại các cơ sở lý thuyết về truyền thông marketing, đồng thời ứng dụng nó để phân tích, nhận xét ưu, nhược điểm và phân tích thực trạng chiến lược truyền thông marketing cho thương hiệu Vie Limo của Công ty Cổ phần Dịch vụ Quốc tế DK Brothers. Phương pháp nghiên chủ yếu được sử dụng là nghiên cứu tại bàn với tài liệu tham khảo trong phạm vi thời gian 2021 –2023. Từ đó, lập kế hoạch truyền thông marketing tích hợp trong giai đoạn 2024 – 2026 để hoàn thiện và nâng cao hiệu quả chiến lược truyền thông của công ty.
1861	Đại học	Hoạch định chiến lược truyền thông cho Công ty cổ phần Dịch vụ và Viễn thông Nam Việt giai đoạn 2024 -2025	Nguyễn Thanh Thùy	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Ngành công nghiệp âm nhạc tại Việt Nam đang trở nên ngày càng phát triển, thúc đẩy sự ra đời của nhiều công ty sản xuất dịch vụ âm nhạc, tạo nên một môi trường đầy cạnh tranh. Để thu hút nhiều khách hàng biết đến công ty và góp phần gia tăng doanh thu, đề tài “Hoạch định chiến lược truyền thông cho công ty Cổ phần Dịch vụ và Viễn thông Nam Việt giai đoạn 2024 – 2025” đã phân tích tổng quan về tình hình kinh doanh và thực trạng hoạt động truyền thông của công ty Nam Việt. Qua phân tích và đánh giá, nghiên cứu nhận thấy vẫn còn một số hạn chế trong hoạt động truyền thông của công ty Nam Việt. Do đó, đề tài đã đề xuất các chiến lược nhằm cải thiện những điểm còn hạn chế và duy trì điểm mạnh trong hoạt động truyền thông của công ty với mục tiêu nâng cao mức độ nhận biết công ty, tăng cường sự uy tín, thu hút được nhiều đối tượng khách hàng mới và đồng thời khẳng định được vị thế của công ty trên thị trường giải trí.
1862	Đại học	Xây dựng chiến lược quan hệ công chúng (PR) của Công ty cổ phần giao nhận và vận chuyển Indo Trần giai đoạn 2024 -2025	Huỳnh Đức Minh Thư	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Việt Nam đang nổi lên như một thị trường Logistics đầy tiềm năng, thu hút sự chú ý và tham gia của nhiều doanh nghiệp cả trong và ngoài nước. Trong cuộc đua cạnh tranh khốc liệt này, Công ty CP Giao nhận và Vận chuyển Indo Trần (ITL) – thương hiệu “National Champion” trong lĩnh vực Logistics tại Việt Nam – trong những năm qua đã không ngừng phát triển nhờ vào chiến lược quan hệ công chúng tốt. Bài viết này nhằm mục đích đóng góp vào thực tiễn xây dựng chiến lược quan hệ công chúng của tập đoàn ITL trong giai đoạn 2024 – 2025, thông qua việc phân tích hiện trạng hoạt động quan hệ công chúng trong giai đoạn 2021 – 2023 kết hợp cùng với việc phân tích các cơ hội và thách thức của thị trường hiện nay, để xây dựng hình ảnh thương hiệu cho tập đoàn ITL từ đó mang lại kết quả cao nhất cho công ty trong giai đoạn sắp tới.
1863	Đại học	Quản trị chiến lược truyền thông marketing của Công ty ô tô VW Sài Gòn năm 2024	Phạm Huỳnh Diệu Thảo	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Ngành công nghiệp ô tô tại Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ, với sự cạnh tranh giữa số lượng lớn các công ty trong lĩnh vực này. Để đối mặt với thách thức này và tối ưu hóa chiến lược truyền thông marketing của công ty TNHH Ô Tô VW Sài Gòn, đề tài Quản trị chiến lược truyền thông cho công ty TNHH Ô Tô VW Sài Gòn trong năm 2024 tập trung vào phân tích chiến lược chiêu thị của VW Sài Gòn trong những năm qua và đề xuất chiến lược truyền thông cho VW Sài Gòn trong năm 2024. Với việc xem xét sâu rộng về các hoạt động truyền thông marketing, nghiên cứu nhấn mạnh sự quan trọng của các yếu tố như sự hiểu biết về thị trường ô tô Việt Nam, chiến lược nâng cao trải nghiệm khách hàng, và sử dụng các nền tảng 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
1864	Đại học	Quản trị chiến lược sản phẩm Sun Valley Bảo Lộc của Công ty cổ phần tập đoàn Khải Hưng (Khải Hưng Corp)	Trương Tuệ Nhi	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Với đề tài “Quản trị chiến lược sản phẩm Sun Valley Bảo Lộc của Công ty Cổ phần Tập đoàn Khải Hưng (Khải Hưng Corp)” đã cụ thể hóa về tổng quan công ty Khải Hưng Corp cũng như sản phẩm Sun Valley Bảo Lộc, các yếu tố có liên quan và quá trình triển khai và“thực hiện chiến lược sản phẩm cùng các chiến lược giá, phân phối, chiêu thị, từ đó cung cấp những thông tin cần thiết và có ích đến mọi người. Bài báo cáo này sử dụng một số các dữ liệu trên website của công ty, bài báo chính thống,... để đưa ra những phân tích và đánh giá”khách quan về chiến lược sản phẩm cũng như các chiến lược có liên quan. Thông qua những điểm còn hạn chế và cần khắc phục, đề xuất thêm những giải pháp nhằm cải thiện chiến lược giúp nâng cao được vị thế và“hình ảnh thương hiệu của Khải Hưng Corp nói chung và sản phẩm Sun Valley Bảo Lộc nói riêng.
1865	Đại học	Hoạch Định chiến lược truyền thông Chương trình Tòa sáng Ước Mơ mùa 2 của Công ty trách nhiệm hữu hạn Truyền thông Bee	Phạm Giáng Quỳnh Như	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Ngày nay, thị trường giải trí phát triển mạnh mẽ, đặc biệt là trong lĩnh vực truyền thông và nền tảng kỹ thuật số. Sự thay đổi về thói quen tiêu dùng nội dung giải trí của khán giả đã tạo ra một môi trường cạnh tranh khốc liệt, đòi hỏi sự sáng tạo và tiếp cận đa dạng từ các chương trình. Chính vì thế, chương trình "Tòa Sáng Ước Mơ" không chỉ là một chương trình âm nhạc mà còn là cơ hội để tiếp cận và tương tác với đối tượng khán giả rộng lớn, đặc biệt là những người yêu thích âm nhạc và hoạt động trên các nền tảng truyền thông xã hội. Đề tài này xoay quanh phân tích và nhận xét về chương trình "Tòa Sáng Ước Mơ" - một chương trình âm nhạc phát sóng trên nhiều nền tảng truyền thông khác nhau như HTV9, YouTube, TikTok và các trang mạng xã hội. Bằng cách sử dụng dữ liệu về doanh thu, phân tích GRP (Gross Rating Point), OTS (Opportunity to See), và các chỉ số như Reach và Engagements, người viết đã đánh giá hiệu suất của chương trình, sự lan tỏa và tương tác với đối tượng khán giả đa dạng. Ngoài ra, thông qua việc phân tích số liệu trên các nền tảng như YouTube, Facebook và TikTok, đã đưa ra nhận xét về sự tiếp cận và phản hồi tích cực từ cộng đồng mạng. Đồng thời, việc đề xuất cải thiện cho mùa 2 thông qua việc mở rộng kênh truyền thông và tối ưu hóa các nền tảng truyền thông cũng được thảo luận. Cuối cùng, nêu rõ tầm quan trọng của việc lựa chọn kênh truyền thông phù hợp để tối ưu hóa tiếp cận đối tượng khán giả và tạo ra sự lan tỏa rộng rãi cho chương trình.
1866	Đại học	Xây dựng kế hoạch marketing dịch vụ cho Công ty TNHH Đào tạo MCA	Nguyễn Thị Hoàng Nhi	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Trong xã hội “hiện đại, nhu cầu và hành vi của người tiêu dùng ngày càng tăng cao. Họ mong muốn được trau dồi và nâng cao các kỹ năng để phục vụ cho công việc của mình . Chính vì vậy, công ty TNHH Đào Tạo MCA đã bắt đầu quá trình nghiên cứu và phát triển các khóa học cho hai hướng đào tạo là người dẫn chương trình và kỹ năng nói chuyên nghiệp dành cho những ai có niềm đam mê và yêu thích với nghề nói. Chặng đường 5 năm hoạt động, nhờ vào chiến lược kinh doanh hợp lý đã góp phần nâng cao hoạt động dịch vụ và giúp công ty giữ vững vị thế trên thị trường. Song, để tạo dựng được lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ khác, Công ty đã không ngừng cải tiến bộ giáo trình chất lượng bản bản nhiều cấp độ từ nền tảng, nâng cao đến chuyên sâu và nâng cao chất lượng dịch vụ để mang đến những sản phẩm tốt nhất cho”khách hàng. Chiến lược “Marketing dịch vụ của Công ty đã đạt được thành tựu nhất định nhờ nắm bắt được xu hướng kinh doanh trong thời đại mới, ứng phó kịp thời với những biến động của thị trường, nghiên cứu hành vi của người tiêu dùng để đưa ra các chiến lược về marketing dịch vụ hợp lý. Đối với đề tài này, người viết đã phân tích, đưa ra đánh giá và căn cứ vào tình hình thực tế của công ty để đề xuất một chiến lược marketing dịch vụ giúp công ty hoàn thiện hơn về chất lượng dịch vụ của mình và đem lại nhiều giá trị cho công ty” trong tương lai.
1867	Đại học	Chiến lược marketing hỗn hợp của sản phẩm phần mềm ứng dụng WEONE thuộc Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại phát triển công nghệ FSI trong giai đoạn 2024 -2026	Cao Mỹ Nhi	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Các doanh nghiệp Việt Nam đã phải đối mặt với nhiều thách thức và khó khăn vào năm 2022 do tác động của dịch COVID-19 kèm theo đó là sự diễn biến phức tạp của tình hình kinh tế, chính trị trên thế giới. Nhưng phần lớn các doanh nghiệp tổ chức đã nhận ra tính tất yếu của xu hướng chuyển đổi số và đầu tư nhiều hơn vào các ứng dụng công nghệ cho công tác vận hành, quản trị của tổ chức để hướng tới mục tiêu Chính phủ số - Kinh tế số - Xã hội số. Nhận thấy tầm quan trọng, Bài Báo cáo Khóa luận tốt nghiệp được thực hiện để làm rõ các mục tiêu chính sau: Đầu tiên, tìm hiểu về bối cảnh chuyển đổi số hiện nay của các doanh nghiệp. Tiếp theo, bài báo cáo sẽ phân tích rõ hơn về Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại FSI trong các chiến lược Marketing để có thương hiệu tiên phong trong lĩnh vực công nghệ số. Cuối cùng, đưa ra góc nhìn tổng quan về chiến lược Marketing Mix của doanh nghiệp đối với sản phẩm phần mềm để từ đó đánh giá và đề xuất các hoạt động mới.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1868	Đại học	Chiến lược marketing hỗn hợp của Công ty CP Thương mại và Du lịch Bình Dương (TBS Logistics) trong giai đoạn 2024 -2026	Huỳnh Thị Yến Nhi	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Dựa trên bảng xếp hạng của Agility năm 2022, thị trường Logistics Việt Nam hiện đã đạt vị trí thứ 11 trong số 50 thị trường logistics mới nổi trên toàn cầu. Tỷ lệ tăng trưởng hàng năm (CAGR) dự kiến của thị trường logistics Việt Nam trong giai đoạn 2022 - 2027 là 5,5%, đồng bộ với đó là sự hồi phục mạnh mẽ của nền kinh tế tổng thể sau đại dịch Covid, được thể hiện qua tỷ lệ tăng trưởng GDP đạt 8,93% trong 9 tháng đầu năm 2022. Chính vì vậy, các doanh nghiệp không ngừng cạnh tranh nhau và chiếm lĩnh thị phần trong thị trường logistics. Chính sự tiềm năng của thị trường này, tôi đã quyết định chọn đề tài “Chiến lược Marketing hỗn hợp của Công ty CP Thương Mại và Du Lịch Bình Dương (TBS Logistics) trong giai đoạn 2024 - 2026” nhằm hỗ trợ người đọc có thêm kiến thức về chiến lược Marketing - Mix của TBS Logistics tại Việt Nam. Đề tài sẽ cung cấp thông tin chi tiết về chiến lược Marketing - Mix và những hoạt động thực tế của TBS Logistics áp dụng chiến lược này. Qua đó, tôi sẽ kết hợp vận dụng với những lý thuyết về marketing để cung cấp thêm thông tin về môi trường marketing của doanh nghiệp, chiến lược STP, mô hình SWOT,v.v. Từ đó, rút ra nhận định và đưa ra các đề xuất mới cho chiến lược Marketing - Mix của TBS Logistics ở thị trường Việt Nam.
1869	Đại học	Quản trị chiến lược truyền thông marketing tích hợp của Công ty TNHH Nikodo	Huỳnh Thanh Phong	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Mô tả ngắn về công ty TNHH Nikodo và giới thiệu về ngành công nghiệp nuôi chim yến, nơi mà Nikodo hoạt động. Phân tích chiến lược marketing truyền thông tích hợp của Nikodo, tập trung vào cách công ty sử dụng các kênh truyền thông như quảng cáo truyền thống, truyền thông trực tuyến, và các chiến dịch quảng bá thương hiệu. Tìm hiểu về việc Nikodo đã nghiên cứu và định hình đối tượng khách hàng của mình trong ngành nuôi chim yến. Đánh giá hiệu quả của chiến lược marketing hiện tại của Nikodo dựa trên các tiêu chí như nhận thức thương hiệu, tăng doanh số bán hàng, và tương tác khách hàng. Nêu rõ các thách thức mà công ty có thể đối mặt trong quá trình triển khai chiến lược. Dựa trên phân tích, đề xuất các cải tiến cụ thể cho chiến lược marketing truyền thông của Nikodo và đề cập đến những chiến lược tương lai có thể đưa ra để nâng cao hiệu suất
1870	Đại học	Đề xuất cải tiến yếu tố không gian phục vụ khách hàng theo mô hình mới năm 2024 của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB)	Đặng Thị Yến Như	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Xu hướng chuyển mình bằng hình thức “chuyển mình - tái khởi đầu” không còn xa lạ với nhiều thương hiệu lớn trong ngành Ngân hàng. Các ngân hàng hiện nay vừa cải tiến chuyên môn bằng “số hóa – chuyển đổi số”, vừa cải tiến và làm mới định vị thương hiệu. Vì vậy, đề tài “Đề xuất cải tiến yếu tố không gian phục vụ khách hàng năm 2024 theo mô hình mới của ngân hàng TMCP Á Châu (ACB)” sẽ hệ thống hóa lý thuyết về marketing –mix. Đồng thời kết hợp với thu thập thông tin, dữ liệu về ngành Ngân hàng Việt Nam nói chung và ngân hàng ACB nói riêng, từ đó phân tích chiến lược marketing - mix của ngân hàng ACB. Cuối cùng đề xuất các chiến lược về yếu tố vật chất nhằm cải tiến yếu tố không gian phục vụ khách hàng theo mô hình kênh phân phối mới của ACB.
1871	Đại học	Quản trị chiến lược sản phẩm bán lẻ của Công ty TNHH IGA việt nam giai đoạn 2024 -2026	Nguyễn Quang Nhật	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Đề tài: “Quản trị chiến lược sản phẩm bán lẻ của công ty TNHH IGA Việt Nam giai đoạn 2024 – 2026”. Bài báo cáo thực tập được thực hiện nhằm đưa ra hướng quản trị chiến lược sản phẩm bán lẻ của công ty TNHH IGA Việt Nam trong giai đoạn 2024 – 2026. Bài viết đã nêu ra những cơ sở lý luận về chiến lược sản phẩm. Sau đó phân tích một cách kỹ lưỡng nhằm biết được thực trạng quản trị chiến lược sản phẩm cho công ty. Những số liệu thống kê là yếu tố quan trọng trong việc tạo nên ma trận BCG, Ansoff. Từ đó đưa ra đề xuất về chiến lược sản phẩm trong giai đoạn 2024 – 2026 một cách hợp lý. Điều này nhằm giúp doanh nghiệp hoàn thiện hơn về những chiến lược sản phẩm trong các năm tiếp theo, tăng doanh số bán hàng, tạo lợi thế cạnh tranh trong tương lai.
1872	Đại học	Đề xuất giải pháp hoàn thiện kế hoạch marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH truyền thông và giải trí Beem trong giai đoạn năm 2024 – 2026	Nguyễn Tuấn Kiệt	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Đề tài báo cáo nhằm phân tích và đề xuất hoạt động Marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH Truyền thông và Giải trí BEEM, qua đó tìm hiểu và duy trì những mặt làm được của thương hiệu, từ đó tiếp tục phát huy cũng như đề xuất những kiến nghị khắc phục những mặt thiếu sót, chưa hoàn thiện. Đầu tiên, bài báo cáo tổng hợp các lý thuyết căn bản về Marketing là khái niệm, vai trò, chức năng và quy trình của Marketing kỹ thuật số, các kiến thức tổng quan vềnhững chiến lược đặc trưng của Marketing kỹ thuật số. Thứ hai, sau khi thu nhập số liệu và thông tin về các hoạt động thực thi Marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH Truyền thông và Giải trí BEEM, tác giả tiến hành phân tích, tổng hợp thông tin và đánh giá nhận định một cách hợp lý, sau đó sẽ đưa ra kế hoạch đề xuất giải pháp ở chương cuối. Cuối cùng, đề ra các chiến lược và đề xuất những yếu tố góp phần hoàn thiện chiến lược hoạt động Marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH Truyền thông và Giải trí BEEM để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và hình ảnh thương hiệu

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1873	Đại học	Giải pháp hoàn thiện kế hoạch marketing online của Công ty TNHH gia sư Eteacher trong giai đoạn 2024-2026	Nguyễn Thị Cẩm Hương	ThS. Nguyễn Thị Hồng Hoa	Khóa luận tốt nghiệp này tập trung vào việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện kế hoạch Marketing Online của Công ty TNHH Gia Sư ETeacher trong giai đoạn 2024-2026. Dựa vào cơ sở lý thuyết, tác giả phân tích thực trạng hoạt động Marketing Online tại Công ty Gia Sư ETeacher thông qua hiệu quả chiến lược marketing mix, chiến lược STP, đánh giá SWOT và hiệu quả của các công cụ marketing online. Từ đó đề xuất một số giải pháp để hoàn thiện kế hoạch Marketing Online, bao gồm định hướng nội dung marketing, xây dựng thương hiệu cá nhân, nâng cấp website, và xây dựng kênh trên LinkedIn. Theo quan điểm của tác giả, nội dung là yếu tố then chốt để thực hiện chiến lược marketing online hiệu quả. Ngoài ra, timeline và ngân sách tổng cũng được đề cập. Cuối cùng, phần kết luận tổng hợp các điểm chính và kết quả của khóa luận.
1874	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO CÔNG TY TNHH SMYOU GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Nguyễn Lan Anh	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Đề tài “Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing cho Công ty THNN SMYOU giai đoạn 2024 – 2027 ” được thực hiện nhằm giúp người đọc có cái nhìn tổng quan về công ty SMYOU cũng như môi trường vĩ mô, vi mô của công ty. Sau đó, thấy được lý do tại sao SMYOU lại lựa chọn các hoạt động truyền thông marketing mà công ty đã thực hiện. Từ đó rút kinh nghiệm và đề ra kế hoạch truyền thông marketing cho công ty giai đoạn 2024 – 2027, chi tiết năm 2024 và sơ lược năm 2025 – 2027. Với việc triển khai kế hoạch truyền thông marketing này, SMYOU có thể tiếp cận với nhiều khách hàng hơn, nâng cao nhận thức thương hiệu với nhiều người tiêu dùng Việt Nam và tăng doanh số bán hàng.
1875	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO SẢN PHẨM CÓ NGUỒN GỐC TỪ THỰC VẬT HAPPY KOKI CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM AN LONG NĂM 2024 - 2027 TẠI TPHCM	Lê Thị Thúy An	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Sản phẩm đậu ăn có nguồn gốc từ thực vật là một sản phẩm được sử dụng rộng rãi tại thị trường Việt Nam. Những sản phẩm đậu ăn là những sản phẩm được sử dụng hằng ngày phục vụ nhu cầu của người tiêu dùng, không chỉ giúp người tiêu dùng chế biến những bữa ăn ngon còn có những thành phần tốt cho sức khỏe nên người tiêu dùng rất yêu thích sản phẩm. Chính vì thế, để nắm bắt tình hình như cầu khách hàng, nâng cao giá trị thương hiệu và giúp người tiêu dùng dễ tiếp cận sản phẩm của công ty để công ty tăng doanh thu, đề tài "Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing cho sản phẩm đậu ăn có nguồn gốc từ thực vật Happy Koki của Công ty Cổ Phần thực phẩm An Long năm 2024 -2027" đã phân tích tổng quan về tình hình hiện tại về hoạt động kinh doanh và thực trạng truyền thông qua đó có các phân tích và đánh giá nhằm đưa ra những giải pháp nâng cao sản phẩm trong tương lai và để khẳng định vị thế của công ty
1876	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU TRÊN PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG KỸ THUẬT SỐ CỦA CÔNG TY TNHH MASTERING DATA ANALYTICS GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Bạch Đỗ Thảo Anh	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Trong thời đại chuyển đổi số với việc phát triển không ngừng của ngành marketing nói chung và ngành digital marketing nói riêng, ngày càng có nhiều cơ hội và thách thức trong hoạt động xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số đòi hỏi các doanh nghiệp cần có sự cập nhật và thích ứng không ngừng với các xu hướng để có thể phát triển bền vững hơn. Đặc biệt, đối với ngành hàng cung cấp dịch vụ đào tạo, yêu cầu về digital branding còn khắt khe và cần được nâng cao hơn để có thể luôn thích ứng với môi trường, gây dựng được lòng tin của người tiêu dùng và tận dụng tốt lợi thế cạnh tranh của mình. Hiện nay trong ngành hàng cung cấp dịch vụ đào tạo, tỷ lệ cạnh tranh giữa các thương hiệu với nhau ngày càng gay gắt, việc xây dựng thương hiệu tốt trên nền tảng kỹ thuật số ngày càng quan trọng và công ty TNHH Mastering Data Analytics cũng bị tác động mạnh. Do đó, đề tài được thực hiện nhằm khái quát cơ sở lý thuyết về thương hiệu, xây dựng thương hiệu trên truyền thông kỹ thuật số và các phương tiện kỹ thuật số. Từ đó xác định thực trạng các hoạt động xây dựng thương hiệu trên phương tiện kỹ thuật số và xác định được điểm mạnh, điểm yếu và đề xuất giải pháp để phát huy cũng như hoàn thiện các hoạt động truyền thông trên phương tiện kỹ thuật số cho công ty TNHH Mastering Data Analytics.

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	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH MARKETING CHO CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG CÔNG THANH NĂM 2024	Nguyễn Ngọc Thảo Hiền	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Công ty Cổ Phần Xi Măng Công Thanh là một trong những công ty con trực thuộc Tập đoàn Công Thanh. Thành lập từ năm 2006 với xuất phát điểm là một Công ty non trẻ, đến nay, Công ty Cổ Phần Xi măng Công Thanh đã được biết đến như là một đơn vị uy tín trong việc cung cấp các sản phẩm về xi măng nói riêng và vật liệu xây dựng nói chung. Mục tiêu của đề tài “Xây dựng kế hoạch marketing cho Công ty Cổ phần Xi Măng Công Thanh năm 2024” nhằm hoạch định kế hoạch marketing cho công ty Cổ phần Xi Măng Công Thanh vào năm 2024, dựa trên các hoạt động phân tích môi trường nội vi, vĩ mô, phân tích tình hình thị trường cũng như nhu cầu và hành vi người tiêu dùng, phân tích SWOT. Để đảm bảo kế hoạch marketing được hiệu quả thì các công việc như dự báo và đo lường, lên kế hoạch và dự trù ngân sách, dự kiến các rủi ro và kế hoạch dự phòng cũng đã được đề xuất.
1878	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ CỦA MÔI TRƯỜNG ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH THEO ĐUỔI THỜI TRANG BỀN VỮNG CỦA GIỚI TRẺ TPHCM	Nguyễn Lâm Bảo Trâm	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Đề tài nghiên cứu tập trung vào thời trang bền vững và nhằm tìm hiểu tác động của môi trường đến thói quen tiêu dùng thời trang nhanh của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh. Thế hệ Gen Z ngày càng nhận thức rõ hơn về ô nhiễm môi trường và đang dần chuyển hướng sang tiêu dùng thời trang bền vững. Nghiên cứu này giúp người tiêu dùng nâng cao nhận thức về môi trường, đồng thời giúp các tổ chức, doanh nghiệp nắm bắt được những yếu tố tác động đến ý định tiêu dùng thời trang bền vững của Gen Z, từ đó có những chính sách, chiến lược hoạt động mạnh mẽ hơn.
1879	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG HIỆU CÔNG TY CP MAISON RETAIL MANAGEMENT INTERNATIONAL	Phạm Huỳnh Tâm Như	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Khoá luận tốt nghiệp về “Hoạt động nhượng quyền thương hiệu của Công ty cổ phần Maison Retail Management International” tập trung vào việc phân tích và phát triển hoạt động nhượng quyền thương hiệu cho một doanh nghiệp nhận nhượng quyền, là Công ty cổ phần Maison Retail Management International đánh giá và nâng cao hiệu quả của hoạt động nhượng quyền của công ty. Khoá luận bao gồm các bước quan trọng như đánh giá thị trường, xác định mục tiêu khách hàng, đối thủ cạnh tranh, và điểm mạnh, điểm yếu của công ty. Sau đó, phân tích và đánh giá hoạt động nhượng quyền thương hiệu bao gồm mô hình nhượng quyền, các mối quan hệ nhượng quyền, chiến lược nhượng quyền, chiến lược tài chính trong nhượng quyền, quy trình hoạt động và marketing và quản trị hệ thống nhượng quyền thương mại. Đặc biệt, khoá luận này cũng xem xét các xu hướng nhượng quyền trong lĩnh vực thời trang và sử dụng thông tin này để đề xuất hoạt động nhượng quyền thương hiệu linh hoạt và thích nghi với sự biến đổi của thị trường. Mục tiêu của khoá luận là cung cấp một khung phương pháp toàn diện và thực hiện cho Công ty cổ phần Maison Retail Management International, giúp công ty cải thiện hiệu suất kinh doanh, tăng cường thương hiệu, trở thành bên nhận nhượng quyền của nhiều thương hiệu nổi tiếng hơn và đáp ứng nhu cầu của thị trường trong những năm tới. Các kết quả dự kiến từ việc phân tích sẽ thúc đẩy sự phát triển bền vững và tạo ra lợi ích dài hạn 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
1880	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ CITIGYM	Hà Mạnh Cường	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Công ty Cổ phần đầu tư và Phát triển dịch vụ CITIGYM chính thức hoạt động tại Việt Nam vào năm 2018 và trở thành một trong những thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực dịch vụ thể hình trên thị trường, là một mảnh ghép thú vị của hệ sinh thái NovaServices. Ngay từ khi mới ra mắt, CITIGYM đã tạo được ra một tiếng vang lớn khi định vị thương hiệu là phân khúc phòng tập cao cấp, mang đến trải nghiệm tập luyện thú vị đáp ứng mong muốn về vóc dáng và sức khỏe cho cộng đồng. Trong suốt 5 năm hoạt động, CITIGYM đã để lại được những dấu ấn đầy ấn tượng trong tâm trí khách hàng và hiện đã là một điểm đến hàng đầu trong việc tập luyện của người dân TPHCM. Qua những phân tích về hoạt động truyền thông của thương hiệu trong thời gian qua, có thể thấy được CITIGYM đã triển khai và phối hợp các công cụ truyền thông rất hiệu quả để thu hút và giữ chân khách hàng, đưa thương hiệu đến gần hơn với mục tiêu trở thành đơn vị vận hành thể thao số 1 tại Việt Nam. Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động, CITIGYM cũng đã gặp không ít khó khăn khi trải qua đại dịch COVID-19 và một thời điểm NovaGroup gặp phải một số vấn đề, dẫn đến ảnh hưởng nặng nề đến hoạt động kinh doanh của CITIGYM. Song, thương hiệu vẫn đã vượt qua được những trở ngại để trở lại mạnh mẽ trên thị trường. Sau khi phân tích thực trạng hoạt động truyền thông mà CITIGYM đã thực hiện, nhận định điểm mạnh và điểm yếu của các hoạt động, các đề xuất về giải pháp cải thiện đã được đưa ra. Cụ thể, bao gồm tất cả các giải pháp để tối ưu và nâng cao hiệu quả đối với từng công cụ truyền thông mà công ty đã và đang sử dụng. Thêm vào đó, các giải pháp được đề xuất cũng được đặt trong khuôn khổ mục tiêu – định hướng phát triển của công ty, xu hướng của ngành cũng như xem xét đến yếu tố cạnh tranh. Qua đó, đảm bảo tính khả thi khi được áp dụng vào thực tế cho thương hiệu CITYGM.
1881	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING DỊCH VỤ CHO CÔNG TY TNHH SPEED TRAVEL TẠI VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2024 -2027	Nguyễn Thị Hồng Điệp	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Đề tài “Giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing dịch vụ cho Công ty TNHH Speed Travel tại Việt Nam giai đoạn 2024 -2027” giúp cho độc giả có cái nhìn tổng quan về ngành du lịch quốc gia trong giai đoạn 2019 đến nay đã vượt qua cơn đại dịch và phục hồi hơn so với thời gian trước đó. Đồng thời qua bài báo cáo này độc giả cũng sẽ biết được ngành du lịch phục hồi đã tác động đến kinh tế nước ta như thế nào. Trong bài báo cáo này tác giả tập trung phân tích các hoạt động Marketing dịch vụ công ty TNHH Speed Travel đã thực hiện trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh và từ đó có thể đưa ra những giải pháp phù hợp để hoàn thiện một cách toàn diện mang lại hiệu quả trong kinh doanh dịch vụ du lịch
1882	Đại học	NGHIÊN CỨU NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG TỪ NGƯỜI ẢNH HƯỞNG TRÊN TIKTOK ĐẾN Ý ĐỊNH MUA MỸ PHẨM THƯƠNG HIỆU FOCALLURE CỦA THẺ HỆ Z TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Trần Minh Thành	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Nghiên cứu này thảo luận về nhân tố tác động của người ảnh hưởng đến ý định mua mỹ phẩm thương hiệu Focallure của thẻ hệ Z tại thành phố Hồ Chí Minh. Với 05 biến độc lập được đề xuất và kiểm nghiệm (sự tin cậy, sự hấp dẫn, chuyên môn, độ xác thực của thông điệp, độ tin cậy của thông điệp) thông qua phân tích số liệu được thu thập từ 150 đáp viên, nghiên cứu xác định 04 nhân tố tác động sau: Độ hữu ích của thông điệp (0,423), Sự hấp dẫn (0,111), Chuyên môn (0,108), Độ tin cậy của thông tin (-0,265). Kết quả của nghiên cứu cung cấp bằng chứng cho khả năng tác động tích cực hoặc tiêu cực từ thông điệp của người ảnh hưởng truyền tải bên cạnh những nhân tố tác động của người ảnh hưởng được thảo luận. Ngoài ra kết quả còn minh họa một cách tiếp cận để đánh giá hiệu quả của nhiều nền tảng mạng xã hội trong nghiên cứu so sánh với thương hiệu mỹ phẩm cụ 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
1883	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO KHÁCH SẠN GOLDEN BOUTIQUE MĂNG ĐEN TRONG GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Nguyễn Hoàng Y Minh Ngọc	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Khoá luận tốt nghiệp về "Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing cho Khách sạn Golden Boutique Măng Đen trong giai đoạn 2024 - 2027" tập trung vào việc phân tích và phát triển một kế hoạch truyền thông marketing dành cho một khách sạn cụ thể, đó là Khách sạn Golden Boutique tại Măng Đen, để thúc đẩy sự phát triển và tăng cường sự nhận diện thương hiệu trong giai đoạn 2024 - 2027. Khoá luận bao gồm các bước quan trọng như đánh giá thị trường, xác định mục tiêu khách hàng, đối thủ cạnh tranh, và điểm mạnh/suy yếu của khách sạn. Sau đó, nó xây dựng một kế hoạch truyền thông marketing bao gồm các chiến lược truyền thông, sử dụng các kênh truyền thông hiệu quả, và đảm bảo tích hợp các thông điệp thương hiệu. Đặc biệt, khoá luận này cũng xem xét các xu hướng trong ngành khách sạn và sử dụng thông tin này để thiết lập một kế hoạch linh hoạt và thích nghi với sự biến đổi của thị trường. Mục tiêu của khoá luận là cung cấp một khung phương pháp toàn diện và thực hiện cho Khách sạn Golden Boutique Măng Đen, giúp công ty cải thiện hiệu suất kinh doanh, tăng cường thương hiệu, và đáp ứng nhu cầu của thị trường trong giai đoạn 2024 - 2027. Các kết quả dự kiến từ kế hoạch truyền thông marketing này sẽ thúc đẩy sự phát triển bền vững của khách sạn và tạo ra lợi ích dài hạn cho doanh nghiệp.
1884	Đại học	XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU TRÊN PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG KỸ THUẬT SỐ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN FORZA TRONG GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Nguyễn Chí Hiếu	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Trong thời đại số ngày càng phát triển, xây dựng thương hiệu trên các nền tảng kỹ thuật số đã trở thành một phần quan trọng trong việc phát triển của các doanh nghiệp. Điều này bởi vì khách hàng dựa vào Internet, mạng xã hội và các phương tiện kỹ thuật số khác để tìm kiếm thông tin về sản phẩm và dịch vụ. Cùng với đó là các công nghệ mới, xu hướng xã hội, và thay đổi trong cách mà người tiêu dùng tương tác với phương tiện kỹ thuật số đang làm thay đổi cách thức làm Marketing. Việc lựa chọn đề tài “Xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của công ty Cổ Phần Forza trong giai đoạn 2024 - 2027” nhằm hiểu rõ các hoạt động hiện tại của công ty và từ đó tìm hiểu những cơ hội và thách thức để phát triển các hoạt động xây dựng thương hiệu hiệu quả hơn.
1885	Đại học	XÂY DỰNG TÀI SẢN THƯƠNG HIỆU THÔNG QUA HOẠT ĐỘNG TÀI TRỢ (TRƯỜNG HỢP NGHIÊN CỨU TÀI TRỢ GIẢI BÓNG ĐÁ V.LEAGUE 1 TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH)	Nguyễn Văn Lắm	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Theo trang Brands Việt Nam (2023), đã đánh giá cao việc sử dụng khéo léo chiến lược Marketing Thể thao của các thương hiệu tài trợ như Castrol và Sabeco. Họ áp dụng các phương pháp linh hoạt phù hợp với mục tiêu cụ thể của từng thương hiệu, như video bóng đá trong 1 phút hoặc các trang thông tin thể thao, giúp thương hiệu xuất hiện rộng rãi trên các nền tảng thể thao. Sabeco tăng chỉ số hiển thị tới 127% tại SEA Games 32, còn tại VCK U23 Châu Á 2022, sự hiện diện của thương hiệu trong talkshow và video đã nâng cao nhận diện thương hiệu. Chủ tịch Liên Đoàn Bóng đá Việt Nam, Trần Quốc Tuấn, nhấn mạnh vènhững thành công lịch sử của bóng đá Việt Nam gần đây, đồng thời đề ra kế hoạch phát triển bóng đá trẻ và nâng cao chất lượng giải đấu, mở rộng số lượng đội tham gia. Ông cũng nhấn mạnh sự hòa nhập ngày càng tốt của Việt Nam trong việc phát triển bóng đá Châu Á. Kếhoạch trong tương lai bao gồm việc tăng cường đầu tư từ nhà nước và doanh nghiệp để nâng cao chất lượng bóng đá Việt Nam.Theo trang VPF.vn (2023), trong năm 2022, Giải bóng đá V-League 1 đã nhận được tài trợchính từ Công ty Cổ phần Sâm Ngọc Linh Kon Tum, được kỳ vọng tạo đà cho sự phát triển của bóng đá Việt Nam và mục tiêu tham gia World Cup trong tương lai. Dựa trên lý thuyết hành vi và nghiên cứu thực nghiệm, mô hình nghiên cứu đã đánh giá Nhận biết thương hiệu, Hình ảnh thương hiệu, Liên tưởng thương hiệu, Lòng trung thành và Chất lượng cảm nhận thông qua một cuộc khảo sát 616 người. Kết quả chỉ ra Lòng trung thành có ảnh hưởng lớn đến việc xây dựng tài sản thương hiệu qua tài trợ sự kiện. Nghiên cứu đề xuất các giải pháp chi tiết về xây dựng tài sản thương hiệu qua tài trợ bóng đá tại Thành phố Hồ Chí Minh, tác động đến nhận thức của người tiêu dùng và quản lý tốt hơn tài sản thương hiệu trong ngành thể thao.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1886	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN Ý ĐỊNH MUA KÍNH MẮT TẠI WEBSITE CỦA GIỚI TRẺ TẠI TP. HỒ CHÍ MINH THEO MÔ HÌNH HÀNH VI S-O-R	Nguyễn Thị Hồng Thơm	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Việc mua sắm online cũng ngày càng phổ biến thông qua các nền tảng mạng xã hội và sàn thương mại điện tử, bên cạnh đó hình thức mua sắm tại website cũng là một vấn đề đáng tìm hiểu đặc biệt là hành vi mua sản phẩm đặc thù như kính mắt, cần sự lựa chọn phù hợp với khuôn mặt. Chính vì vậy, đề tài nghiên cứu các tác động đến hành vi mua kính mắt trên website của giới trẻ thành phố Hồ Chí Minh đưa ra câu trả lời về hành trình mua hàng trên website theo mô hình hành vi SOR và giải pháp cho website doanh nghiệp với sản phẩm đặc thù này. Nghiên cứu áp dụng phương pháp định tính và định lượng, quy trình thông qua 2 bước nghiên cứu sơ bộ (thảo luận nhóm tập trung 12 đáp viên) và nghiên cứu chính thức (530 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến). Phần mềm SPSS 22 và SmartPLS 3 đã được sử dụng để xử lý dữ liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng tất cả các biến đều có tác động đến ý định mua của giới trẻ tại thành phố Hồ Chí Minh.
1887	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KÊNH PHÂN PHỐI CHO CÔNG TY CỔ PHẦN SÀI GÒN FOOD TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Tô Thụy Ngọc Ánh	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Đề tài “Giải pháp hoàn thiện kênh phân phối cho Công Ty Cổ Phần Sài Gòn Food tại thị trường Việt Nam trong giai đoạn 2024 - 2027” đem đến một cái nhìn trực quan về thực trạng kênh phân phối hiện tại của Công Ty Cổ Phần Sài Gòn Food. Đề tài bao gồm cơ sở lý thuyết về kênh phân phối và hệ thống phân phối, các phân tích đánh giá về tình hình hoạt động kinh doanh cũng như thực trạng kênh phân phối hiện tại của Công Ty Cổ Phần Sài Gòn Food để từ đó đưa ra giải pháp hoàn thiện kênh phân phối trong giai đoạn 2024 – 2027 với mục tiêu chính là đảm bảo vị thế, sự tồn tại và phát triển của Sài Gòn Food trước bối cảnh suy thoái kinh tế và sự thay đổi nhanh chóng của người tiêu dùng.
1888	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN MARKETING DỊCH VỤ CHO CÔNG TY TNHH TMDV TAM TÀI NHÂN THEGIOINEM.COM ĐỐI VỚI SẢN PHẨM NỆM TRONG NĂM 2024 - 2027	Huỳnh Tuấn Kiệt	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Đề tài “Giải pháp hoàn thiện marketing dịch vụ cho Công ty TNHH TMDV Tam Tài Nhân Thegioinem.com đối với sản phẩm nệm trong năm 2024 – 2027” đã hệ thống hóa lý thuyết căn bản về dịch vụ, marketing, marketing mix, marketing dịch vụ, chiến lược và chiến lược marketing, cùng với các loại hình, đặc tính của dịch vụ và marketing dịch vụ; các kiến thức về tổng quan marketing, quá trình, mục tiêu, vai trò và hệ thống thông tin 7Ps trong marketing dịch vụ. Sau khi thu thập những thông tin, số liệu về các hoạt động marketing dịch vụ của Công ty TNHH TMDV Tam Tài Nhân Thegioinem.com, đề tài tiến hành phân tích, đánh giá lại toàn bộ thông tin một cách hợp lý để đưa ra những thông tin về hiện trạng Công ty, mục tiêu marketing, mô tả về sản phẩm dịch vụ, các chiến lược, kế hoạch marketing trong những năm vừa qua và định hướng phát triển và đề xuất cho thời gian tiếp theo. Cuối cùng, tiến hành xem xét mức độ hiệu quả các hoạt động, xây dựng ma trận SWOT để tìm hiểu và đưa ra những đề xuất khách quan khác phục những điểm yếu đang tồn tại và phát huy điểm mạnh của công ty.
1889	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH ASIA CLEAN CAPITAL VIỆT NAM TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2024 – 2027	Đinh Võ Kiều Oanh	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Từ khi thành lập đến nay, công ty TNHH Asia Clean Capital Việt Nam – nhà cung cấp giải pháp năng lượng mặt trời cho các doanh nghiệp tại thị trường Việt Nam đã triển khai chiến lược marketing hợp lý và đạt được một số thành tựu nhất định, trong đó phải kể đến sự khác biệt của công ty so với đối thủ cạnh tranh khi định vị mình như một nhà cung cấp giải pháp năng lượng mặt trời cho các doanh nghiệp uy tín, đầu ngành và gần liền định vị này trong chiến lược marketing của mình kể từ khi mới gia nhập thị trường Việt Nam. Tuy nhiên, với môi trường ngành song hành cùng những cơ hội là thách thức đòi hỏi doanh nghiệp phải có những phản hồi kịp thời qua một chiến lược marketing hoàn thiện hơn. Xuất phát từ những căn cứ trên, đề tài “Xây dựng chiến lược marketing cho công ty TNHH Asia Clean Capital Việt Nam tại thị trường Việt Nam giai đoạn 2024 – 2027” ra đời nhằm thực hiện đánh giá thực trạng môi trường marketing hiện tại của ACCV và đề xuất thực thi một chiến lược marketing phù hợp dành cho công ty tại thị trường Việt Nam giai đoạn 2024 – 2027 nhằm thích ứng với môi trường marketing thực tế, đồng thời củng cố định vị và phát triển nhất quán với sứ mệnh của công ty mẹ ACC. Cụ thể, người viết đã phân tích, đưa ra đánh giá về môi trường marketing hiện tại và căn cứ vào tình hình thực tế của công ty để xây dựng chiến lược marketing cho công ty tại thị trường Việt Nam giai đoạn 2024 - 2027.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1890	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG XÃ HỘI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ QUẢNG CÁO VÀ TRUYỀN THÔNG SCHANNEL TẠI VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2024 - 2027	Nguyễn Ngọc Bảo Châu	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Sự gia tăng nhanh chóng số lượng người sử dụng Internet thì mạng xã hội đã trở thành một công cụ gần như không thể thiếu hàng ngày của rất nhiều người tham gia Internet, đặc biệt là giới trẻ. Các doanh nghiệp dễ dàng nhận thấy nhu cầu tiềm năng của khách hàng qua MXH rất lớn, đặc biệt là Facebook, Youtube và Tiktok. Đứng trước tiềm năng của MXH và những cơ hội mà nó mang lại, công ty cổ phần dịch vụ quảng cáo và truyền thông Schannel cũng đã triển khai hoạt động truyền thông trên kênh MXH thông qua việc xây dựng và của công ty. Trong thời gian hoạt động trên kênh truyền thông này, những kênh Youtube, Tiktok fanpage của công ty đã thu hút công ty, cũng cố được niềm tin và sự quan tâm của người xem và khách hàng. Tuy nhiên việc triển khai mở rộng và phát triển hoạt động trên kênh truyền thông này công ty cũng gặp phải những trở ngại, vướng mắc như về trình độ nguồn nhân lực, về các hoạt động giữ chân và tạo dựng, thu hút khách hàng trên kênh truyền thông này. Trước những vấn đề trên, mong rằng đề tài “Phân tích hoạt động truyền thông Mạng xã hội tại công ty Cổ phần dịch vụ quảng cáo và truyền thông Schannel giai đoạn 2024 - 2027” sẽ góp phần tăng hiệu quả và doanh thu trên kênh truyền thông mạng xã hội nói riêng và toàn công ty nói chung phát triển hơn. Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động xây dựng và phát triển trên mạng xã hội. Trong thời gian qua, công ty đã có sự quan tâm và đầu tư đặc biệt cho các hoạt động này tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn một số mặt hạn chế nhất định. Từ đó, em đã đề xuất những giải pháp nhằm giúp cho công ty nâng cao hiệu quả trong xây dựng và phát triển trên mạng xã hội nhằm phát triển bền vững trong thời gian tới.
1891	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING DỊCH VỤ CỦA CÔNG TY TNHH CREATIVE STATION ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH GIAI ĐOẠN 2024 - 2026	Lê Đình Cát My	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Nghiên cứu này nhằm phân tích hoạt động Marketing DV tại Công ty TNHH Creative Station địa bàn TP.HCM giai đoạn 2024 – 2026 và các vấn đề xoay quanh hoạt động Marketing DV của doanh nghiệp. Các lý thuyết sử dụng trong bài được chất lọc cơ sở lý thuyết từ giáo trình môn Marketing DV và một số tài liệu trực tuyến. Ngoài ra, việc phân tích hoạt động Marketing DV công ty Creative Station được dựa trên thông tin thu thập được từ các bài báo cáo có liên quan đến lĩnh vực TCSK của doanh nghiệp, báo cáo của các công ty nghiên cứu thị trường và một số bài viết liên quan đến đề tài để đưa ra nhận định và phân tích. Tại Việt Nam, dịch vụ giải trí là nhóm ngành đã được khởi sinh từ rất lâu, nhưng đến năm 2008 trở về sau nhóm ngành này mới nhận được nhiều sự quan tâm từ khách hàng. Năm bắt nhu cầu cao từ thị trường, tháng 10/2014, công ty TNHH Creative Station ra đời, là một trong số những doanh nghiệp tiên phong cho dịch vụ tổ chức sự kiện tại Việt Nam. Tồn tại 9 năm trên thị trường, Creative Station đã xây dựng hệ thống cơ sở khách hàng tương đối lớn so với quy mô doanh nghiệp. Kết quả của quá trình thực tập và nghiên cứu cho thấy Creative Station đã thật sự vận dụng thành công các công cụ trong hoạt động Marketing DV trong lĩnh vực TCSK tại doanh nghiệp, tuy nhiên, vẫn không thể tránh khỏi những hạn chế cần khắc phục để hoàn thiện tốt hơn. Vì vậy trong bài báo cáo, tác giả vừa tiến hành phân tích, đồng thời đánh và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing DV cho công ty TNHH Creative Station giai đoạn 2024 – 2026.
1892	Đại học	HOẠT ĐỘNG XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CMMS.VN TRÊN PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG KỸ THUẬT SỐ CỦA CÔNG TY CP WORKIT GIAI ĐOẠN 2024-2027	Trần Thanh Tuyền	Th.s Đặng Huỳnh Phương	Digital marketing hiện nay là một trong những công cụ không thể thiếu để xây dựng và phát triển thương hiệu, đặc biệt đối với các công ty mới gia nhập thị trường. Ngoài việc củng cố hình ảnh thương hiệu, nó giúp công ty tạo cơ hội bán dịch vụ và tăng doanh thu. Đối với Công ty Cổ phần Workit, việc triển khai digital marketing giúp công ty có được lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ lâu năm khác. Tuy nhiên, hoạt động marketing của công ty cổ phần Workit trên nền tảng số chưa hiệu quả và chưa tiếp cận được nhiều đối tượng khách hàng. Vì vậy, thông qua đề tài này đã phân tích, đánh giá và đề xuất các giải pháp phát triển thương hiệu CMMS.vn với sự hỗ trợ của digital marketing, dựa trên thực trạng, ma trận SWOT và mục tiêu của công ty cổ phần Workit. Từ đó, giúp công ty có được những ý tưởng phù hợp cho hoạt động digital marketing, giúp thực hiện tốt hơn công tác phát triển thương hiệu 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
1893	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH MTV NỮ TRANG KIM BẢO KHANG	Phạm Thị Tường Vi	Th.S Đặng Huỳnh Phương	Trong thời kỳ nền kinh tế tăng trưởng mạnh mẽ, sự phát triển của công nghệ số đã hỗ trợ rất lớn cho các hoạt động truyền thông marketing, vừa mở ra nhiều cơ hội cũng vừa tạo ra nhiều thách thức cho các doanh nghiệp. Kể từ đó, truyền thông tiếp thị ngày càng đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của các công ty. Các công ty không chỉ cung cấp cho khách hàng những giá trị gia tăng mà còn phải truyền đạt giá trị này một cách rõ ràng, chính xác và thuyết phục. Do đó, báo cáo này sẽ nghiên cứu về việc “Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing của công ty TNHH MTV Nữ trang Kim Bảo Khang”. Thông qua báo cáo này, từ những nghiên cứu thực tế mà công ty mang lại, bài báo cáo sẽ được xây dựng chặt chẽ và sẽ mang lại những đóng góp cho sự phát triển của Công ty Kim Bảo Khang.
1894	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM THỰC PHẨM BẢO VỆ SỨC KHỎE CỦA CÔNG TY TNHH LIÊN DOANH DƯỢC PHẨM NUTRAMED	Nguyễn Thị Diệu Linh	Th.S Đặng Huỳnh Phương	Với sự phát triển nhanh chóng của ngành dược phẩm, đã mở ra cơ hội lớn cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, đối với Nutramed - một doanh nghiệp được phẩm mới thành lập vào năm 2018, đang đối diện với một thách thức lớn khi phải cạnh tranh với nhiều đối thủ cả trong và ngoài nước. Đặc biệt đối với sản phẩm thực phẩm bảo vệ sức khỏe, mặc dù nhu cầu ngày càng tăng cao, nhưng vẫn tồn tại lo ngại về chất lượng sản phẩm, hàng giả và hàng nhái là một vấn đề nghiêm trọng. Do đó, báo cáo về "PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM THỰC PHẨM BẢO VỆ SỨC KHỎE CỦA CÔNG TY TNHH LIÊN DOANH DƯỢC PHẨM NUTRAMED" sẽ giúp Nutramed phân tích về chiến lược sản phẩm của công ty. Từ đó, đề xuất và xây dựng kế hoạch Marketing cụ thể năm 2024 và tổng quan trong vòng 3 năm từ năm 2025-2027, tập trung vào việc nghiên cứu và phát triển chất lượng, mẫu mã sản phẩm và tung ra thị trường ngày càng nhiều chủng loại kèm theo dịch vụ hậu mãi uy tín,... Điều này, giúp tạo lợi thế cạnh tranh và thu hút khách hàng trên thị trường.
1895	Đại học	HOẠT ĐỘNG XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU AHAMOVE TRÊN PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG KỸ THUẬT SỐ CỦA CÔNG TY CP DỊCH VỤ TỨC THỜI GIAI ĐOẠN 2024-2027	Hồ Thanh Phú	Th.S Đặng Huỳnh Phương	Trong thời đại công nghệ số, digital marketing là một trong những công cụ quan trọng nhất để xây dựng và phát triển thương hiệu. Ngoài việc củng cố hình ảnh thương hiệu, digital marketing còn giúp doanh nghiệp tiếp cận nhiều khách hàng tiềm năng, tạo cơ hội bán hàng và tăng doanh thu. Đối với Công ty Cổ phần Dịch Vụ Tức Thời Ahamove, digital marketing là một lợi thế cạnh tranh quan trọng. Tuy nhiên, hoạt động marketing trên nền tảng số của công ty vẫn chưa hiệu quả, chưa tiếp cận được nhiều khách hàng mục tiêu. Đề giải quyết vấn đề này, đề tài "HOẠT ĐỘNG XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU AHAMOVE TRÊN PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG KỸ THUẬT SỐ CỦA CÔNG TY CP DỊCH VỤ TỨC THỜI GIAI ĐOẠN 2024-2027" đã phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động digital marketing của Công ty Cổ phần Dịch Vụ Tức Thời Ahamove, từ đó đề xuất các giải pháp phát triển thương hiệu Ahamove với sự hỗ trợ của digital marketing. Các giải pháp này được xây dựng dựa trên thực trạng, ma trận SWOT và mục tiêu của công ty. Việc triển khai các giải pháp này sẽ giúp Công ty Cổ phần Dịch Vụ Tức Thời Ahamove nâng cao hiệu quả hoạt động marketing trên nền tảng số, tiếp cận được nhiều khách hàng tiềm năng, từ đó xây dựng và phát triển thương hiệu Ahamove hiệu quả hơn.
1896	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI Ý ĐỊNH MUA SẢN PHẨM DƯỢC MỸ PHẨM TRỰC TUYẾN THÔNG QUA HÌNH THỨC TIẾP THỊ LIÊN KẾT CỦA GEN Z TẠI TP.HCM	Trần Thị Phương Thảo	Th.S Đặng Huỳnh Phương	Trên cơ sở lý thuyết của các nghiên cứu về vai trò của các yếu tố đối với ý định cũng như những nghiên cứu về sự tác động của các yếu tố khác nhau đến ý định mua sản phẩm mỹ phẩm trực tuyến thông qua hình thức liên kết tiếp thị với người dùng là Gen Z tại TP.HCM, cùng với sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng, nhóm nghiên cứu đã xây dựng thang đo các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua sản phẩm mỹ phẩm trực tuyến thông qua hình thức liên kết tiếp thị với người dùng là Gen Z tại TP.HCM gồm 04 thang đo: Thông tin, Thái độ, Độ tin cậy, Tương tác với tổng là 17 biến quan sát; thang đo Ý định mua được mỹ phẩm trực tuyến gồm 03 biến quan sát. Qua kết quả khảo sát từ 350 đáp viên thỏa mãn điều kiện sau khi chạy bằng phần mềm SPSS cho thấy có 04 nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua sản phẩm mỹ phẩm trực tuyến thông qua hình thức liên kết tiếp thị với người dùng là Gen Z tại TP.HCM: Thông tin, Thái độ, Độ tin cậy, Tương tác với tổng số biến giữ nguyên là 17 biến quan sát ảnh hưởng đến ý định mua sản phẩm mỹ phẩm trực tuyến thông qua hình thức liên kết tiếp thị với người dùng là Gen Z tại 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
1897	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH MARKETING CHO CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ & CÔNG NGHỆ PHẦN MỀM AN PHÁT GIAI ĐOẠN NĂM 2024 - 2027	Cao Tuấn Kiệt	ThS. Đặng Huỳnh Phương	Đề tài: Xây dựng kế hoạch Marketing cho Công ty TNHH Thiết bị & Công nghệ phần mềm An Phát giai đoạn năm 2024 - 2027 đã nghiên cứu được tổng quan về thị trường ngành công nghệ thông tin tại Việt Nam, về vi mô, vĩ mô và những rào cản áp lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Qua đó, phân tích được trọng tâm các hoạt động Marketing - Mix của doanh nghiệp, chỉ ra được điểm mạnh và điểm yếu của doanh nghiệp, từ đó xác định được vị thế của doanh nghiệp để tiếp tục duy trì và phát triển trong ngành giáo dục. Bên cạnh đó cũng nắm bắt được các cơ hội và thách thức so với đối thủ trên thị trường. Đề tài sẽ chỉ ra được các hoạt động Marketing của một doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ phải làm trong thị trường giao dục khi áp dụng công nghệ thông tin này. Dựa trên những chiến lược mà công ty đang làm từ đó triển khai và kết hợp với cơ hội để nâng cao chiến lược và chiếm thị phần so với các đối thủ cạnh tranh. Đề tài cũng đã đề xuất các kế hoạch thực hiện chiến lược tiếp thị, sử dụng các công cụ truyền thông, nhưng giai đoạn này vẫn đẩy mạnh phát triển quy mô tại khu vực miền Trung và vẫn duy trì, phát triển bền vững khu vực miền Tây.
1898	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT KẾ HOẠCH DIGITAL MARKETING CHO DỊCH VỤ QUẢNG CÁO CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MEGA DIGITAL NĂM 2024	Nguyễn Tấn Đạt	Th.S Đặng Huỳnh Phương	Sự cạnh tranh gay gắt và khốc liệt của thị trường, đặc biệt trong lĩnh vực quảng cáo, cùng với sự phát triển của khoa học - công nghệ cũng như cuộc cách mạng 4.0 đã mở ra không ít tiềm năng và thách thức trong lĩnh vực digital marketing. Chính điều đó buộc các doanh nghiệp phải thay đổi và thích nghi để cạnh tranh và tồn tại. Cho nên những chiến lược marketing nói chung và chiến lược digital marketing nói riêng phải không ngừng được đổi mới và hoàn thiện hơn nữa. Trong bối cảnh đó, nhận thấy tầm quan trọng và cấp thiết của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Phân tích và đề xuất kế hoạch Digital Marketing cho dịch vụ quảng cáo của Công ty Cổ phần Mega Digital năm 2024”.
1899	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động marketing dịch vụ đối với công ty TNHH Bệnh viện thú y Pet Joy”	Lê Ngọc Như	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Báo cáo khóa luận tốt nghiệp được thực hiện nhằm phân tích về thực trạng phối thức hoạt động Marketing dịch vụ tại Công ty TNHH Bệnh viện thú y Pet Joy. Đề tài đã xác định được những ưu, nhược điểm đáng lưu ý cần được chú trọng như: Tổng quan về phối thức hoạt động Marketing dịch vụ, định hướng và sứ mệnh khá hiệu quả, chiến lược phân phối và dịch vụ cung cấp đa dạng, cần phát huy và tiếp tục tăng trưởng. Bên cạnh đó, những yếu tố về Chiến lược giá, Quy mô và hoạt động liên quan đến phòng ban Marketing, Quy trình cung ứng dịch vụ và Mức độ chuyên môn của đội ngũ y bác sĩ cần xem xét và cải thiện triệt để nhằm tối ưu hóa quy trình làm việc, văn hóa nội bộ và tình hình kinh doanh, doanh số của bệnh viện. Đề xuất giải pháp đưa ra nhằm hoàn thiện quy trình cung ứng dịch vụ, quản lý hiệu quả các khía cạnh trải nghiệm dịch vụ bệnh viện và tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh.
1900	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định chấp nhận sử dụng nhà thông minh của người tiêu dùng trẻ tại Việt Nam	Trần Nguyễn Hạnh Nguyễn	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Với mục đích hỗ trợ các tác vụ hằng ngày và nâng cao chất lượng cuộc sống, hệ thống nhà thông minh được ra đời và ngày một phổ biến rộng rãi hơn, mang đến những giá trị nhất định cho xã hội và nhân loại. Tại Việt Nam cũng dần ghi nhận sự tiếp nhận của người tiêu dùng đối với các sản phẩm và dịch vụ nhà thông minh, tuy nhiên, vẫn còn tồn tại nhiều yếu tố mang tính ảnh hưởng đến ý định sử dụng nhà thông minh của người tiêu dùng, đặc biệt là người tiêu dùng trẻ. Do đó, tác giả thực hiện bài nghiên cứu này nhằm mục đích tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định sử dụng nhà thông minh của người tiêu dùng trẻ tại Việt Nam. Tiến hành khảo sát 350 người tiêu dùng trẻ có ý định sử dụng nhà thông minh và tiến hành phân tích sử dụng phần mềm SMART PLS 4, nghiên cứu đã xác định được 8 thang đo và 7 giả thuyết, bao gồm Tính bảo mật, Nỗ lực sử dụng, Nhận thức chi phí, Lợi ích sử dụng, Chuẩn chủ quan, Giá trị cảm nhận, Tính cá nhân hóa và Ý định sử dụng nhà thông minh. Qua đó, mối quan hệ tích cực giữa các yếu tố Tính bảo mật, Nỗ lực sử dụng và Lợi ích sử dụng đối với Giá trị cảm nhận được xác định, trong khi Nhận thức chi phí lại có mối quan hệ tiêu cực với Giá trị cảm nhận. Đồng thời, nghiên cứu cũng chấp nhận mối quan hệ tích cực của Chuẩn chủ quan, Giá trị cảm nhận và Tính cá nhân hóa đối với Ý định sử dụng nhà thông minh. Từ kết quả nghiên cứu, tác giả đã đưa ra kiến nghị và một số hàm ý quản trị cho các doanh nghiệp đã, đang và sẽ có ý định kinh doanh nhà thông minh tại Việt Nam nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng như thúc đẩy sự phát triển của lĩnh vực này tại nước ta.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1901	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động Marketing-mix của thương hiệu máy đọc sách Kindle thuộc Công ty TNHH Thương Mại Công Nghệ Vbook	Lê Thị Ngọc Phụng	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Báo cáo khóa luận tốt nghiệp nhằm nghiên cứu và phân tích thực trạng hoạt động Marketing-Mix của thương hiệu máy đọc sách Kindle, thuộc sở hữu của Công ty TNHH Thương mại Công nghệ VBOOK. Thông qua việc thu thập thông tin từ các nguồn đáng tin cậy và sử dụng phương pháp phân tích, khóa luận tập trung đánh giá hiệu quả kinh doanh, chiến lược tiếp thị, và thực trạng thực tế của sản phẩm Kindle trong thị trường hiện nay. Trong giai đoạn nghiên cứu, tác giả đã tập trung vào những khía cạnh quan trọng như chiến lược sản phẩm, giá cả cạnh tranh, phân phối hiệu quả, và quảng bá để xác định ưu và nhược điểm của hoạt động Marketing-Mix của Kindle. Một số điểm đáng chú ý bao gồm định hình thương hiệu mạnh mẽ, chiến lược giá linh hoạt, và mạng lưới phân phối rộng khắp. Tuy nhiên, cũng có những khía cạnh cần được cải thiện như quảng cáo trực tuyến, tương tác khách hàng, và đa dạng hóa sản phẩm để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Dựa trên những phát hiện từ nghiên cứu, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện hoạt động Marketing-Mix của Kindle, bao gồm cải thiện chiến lược quảng cáo trực tuyến, tăng cường tương tác khách hàng thông qua các kênh truyền thông sống động, và nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới để đáp ứng mong muốn đa dạng của thị trường. Những đề xuất này không chỉ dành riêng cho Kindle mà còn mang tính tổng quát, có thể áp dụng cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghệ máy đọc sách và công nghệ tiêu dùng.
1902	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp xây dựng hình ảnh thương hiệu liên quan tới lòng trung thành khách hàng của công ty TNHH KEYCI PRODUCTION	Bùi Thị Thảo	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Đề tài được người viết tập trung vào phân tích hoạt động truyền thông thương hiệu ảnh hưởng đến lòng trung thành của khách hàng tại công ty TNHH Keyci Production. Người viết phân tích các kênh truyền thông góp phần vào hoạt động truyền thông thương hiệu của ngành cung cấp dịch vụ quay phim. Từ đó đánh giá hiệu suất hoạt động của các chương trình truyền thông thu hút khách hàng mục tiêu và củng cố mối quan hệ với nhóm khách hàng trung thành. Dùng ma trận SWOT để phân tích các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức cho công ty Keyci. Từ những phân tích trên, người viết đề xuất các giải pháp chiến lược truyền thông thương hiệu trong tương lai. Cũng như trình bày các phương hướng, dự định của công ty cho tới năm 2026.
1903	Đại học	Nghiên cứu Ảnh hưởng của Bao Bì mỹ phẩm đối với tác động đến quyết định mua hàng của người tiêu dùng tại Thành Phố Hồ Chí Minh	Phạm Thị Huỳnh Na	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Đề tài "Ảnh hưởng của Bao Bì mỹ phẩm đối với tác động đến quyết định mua hàng của người tiêu dùng tại TP. Hồ Chí Minh" là một quyết định có tính chiến lược, nhằm nắm bắt sự quan trọng ngày càng gia tăng của yếu tố bao bì trong quyết định mua sắm mỹ phẩm. Trong cuộc sống ngày nay, khi mà người tiêu dùng ngày càng chú trọng tới chất lượng cuộc sống và thẩm mỹ, bao bì không chỉ đơn thuần là phương tiện bảo vệ sản phẩm mà được xem là công cụ quan trọng định hình nhận thức và quyết định mua sắm của khách hàng trong lĩnh vực mỹ phẩm. Nghiên cứu về ảnh hưởng của bao bì đối với quyết định mua sắm mỹ phẩm sẽ mang lại cái nhìn rõ ràng hơn về sự quan trọng của yếu tố này trong thị trường mỹ phẩm ngày nay. Đồng thời, nó cũng sẽ hỗ trợ doanh nghiệp trong ngành hiểu rõ hơn về cách họ có thể tối ưu hóa thiết kế bao bì để thu hút và giữ chân khách hàng.
1904	Đại học	Kế hoạch xây dựng thương hiệu Vie Limo qua phương tiện truyền thông kỹ thuật số cho công ty cổ phần dịch vụ quốc tế DK Brothers	Nguyễn Quỳnh Thương	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Thị trường vận tải hành khách đường bộ ngày càng sôi động sau đại dịch Covid. Người tiêu dùng chuyển sang sử dụng mạng xã hội, thương mại điện tử nhiều hơn, thậm chí thường xuyên mua hàng thông qua các nền tảng đó. Nhận thấy xu hướng thay đổi của thị trường lần hành vi người tiêu dùng, hiểu rõ tầm quan trọng của việc xây dựng thương hiệu trên các phương tiện truyền thông kỹ thuật số, DK Brothers hiện đang chú trọng vào việc xây dựng thương hiệu Vie Limo trên các phương tiện đó để tiếp cận gần hơn với người tiêu dùng. Qua đề tài “KẾ HOẠCH XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU VIE LIMO QUA PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG KỸ THUẬT SỐ CHO CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ QUỐC TẾ DK BROTHERS”, tác giả đã phân tích tổng quan về tình hình kinh doanh, thực trạng hoạt động truyền thông thương hiệu của công ty, rút ra một số hạn chế và đưa ra giải pháp khắc phục cũng như lập kế hoạch xây dựng thương hiệu Vie Limo để nâng cao độ nhận diện thương hiệu, thu hút nhiều khách hàng hơn, từ đó giúp gia tăng doanh 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
1905	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua ngẫu hứng của sinh viên trong cửa hàng tiện lợi tại Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Duy Quang	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Đề tài nghiên cứu: “Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua ngẫu hứng của sinh viên trong cửa hàng tiện lợi tại Thành phố Hồ Chí Minh” được tác giả tiến hành thông qua phương pháp nghiên cứu định tính bằng phỏng vấn chuyên sâu và nghiên cứu định lượng bằng khảo sát trực tuyến và phân tích dữ liệu thông qua khảo sát trực tuyến và phân tích dữ liệu bằng phần mềm SPSS. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng có bốn yếu tố bao gồm Tính ngẫu hứng, Cảm nhận tức thì, Sự hấp dẫn thị giác và Niềm tin có ảnh hưởng đến Hành vi mua ngẫu hứng của sinh viên và Tính ngẫu hứng có tác động mạnh nhất. Ngoài ra, tác giả cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của từng yếu tố và đề xuất giải pháp cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chuỗi cửa hàng tiện lợi nói riêng và lĩnh vực bán lẻ nói chung để khai thác hiệu quả các yếu tố này.
1906	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LÒNG TRUNG THÀNH CỦA GEN Z TẠI TP.HCM ĐỐI VỚI CÁC THƯƠNG HIỆU TRÀ SỮA ĐÀI LOAN	Nguyễn Phương Uyên	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Đề tài “Nghiên Cứu Các Yếu Tố Ảnh Hưởng Đến Lòng Trung Thành Của Gen Z Tại TP.HCM Đối Với Các Thương Hiệu Trà Sữa Đài Loan ” được thực hiện bởi tác giả là sinh viên trường Đại học Tài chính – Marketing. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng chính trong đề tài là nghiên cứu định tính kết hợp với nghiên cứu định lượng. Nghiên cứu nhằm khảo sát các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của các bạn trẻ thuộc thế hệ gen Z đối với các thương hiệu trà sữa Đài Loan tại thành phố Hồ Chí Minh. Bài nghiên cứu trình bày các lý thuyết liên quan và các bài nghiên cứu của các tác giả trước đây để đề xuất ra mô hình nghiên cứu cho đề tài của mình. Đề tài xác định các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành thương hiệu là mức độ nhận biết thương hiệu, hình ảnh thương hiệu, chất lượng cảm nhận và hành vi mua hàng lại; rồi đem đi khảo sát thu thập 400 mẫu trả lời. Mục tiêu nghiên cứu là xác định các yếu tố nào ảnh hưởng đến lòng trung thành với thương hiệu trà sữa, qua đó khám phá ra đâu là yếu tố tác động mạnh nhất và yếu nhất đến lòng trung thành thương hiệu. Kết quả bài nghiên cứu có thể đóng góp một số thông tin cho các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp kinh doanh trà sữa Đài Loan về lòng trung thành thương hiệu.
1907	Đại học	ANALYSIS AND RECOMMENDATIONS FOR THE DIGITAL MARKETING ACTIVITIES OF STOKER RESTAURANT AT TRIBE HOSPITALITY	Nguyễn Võ Minh Trung	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Là một bài nghiên cứu tổng quan về công ty trách nhiệm hữu hạn Tribe Hospitality. Tại thị trường Việt Nam. Do Tribe có rất nhiều nhà hàng, quán bar nên tôi chỉ tập trung phân tích vào nhà hàng lớn nhất của họ - Stoker D1. Đáng chú ý, việc nhà hàng 'Stoker Woodfired Grill & Bar' Quận 1 được trao tặng danh hiệu Michelin vào tháng 7 năm 2023 đã tạo thêm một dấu ấn danh giá trong bảng thành tích của công ty. Với mục tiêu xoay quanh chủ đề phân tích thực trạng về hoạt động tiếp thị kỹ thuật số của nhà hàng Stoker quận 1 trong bối cảnh hiện nay, thông qua đó tôi sẽ đề xuất các giải pháp thực tế nhằm khắc phục các mặt còn hạn chế và tối ưu hóa điểm mạnh của nhà hàng này. Phạm vi nghiên cứu được gói gọn tập trung vào các hoạt động tiếp thị, xu hướng của ngành ăn uống fine-dining, tệp khách hàng mục tiêu của Stoker tại Việt Nam và sự phát triển của các chiến lược tiếp thị số của nhà hàng trong những năm gần đây. Bên cạnh đó, thông tin và dữ liệu nghiên cứu sẽ được thu thập sẽ mang lại một góc nhìn toàn diện và thực tế vào các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số của Tribe.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1908	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của Công ty TNHH Thương Mại dịch Vụ Vicolor	Võ Thị Hồng Diệp	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Với sự liên tục phát triển của các công cụ truyền thông, thị trường và công nghệ số, để đảm bảo sự phát triển bền vững, các doanh nghiệp cần duy trì hoạt động và không ngừng nỗ lực để định vị thương hiệu trong tâm trí khách hàng. Đặc biệt, trong lĩnh vực thiết bị văn phòng, việc cải tiến liên tục là cần thiết để thích ứng với môi trường thay đổi và tận dụng tốt các ưu điểm cạnh tranh. Hiện nay, trong lĩnh vực buôn bán thiết bị văn phòng, sự cạnh tranh giữa các thương hiệu ngày càng khốc liệt hơn bao giờ hết. Xây dựng thương hiệu trên nền tảng kỹ thuật số đã trở nên vô cùng quan trọng, và Công ty TNHH TMDV Vicolor cũng không ngoại lệ, phải đối mặt với áp lực cạnh tranh đáng kể. Việc thực hiện các hoạt động xây dựng thương hiệu trên môi trường kỹ thuật số không chỉ giúp tăng cường sự nhận diện của thương hiệu, mà còn nâng cao nhận thức về thương hiệu trong tâm trí của người dùng và tạo điều kiện thuận lợi cho việc chuyển đổi thành công trên nền tảng công nghệ số. Vì vậy, đề tài này đã được tiến hành để tổng hợp các kiến thức lý thuyết liên quan đến thương hiệu, xây dựng thương hiệu, công cụ truyền thông kỹ thuật số, và việc xây dựng thương hiệu trên các nền tảng kỹ thuật số. Từ đó, tác giả có thể đánh giá hiện trạng của hoạt động xây dựng thương hiệu trên phương tiện kỹ thuật số, xác định rõ điểm mạnh và điểm yếu của chúng, sau đó đề xuất các giải pháp để tối ưu hóa và hoàn thiện các hoạt động này cho Công ty TNHH TMDV Vicolor.
1909	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp cho chiến lược phát triển thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của Công ty TNHH Sato Group	Nguyễn Thị Yến Thy	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Trong thời đại 4.0 phát triển mạnh mẽ của internet tạo ra các cơ hội cũng như thách thức đối với các doanh nghiệp trong việc xây dựng và phát triển thương hiệu của mình trên các nền tảng số phổ biến hiện nay như: Webiste, Facebook, Instagram, TikTok... Việc xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số sẽ tạo điều kiện giao tiếp hiệu quả giữa công ty và khách hàng, giúp khách hàng dễ dàng tìm kiếm thông tin về công ty trên website, mạng xã hội. Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Sato Group, tác giả nhận thấy rằng để có thể cạnh tranh hiệu quả với các đối thủ cùng ngành cần phải tập trung phát triển thương hiệu Sato Mall trên các kênh truyền thông đa phương tiện. Vì thế, với đề tài “Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp cho chiến lược phát triển thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của Công ty TNHH Sato Group” được tác giả tìm hiểu về thực trạng xây dựng thương hiệu Sato Mall của công ty trên các kênh truyền thông như: Website, Facebook, Tik Tok... Từ đó nhận thấy được những ưu và nhược điểm để đề xuất giải pháp cho chiến lược xây dựng thương hiệu của công ty phát triển mạnh mẽ trên các kênh truyền thông kỹ thuật số.
1910	Đại học	Phân tích hiện trạng và đề xuất giải pháp xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Dịch vụ Vexere	Nguyễn Ngọc Bảo Trân	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Đề tài “Phân tích hiện trạng và đề xuất giải pháp xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của Công ty trách nhiệm hữu hạn Thương mại Dịch vụ Vexere” được thực hiện với mục tiêu tìm hiểu và đánh giá các hoạt động xây dựng dựng thương hiệu trên phương tiện kỹ thuật số (cụ thể tại Vexere) để đưa ra cơ sở hoạch định chiến lược xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số. Sử dụng phương pháp thu thập dữ liệu định tính và định lượng thông qua nghiên cứu tại bàn, tham khảo báo cáo doanh nghiệp, kế thừa kết quả nghiên cứu liên quan. Kế hoạch xây dựng thương hiệu được triển khai với thông điệp “Vi hành trình hạnh phúc của hàng triệu người Việt” thông qua chiến dịch “Everything in one place” triển khai trong gần một năm trên các công cụ như: website, google ads, mạng xã hội, POSM.
1911	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động marketing-mix của thương hiệu thời trang Parfois tại thị trường Việt Nam	Trương Tấn Phát	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Báo cáo khóa luận nhằm phân tích hoạt động marketing-mix của thương hiệu thời trang Parfois tại thị trường Việt Nam, qua đó nhằm tìm kiếm và duy trì những mặt lâm tốt của thương hiệu, từ đó tiếp tục phát huy cũng như đề xuất những kiến nghị khắc phục những mặt thiếu sót, chưa hoàn thiện. Thứ nhất, bài báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về Marketing gồm khái niệm, vai trò, chức năng và quy trình của marketing-mix, các kiến thức tổng quan về những chiến lược đặc trưng của Marketing. Thứ hai, sau khi thu thập thông tin, số liệu về các hoạt động marketing-mix của Parfois Việt Nam, tác giả tiến hành phân tích, tổng hợp thông tin và đánh giá nhận định một cách hợp lý, sau đó sẽ đưa ra đề xuất giải pháp ở chương cuối. Cuối cùng, đưa ra các chiến lược và đề xuất những yếu tố góp phần hoàn thiện chiến lược marketing-mix cho thương hiệu Parfois Việt Nam nói riêng và doanh nghiệp thời trang nhanh nói chung. Tính mới của đề tài góp phần giải quyết thách thức về vấn đề bền vững và người tiêu dùng đối với doanh nghiệp thời trang nhanh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1912	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp cho hoạt động Marketing của dự án ON UNI UNITE-ONSCHOOL của công ty CP công nghệ trường học trực tuyến Onschool	Võ Vương Kim Ngân	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Hiện nay, thị trường Edtech vô cùng phát triển tại nước ta kể từ sau dịch covid 19. Vì thế, các công ty công nghệ giáo dục xuất hiện ngày một nhiều nên đó cũng là một thử thách cho ONSCHOOL khi tham gia vào thị trường này chỉ mới 3 năm. Do đó, báo cáo khóa luận nhằm phân tích thực trạng hoạt động marketing của dự án ON UNI kết hợp với trường Đại học Kinh Tế Kỹ thuật Công Nghiệp. Thông qua việc phân tích thực trạng trên chúng ta có thể biết được hoạt động làm tốt của công ty cũng như những mảng còn thiếu sót trong hoạt động marketing để cải thiện và nâng cao chúng. Đầu tiên là cơ sở lý thuyết về marketing trong đó bao gồm các khái niệm cũng như các vai trò và chức năng quy trình của marketing. Tiếp theo là giới thiệu chi tiết cấu trúc hoạt động, lịch sử của công ty, các con số tài chính liên quan đến dự án ON UNI UNETI. Kế đó là phân tích thực trạng marketing của dự án ON UNI UNETI của công ty cổ phần công nghệ trường học giáo dục trực tuyến OnSchool bao gồm các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động marketing của công ty cũng như các hoạt động marketing mà công ty đã thực hiện (STP,4P). cuối cùng là đánh giá hoạt động marketing của công ty và đưa ra giải pháp để cải thiện những thiếu sót cũng như nâng cao thêm những gì mà công ty đã làm tốt. Những đề xuất này nhằm nâng cao lượng khách hàng tìm kiếm cho dự án OnUni cũng tăng cũng như tăng độ nhận diện thương hiệu ONSCHOOL trên thị trường.
1913	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của công ty TNHH BHNT Prudential Việt Nam	Nguyễn Thị Thu Hằng	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Ngày nay trong môi trường kinh doanh ngày càng khốc liệt giữa các doanh nghiệp thì thương hiệu là yếu tố cơ sở của sự thành công dài hạn. Các doanh nghiệp đang nhận thức rằng để tồn tại và phát triển, họ cần xây dựng và bảo tồn thương hiệu một cách đáng tin cậy trên môi trường kỹ thuật số khi xã hội bước vào kỷ nguyên số hóa. Đặc biệt trong ngành bảo hiểm khi xảy ra những khủng hoảng niềm tin từ khách hàng và sự cạnh tranh gay gắt của các thương hiệu đối thủ thì vai trò của việc xây dựng thương hiệu trên nền tảng kỹ thuật số lại càng được nhấn mạnh. Nhận thức được tầm quan trọng trong việc xây dựng và phát triển thương hiệu trong môi trường kỹ thuật số, Công ty Prudential Việt Nam đã có những định hướng và đầu tư toàn diện trên mảng này. Song vẫn còn nhiều điểm hạn chế, cần cải thiện. Nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: " Phân tích và đề xuất giải pháp xây dựng thương hiệu trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của công ty TNHH BHNT Prudential Việt Nam". Khóa luận này sẽ tập trung vào việc phân tích và đánh giá thực trạng thương hiệu Prudential Việt Nam trên nền tảng kỹ thuật số, sau đó đề xuất những giải pháp cần thiết để giúp thương hiệu phát triển hơn. Mục tiêu là tạo ra một thương hiệu mạnh mẽ, đáng tin cậy và thân thiện với khách hàng trên môi trường kỹ thuật số.
1914	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua sắm mỹ phẩm thuộc thương hiệu Việt Nam của giới trẻ tại địa bàn TP. HCM	Lê Ngọc Minh Nguyên	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Bài khóa luận tốt nghiệp với đề tài “Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua mỹ phẩm thuộc thương hiệu Việt Nam của giới trẻ tại địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh” phân tích sự ảnh hưởng của mỹ phẩm Việt đến giới trẻ hiện nay cũng như hiểu được khách hàng này muốn gì, từ đó đưa ra các đề xuất nhằm giúp các doanh nghiệp kinh doanh mỹ phẩm có hướng đi tốt hơn. Bài sử dụng phương pháp định tính và định lượng: Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp nghiên cứu tại bàn và nghiên cứu quan sát. Với nghiên cứu định lượng, tác giả sử dụng phương pháp lấy mẫu thuận tiện, thông qua khảo sát trực tuyến với 388 đáp viên và sử dụng phần mềm IBM SPSS 20 để phân tích dữ liệu. Kết quả cho thấy các yếu tố gồm Giá cả, Sản phẩm, Quảng cáo, Chuẩn chủ quan, Thái độ, Hình ảnh thương hiệu đều ảnh hưởng đến ý định mua mỹ phẩm Việt Nam. Sau cùng, tác giả đưa phân tích về hàm ý quản trị và đề xuất hướng nghiên cứu 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
1915	Đại học	ANALYSIS OF THE EVENT ORGANIZATION OF TRINITY LIVE AGENCY	Nguyễn Trí Đức	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Tiếp thị trải nghiệm, còn được biết đến là tiếp thị tương tác, XM hoặc tiếp thị tại địa điểm, được định nghĩa là một chiến lược cung cấp một trải nghiệm thực tế nhằm thúc đẩy cá nhân tham gia và tham gia vào một sự kiện. Trong thời đại tiên bộ công nghệ và cạnh tranh ngày càng khốc liệt, tổ chức sự kiện đã trở thành một phương pháp quan trọng để xây dựng hình ảnh thương hiệu, tương tác với khách hàng và tạo ra những trải nghiệm đáng nhớ. Tuy nhiên, tác giả nhận thấy rằng quá trình tổ chức sự kiện tại các đơn vị tại Việt Nam là phức tạp và đa dạng. Sự kiện có thể là hội thảo, triển lãm, ra mắt sản phẩm hoặc khuyến mãi. Quá trình này bao gồm nhiều bước từ việc hình thành ý tưởng, thiết kế khái niệm, chọn địa điểm, quản lý ngân sách, đàm phán đối tác, chuẩn bị tài liệu truyền thông, triển khai kế hoạch truyền thông và quản lý sự kiện thực tế để tương tác trực tiếp với khách hàng, xây dựng mối quan hệ tốt hơn và thúc đẩy doanh số bán hàng. Do đó, hiểu rõ quy trình tổ chức sự kiện là vô cùng quan trọng để tối ưu hóa kết quả tiếp thị. Điều đó thúc đẩy quá trình hình thành đề tài tốt nghiệp mang tên "Phân tích quy trình tổ chức sự kiện tại Trinity Live Agency" nhằm làm sáng tỏ vấn đề trên.
1916	Đại học	BUSINESS STRATEGY AND MARKET DEVELOPMENT OF THUAN THIEN PRODUCTION AND TRADING COMPANY LIMITED	Nguyễn Tấn Khang	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Bài báo cáo này cung cấp sự phân tích kỹ lưỡng về kế hoạch kinh doanh và mở rộng thị trường của Công ty TNHH Sản xuất Thương Mại Thuận Thiên. Công ty là một thành viên lớn trong lĩnh vực bao bì nhựa. Nghiên cứu khám phá các thành phần chiến lược quan trọng, chẳng hạn như phát triển sản phẩm, thâm nhập thị trường và ứng dụng các khung như Vòng đời sản phẩm, Lý thuyết chấp nhận đổi mới và Ma trận Ansoff. Nghiên cứu cũng xem xét các tài liệu liên quan đến phát triển thị trường và chiến lược kinh doanh, bao gồm các ấn phẩm chủ yếu và xu hướng hiện tại.
1917	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp cho hoạt động Marketing - mix của Công ty Cổ phần Gò Đăng	Võ Hà Như	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Đề tài “Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp cho hoạt động Marketing – mix của Công ty Cổ phần Gò Đăng” giúp người đọc nắm được cơ sở lý thuyết vận dụng vào đề tài và nội dung chính của báo cáo là trình bày sơ lược về thị trường ngành thực phẩm chế biến, tổng quan về Công ty Cổ phần Gò Đăng và thực trạng hoạt động Marketing - mix của doanh nghiệp tại Việt Nam. Bài báo cáo cung cấp các thông tin, số liệu và nghiên cứu liên quan từ khắp các nguồn mà sinh viên thực hiện đã thu thập và tiến hành phân tích, đánh giá, từ đó, rút ra được những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức và có cơ sở đánh giá và đề xuất hoàn thiện hoạt động - mix của doanh nghiệp cho giai đoạn 01 - 03 năm tiếp theo
1918	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING MIX CỦA SẢN PHẨM GIÁO VIÊN TOÀN CẦU CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN XÃ HỘI AIESEC VIỆT NAM (CHI NHÁNH FHCMC) VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP	Lê Võ Bảo Ngân	ThS. Ninh Đức Cúc Nhật	Luận án này được thực hiện nhằm đưa ra lời giải cho bài toán chất lượng dịch vụ không đồng đều và quá trình chuyển đổi khách hàng tiềm năng còn quá dài của Công ty TNHH Doanh nghiệp xã hội AIESEC Việt Nam. Luận án được chia thành năm chương, đó là Tổng quan mục tiêu đề tài, các cơ sở lý thuyết được sử dụng và Giới thiệu về AIESEC và AIESEC tại Việt Nam, phân tích các hoạt động hiện tại của doanh nghiệp đi kèm với Phân tích các vấn đề đang gặp đối với sản phẩm Giáo viên Toàn cầu tại chi nhánh FHCMC, cuối cùng là đưa ra Giải pháp thay thế. Sau một số loại hình nghiên cứu, phỏng vấn sâu, vấn đề mấu chốt ảnh hưởng đến 2 vấn đề trên là do thiếu điểm tiếp xúc trong giai đoạn Cân nhắc và độ tin cậy thương hiệu thấp. Vì vậy, để giải quyết nguyên nhân này, có hai nhóm giải pháp được đề xuất; đầu tiên là đa dạng hóa các điểm tiếp xúc trong giai đoạn Cân nhắc, sau đó là giới thiệu sản phẩm trên kênh chia sẻ và các sự kiện trực tuyến. Để đưa ra lời giải chi tiết, Kế hoạch hành động cũng được trình bày trong luận án này. Những rủi ro tiềm ẩn sẽ được xác định và kế hoạch dự phòng được đề xuất nhằm giải quyết những rủi ro công ty có thể gặp phải khi áp dụng Kế hoạch hành động
1919	Đại học	XDKH Truyền thông Marketing cho khóa học "Lead-Người dẫn dắt bậc thầy" của Học viện trị liệu Táo Vàng năm 2024	Bùi Thị Trâm Anh	ThS. Nguyễn Thị Minh Ngọc	Đề tài “XÂY DỰNG KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO KHÓA HỌC “LEAD - NGƯỜI DẪN DẮT BẬC THẦY” CỦA HỌC VIỆN TRỊ LIỆU TÁO VÀNG NĂM 2024” được thực hiện nhằm giúp người đọc có cái nhìn tổng quan về ngành Huấn luyện cuộc sống hiện nay cũng như xu hướng phát triển sắp tới của ngành. Cụ thể bài luận tập trung phân tích, đánh giá kế hoạch truyền thông Marketing của Học viện trị liệu Táo Vàng và các yếu tố tác động đến các hoạt động truyền thông của học viện. Từ đó, tác giả đưa ra những kế hoạch cải tiến dựa trên những ưu, nhược điểm của kế hoạch cũ. Thông qua đề tài, người đọc sẽ được hiểu rõ hơn về ngành Huấn luyện cuộc sống hiện nay cũng như kế hoạch truyền thông cho năm 2024 mà Học viện Trị liệu Táo Vàng sắp áp dụng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1920	Đại học	XDKH Truyền thông Marketing tích hợp cho Công ty TNHH ADCATS trong 6 tháng đầu năm 2024	Đồng Thị Phương Anh	ThS. Nguyễn Thị Minh Ngọc	Công ty TNHH ADCATS Truyền Thông- Giải Trí và Sự Kiện là một công ty mới bước vào thị trường từ năm 2022. Với tầm nhìn và chiến lược rõ ràng, ADCATS đang từng bước phát triển, và phần đầu đề có thể sánh vai với các đối thủ mạnh trong ngành. Qua việc phân tích và đánh giá các hoạt động truyền thông marketing của công ty năm 2022, có thể thấy được mặc dù công ty đã được biết đến khá rộng rãi thông qua các nền tảng mạng xã hội, website, nhưng do sự hạn chế về tài chính cũng như chưa có định hướng rõ ràng trong kế hoạch truyền thông marketing cho công ty nên ADCATS chưa thể kết hợp hiệu quả với các công cụ truyền thông khác như PR, Marketing trực tiếp, Digital Marketing. Sau khi phân tích về thực trạng hoạt động marketing của doanh nghiệp, chỉ ra những điểm mạnh, điểm yếu, từ đó tạo cơ sở cho việc xây dựng kế hoạch truyền thông marketing tích hợp. Bên cạnh đó, nhằm phát triển công ty thêm vững mạnh, các giải pháp cho các yếu tố khác trong Marketing-Mix và kiến nghị cho các hoạt động khác của công ty cũng được đưa ra.
1921	Đại học	XDKH Truyền thông Marketing cho Cty TNHH MTV Ant Farm trong 6 tháng đầu năm 2024	Tăng Thị Kim Anh	ThS. Nguyễn Thị Minh Ngọc	Bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp về “Xây dựng kế hoạch truyền thông cho Công ty TNHH MTV Ant Farm trong 6 tháng đầu năm 2024” được tác giả thực hiện dựa trên kiến thức cơ bản về marketing và dữ liệu tham khảo từ công ty trong quá trình thực tập. Bài báo cáo đã phân nào giúp người đọc tham khảo về một kế hoạch truyền thông marketing cho những sản phẩm của công ty cũng như những rủi ro mà công ty có thể gặp phải trong kế hoạch này. Từ đó, tác giả đề xuất một vài chiến lược dự phòng cho những rủi ro đó để kế hoạch được diễn ra một cách suôn sẻ.
1922	Đại học	XDKH Truyền thông Marketing Kênh GT cho Nhân hàng KĐR Colgate trong 6 tháng đầu năm 2024	Mạc Tú Châu	ThS. Nguyễn Thị Minh Ngọc	Sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp trên thị trường ngày nay không còn là cuộc chiến giữa giá cả và chất lượng như trước đây mà thực sự là cuộc chiến truyền thông giữa các nhãn hàng. Doanh nghiệp không chỉ tạo ra giá trị cho khách hàng mà phải truyền thông rõ ràng, chính xác, thuyết phục giá trị đó đối với khách hàng. Trong bối cảnh đó, nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing kênh bán hàng hàng truyền thông cho nhãn hàng kem đánh răng Colgate của tập đoàn Colgate-Palmolive tại thị trường Thành phố Hồ Chí Minh trong 6 tháng đầu năm 2024”. Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động truyền thông tại Công ty TNHH Colgate-Palmolive Việt Nam. Trong thời gian qua, Công ty đã có sự quan tâm và đầu tư nhất định cho các hoạt động này tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn nhiều hạn chế. Từ đó, đề xuất ra kế hoạch truyền thông khả thi, có thể áp dụng tại công ty nhằm mang lại doanh thu cho công ty và mang đến giá trị cho khách hàng.
1923	Đại học	XDKH Truyền thông Marketing cho Cty TNHH MTV TM-DV Hoa tươi Sắc màu trong 6 tháng đầu năm 2024	Đặng Huỳnh Dao	ThS. Nguyễn Thị Minh Ngọc	Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư cùng với sự phát triển ngày càng mạnh của công nghệ và ảnh hưởng của dịch Covid-19 làm cho nền kinh tế tuy có khó khăn nhưng ngày càng sôi nổi và cạnh tranh mạnh mẽ. Chính vì vậy, đòi hỏi các doanh nghiệp cần phải nỗ lực hơn nữa trong việc định vị thương hiệu, xây dựng hình ảnh thương hiệu trong tâm trí khách hàng và Hoa Tươi Sắc Màu cũng không ngoại lệ. Nhận thấy còn nhiều thiếu sót trong công tác truyền thông tại công ty, và thị trường còn nhiều cơ hội phát triển cho doanh nghiệp, đề tài “Xây dựng kế hoạch truyền thông cho Công ty Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Thương mại – Dịch vụ Hoa Tươi Sắc Màu trong 6 tháng đầu năm 2024” cũng do đó mà được hình thành. Đề tài tập trung nghiên cứu thực trạng hoạt động truyền thông marketing của Hoa Tươi Sắc Màu trong những năm qua và đề ra kế hoạch truyền thông nhằm cải thiện và nâng cao hiệu quả các hoạt động truyền thông marketing của công ty theo những định hướng, mục tiêu sắp tới trong tương lai
1924	Đại học	Phân tích Chiến lược Truyền thông của Công ty TNHH Truyền thông và Quảng cáo Bon Multimedia	Nguyễn Thanh Điền	ThS. Nguyễn Thị Minh Ngọc	Mục tiêu của bài báo cáo “Phân tích chiến lược truyền thông của công ty TNHH Truyền thông và Quảng cáo Bon Multimedia” là phân tích những hoạt động truyền thông của một công ty chuyên về truyền thông đến khách hàng của mình. Cùng với đó sẽ ôn lại những kiến thức về marketing nói chung mà cụ thể là truyền thông marketing. Phân tích, đánh giá những chiến lược nổi bật của công ty so với đối thủ cạnh tranh. Qua các phân tích và khảo sát, sẽ đề xuất chiến lược truyền thông cho công ty TNHH Truyền thông và Quảng cáo Bon Multimedia năm 2024 nhằm góp phần tăng độ nhận biết thương hiệu và dịch vụ, tăng giá trị thị phần và doanh thu của thương hiệu

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1925	Đại học	XDKH Truyền thông Marketing cho Cty TNHH Đá Granite Thành Châu Phú Yên năm 2024	Đặng Phạm Ngọc Khánh Đoan	ThS. Nguyễn Thị Minh Ngọc	Bài báo cáo với đề tài “Xây dựng kế hoạch truyền thông Marketing cho Công ty TNHH Đá Granite Thành Châu Phú Yên năm 2024”. Nội dung bài báo cáo đã hệ thống lại cơ sở lý luận về Marketing cũng như truyền thông Marketing, phân tích hoạt động truyền thông Marketing tại doanh nghiệp trong năm 2022 từ đó đưa ra kế hoạch truyền thông Marketing cho doanh nghiệp trong năm 2024. Phần kế hoạch bao gồm các nội dung như xác định đối tượng truyền thông, mục tiêu truyền thông công ty, nêu chương trình hoạt động chi tiết các công cụ truyền thông để thực hiện từng mục tiêu truyền thông của doanh nghiệp, xác định ngân sách cho từng hoạt động và đề ra các tiêu chí đánh giá, kiểm soát hiệu quả truyền thông. Ngoài ra, tác giả còn nêu ra một số kiến nghị đối với nhà nước, chính quyền và công ty chủ sở hữu để tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoàn thiện hơn trong công tác triển khai hoạt động truyền thông.
1926	Đại học	Creating a Marketing Communication Plan for Ngoc Huyen Trading Services Company in 2024	Lê Thị Phương Thảo	ThS. Nguyễn Thị Minh Ngọc	The report has rigorously reorganized the theoretical underpinnings of marketing and communication. It has undertaken a comprehensive analysis of Ngoc Huyen Electronics Company's communication strategy. The study offers an exhaustive exploration of the firm's product portfolio, pricing structures, distribution channels, human resources, and physical assets. Moreover, the report delves into an assessment of the prevailing opportunities and challenges confronting Ngoc Huyen Electronics Company, elucidating both its strengths and weaknesses. Consequently, the report puts forth a series of communication strategies designed to address the current challenges and foster future expansion for the company.
1927	Đại học	Analyzing the marketing communication Strategy of Tien Tien Technical Services Trading LTC	Trần Thị Anh Thư	ThS. Nguyễn Thị Minh Ngọc	Currently, in the context of increasing consumer demand of Vietnamese people, the mechanical industry is playing an important role in the development of production, business and social life. That's why the fashion market in Vietnam in recent years has received more and more attention from businesses. Competition issues in the market economy are increasingly fierce and complex. Communication strategies are proposed by businesses to attract customers to know about their products. To achieve the set goals, brands need to apply a combination of effective communication tools and methods to bring high efficiency without causing product prices to increase too high due to advertising costs. In the Vietnamese market, Tien Tien Technical Services Co., Ltd. Although it is not a new brand, it still does not have a certain amount of attention. We will analyze the communication strategy of Tien Tien with the author to explore the topic : " Analyzing The Marketing Communication Strategy Of Tien Tien Technical Services Trading Company Limited". We will learn about the theoretical basis of marketing and communication strategies, the current status of Tien Tien’s communication activities in the Vietnamese market and propose solutions to improve the effectiveness of the brand's communication activities.
1928	Đại học	Analyzing the Online Marketing Communication Strategy of Antoree Education Development LTC in HCMC	Lương Ngọc Trâm	ThS. Nguyễn Thị Minh Ngọc	It's only in recent decades, Digital Marketing has been able to spread fast and strong, become a form of strategic marketing in brand communication, approach to the target customers and push hard sales. By the capture of that trend, on the first day of its founder, Antoree Co.Ltd has decided to choose Digital Marketing, more specifically than Marketing online, this is a major skill to develop businesses. In this article, by the way, it's clear the theoretical theory around Marketing online, the author also goes deep into the introduction and analyzing Online Marketing operations of Antoree Co.Ltd. In addition, the article also provides some general evaluation discussions and proposes some solutions to help complete the online Marketing communication strategy for Antoree Co.Ltd.
1929	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng ngẫu hứng từ hình thức phát trực tiếp của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh	Đinh Thị Thu Huyền	ThS Võ Thị Kim Ngân 93	Nghiên cứu này nhằm mục đích khám phá các yếu tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến hành vi mua hàng ngẫu hứng từ hình thức phát trực tiếp của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu thu thập được 396 mẫu khảo sát hợp lệ được đưa vào phân tích và đánh giá. Kết quả cho thấy, có 6 yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng ngẫu hứng từ hình thức phát trực tiếp của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh bao gồm: (1) Niềm tin, (2) Giá cả và khuyến mại, (3) Tính ngẫu hứng, (4) Nhóm tham khảo, (5) Sự hấp dẫn của streamer và (6) Nhận thức sự thích thú.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1930	Đại học	Quản trị chiến lược marketing kỹ thuật số của công ty TNHH L'AnnAm cho giai đoạn 2024 – 2026	Trần Thị Vân Lan	ThS Võ Thị Kim Ngân 93	Nghiên cứu tập trung vào việc cải thiện chiến lược Marketing kỹ thuật số của công ty TNHH L'AnnAm Houses. Báo cáo phân tích hiệu quả các hoạt động hiện tại và đề xuất những điều chỉnh để tối ưu hóa tương tác khách hàng. Bằng việc nắm bắt xu hướng thị trường, nghiên cứu đề xuất việc áp dụng chiến lược SEO, quảng cáo trực tuyến và sử dụng mạng xã hội để mở rộng cơ hội tiếp cận khách hàng. Báo cáo cũng tập trung vào việc đánh giá hiệu suất thông qua các chỉ số quan trọng để tăng doanh số và tăng cường uy tín thương hiệu. Đồng thời, nhấn mạnh vai trò quan trọng của Digital Marketing trong việc nâng cao sức cạnh tranh và phát triển bền vững cho doanh nghiệp
1931	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả của dịch vụ SEO keyword tại công ty cổ phần Global Online Branding	Phan Nguyễn Hiền Linh	ThS Võ Thị Kim Ngân 93	Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu Công ty Cổ phần Global Online Branding. Trong thời gian qua, công ty đã có sự quan tâm và đầu tư đặc biệt cho các hoạt động này tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn một số mặt hạn chế nhất định. Từ đó, tác giả đã đề xuất những giải pháp nhằm giúp cho công ty nâng cao hiệu quả của dịch vụ SEO Kwyword của mình nhằm phát triển bền vững trong thời gian tới.
1932	Đại học	Hoàn thiện hệ thống kênh phân phối ngành hàng tiêu dùng & sức khỏe của Công ty Cổ phần đầu tư New Gold	Nguyễn Hoàng Long	ThS Võ Thị Kim Ngân 93	Đề tài có mục đích nhằm hoàn thiện hệ thống kênh phân phối ngành hàng tiêu dùng & sức khỏe của Công ty cổ phần đầu tư NEW GOLD. Đề tài đưa ra giải pháp cho vấn đề cấp bách mà Công ty cần phải giải quyết nhanh chóng để có thể từng bước chiếm lĩnh được toàn bộ thị trường Việt Nam bằng một chiến lược nâng cao sức mạnh cạnh tranh thông qua việc cải thiện và phát triển hệ thống kênh phân phối các sản phẩm một cách có hiệu quả hơn.
1933	Đại học	Hoạch định chiến lược marketing mix cho công ty cổ phần Forza cho năm 2024 -2026	Huỳnh Ngọc Hiếu Minh	ThS Võ Thị Kim Ngân 93	Luận văn này nghiên cứu chiến lược Marketing cho Forza, một công ty chuyên về SEO. Mục tiêu là phát triển chiến lược toàn diện, khám phá cơ hội và đối phó với thách thức trong tiếp thị trực tuyến. Công trình này đánh giá tình hình hiện tại của Forza, xác định cơ hội và thách thức, đề ra mục tiêu chi tiết cho chiến lược Marketing, bao gồm cải thiện nhận diện thương hiệu và mở rộng dịch vụ. Luận văn tập trung vào việc xây dựng chiến lược trực tuyến, tích hợp các nền tảng như mạng xã hội và quảng cáo trực tuyến. Nghiên cứu hy vọng sẽ góp phần vào sự phát triển của Forza trong tương lai.
1934	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ GIAO HÀNG NHANH	Đặng Thanh Lam	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài tập trung nghiên cứu thực trạng hoạt động truyền thông marketing của công ty GHN trong giai đoạn năm 2020 đến nay. Từ đó, nhận ra được các ưu, nhược điểm trong từng hoạt động để đề xuất một số giải pháp cải thiện cũng như là nâng cao hiệu quả các hoạt động truyền thông marketing của công ty.
1935	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH ZNB - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP	Đào Hữu Nhật	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Tập trung nghiên cứu thực trạng hoạt động truyền thông marketing của công ty NHH ZNB trong 3 năm gần đây. Từ đó, nhận ra được các ưu, nhược điểm trong từng hoạt động để đề xuất một số giải pháp cải thiện cũng như là nâng cao hiệu quả các hoạt động truyền thông marketing của công ty.
1936	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ HOMELY&CO	Võ Phạm Thủy Tiên	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài này nghiên cứu thực trạng hoạt động marketing của công ty Homely&CO trong giai đoạn 5 năm. Từ đó, nhận ra được các ưu, nhược điểm trong từng hoạt động để đề xuất một số giải pháp cải thiện cũng như là nâng cao hiệu quả các hoạt động marketing-mix của công ty.
1937	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC TỐI ƯU HÓA TÌM KIẾM (SEO) - TỐI ƯU HÓA WEBSITE CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN NAVEE	Phạm Ngọc Thu Phương	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Mục tiêu của dự án là tối ưu hóa website www.navee.asia trên các công cụ tìm kiếm Google. Nhiệm vụ của em là tiến hành phân tích toàn diện về tình hình website hiện tại, xác định các từ khóa quan trọng và thực hiện các biện pháp tối ưu hóa cụ thể để cải thiện vị trí và khả năng tìm kiếm của website. Công việc thực hiện: Trong giai đoạn thực tập, em đã thực hiện các công việc chính sau: -Thực hiện nghiên cứu từ khóa để xác định những từ khóa quan trọng và liên quan cho ngành dịch vụ chính của công ty. -Xác định các cơ hội tối ưu hóa trang web thông qua việc phân tích dữ liệu liên quan đến lưu lượng truy cập website, vị trí từ khóa, và tương tác của người dùng. -Đề xuất các biện pháp cụ thể để tối ưu hóa nội dung, cấu trúc trang, và các yếu tố kỹ thuật trên website.
1938	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI CỦA CÔNG TY TNHH AN ĐỒNG SÀI GÒN	Nguyễn Thanh Quang	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài nghiên cứu thực tiễn việc áp dụng quản trị kênh phân phối của các doanh nghiệp kinh doanh máy móc, thiết bị, phụ tùng khác tại thành phố Hồ Chí Minh. Cung cấp hệ thống lý luận về Marketing và quản trị kênh phân phối. Phân tích thực trạng quản trị kênh phân phối và những chính sách kênh phân phối, vạch ra những năng lực cốt lõi quyết định lợi thế cạnh tranh của công ty. Phân tích, đánh giá được tình hình môi trường hoạt động marketing và các hoạt động marketing của công ty, đồng thời vận dụng được lý thuyết quản trị kênh phân phối vào thực tiễn tại đơn vị nghiên cứu, từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện và phát triển kênh phân phối 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
1939	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing của công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu TGI	Cai Thị Diễm Quỳnh	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Khoá luận tốt nghiệp về đề tài “ Phân tích hoạt động Digital Marketing của Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu TGI” tập trung phân tích quá trình thực hiện các hoạt động Digital Marketing của Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu TGI, từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện. Thông qua đề tài người đọc sẽ được cung cấp các kiến thức tổng quan về Digital Marketing, các hoạt động Digital Marketing và cách mà TGI đã áp dụng cho doanh nghiệp của họ.
1940	Đại học	Phân tích chiến lược Truyền thông Marketing của Tập đoàn Nguyên liệu Á Châu AIG	Ung Thị Mỹ Duyên	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Khoá luận phân tích và đánh giá thực trạng chiến lược Truyền thông Marketing mà Tập đoàn AIG đã và đang thực hiện. Qua đó, đưa ra một số đề xuất, giải pháp nhằm phát huy những kết quả đã đạt được và nâng cao các hoạt động truyền thông để gia tăng nhận biết và sự yêu thích từ phía khách hàng, đồng thời nhấn mạnh vào việc làm rõ các lợi thế khác biệt của Tập đoàn AIG và duy trì lòng trung thành của khách hàng
1941	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing của Công ty Cổ phần Trường Doanh nhân Dale Carnegie Việt Nam	Nguyễn Thị Khánh Hà	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề tài phân tích, nhận xét và đánh giá thực trạng hoạt động truyền thông mà công ty đã và đang triển khai giai đoạn năm 2020-2023. Cuối cùng, xác định được điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức trong công tác truyền thông hiện tại để có thể đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông Marketing cho công ty Dale Carnegie Việt Nam năm 2024.
1942	Đại học	Chiến Lược Chiêu Thị Cho Thương Hiệu Sylvan Learning Việt Nam Của Công Ty Cổ Phần Giáo Dục Chân Trời Mới	Hoàng Thu Hà	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Khoá luận đã phân tích và đánh giá trạng chiến lược chiêu thị Marketing mà công ty Cổ Phần Giáo Dục Chân Trời Mới đã triển khai với thương hiệu Sylvan Learning Việt Nam. Qua đó, đưa ra một số đề xuất nhằm phát huy những kết quả đã đạt được và nâng cao các hoạt động chiêu thị để gia tăng nhận biết và sự yêu thích thương hiệu, làm rõ các lợi thế khác biệt của thương hiệu và duy trì lòng trung thành của khách hàng.
1943	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm thị trường ô tô Việt Nam	Phạm Lê Khánh Chi	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề tài " Phân tích chiến lược sản phẩm thị trường ô tô Việt Nam " đưa ra những phân tích, đánh giá về chiến lược sản phẩm cho doanh nghiệp trong ngành ô tô. Từ đó, đưa ra những giải pháp và kiến nghị để củng cố chiến lược sản phẩm, đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng Việt Nam và phát triển thị trường ô tô nước ta.
1944	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing - Mix của Công ty TNHH Anh ngữ Vietop	Trần Nhất Anh	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề tài “Phân tích chiến lược Marketing Mix của công ty TNHH Anh ngữ Vietop” đã phân tích và đánh giá tổng quát thị trường Giáo dục và Đào tạo Anh ngữ tại Việt Nam, tình hình kinh doanh và chiến lược Marketing Mix của Vietop trong giai đoạn 2021 - 2023. Từ đó, đề tài đưa ra những giải pháp cụ thể và khả thi, nhằm tối ưu hóa chiến lược marketing, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh và đáp ứng chính xác nhu cầu của khách hàng trong lĩnh vực giáo dục Anh ngữ.
1945	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing - Mix của Công ty TNHH du lịch Saigon Adventure	Lâm Hồng Thắng	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Khoá luận tốt nghiệp lần này đã phân tích thực trạng hoạt động marketing tại công ty Saigon Adventure, một công ty kinh doanh lữ hành tại Việt Nam. Trên cơ sở đó, khoá luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động marketing của công ty.
1946	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing Mix tại Công ty Cổ phần May Natoli	Đồng Bảo Trâm	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Khoá luận đã phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động Marketing Mix đồng thời phân tích thực trạng Marketing Mix của Công ty Natoli, sau đó đưa ra giải pháp thực tế.
1947	Đại học	Phân tích hoạt động digital marketing của công ty TNHH Image travel & events	Tạ Thị Phương Thanh	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề tài “Phân tích hoạt động digital marketing của công ty TNHH Image travel & events”. Đề tài đã phân tích thực trạng, đánh giá ưu nhược điểm và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động digital marketing của công ty.
1948	Đại học	Phân tích hoạt động digital marketing tại Công ty TNHH MTV Thương Mại Nội Thất Khôi Vũ	Châu Thị Diễm Thy	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề tài “Phân tích hoạt động digital marketing tại Công ty TNHH MTV Thương Mại Nội Thất Khôi Vũ ” cung cấp cái nhìn khái quát về phương diện digital marketing của doanh nghiệp này, đánh giá khách quan về ưu nhược điểm của qui trình thực hiện marketing kỹ thuật số, dựa vào đó đề xuất các chiến lược cho công ty để các chiến lược hoàn thiện hơn.
1949	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông marketing cho nhóm sản phẩm bán lẻ của Công ty Cổ phần Trung tâm thương mại LOTTE Việt Nam	Nguyễn Thị Phương Anh	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề tài "Phân Tích Hoạt Động Truyền Thông Cho Nhóm Sản Phẩm Bán Lẻ Của Công ty Cổ phần Trung tâm thương mại LOTTE Việt Nam" tập trung vào việc xem xét và đánh giá chiến lược truyền thông của Lotte Mart, đặc biệt là đối với nhóm sản phẩm bán lẻ mà công ty đã và đang cung ứng trên thị trường Việt Nam. Từ đó, các giải pháp cụ thể sẽ được đề xuất nhằm tối ưu hóa chiến lược truyền thông, nâng cao tương tác với khách hàng và củng cố vị thế của LOTTE Mart trong thị trường cạnh tranh.
1950	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông của công ty Cổ phần SMAR	Nguyễn Kiều Thanh	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Nghiên cứu này tìm hiểu về chiến lược truyền thông marketing của công ty trong năm 2023, xác định điểm mạnh và điểm yếu của chiến lược truyền thông Marketing hiện tại và đề xuất kế hoạch cho quý 4/2023.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1951	Đại học	Chiến lược marketing hỗn hợp của công ty cổ phần may natoli giai đoạn 2023-2025	Nguyễn Triệu Vi	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề chiến lược marketing của doanh nghiệp được tối ưu hơn, nghiên cứu này sẽ tìm ra điểm mạnh và yếu của chiến lược marketing hiện tại của doanh nghiệp đồng thời đưa ra những nhận xét, giải pháp giúp hoạt động marketing của Công ty Cổ phần May Natoli hiệu quả hơn.
1952	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing-mix của công ty TNHH Đầu Tư và Thương Mại Toyota Tiền Giang	Đỗ Thị Xuân Thắm	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề tài chuyên đề tốt nghiệp tập trung vào việc phân tích chiến lược Marketing-mix của công ty TNHH Đầu Tư và Thương Mại Toyota Tiền Giang. Mặc dù công ty đã gặt hái thành công lớn trong lĩnh vực sản xuất và lắp ráp các dòng xe con, nhưng chiến lược Marketing-mix cho dòng sản phẩm này vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu phát triển của doanh nghiệp. Trong đề tài này, sẽ đi sâu vào các yếu tố chiến lược cụ thể để đánh giá và đề xuất cải tiến nhằm nâng cao hiệu quả của chiến lược Marketing-mix của công ty.
1953	Đại học	Phân tích chiến lược chiêu thị ngành hàng dầu gội tại thị trường việt nam	Nguyễn Ngọc Xuân An	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề tài chuyên đề tốt nghiệp phân tích chiến lược chiêu thị của ngành dầu gội Việt Nam bằng cách phân tích thực trạng sử dụng các công cụ chiêu thị quảng cáo, khuyến mãi, quan hệ công chúng, marketing trực tiếp của 4 thương hiệu Sunsilk, Clear, Head & Shoulders, Nguyên Xuân ở 3 phân khúc dầu gội: dành cho mọi loại tóc, trị gàu và thảo dược. Từ đó xem xét thực trạng với các yếu tố ảnh hưởng nhằm đưa ra ưu điểm và nhược điểm trong chiến lược chiêu thị của ngành và đưa ra giải pháp
1954	Đại học	Phân tích hoạt động digital marketing của công ty cổ phần robotnext	Trần Lê Minh Anh	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Bài báo cáo này nhằm phân tích hoạt động digital marketing của công ty cổ phần ROBOTNEXT trong ngành công nghiệp hỗ trợ. Bài báo cáo được tiến hành theo phương pháp phân tích tổng hợp, sử dụng các lý thuyết liên quan làm điểm cơ sở để đánh giá mức độ hiệu quả của từng yếu tố hoạt động Digital Marketing của doanh nghiệp. Phần lớn dữ liệu thu thập từ các nguồn thứ cấp bao gồm thông tin chính thức từ doanh nghiệp, báo, Internet và các bài nghiên cứu đã có từ trước.
1955	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông của Công ty TNHH Zema Việt Nam	Trần Thị Thanh Thủy	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Phân tích thực trạng chiến lược truyền thông của công ty, từ đó đưa ra được những đánh giá về ưu, khuyết điểm của các hoạt động mà công ty đã thực hiện trong thời gian vừa qua. Đề xuất những giải pháp cơ bản nhằm hoàn thiện chiến lược truyền thông và các chiến lược khác của công ty nhằm đẩy mạnh hiệu quả của hoạt động marketing trong thời gian tới.
1956	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm của Công ty TNHH bao bì Ngọc Diệp	Nguyễn Toàn Thịnh	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề tài phân tích chiến lược sản phẩm của công ty nhằm thấy được nguyên nhân khiến doanh nghiệp vẫn có thể kinh doanh ổn định trước những thay đổi về xu hướng, đồng thời nhận thấy được các điểm chưa tốt và đưa ra các giải pháp.
1957	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông của công ty CP TM Công nghệ y khoa MDT	Lê Thị Thu Trang	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề tài thực hiện nghiên cứu thực trạng các hoạt động truyền thông của Công ty CP TM Công nghệ y khoa MDT. Từ đó, nhận ra được các ưu nhược điểm trong các hoạt động để đề xuất một số giải pháp cải thiện truyền thông bao gồm cải thiện về quy trình, xây dựng nội dung truyền thông và đề xuất về nhân sự, cải thiện quá trình giải đáp thắc mắc khách hàng.
1958	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông của thịt heo G thuộc Công ty Cổ phần Greenfeed Việt Nam	Từ Thị Thảo Tiên	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề tài tập trung vào tìm hiểu và phân tích thực trạng hoạt động truyền thông của thương hiệu thịt heo G thuộc CTCP Greenfeed Việt Nam, từ đó đánh giá và đưa ra đề xuất nhằm hoàn thiện hoạt động truyền thông của thương hiệu. Qua đề tài, càng khẳng định được tầm quan trọng của truyền thông, đồng thời thêm hiểu biết về thị trường và thương hiệu thịt heo G cũng như cách một doanh nghiệp quản trị thương hiệu qua quá trình thực tập tại công ty
1959	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm ngành dầu gội tại thị trường việt nam	Nguyễn Thị Phương Thảo	Ths.Nguyễn Thị Thoa	Đề tài chuyên đề tốt nghiệp tập trung phân tích chiến lược sản phẩm của 3 thương hiệu Clear, Head&Shoulder, Nguyên Xuân, từ đó tìm ra điểm mạnh, điểm yếu của thương hiệu, đưa ra nhận xét và đánh giá chung cho chiến lược sản phẩm dầu gội. Đây đều là các sản phẩm dầu gội trị gàu có thị phần đứng đầu thị trường và thuộc phân khúc giá 100.000 - 200.000 đồng. Dựa trên sự tác động của môi trường vĩ mô và vi mô, tác đưa ra cơ hội và thách thức nhằm thực hiện đề xuất các hoạt động cả về chiến lược sản phẩm và các chiến lược khác (giá, phân phối, xúc tiến) nhằm nâng cao hiệu quả 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
1960	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ GIAO HÀNG NHANH	Đồng Việt Hùng	Trần Nhật Minh	Thị trường E-Logistics ở Việt Nam mỗi năm không ngừng tăng trưởng. Các doanh nghiệp không ngừng phát triển thương hiệu nhằm tạo lòng tin cho khách hàng và định vị trên thị trường. Một thương hiệu đủ lớn mạnh sẽ giúp doanh nghiệp thêm nhiều sức mạnh cạnh tranh, mở rộng thị phần, mang lại lợi nhuận tối đa cho công ty. Các chiến lược thương hiệu mới không ngừng được áp dụng cùng với việc kết hợp những chiến lược khác nhằm thiện cảm với thương hiệu, kích thích khả năng sử dụng dịch vụ của khách hàng. Báo cáo với đề tài: “Phân tích và đề xuất chiến lược phát triển hình ảnh thương hiệu của Công ty CP Dịch vụ Giao Hàng Nhanh thông qua truyền thông kỹ thuật số” là tổng kết của quá trình thực tập và làm việc tại công ty Giao Hàng Nhanh. Tác giả đã trình bày sơ lược về những cơ sở Marketing về hình ảnh thương hiệu, truyền thông kỹ thuật số. Sau đó, tác giả tìm hiểu về thị trường logistics tại Việt Nam, công ty Giao Hàng Nhanh và thực trạng hoạt động thương hiệu qua truyền thông kỹ thuật số cũng như ảnh hưởng của nó đến sự thành công của doanh nghiệp. Từ đó, nhận biết những điểm mạnh, điểm yếu và đưa ra chiến lược phát triển hình ảnh thương hiệu thông qua truyền thông kỹ thuật số của Giao Hàng Nhanh từ năm 2023 - 2025.
1961	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ITL AVIATION LOGISTICS	Lung Thị Hương	Trần Nhật Minh	Đề tài được nghiên cứu trong khóa luận tốt nghiệp là Phân tích và đề xuất hoạt động truyền thông marketing tích hợp của công ty cổ phần ITL Aviation Logistics. Thời gian hoạt động truyền thông của công ty sẽ được lấy trong giai đoạn từ năm 2020 đến năm 2023. Bài báo cáo đã phân tích, đánh giá các hoạt động truyền thông marketing về dịch vụ vận tải hàng không của công ty ITL Aviation Logistics. Qua đó có thể thấy được những điểm mạnh, điểm yếu mà công ty đang có. Từ đó đề xuất ra một số giải pháp và đề xuất cho hoạt động truyền thông marketing cho công ty.
1962	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CHO HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CHO CUỘC THI “HOA HẬU HOÀN VŨ VIỆT NAM” DO CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN UNIVERSE MEDIA VIETNAM TỔ CHỨC	Huỳnh Minh Khang	Trần Nhật Minh	Đề tài “Phân tích và đề xuất cho hoạt động truyền thông marketing tích hợp của cuộc thi “Hoa hậu Hoàn vũ Việt Nam” do công ty TNHH Universe Media Vietnam tổ chức” nhằm giúp cho người đọc có một cái nhìn tổng quan về hoạt động truyền thông marketing tích hợp được sử dụng trong cuộc thi Hoa hậu Hoàn vũ Việt Nam năm 2022 từ đó đưa ra được những đề xuất để tối ưu hóa các công cụ đã được sử dụng cho các mùa giải tiếp theo của cuộc thi. Đề tài được thực hiện bằng các phương pháp phân tích những dữ liệu tại bản và dữ liệu thứ cấp thông qua các phương tiện truyền thông và dữ liệu tại bản có sẵn thông qua thông tin chính thống trong nội bộ, tại trang chủ của công ty. Từ những dữ liệu thu thập được chỉ ra những ưu điểm, cũng như là khuyết điểm trong quá trình thực hiện các hoạt động. Đưa ra đưa ra các biện pháp cải thiện và nâng cao năng lực cạnh tranh của cuộc thi, đồng thời giúp giúp đội ngũ quản trị, nhân viên UniMedia có cái nhìn tổng quan về tình hình hiện tại, góp phần thay đổi bổ sung các vấn đề chưa tốt và phát huy các thế mạnh của công ty khi ngày càng xuất hiện nhiều đối thủ tại thị trường Việt Nam.
1963	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CHO HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CHO CUỘC THI “HOA HẬU HOÀN VŨ VIỆT NAM” DO CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN UNIVERSE MEDIA VIETNAM TỔ CHỨC	Võ Thị Như Kiển	Trần Nhật Minh	Ngày nay, mọi người thường có xu hướng cho con tiếp cận ngoại ngữ như tiếng Anh từ sớm, đặc biệt ở các thành phố lớn như TP.HCM. American Learning Lab (ALAB) là trung tâm đào tạo tiếng Anh cho trẻ tích hợp công nghệ 4.0 đầu tiên và độc quyền tại Việt Nam. Dù ra mắt khá muộn trên thị trường nhưng ALAB đã và đang cố gắng đưa chương trình của mình đến gần hơn với khách hàng. Đề tài này được tác giả thực hiện nhằm phân tích, đánh giá các hoạt động truyền thông marketing tích hợp của ALAB cũng như rút ra ưu nhược điểm của các hoạt động này sau khi nghiên cứu, tìm hiểu và làm việc tại ALAB. Từ đó đưa ra những giải pháp và đề xuất để tối ưu hóa các hoạt động truyền thông marketing tích hợp của ALAB.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1964	Đại học	PHÂN TÍCH CÁC PHỐI THỨC TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH TM&DV PHƯƠNG THÀNH COMPUTER	Đặng Thị Diệu Linh	Trần Nhật Minh	Công Ty TNHH TM&DV Phương Thành Computer là một công ty còn khá mới, gia nhập thị trường 2018 nhưng hiện tại cũng thuộc hàng top các cửa hàng cung cấp pc gaming, máy tính chơi game, các linh kiện, phụ kiện máy tính tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh. Với mong muốn trở thành doanh nghiệp có sức ảnh hưởng hàng đầu đối với ngành công nghệ, điện tử, Phương Thành Computer đang ngày càng hoàn thiện hơn để phát triển trong ngành này. Theo phân tích các hoạt động marketing của công ty vào 6 tháng đầu năm 2023, có thể thấy công ty đã đạt được nhiều thành tựu cũng như đạt được doanh thu khá cao. Tuy nhiên, các hoạt động truyền thông của công ty tập trung chủ yếu đến từ các hoạt động marketing digital mà không chú trọng các hoạt động truyền thông như quan hệ công chúng, bán hàng cá nhân, bán hàng trực tiếp. Chính vì vậy, sau khi phân tích được những điểm mạnh, điểm yếu của công ty hiện tại sẽ đưa ra những giải pháp, đề xuất thông qua các công cụ truyền thông marketing, đồng thời hoàn thiện thêm các đề xuất về giá, sản phẩm, phân phối và các yếu tố khác trong công ty. Điều này sẽ giúp công ty cải thiện sự hiểu biết về sản phẩm và dịch vụ của họ trong mắt khách hàng và thúc đẩy sự phát triển kinh doanh.
1965	Đại học	NGHIÊN CỨU YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN NIỀM TIN CỦA KHÁCH HÀNG DẪN ĐẾN HÀNH VI MUA LẠI SẢN PHẨM QUA TIKTOK LIVE TẠI KHU VỰC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Tô Xíu Khanh	Trần Nhật Minh	Các dịch vụ Livestream (ví dụ: TikTok Live), video được phát trong thời gian thực, đã được áp dụng bởi nhiều người bán hàng tư nhân nhỏ lẻ làm công cụ bán hàng trực tiếp và được yêu thích với lượt bán khủng. Vì thế, làm thế nào để kích thích tốt hơn sự sẵn sàng mua hàng liên tục của người tiêu dùng ở Livestream đã trở thành một chủ đề nóng nghiên cứu hiện nay. Dựa trên mô hình stimulus–organism–response (SOR), bài viết này xây dựng một mô hình mô hình ý định mua hàng của người tiêu dùng thông qua niềm tin của người tiêu dùng vào TikTok Live, đo lường giá trị cảm nhận của người tiêu dùng trong thương mại điện tử TikTok Live theo ba chiều: Điểm thu hút của người nổi tiếng, Bầu không khí, Giá minh bạch, Giá trị thiết thực, Giá trị xã hội đồng thời sử dụng Lòng tin của người tiêu dùng đối với Streamer và Lòng tin vào sản phẩm làm trung gian để điều tra ảnh hưởng của giá trị cảm nhận đến ý định mua lại của khách hàng. Các kết quả cho thấy Điểm thu hút của người nổi tiếng, Bầu không khí, Giá minh bạch, Giá trị thiết thực, Giá trị xã hội được người tiêu dùng nhận thức một cách đáng kể và tác động tích cực đến niềm tin của họ đối với Streamer; Giá minh bạch, Giá trị thiết thực, Giá trị xã hội mà người tiêu dùng nhận thức được giá trị có ảnh hưởng đáng kể và tích cực đến niềm tin của họ đối với sản phẩm; tin tưởng đáng kể vào Streamer và ảnh hưởng tích cực đến niềm tin của họ đối với sản phẩm; và niềm tin của người tiêu dùng làm trung gian cho sự sẵn sàng mua lại của người tiêu dùng.
1966	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOẠT ĐỘNG MARKETING - MIX CHO CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN DENTSU VIỆT NAM	Đinh Kim Khánh	Trần Nhật Minh	Đề tài “PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOẠT ĐỘNG MARKETING - MIX CHO THƯƠNG HIỆU CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN DENTSU VIỆT NAM” là kết quả của quá trình học tập tại Trường Đại học Tài chính – Marketing, cũng như thực tập tại công ty Công ty TNHH Dentsu Việt Nam. Thông qua bài báo cáo, tác giả vận dụng các kiến thức, kĩ năng đã học tại trường đại học để ứng dụng vào việc nhìn nhận thực trạng marketing - mix tại công ty, đối chiếu các dữ liệu của những năm cũ và hiện tại. Dựa vào các thông tin có được, tác giả đưa ra những thực trạng mang tính khách quan nhất để góp ý, đề xuất để hoạt động marketing - mix trong tương lai của công ty đạt hiệu quả tốt nhất với mức chi phí tối ưu nhất. Những ý kiến, đề xuất trong bài báo cáo mang tính đóng góp và xây dựng với mong muốn công ty phát triển vững mạnh hơn trong tương lai.
1967	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING MIX CHO NGÀNH HÀNG ĐỒ CHƠI TRẺ EM CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU HOÀNG GIA LONG	Đoàn Thị Thanh Lan	Trần Nhật Minh	Đề tài khoá luận này nhằm mục đích phân tích các yếu tố môi trường vĩ mô và vi mô bao gồm đối thủ cạnh tranh, khách hàng, nhà cung cấp và các bên liên quan khác, có ảnh hưởng đến hoạt động marketing mix cho ngành hàng đồ chơi của công ty TNHH Thương mại Xuất nhập khẩu Hoàng Gia Long. Bài khoá luận này sử dụng phương pháp nghiên cứu tại bàn, thống kê và phân tích tổng hợp nhằm chỉ ra các ưu, nhược điểm về sản phẩm, giá, phân phối và chiêu thị của doanh nghiệp. Từ đó, bài báo cáo khoá luận này sẽ đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động marketing mix cho ngành hàng đồ chơi trẻ em của doanh nghiệp. Các giải pháp này bao gồm cải thiện chất lượng sản phẩm, tối ưu hóa hệ thống phân phối và tăng cường hoạt động chiêu thị và quảng cáo. Mỗi giải pháp sẽ được cung cấp với các lý do và lợi ích đi kèm, nhằm giúp công ty nắm bắt được cơ hội và vượt qua các thách thức trong môi trường kinh doanh cạnh tranh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1968	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN MARKETING – MIX CHO SẢN PHẨM DỊCH VỤ LƯU TRỮ VÀ CHIA SẼ DỮ LIỆU TRỰC TUYẾN FSHARE CỦA CÔNG TY TNHH MTV VIỄN THÔNG QUỐC TẾ FPT	Trương Huỳnh Thùy Lan	Trần Nhật Minh	Điện toán đám mây đã và đang giữ một vị thế hết sức quan trọng, có giá trị cao trong lĩnh vực công nghệ tại Việt Nam cũng như trên toàn thế giới. Bên cạnh cơ hội phát triển lớn đem lại nhiều lợi nhuận thì doanh nghiệp phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt đến từ các nhà cung cấp khác trong ngành, nhất là đối với các nhà cung cấp quốc tế. Đề có thể giữ vững vị thế và mở rộng thị phần, dịch vụ lưu trữ và chia sẻ trực tuyến Fshare cần có những chiến lược Marketing - Mix phù hợp và hiệu quả hơn trong tương lai. Đề góp phần nâng cao hiệu quả về marketing cũng như về doanh số, đề tài “Phân Tích Thực Trạng Và Đề Xuất Giải Pháp Hoàn Thiện Marketing – Mix Cho Sản Phẩm Dịch Vụ Lưu Trữ Và Chia Sẻ Dữ Liệu Trực Tuyến Fshare Của Công Ty TNHH MTV Viễn Thông Quốc Tế FPT” đã phân tích tổng quan về tình hình kinh doanh cũng như thực trạng hoạt động Marketing - Mix của dịch vụ lưu trữ và chia sẻ dữ liệu trực tuyến Fshare. Qua các phân tích và đánh giá thấy được các điểm mạnh và hạn trong từng chiến lược của dịch vụ Fshare hiện tại so với mục tiêu đề ra, kết quả những năm trước cũng như so với đối thủ cạnh tranh. Từ đó đưa ra những đề xuất và giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động Marketing - Mix cho dịch vụ Fshare.
1969	Đại học	NGHIÊN CỨU ẢNH HƯỞNG CỦA ĐỘNG LỰC CẢM XÚC VÀ ĐỘNG LỰC LỢI ÍCH ĐẾN HÀNH VI MUA HÀNG NGẪU HỨNG TRÊN THƯƠNG MẠI DI ĐỘNG CỦA GIỚI TRẺ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Thị Bích Lệ	Trần Nhật Minh	Đề tài “Nghiên cứu ảnh hưởng của Động lực cảm xúc và Động lực lợi ích đến hành vi mua hàng ngẫu hứng trên thương mại di động của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh” tìm hiểu yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng ngẫu hứng trên thương mại di động (Mobile commerce). Bao gồm: Tính di động (PB), Sự hấp dẫn thị giác (VA), Giá trị xã hội (SV), Giá trị thông tin (IV), Động lực cảm xúc (HM), Động lực lợi ích (UM), Mua hàng ngẫu hứng (IB). Tác giả xây dựng mô hình và khảo sát 350 đối tượng là giới trẻ đang sinh sống, học tập và làm việc tại TP.HCM. Nghiên cứu sử dụng phần mềm SPSS 22.0 và SmartPLS 3.2.9 đã được sử dụng để xử lý và phân tích dữ liệu. Dựa trên các kết quả nghiên cứu, các nhà kinh doanh trên thương mại di động có thể hiểu hơn về tâm lý, cũng như các yếu tố tác động đến hành vi mua hàng ngẫu hứng ở giới trẻ. Từ đó, tạo điều kiện cho những doanh nghiệp để có thể khai thác tiềm năng của thương mại di động và giúp hoạt động kinh doanh của họ trở nên hiệu quả hơn.
1970	Đại học	NGHIÊN CỨU ẢNH HƯỞNG CỦA ĐỘNG LỰC CẢM XÚC VÀ ĐỘNG LỰC LỢI ÍCH ĐẾN HÀNH VI MUA HÀNG NGẪU HỨNG TRÊN THƯƠNG MẠI DI ĐỘNG CỦA GIỚI TRẺ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Lương Ái Liên	Trần Nhật Minh	Nhiều tác động đến từ bên ngoài đã và đang thay đổi cục diện hoạt động kinh doanh thương mại của nhiều ngành hàng tại Việt Nam, trong đó ngành nghề kinh doanh thức uống không cồn, đặc biệt là nước ép trái cây cũng không ngoại lệ. Để thích nghi với sự biến động đó, các hoạt động marketing mix thương mại đã trở thành cánh tay đắc lực giúp Công ty TNHH TM DV Tiếp Thị Đồng Thắng có thể đáp ứng tốt nhu cầu ngày càng khắt khe và đa dạng trong ngành hàng nước ép trái cây tại thị trường Việt Nam nói chung và thị trường khu vực TP. Hồ Chí Minh nói riêng. Bài báo cáo được thực hiện nhằm phân tích những điểm ưu, nhược điểm, đồng thời đưa ra giải pháp và đề xuất hoàn thiện các hoạt động marketing mix thương mại của Công ty đối với nhãn hàng nước ép Malee tại kênh off trade. Bài báo cáo với đề tài “Phân Tích Thực Trạng Hoạt Động Marketing Thương Mại Cho Dòng Sản Phẩm Nước Ép Trái Cây Malee Tại Kênh Off Trade Của Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Tiếp Thị Đồng Thắng” gồm 5 chương: chương 1 trình bày lý do, mục tiêu, đối tượng và phạm vi nghiên cứu, phương pháp và bố cục của bài nghiên cứu; chương 2 đưa ra các cơ sở lý thuyết mà tác giả đã sử dụng để phục vụ cho bài nghiên cứu; chương 3 tập trung phân tích thực trạng hoạt động marketing – mix thương mại và đánh giá các ưu, nhược điểm của Công ty trong việc triển khai; chương 4 đảm nhiệm đưa ra các giải pháp cho những điểm chưa tốt, những điểm cần duy trì cho các hoạt động marketing thương mại mà Công ty triển khai ở nhãn hàng Malee và chương 5 là kết luận cho tổng thể 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
1971	Đại học	NGHIÊN CỨU ẢNH HƯỞNG CỦA ĐỘNG LỰC CẢM XÚC VÀ ĐỘNG LỰC LỢI ÍCH ĐẾN HÀNH VI MUA HÀNG NGẪU HỨNG TRÊN THƯƠNG MẠI DI ĐỘNG CỦA GIỚI TRẺ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Lâm Hoàng Mỹ Linh	Trần Nhật Minh	Hiện nay, khi nền kinh tế và xã hội không ngừng chuyển động và biến đổi, không chỉ riêng các ngành mà ngành nội thất thiết kế và thi công cũng phải chịu sự ảnh hưởng và cạnh tranh khốc liệt bởi càng ngày càng có nhiều các doanh nghiệp ra đời và phát triển nhanh chóng. Vì vậy, việc đánh giá lại toàn bộ chiến lược Marketing – Mix cũng như tình hình kinh doanh để doanh nghiệp có thể tìm ra được các ưu điểm và nhược điểm đối với các đối thủ cạnh tranh chính với mình ngay tại thời điểm hiện tại, cùng với đó là kết hợp với sự nắm bắt của doanh nghiệp về tình hình thị trường, ngành, xác định được các yếu tố tác động trực tiếp đến mình mà xây dựng các chiến lược mang tính hoàn thiện một cách hoàn hảo. Bài luận này được viết dựa trên các cơ sở lý thuyết, thông tin được cung cấp và hoạt động thực tiễn tại công ty nhằm phân tích các hoạt động thuộc chiến lược Marketing – Mix của công ty TNHH Thương mại Nội thất Khôi Vũ, qua đó đánh giá được ưu nhược điểm so với đối thủ và đưa ra các giải pháp, đề xuất để cải thiện.
1972	Đại học	NGHIÊN CỨU VỀ VIDEO NGẮN TÁC ĐỘNG TỚI THÁI ĐỘ KHÁCH HÀNG ĐỐI VỚI CÁC QUÁN ĂN TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Bùi Hoàng Long	Trần Nhật Minh	Nghiên cứu này được thực hiện nhằm khám phá về video ngắn tác động đến thái độ của khách hàng đối với các quán ăn tại thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu sử dụng phương pháp định tính với 300 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến. Phần mềm SmartPLS 4.0.8.4 đã được sử dụng để xử lý dữ liệu. Kết quả cho thấy rằng cho thấy nội dung thú vị có tác động đến nhận thức thương hiệu mạnh hơn so với tương tác của người tiêu dùng Nhận thức thương hiệu không tác động đến thái độ đối của người tiêu dùng. Sự say mê là yếu tố duy nhất tác động đến thái độ của người tiêu dùng, nghiên cứu cho thấy sự say mê khi thông qua sự hiện diện sẽ tác động cùng chiều với thái độ còn khi thông qua tâm lý thì thấy tác động ngược chiều. Từ những phát hiện của nghiên cứu tôi đã đề xuất một số hàm ý quản trị để các doanh nghiệp kinh doanh quán ăn tại thành phố Hồ Chí Minh có thể áp dụng trong thực tế.
1973	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING – MIX SẢN PHẨM TRÁI CÂY TƯƠI NHẬP KHẨU TERRISA CỦA CÔNG TY TNHH TÁO ĐỆ TỬ	Võ Đào Phương Mai	Trần Nhật Minh	Sau quãng thời gian thực tập tại công ty TNHH Táo Đệ Tử, người viết đã thực hiện đề tài “Phân tích hoạt động marketing – mix sản phẩm trái cây tươi nhập khẩu Terrisa của công ty TNHH Táo Đệ Tử”. Đề tài chỉ ra cái nhìn tổng quát về thị trường trái cây tại Việt Nam và cụ thể hơn là hoạt động marketing mix của công ty Táo Đệ Tử. Đề tài đặt ra các mục tiêu cụ thể và sử dụng các phương pháp nghiên cứu, thu thập dữ liệu có sẵn trên tại công ty, website, mạng xã hội,...kết hợp với nguồn cơ sở lý thuyết đã được học tại trường. Từ đó, phân tích và đánh giá hoạt động marketing mix của công ty Táo Đệ Tử để chỉ ra ưu và nhược điểm của các chiến lược được sử dụng trong hoạt động marketing mix. Từ những số liệu, hình ảnh phân tích có thể hiểu được lý do tạo nên sự thành công của thương hiệu Terrisa và họ đã tạo dựng lòng tin, uy tín đối với khách hàng như thế nào nhờ vào các chiến lược đúng đắn, thấu hiểu nhu cầu để từ đó dẫn đầu thị trường. Thông qua đó, đưa ra được các nhận xét và đề xuất giải pháp cho hoạt động marketing – mix Terrisa khi thị trường ngày càng cạnh tranh hơn bao giờ hết với những đối thủ tiềm năng trong lẫn ngoài nước đang cố gắng gia tăng thị phần cho riêng mình.
1974	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG MARKETING MIX CỦA CÔNG TY TNHH QUẢNG CÁO VÀ THƯƠNG MẠI DELTA	Nguyễn Như Ngọc	Trần Nhật Minh	Hoạt động marketing mix đóng vai trò quan trọng trong quá trình marketing của một doanh nghiệp. Marketing mix giúp cho doanh nghiệp có thể tồn tại lâu dài và bền vững trên thị trường. Nó có khả năng thích nghi với sự biến đổi của thị trường và môi trường bên ngoài. Và chỉ ra cho doanh nghiệp thấy được rằng phải cung cấp ra thị trường những gì khách hàng cần, phù hợp với nhu cầu và sức mua của người tiêu dùng. Từ đó, giúp doanh nghiệp đạt được các mục tiêu kinh doanh trên thị trường Trong quãng 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 hoạt động marketing mix của công ty TNHH Quảng cáo và Thương mại Delta” để chỉ những mặt làm được và những mặt hạn chế trong hoạt động marketing mix của công ty trong năm 2023. Đề tài chỉ ra lý do và phương pháp mà tác giả lựa chọn để thu thập các thông tin phân tích. Kết hợp với cơ sở lý thuyết được học tại trường và thông tin tổng qua về thị trường. Qua đó, đề tài có đủ thông tin để phân tích và đánh giá hoạt động marketing mix của công ty Delta so với đối thủ cạnh tranh trong ngành. Đề tài thực hiện được cấu trúc rõ ràng theo quy trình và đưa ra những nhận định về mặt hạn chế của Delta. Thông qua đó, đưa ra giải pháp và đề xuất nhằm góp phần nâng cao hoạt động marketing mix cũng như năng lực cạnh tranh của Delta khi thị trường ngày càng cạnh tranh gay gắt.

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	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CHO TỔ CHỨC GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO APOLLO VIỆT NAM	Trần Vũ Quỳnh Nhi	Trần Nhật Minh	Thông qua việc thực hiện đề tài Phân tích và đề xuất hoạt động truyền thông marketing tích hợp của Tổ chức Giáo dục và Đào tạo Apollo Việt Nam” mọi người có thể nhìn nhận bao quát quan hơn về thị trường anh ngữ cho trẻ em tại Việt Nam, cụ thể hơn là nghiên cứu các quá trình thực hiện các chiến lược chiêu thị của Apollo Việt Nam. Báo cáo này được thực hiện nhằm mục tiêu: nêu cơ sở lý thuyết của chiến lược chiêu thị trong Marketing-Mix, thực trạng về chiến lược chiêu thị của Apollo. Qua đó, nhìn nhận được những ưu khuyết điểm của từng chiến lược mà công ty đã hoạch định xuyên suốt trong thời gian vừa qua. Từ những số liệu, hình ảnh phân tích trong đề tài, ta có thể thấy rõ Apollo là một trong những trung tâm anh ngữ dành cho trẻ hàng đầu ở Việt Nam, thành công thu hút được sự chú ý và gây dựng được lòng tin nơi khách hàng nhờ các chiến lược marketing đúng đắn và theo kịp xu hướng xã hội. Từ đó đưa ra các nhận định và đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược marketing tích hợp của Apollo tại Việt Nam.
1976	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING– MIX CỦA THƯƠNG HIỆU LINH NGA BRIDAL THUỘC CÔNG TY CỔ PHẦN LINA VŨ	Lâm Gia Phú	Trần Nhật Minh	Đề tài được thực hiện nhằm phân tích thực trạng các hoạt động Marketing – mix của thương hiệu Linh Nga Brial thuộc công ty Cổ phần Lina Vũ. Trong đó bao gồm việc xây dựng cơ sở lý luận, xác định mục tiêu, trình bày, đánh giá, phân tích và đưa ra các đề xuất các vấn đề mà hoạt động Marketing – mix của thương hiệu gặp phải.
1977	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING – MIX CỦA CÔNG TY TNHH CÁI LÒ NƯỚNG	Lê Thị Như Thảo	Trần Nhật Minh	Việc du nhập văn hóa phương Tây đã khiến bánh trở nên đa dạng hơn về chủng loại và mẫu mã. Điều đó dẫn đến nhu cầu sử dụng của người tiêu dùng cũng đa dạng hơn, các cửa hàng bánh xuất hiện khắp mọi nơi. Sự cạnh tranh giữa các thương hiệu trong thị trường bánh cũng ngày càng gay gắt, trở thành một trong những mảnh đất màu mỡ để nhiều doanh nghiệp trong nước cũng như nước ngoài phát triển tại đây. Gần đây, khi người tiêu dùng bắt đầu chú trọng đến những món ăn tốt cho sức khỏe, giảm lượng đường nạp vào cơ thể, thì các loại bánh ít ngọt trở thành xu hướng. Điều này đã phần nào tác động lên xu hướng tiêu dùng khiến cho sản phẩm bánh ít ngọt của Cái Lò Nướng có chỗ đứng tại khu vực TP.HCM. Để duy trì sự yêu thích của khách hàng đối với thương hiệu cũng như kích thích quyết định mua hàng của họ thì Cái Lò Nướng cần chú trọng vào các hoạt động marketing – mix. Với đề tài “Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing – mix của Công ty TNHH Cái Lò Nướng” đã phân tích thực trạng, đưa ra những đánh giá chủ quan và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện các hoạt động marketing - mix.
1978	Đại học	MARKETING – MIX TẠI THỊ TRƯỜNG NỘI ĐỊA CỦA CÔNG TY TNHH MTV NHƯ ANH	Dương Thị Hồng Nhiên	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Với sự phát triển khó khăn của ngành điều hiện nay, khi Việt Nam phải cạnh tranh tranh gay gắt với một số quốc gia trên thế giới, nhất là các quốc gia có thể mạnh về nguyên liệu thô như: Campuchia, các nước ở châu Phi nên ngành điều cần tăng tốc phát triển thị trường hạt điều tại nội địa. Để giải quyết bài toán này, từng câu hỏi luôn được đặt ra bởi những người làm Marketing: làm thế nào để sản phẩm và thương hiệu của mình có chỗ đứng trên thị trường, làm thế nào để khách hàng nhớ tới sản phẩm của mình và tin tưởng sử dụng,... Có rất nhiều cách để giải những câu hỏi này, trong đó việc áp dụng, phối hợp các hoạt động marketing chính là đáp án cốt lõi để đưa những giá trị mà các doanh nghiệp tạo ra đến gần với khách hàng và thu hút được hơn. Theo định hướng phát triển đó của ngành điều công ty TNHH MTV Như Anh cũng nhìn nhận lại các hoạt động marketing sản phẩm hạt điều tại thị trường Việt Nam và đưa ra các hướng đề xuất đẩy mạnh các hoạt động marketing trong tương lai nhiều hơn nữa. Do đó đề tài được thực nhằm nhằm khái quát lại những cơ sở lý thuyết về marketing, quản trị marketing, các hoạt động của marketing để ứng dụng vào thị trường ngành điều của công ty. Từ đó xác định được thực trạng hoạt động marketing mà công ty đang thực hiện để đưa ra các đề xuất phù hợp cho doanh nghiệp thực hiện trong tương lai để đạt được mục tiêu của công ty.
1979	Đại học	MARKETING MIX CHO THƯƠNG HIỆU SATO MALL THUỘC CÔNG TY TNHH SATO GROUP	Nguyễn Ngọc Quỳnh Như	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Trong kinh doanh, sự tranh giành thị phần giữa các doanh nghiệp là một trong yếu tố tất yếu. Do đó, sự thành công của một doanh nghiệp không chỉ phụ thuộc vào chất lượng sản phẩm mà còn phụ thuộc vào khả năng quản lý và triển khai chiến lược cạnh tranh một cách linh hoạt và hiệu quả. Hoạt động cạnh tranh không chỉ đưa ra cơ hội đổi mới mà còn tăng cường chất lượng và đa dạng hóa lựa chọn cho người tiêu dùng. Marketing - mix, là một trong những công cụ chiến lược quan trọng có thể giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận cũng như tương tác với khách hàng. Nó bao gồm sự kết hợp hài hòa giữa các yếu tố về sản phẩm, giá cả, phân phối, chiêu thị, con người, quy trình và cơ sở vật chất. Thực hiện tốt các hoạt động Marketing Mix có thể giúp doanh nghiệp tối ưu hóa giá trị cung ứng, tạo ra trải nghiệm khách hàng tích cực và duy trì một vị thế vững chắc trong thị trường cạnh tranh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1980	Đại học	HOẠT ĐỘNG MARKETING ONLINE TẠI CÔNG TY TNHH TÂN ĐẠI PHÁT ĐỨC TRỌNG	Nguyễn Thị Tuyết Nhung	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp trên thị trường ngày nay không đơn thuần chỉ là cuộc chiến giữa giá cả và chất lượng như trước đây nữa mà nó thực sự là cuộc chiến khốc liệt giữa các thương hiệu uy tín. Các doanh nghiệp trên toàn cầu từ lâu đã nhận biết thương hiệu là yếu tố sống còn của tất cả các doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Hoạt động Marketing Online tại Công ty TNHH Tân Đại Phát Đức Trọng”. Khóa luận được thực hiện và hoàn thành dựa trên cơ sở nghiên cứu, phân tích, đánh giá tình hình triển khai các hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu tại Công ty TNHH Tân Đại Phát Đức Trọng. Trong thời gian vừa qua, Công ty đã có sự quan tâm và đầu tư nhất định cho các hoạt động này tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn nhiều hạn chế. Từ đó, tác giả đã đề xuất những giải pháp nhằm giúp cho Công ty nâng cao hiệu quả hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu của mình nhằm phát triển bền vững trong thời gian tới.
1981	Đại học	MARKETING - MIX VỀ LĨNH VỰC PHẦN MỀM TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HOA SƠN	Nguyễn Thị Hồng Phúc	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Đề tài được thực hiện dựa trên sự tìm hiểu, phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động marketing – mix của công ty TNHH Công Nghệ Hoa Sơn về lĩnh vực phần mềm đồng thời phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh, phân tích chiến lược STP, phân tích các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến hoạt động marketing – mix của công ty. Từ đó, đề xuất giải pháp phù hợp với điều kiện hoạt động của công ty nhằm giúp cho hoạt động marketing – mix tại công ty Công Nghệ Hoa Sơn hoàn thiện hơn.
1982	Đại học	QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN AN HẢI VN	Trương Hồng Quang	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Trong bối cảnh nền kinh tế – xã hội Việt Nam hội nhập sâu rộng với thế giới, kéo theo đó là sự tiếp cận các xu hướng tiêu dùng trên toàn cầu nói chung và xu hướng sử dụng nước hoa nói riêng. Các sản phẩm thuộc thị trường nước hoa ngày càng được ưa chuộng bởi xu hướng làm đẹp gia tăng. Trong thị trường đó, An Hải VN xuất hiện như một trong những công ty phân phối nước hoa hàng đầu với quyền phân phối hàng chục thương hiệu nổi tiếng và hệ thống phân phối tương đối rộng. Có thể nói phân phối chính là hoạt động chủ đạo của công ty và công tác quản trị kênh phân phối là vô cùng quan trọng. Với lý do đó, đề tài đã tiến hành nghiên cứu về quản trị kênh phân phối của An Hải VN thông qua việc hệ thống hóa cơ sở lý thuyết, đánh giá thực trạng và đưa ra những đề xuất thiết thực. Từ đó, đề tài có thể trở thành nguồn tham khảo có giá trị dành cho ban quản trị công ty.
1983	Đại học	MARKETING - MIX CỦA CÔNG TY TNHH HỒNG ĐỨC TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM	Hoàng Thu Lan	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Việt Nam, với vị thế là quốc gia xuất khẩu điều đứng thứ hai trên thế giới, tuy nhiên, mức tiêu thụ nội địa hiện vẫn còn rất khiêm tốn, chỉ chiếm tỷ lệ khoảng 5-6% tổng sản lượng ngành điều trong nước. Đề ngành công nghiệp điều phát triển bền vững, việc nâng cao mức tiêu thụ nội địa trở thành một mục tiêu quan trọng mà Hiệp hội Điều Việt Nam đã đề ra trong năm 2020 để khuyến khích các doanh nghiệp trong ngành. Do đó, sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp kinh doanh hạt dinh dưỡng nói chung và hạt điều nói riêng cũng bắt đầu trở nên gay gắt hơn bao giờ hết. Do đó, đây là thời điểm thích hợp để Công ty TNHH Hồng Đức đánh giá toàn bộ tình hình kinh doanh nhằm đưa ra phương hướng khắc phục và phát triển. Đề tài đã phân tích thực trạng những hoạt động marketing mà Công ty TNHH Hồng Đức đã triển khai, những yếu tố môi trường tác động đến hoạt động marketing của Công ty để rút ra được những điểm mạnh điểm yếu của Công ty. Kết hợp với những dự báo về ngành và mục tiêu, phương hướng hoạt động của Công ty trong thời gian tới, từ đó làm cơ sở đề xuất giải pháp để hoàn thiện hơn các hoạt động Marketing tại thị trường Việt Nam. Những thông tin trong bài báo cáo được nghiên cứu dựa trên cơ sở thực tiễn xuyên suốt quá trình thực tập tại doanh nghiệp.
1984	Đại học	MARKETING MIX CHO DANH MỤC BẾP TỪ CỦA CÔNG TY TNHH MALLOCA VIỆT NAM	Tà Lê Ngọc Linh	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Ngành công nghiệp thiết bị nhà bếp đang phát triển nhanh chóng, với nhu cầu cao về các sản phẩm cao cấp, đa dạng về mẫu mã và giá cả. Các thương hiệu toàn cầu nổi tiếng thống trị thị trường, thương hiệu trong nước chật vật cạnh tranh với thương hiệu nước ngoài. Công ty TNHH Malloca Việt Nam đang tập trung vào Marketing Mix để kết nối với khách hàng. Để duy trì vị thế cạnh tranh, Malloca phải điều chỉnh sản phẩm của mình cho phù hợp với các phân khúc địa lý cụ thể. Qua đánh giá tình hình kinh doanh và ứng dụng hoạt động Marketing tại công ty trong thời gian từ năm 2019 đến 2023. Vì vậy, luận án này đánh giá hoạt động Marketing Mix cho danh mục sản phẩm bếp từ của Malloca tại Việt Nam giai đoạn 2019 – 2023, nhằm đề xuất các hoạt động tăng cường Marketing Mix vào năm 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
1985	Đại học	HOẠT ĐỘNG DIGITAL MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ DU LỊCH 52HZ	Nguyễn Thành Long	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Đề tài được thực hiện nhằm khái quát cơ sở lý thuyết về marketing du lịch, các hoạt động Digital marketing, đặc biệt hoạt động SEO. Từ đó xác định thực trạng hoạt động digital marketing và thực trạng hoạt động SEO nhằm đánh giá điểm mạnh yếu để đề xuất chiến lược hoàn thiện và phát huy các hoạt động ấy của Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ 52Hz.
1986	Đại học	TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO THƯƠNG HIỆU TẠI CÔNG TY TNHH ONPOINT	Lê Thị Huynh My	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường đầy biến động, đặc biệt là sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp tại thị trường dịch vụ trên các sàn thương mại điện tử ở Việt Nam. Vì vậy, thời điểm này là lúc thích hợp để các doanh nghiệp đánh giá toàn bộ tình hình kinh doanh nhằm đưa ra phương hướng khắc phục và phát triển. Bài báo cáo đã phân tích yếu tố, các điểm mạnh điểm yếu của Công ty TNHH OnPoint, thông qua đó đề xuất một số giải pháp để nâng cao hiệu suất các hoạt động truyền thông thương hiệu cho công ty TNHH OnPoint. Những thông tin trong bài báo cáo được nghiên cứu dựa trên cơ sở thực tiễn xuyên suốt quá trình thực tập tại doanh nghiệp. Đề tài chú trọng nhiều vào mô tả và phân tích các hoạt động truyền thông thương hiệu thực tiễn, khảo sát nhân viên và khách hàng để tác giả có thể đánh giá được các hoạt động truyền thông thương hiệu của công ty TNHH OnPoint. Từ đó đưa ra những đề xuất, kiến nghị góp phần đề xuất một số giải pháp nhằm giữ vững và phát triển hơn nữa thương hiệu công ty TNHH OnPoint trên thị trường Việt Nam. Từ khóa: Truyền thông Marketing, Thương hiệu, Công ty TNHH OnPoint, eCommerce-Enabler, thương mại dịch vụ, sàn thương mại điện tử.
1987	Đại học	MARKETING TẠI ĐIỂM BÁN KHU VỰC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHO TH FOOD CHAIN	Trần Thị Phương My	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Đề tài “Marketing tại điểm bán khu vực TP. Hồ Chí Minh cho TH Food Chain” đã hệ thống lại cơ sở lý thuyết về Marketing, Quản trị Marketing và Marketing thương mại ứng dụng trong doanh nghiệp. Thông qua đề tài, người viết đã giới thiệu tổng quan Tập đoàn TH và công ty CP Chuỗi thực phẩm TH về lịch sử hình thành, giá trị cốt lõi, sứ mệnh, tầm nhìn và tình hình hoạt động ba năm gần đây. Bên cạnh đó, người viết còn làm rõ vai trò bộ phận Trade Marketing trong vận hành chung của doanh nghiệp, nhiệm vụ chung của các chức danh trong bộ phận và quy trình làm việc hiện nay tại công ty. Đồng thời, đề tài cũng phân tích được thực trạng các hoạt động hỗ trợ thương mại đang thực hiện tại kênh phân phối truyền thống khu vực TP. Hồ Chí Minh và đánh giá điểm mạnh và điểm yếu mà công ty đang có. Qua đó, người viết cũng phân tích được cơ hội và thách thức thông qua dự báo tình hình thị trường sữa trong những năm tới để đề xuất chương trình hỗ trợ thương mại tại kênh phân phối truyền thống cho TH Food Chain.
1988	Đại học	MARKETING MIX ÁP DỤNG LĨNH VỰC HÓA MỸ PHẨM TẠI CÔNG TY MỘC ÂN HAIRCARE	Trần Thị Kim Ngân	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Đề tài “Marketing mix áp dụng lĩnh vực hóa mỹ phẩm tại công ty Mộc Ân Haircare” nhằm nghiên cứu thực trạng hoạt động marketing giai đoạn 2020 – 10/2023 từ đó nhìn nhận vấn đề còn tồn tại ở doanh nghiệp và đề xuất giải pháp nhằm giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu đề ra cho năm 2024. Nội dung của đề tài nghiên cứu bao gồm 3 chương. Chương 1 là Cơ sở lý luận về marketing, chương này tác giả đưa ra các lý thuyết về các hoạt động liên quan đến marketing và marketing mix mà tác giả đã nghiên cứu và tổng hợp trong suốt quá trình học tập. Chương 2 là Phân tích thực trạng và đánh giá hoạt động marketing của công ty Mộc Ân Haircare giai đoạn 2020 – 10/2023, chương này tác giả giới thiệu tổng quan về của công ty, bên cạnh đó phân tích được thực trạng hoạt động marketing đang diễn ra trong giai đoạn 2020 – 10/2023. Qua đó, tác giả đánh giá và đưa ra những mặt đạt được và những mặt hạn chế từ các hoạt động marketing hiện tại. Chương 3 là Đề xuất giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện hoạt động marketing của công ty Mộc Ân Haircare năm 2024, chương này tác giả đã tự đề xuất một số giải pháp về hoạt động marketing phù hợp với mục tiêu và định hướng cả công ty trong năm 2024. Những đề xuất này, tác giả dựa trên những nghiên cứu thực tế và có sự phối hợp giữa các phòng ban liên quan đến bộ phận 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
1989	Đại học	MARKETING MIX TRONG LĨNH VỰC THIẾT KẾ VÀ THI CÔNG NỘI THẤT TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TP HOME VN	Nguyễn Đình Nghĩa	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Ngày nay, với tốc độ phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế thị trường như hiện nay, đã làm thay đổi và gia tăng thêm những nhu cầu mới của những khách hàng trên thị trường nói chung và thị trường thiết kế và thi công nội thất nói riêng. Do đó, với đà phát triển này, đã tạo cơ hội cho những công ty về lĩnh vực thiết kế và thi công nội thất có thể tham gia vào thị trường và cạnh tranh với nhau một cách sòng phẳng. Và Công ty Cổ phần TP Home VN là một trong những công ty đã có hơn 4 năm kinh nghiệm trong ngành thiết kế và thi công nội thất tại Thành phố Hồ Chí Minh, và công ty cũng đã có cho mình những thành tựu riêng và cùng với đó là sự phát triển với tốc độ đáng kể. Đề tài: “Marketing Mix trong lĩnh vực thiết kế và thi công nội thất tại Công ty Cổ phần TP Home VN” sẽ được thực hiện theo quy trình là tổng hợp các lý thuyết về Marketing và phân tích thực trạng hoạt động Marketing Mix của Công ty Cổ phần TP Home VN và sau đó là đánh giá, đưa ra những giải pháp để giúp nâng cao chiến lược Marketing của công ty.
1990	Đại học	MARKETING MIX CỦA CÔNG TY MIN.DE TRONG MẢNG CHO THUÊ TRANG PHỤC	Cao Thị Bích Ngọc	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Đề tài “Marketing mix của công ty Min.de cho mảng cho thuê trang phục” nhằm nghiên cứu thực trạng hoạt động Marketing của công ty trong giai đoạn 2020 – T9/2023, từ đó nhìn nhận những điểm mạnh và các vấn đề còn tồn tại ở doanh nghiệp để đề xuất giải pháp nhằm giúp doanh nghiệp hoàn thiện các hoạt động Marketing hơn trong năm 2024. Nội dung của đề tài bao gồm 4 chương. Chương 1 là tổng quan về đề tài mà tác giả thực hiện. Chương 2 là cơ sở lý thuyết về quản trị Marketing, Marketing dịch vụ và Marketing mix trong dịch vụ mà tác giả đã tổng hợp trong suốt quá trình thực hiện đề tài. Chương 3 là phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động Marketing của công ty Min.de trong giai đoạn 2020 – T9/2023 đối với dịch vụ cho thuê trang phục. Chương 3 là đề xuất giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện hoạt động Marketing của công ty Min.de cho mảng cho thuê trang phục trong năm 2024. Những đề xuất này tác giả dựa trên việc nghiên cứu thực tế và có sự phối hợp với hợp giữa các phòng ban trong công ty.
1991	Đại học	MARKETING MIX TRONG LĨNH VỰC ĐIỆN NĂNG LƯỢNG MẶT TRỜI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI EVN POWER	Nguyễn Thị Bích Ngọc	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường đầy biến động, đặc biệt là sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp tại thị trường điện năng lượng mặt trời Việt Nam. Vì vậy, thời điểm này là lúc thích hợp để các doanh nghiệp đánh giá toàn bộ tình hình kinh doanh nhằm đưa ra phương hướng khắc phục và phát triển. Bài báo cáo thực hiện phương pháp thu thập, phân tích và xử lý dữ liệu nhằm phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động Marketing Mix tại công ty Cổ phần Thương mại EVN POWER dựa trên 7 yếu tố gồm thực trạng về sản phẩm, giá, phân phối, chiêu thị, con người, quy trình dịch vụ và cơ sở vật chất. Những thông tin trong bài báo cáo được nghiên cứu dựa trên cơ sở thực tiễn xuyên suốt quá trình thực tập tại doanh nghiệp. Đề tài chú trọng nhiều vào mô tả và phân tích các hoạt động Marketing Mix thực tiễn của công ty Cổ phần Thương mại EVN POWER. Sau”khí phân tích các thực trạng, nghiên cứu đề xuất các giải pháp để cải thiện hoạt động Marketing Mix cho công ty bằng việc xây dựng chính sách giá phù hợp, mở rộng kênh phân phối,”lựa chọn các hình thức chiêu thị hiệu quả, lựa chọn và đào tạo nhân sự chuyên môn hóa, cải thiện không ngừng dịch vụ nhằm gia tăng sự hài lòng từ khách hàng, giúp định hình và nâng cao thương”hiệu của công ty.
1992	Đại học	MARKETING TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU NHASILK TẠI CÔNG TY TNHH TƠ LỰA NHÃ LAM	Võ Nguyễn Hoàng Ngọc	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Sản phẩm tơ lụa 100% từ tơ tằm là một sản phẩm truyền thống của Việt Nam, có lịch sử lâu đời và được nhiều người yêu thích. Để thu hút khách hàng biết đến thương hiệu và góp phần tăng doanh thu cho cửa hàng đề tài chiến lược truyền thông marketing thương hiệu Nhasilk của công ty TNHH Tơ lụa Nhã Lam năm 2024-2025 thực trạng và giải pháp đã phân tích tổng quan về thị trường Tơ lụa tại TPHCM, phân tích tình hình kinh doanh và thực trạng của công ty TNHH Tơ lụa Nhã Lam. Đề tài cũng phân tích thực trạng truyền thông marketing thương hiệu Nhasilk năm 2022, tiến hành nghiên cứu hành vi và nhu cầu lựa chọn sản phẩm tơ lụa của khách hàng. Qua các phân tích và khảo sát, chiến lược truyền thông marketing thương hiệu Nhasilk năm 2022 được hoạch định chủ yếu bổ sung các phương tiện truyền thông để phù hợp với khách hàng mục tiêu đã khiến các thương hiệu cần quan tâm hơn đến chiến lược truyền thông marketing thương hiệu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
1993	Đại học	MARKETING - MIX CHO SASCO SHOP THUỘC SASCO TẠI KHU VỰC TPHCM	Nguyễn Linh Nhi	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Bài nghiên cứu khóa luận tốt nghiệp này nhằm hệ thống lại cơ sở lý thuyết về Marketing và quản trị bán lẻ. Tiếp đó, người viết tiến hành phân tích thực trạng hoạt động Marketing - Mix của chuỗi cửa hàng bán lẻ SASCO Shop thuộc SASCO, qua đó nhằm duy trì và phát huy những mặt tốt để tăng cường hiệu quả các hoạt động Marketing cũng như đề xuất giải pháp cho một số điểm hạn chế, giúp tăng vị thế của SASCO Shop nói riêng trên thị trường bán lẻ. Từ các mục tiêu đã xác định, quá trình phân tích và thực hiện nghiên cứu về hoạt động Marketing của công ty được đánh giá thông qua các kết quả như sau: Thứ nhất, nghiên cứu và hệ thống hóa cơ sở lý thuyết về Marketing và quản trị bán lẻ. Thứ hai, sau khi thu thập những thông tin, số liệu của công ty về hoạt động Marketing - Mix của SASCO Shop, người viết tiến hành phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động Marketing tại SASCO Shop. Làm rõ cách hoạch định, tổ chức thực hiện và công tác quản trị bán lẻ chuỗi cửa hàng SASCO Shop. Cuối cùng, sau khi đã phân tích được những thông tin, người viết dựa trên các thông tin được tổng hợp, phân tích và đánh giá để đưa ra giải pháp để phát huy những điểm mạnh, bù đắp những mặt còn hạn chế trong hoạt động bán lẻ và đưa ra một số kiến nghị khác.
1994	Đại học	MARKETING MIX CHO HỆ THỐNG BÁN LẺ AVAKIDS THUỘC TẬP ĐOÀN THỂ GIỚI DI ĐỘNG	Nguyễn Thị Thanh Nhi	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Nội dung chính của đề tài cung cấp thông tin rõ nét liên quan đến doanh nghiệp bao gồm: quá trình hình thành và phát triển, quy mô, cơ cấu tổ chức, mục tiêu và tình hình hoạt động kinh doanh. Đồng thời, đưa ra cái nhìn tổng thể và chi tiết về thị trường bán lẻ mẹ và bé tại Việt Nam, các hoạt động Marketing của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động đối với chuỗi siêu thị mẹ và bé AVAKids. Cho thấy được cách thức bộ máy Marketing của thương hiệu vận hành trong suốt quá trình kinh doanh, từ đó đưa ra những đánh giá và đề xuất cụ thể với mục đích góp phần hoàn thiện hơn hoạt động Marketing tại doanh nghiệp.
1995	Đại học	MARKETING MIX CỦA CÔNG TY TNHH ENGAGE PLUS TRONG MẢNG TÔ CHỨC SỰ KIỆN	Nguyễn Thị Hồng Nhung	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Trong phạm vi thực hiện đề tài “HOẠT ĐỘNG MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH ENGAGE PLUS TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN 2024 – 2025”. thì thông qua việc nghiên cứu, phân tích và đánh giá tác giả đã có thể đưa ra được những nhận định sau: Đề tài đã hoàn thiện được một hệ thống lý thuyết vững về marketing, đặc biệt là trong ngữ cảnh của dịch vụ và marketing công nghiệp hướng tới đối tượng B2B. Bên cạnh đó phân tích chi tiết về hoạt động của công ty TNHH Engage Plus trong giai đoạn 2019-2022 đã giúp xác định rõ những điểm mạnh và điểm yếu, đặc biệt là trong các yếu tố của 7P (Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical evidence). Ngoài những điều đã hoàn thành thì đề tài cũng còn nhiều mặt hạn chế cần được khắc phục trong tương lai: Mặc dù nghiên cứu đã đưa ra dự báo về xu hướng thị trường trong thời gian sắp tới và phân tích SWOT của công ty, nhưng còn một số hạn chế quan trọng. Phân tích dự báo thị trường chưa đạt sâu sắc, và ma trận SWOT chỉ mang tính khái quát, thiếu chi tiết cụ thể. Các đề xuất được đưa ra trong nghiên cứu có thể thực hiện trong giai đoạn tương lai gần. Đối với những hạn chế nêu trên, nghiên cứu nên tập trung vào việc cải thiện sâu sắc các khía cạnh này trong tương lai để tăng tính ứng dụng và hiệu quả của các đề xuất. Việc này có thể bao gồm việc thực hiện nghiên cứu thị trường chi tiết hơn và tăng cường chi tiết trong phân tích SWOT. Đồng thời, có thể đề xuất nghiên cứu mở rộng để bao quát thêm các khía cạnh quan trọng khác của thị trường và công ty.
1996	Đại học	MARKETING LIÊN QUAN KÊNH PHÂN PHỐI TẠI CÔNG TY BITI'S KHU VỰC HỒ CHÍ MINH	Lê Hữu Phát	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Bằng việc vận dụng kĩ năng và lý thuyết trong quá trình học tập, kết hợp với một số kinh nghiệm đã có, dựa theo kết quả kinh doanh và tình hình thực trạng các hoạt động của doanh nghiệp Biti's, tác giả xác định vấn đề công ty đang gặp phải có liên quan đến hoạt động về kênh phân phối, và quản trị trong kênh. Nghiên cứu được thực hiện nhằm mục đích phân tích và đánh giá các hoạt động marketing đang diễn ra tại kênh phân phối của công ty Biti's trong giai đoạn 2021 - 2023. Từ đó, tác giả đúc kết được những lý do, nguyên nhân, sự tích cực và hạn chế của các hoạt động, kết hợp với những dự báo từ thị trường, khảo sát đối tượng khách hàng, đưa ra các đề xuất và kiến nghị đến các phòng ban có liên quan để công ty có được định hướng, xây dựng các hoạt động diễn ra 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
1997	Đại học	MARKETING MIX TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ THUẬT ĐIỆN TOÁN BÁCH KHOA	Bùi Như Quỳnh	TS. Nguyễn Anh Tuấn	Sau khoảng thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Kỹ thuật Điện toán Bách Khoa, tác giả đã thực hiện đề tài: “MARKETING MIX TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ THUẬT ĐIỆN TOÁN BÁCH KHOA”. Trong bài nghiên cứu này, tác giả sẽ tiến hành thu thập các tài liệu lý thuyết liên quan đến marketing nói chung và marketing B2B nói riêng. Ngoài ra, có thêm những lý thuyết liên quan đến lĩnh vực của công ty. Sau đó giới thiệu về doanh nghiệp, phân tích thị trường phần mềm, tình hình, các hoạt động Marketing mà công ty đang thực hiện, từ đây tác giả có thể đánh giá được ưu, nhược điểm của từng dữ liệu đã phân tích. Từ những đánh giá đó, tác giả sẽ lấy nó làm cơ sở cho việc đề xuất một số giải pháp chính nhằm hoàn thiện về cơ cấu tổ chức, hoạt động Marketing của công ty, làm tiền đề để Công ty Cổ phần Kỹ thuật Điện toán Bách Khoa tham khảo cho các hoạt động tiếp theo mà, dựa vào những đề xuất của tác giả có thể ứng dụng cho những hoạt động sau này.
1998	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing của trung tâm Anh ngữ Xa Lộ English thuộc Công ty TNHH Ngoại Ngữ Xa Lộ	Lương Thị Ngọc Trâm	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Thị trường đào tạo Anh ngữ hiện nay đang chứng kiến sự cạnh tranh rất cao khi số lượng các trung tâm ngày càng nhiều và nhu cầu của người dân cũng ngày càng tăng. Việc doanh nghiệp có chiến lược truyền thông marketing hiệu quả là một trong những yếu tố góp phần vào sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, trong đó có trung tâm Anh ngữ Xa Lộ English trực thuộc công ty TNHH ngoại ngữ Xa Lộ. Bài viết này đã phân tích các hoạt động truyền thông marketing của trung tâm Anh ngữ Xa Lộ English trực thuộc công ty TNHH ngoại ngữ Xa Lộ. Bên cạnh đó là phân tích thị trường đào tạo Anh ngữ, phân tích tình hình doanh nghiệp, môi trường marketing vĩ mô và vi mô, chiến lược S-T-P và các hoạt động khác trong marketing mix dịch vụ. Trên cơ sở các phân tích đó, tác giả đã có những đánh giá, nhận xét và đề xuất kế hoạch truyền thông marketing của trung tâm Anh ngữ Xa Lộ English trong 1 năm tới nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông marketing của trung tâm trong tương lai.
1999	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing - Mix của hệ thống căn hộ dịch vụ thuộc công ty Cổ phần Thương mại BĐS New Home	Nguyễn Ngọc Thùy Trang	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Nhu cầu về cho thuê căn hộ, nhà nguyên căn, văn phòng, mặt bằng và các dịch vụ đi kèm như tư vấn thủ tục, thiết kế, quảng cáo, định giá phòng thuê ở Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh thành khác là rất lớn. Điều này đã và đang đem lại cơ hội lớn cho các doanh nghiệp kinh doanh cho thuê căn hộ trong đó có công ty Cổ phần Thương mại BĐS New Home. Đề tài được thực hiện nhằm xác định chiến lược Marketing – Mix của doanh nghiệp New Home dòng sản phẩm căn hộ dịch vụ. Từ đó tác giả có thể ôn lại những kiến thức cơ bản từ các môn đã được học và áp dụng chúng vào bài đề hoàn thiện hơn các vấn đề nghiên cứu. Nhờ đó có thể nêu ra những hạn chế để khắc phục và phát huy thế mạnh của công ty. Qua đó, tác giả đưa ra những gợi ý cụ thể để doanh nghiệp khẳng định vị thế, tăng lượng người dùng, đồng thời tạo ra các chiến lược marketing giúp ích cho doanh nghiệp.
2000	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing của thương hiệu Lixibox thuộc công ty Cổ phần Sachi	Vũ Thị Huyền Trang	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Việt nam là thị trường vô cùng tiềm năng của ngành hàng làm đẹp và chăm sóc cá nhân bởi nhu cầu vô cùng lớn và ngày càng cao. Cùng với sự phát triển của công nghệ, người tiêu dùng ngày càng dễ tiếp cận và mua hàng bằng những kênh mua sắm trực tuyến. Vì thế, Lixibox đã thực hiện nhiều hoạt động truyền thông cả trực tuyến và trực tiếp để thu hút sự chú ý của khách hàng tiềm năng.
2001	Đại học	Phân tích và đề xuất kế hoạch Truyền thông Marketing cho sản phẩm balo của Công ty Cổ phần May Natoli năm 2024	Lê Thị Thanh Trúc	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Đề tài “Phân tích hoạt động truyền thông Marketing của thương hiệu Lixibox thuộc công ty Cổ phần Sachi” phân tích hoạt động truyền thông mà Lixibox đã thực hiện. Từ đó, đưa ra những đề xuất nhằm phát huy ưu điểm và cải thiện những hạn chế trong hoạt động truyền thông của Lixibox. Những phân tích và đề xuất đưa ra được dựa trên cơ sở lý thuyết về truyền thông marketing và tình hình tổng quan về công ty cũng như thị trường ngành làm đẹp và chăm sóc cá nhân thời gian gần đây.
2002	Đại học	Phân Tích Chiến Lược Marketing Mix Của Công Ty Cổ Phần American Learning Lab	Võ Thị Tường Vy	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Đề tài này tập trung vào việc nghiên cứu và phân tích chiến lược marketing mix 7Ps của Công Ty Cổ Phần American Learning Lab. Các yếu tố quan trọng bao gồm sản phẩm (Product), giá cả (Price), quảng cáo (Promotion), địa điểm (Place), người (People), quy trình (Process), và bằng chứng vật chất (Physical evidence). Nghiên cứu tập trung vào cách công ty quản lý và tối ưu hóa mỗi yếu tố trong marketing mix để đảm bảo hiệu suất và hiệu quả toàn diện trong chiến lược tiếp thị của ALAB. Bằng cách này, đề tài có thể đưa ra những khuyến nghị cụ thể để cải thiện chiến lược tiếp thị của công ty, tăng cường giá trị cho khách hàng và tăng cường cạnh tranh trên thị trường. Phân tích sâu rộng về mỗi yếu tố trong Marketing Mix sẽ cung cấp cái nhìn tổng thể về cách công ty tận dụng những cơ hội và đối mặt với những thách thức trong môi trường kinh doanh động đúc 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
2003	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông Marketing của công ty TNHH Mastering Data Analytics. Thực trạng và đề xuất giải pháp năm 2024	Nguyễn Trần Thâm Y	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Đề tài “Phân tích hoạt động truyền thông marketing của công ty TNHH Mastering Data Analytics” được thực hiện nhằm giúp người đọc có cái nhìn sâu hơn về ngành giáo dục phân tích dữ liệu, cụ thể là việc phân tích quá trình thực hiện các hoạt động truyền thông marketing mà công ty TNHH Mastering Data Analytics đã sử dụng, từ đó xác định thực trạng hoạt động digital marketing của doanh nghiệp, đánh giá và xác định được điểm mạnh, điểm yếu, từ đó đưa ra các đề xuất để doanh nghiệp khắc phục và phát triển toàn diện hơn. Thông qua đề tài, người đọc sẽ được cung cấp các kiến thức về môi trường truyền thông marketing, các hoạt động truyền thông marketing cũng như các cách thức mà Mastering Data Analytics đã sử dụng.
2004	Đại học	Phân tích chiến lược marketing – mix của công ty cổ phần Myspa	Nguyễn Thị Như Yên	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Trong thời đại mà công nghệ phát triển như ngày nay, các doanh nghiệp kinh doanh bất kì ngành nghề nào cũng phát bất kịp xu hướng để nhanh chóng phát triển và cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh ngày càng lớn mạnh. Để tăng lợi thế cạnh tranh và tồn tại lâu dài trên bất cứ thị trường nào cũng cần có marketing thật vững vàng và vận dụng thật trôi chảy. Marketing – mix 7P là là một công cụ hỗ trợ rất hữu ích cho tất cả các lĩnh vực kinh doanh khác nhau và công ty cổ phần Myspa cũng không ngoại lệ. Việc vận dụng các yếu tố 7P như sản phẩm, phân phối, giá, xúc tiến hỗn hợp, con người và cơ sở vật chất chính là các yếu tố giúp Myspa thành công tiếp cận đến khách hàng. Đồng thời cũng phân tích các yếu tố khác ảnh hưởng đến doanh nghiệp như yếu tố môi trường bên trong và yếu tố bên ngoài. Đề tài: Phân tích chiến lược marketing – mix của công ty cổ phần Myspa” đã phân tích khái quát về thực trạng hiện tại của doanh nghiệp, đồng thời đưa ra các đánh giá giải pháp nhằm mục đích hoàn thiện chiến lược marketing – mix 7P của công ty cổ phần Myspa tại thị trường Việt Nam.
2005	Đại học	PHÂN TÍCH CÁC HOẠT ĐỘNG MARKETING - MIX CỦA CÔNG TY TNHH MILWAUKEE TOOL VIET NAM	Vũ Đỗ Trung Quốc	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Thị trường dụng cụ điện cầm tay Việt Nam hiện nay đang làm một trong những thị trường tiềm năng với mức giá trị thị trường dự báo đạt hơn 30 triệu USD (Statista, 2023), cũng chính vì vậy, thị trường Việt Nam đã trở thành một sân chơi của nhiều nhà sản xuất lớn, lâu đời, tạo nên một sự cạnh tranh mạnh mẽ.Trong suốt hơn 9 năm phát triển và đầu tư tại thị trường Việt, tập đoàn Techtronic Industries với thương hiệu chủ lực là Milwaukee Tool đang là một trong những thương hiệu dẫn đầu trong lĩnh vực dụng cụ điện cầm tay tại Việt Nam và trong khu vực. Để có thể đạt được những bứt phá và thành tựu trong suốt 9 năm qua tại thị trường Việt Nam, thương hiệu Milwaukee Tool đã có những hoạt động Marketing Mix vô cùng hiệu quả, từ đó có thể giúp đưa thương hiệu ngày càng trở nên phổ biến và dần phủ rộng khắp thị trường dụng cụ điện cầm tay tạiViệtNam. Đề tài nghiên cứu sẽ mô tả tổng quan về những cơ sở lý thuyết Marketing và các thành tố trong Marketing-Mix. Tiếp theo sẽ đến phân tích hiện trạng của các hoạt động Marketing-Mix của thương hiệu Milwaukee Tool tại thị trường Việt Nam, đưa ra những nhận định và đề xuất giải pháp pháp hỗ trợ hiệu quả nhất cho các hoạt động Marketing Mix cho công ty TNHH Milwaukee Tool 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
2006	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing Mix của công ty TNHH ECXO	Hà Phong Tài	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Dựa trên hoạt động tiếp thị hỗn hợp của Công ty Trách nhiệm Hữu Hạn ECXO, báo cáo này được thực hiện nhằm phục vụ mục đích học thuật và đề xuất những giải pháp về tiếp thị cho ECXO. Thị trường tiếp thị kỹ thuật số có nhiều sự cạnh tranh và chịu ảnh hưởng sau đại dịch tình hình kinh tế Việt Nam suy thoái gây ảnh hưởng đến các hoạt động kinh doanh của nhiều doanh nghiệp. Dưới sự tác động đó nhiều doanh nghiệp lựa chọn hình thức tiếp thị trực tuyến thay vì tiếp thị truyền thống vì hiệu quả tiếp cận nhanh và rộng rãi hơn. Các hoạt động tiếp thị trực tuyến xem là công cụ mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp. Trong đó các hoạt động truyền thông như Google Ads, SEO là các hoạt động được đa số doanh nghiệp sử dụng trong thời kỳ này. Đề tài: “Phân tích hoạt động Marketing Mix của công ty TNHH ECXO” đã phân tích tổng quát về thị trường tiếp thị kỹ thuật số nói chung tại Việt Nam, tình hình kinh doanh cũng như thực trạng truyền thông của công ty TNHH ECXO 4 năm vừa qua. Từ những ưu, nhược điểm của hoạt động tiếp thị hỗn hợp, những điểm mạnh, điểm yếu của thương hiệu, thách thức, cơ hội của thị trường đề đề xuất một số giải pháp làm tăng hiệu quả tiếp thị cho thương hiệu. Từ đó góp phần giúp thương hiệu đạt được thu hút và sự quan tâm từ khách hàng nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh và mục tiêu tiếp thị của doanh nghiệp
2007	Đại học	Phân tích hoạt động phối thức Marketing 7P của Zalo Mini App thuộc Công ty Cổ phần TMARK	Lê Trần Duy Tài	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Trong bối cảnh kinh tế hiện đại hoá, việc phát triển phần mềm, đặc biệt là Zalo Mini App của công ty TMARK, trở thành yếu tố then chốt đối với sự phát triển kinh tế trong kỷ hội nhập công nghệ thông tin quốc tế. Cạnh tranh không chỉ dừng lại ở sản phẩm, giá cả, phân phối, mà còn mở rộng đến các chính sách về nguồn nhân lực, quy trình dịch vụ và cơ sở hạ tầng công nghệ. Đây đều là những yếu tố quan trọng trong chiến lược phối thức Marketing 7P, giúp các công ty như TMARK nhanh chóng thu hút sự chú ý và tăng cường sử dụng dịch vụ từ phía khách hàng. Đề tài “Phân tích hoạt động phối thức Marketing 7P của Zalo Mini App thuộc công ty Cổ phần TMARK” đã tổng quát hóa về thị trường phát triển phần mềm tại Việt Nam, tình hình kinh doanh và thực trạng chiến lược Marketing - mix của TMARK. Dựa trên phân tích này, báo cáo đề xuất các giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing, nhằm tối ưu và nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty.
2008	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua các sản phẩm từ giấy tái chế trong nền kinh tế tuần hoàn tại TP.HCM	Nguyễn Đặng Quốc Thịnh	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Đề tài “Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua sản phẩm tiêu dùng từ giấy tái chế trong nền kinh tế tuần hoàn tại thành phố Hồ Chí Minh” được thực hiện bởi tác giả là sinh viên trường Đại học Tài chính – Marketing. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng chính trong đề tài là nghiên cứu định tính kết hợp với nghiên cứu định lượng. Nghiên cứu nhằm khảo sát các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua sản phẩm tiêu dùng từ nhựa tái chế trong nền kinh tế tuần hoàn tại thành phố Hồ Chí Minh. Với mẫu khảo sát gồm 305 người, nghiên cứu này xác định những yếu tố ảnh hưởng quan trọng bao gồm nhận thức về kinh tế tuần hoàn, quan tâm đến môi trường, thái độ, chuẩn chủ quan và nhận thức kiểm soát hành vi. Kết quả thu được từ nghiên cứu cung cấp thông tin giá trị cho người tiêu dùng, giúp họ đưa ra quyết định mua sắm có suy nghĩ hơn nhằm bảo vệ môi trường. Đồng thời, nghiên cứu cũng đóng góp thông tin hữu ích cho doanh nghiệp và chính phủ trong việc xây dựng chiến lược và chính sách để khuyến khích sử dụng sản phẩm từ giấy tái chế trong ngữ cảnh kinh tế tuần hoàn.
2009	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing – Mix của Công ty Lữ hành Quốc tế Image Travel & Events	Trần Xuân Thống	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Đề tài “Phân tích hoạt động Marketing – mix của Công ty Lữ hành Quốc tế Image Travel & Events” được tác giả thực hiện nghiên cứu với mong muốn phân tích các hoạt động Marketing – mix của công ty Image Travel & Events đang thực hiện. Từ đó, tác giả đánh giá hiệu quả của các hoạt động và tìm hiểu nhu cầu của khách hàng đối với dịch vụ cung cấp các gói tour du lịch thông qua phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp. Qua đó, kết quả phân tích được tác giả dùng để làm cơ sở cho việc đề xuất chiến lược của đề tài nhằm giúp Công ty hoạt động ngày càng hiệu quả và phát triển thương hiệu đến nhiều người tiêu dùng Việt Nam hơn.
2010	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN LE MEDIA	Đỗ Trần Anh Thu	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Đánh giá hiệu quả của các hoạt động và tìm hiểu nhu cầu của khách hàng đối với dịch vụ cung cấp các gói tour du lịch thông qua phương pháp thu thập dữ liệu thứ 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
2011	Đại học	CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM CHO CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VẬT LIỆU XÂY DỰNG MINH ĐỨC TỪ THÁNG 11/2023 ĐẾN THÁNG 11/2024	Lê Thị Minh Thư	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Đề tài “CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM CHO CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VẬT LIỆU XÂY DỰNG MINH ĐỨC TỪ THÁNG 11/2023 ĐẾN THÁNG 11/2024” được nghiên cứu và thực hiện trong quá trình tác giả thực tập tại doanh nghiệp từ tháng 09 đến tháng 12 năm 2023. 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 khóa luận là hệ thống hoá lại cơ sở lý luận về 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 những cơ hội cũng như rủi ro trên thị trường đá ốp lát, những điểm mạnh và điểm yếu của doanh nghiệp khi cạnh tranh trong thị trường này. Đánh giá thực trạng triển khai hoạt động Marketing của Công ty TNHH Thương mại Vật Liệu Xây dựng Minh Đức cũng được chú ý trong nghiên cứu này. Kết quả của việc đánh giá được nghiên cứu sử dụng để đưa ra ra chiến lược marketing phù hợp giúp Công ty TNHH Thương mại Vật Liệu Xây dựng Minh Đức phát triển trong thời gian tới. Từ khóa: Marketing mix, đá ốp lát, chiến lược sản phẩm, Công ty TNHH Thương mại Vật Liệu Xây dựng Minh Đức.
2012	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING MIX (7P) CỦA CÔNG TY TNHH TIẾP THỊ ỨNG DỤNG THÔNG THÁI	Đinh Nhi Thuần	ThS. Phạm Thị Lan Phương	Dựa trên những phân tích về môi trường kinh doanh và các hoạt động marketing của công ty TNHH Tiếp thị Ứng dụng Thông thái, có thể nhận thấy được sự phát triển mạnh mẽ của công ty này trong ngành marketing activation nói riêng và agency dịch vụ trade marketin nói chung. Khi được so sánh với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường thì Smart Ads vẫn còn những hạn chế liên quan tới giá và nguồn lực nhân sự. Các quy trình thực hiện chương trình chưa rõ ràng, chất lượng nhân sự thực hiện chương trình chưa được đảm bảo, là một trong những yếu tố khiến cho các hoạt động kích hoạt thương hiệu của Smart Ads không được như những kỳ vọng đã đặt ra. Với sức hút từ thị trường cùng với nhiều đối thủ cạnh tranh vốn có và đối thủ cạnh tranh mới nổi, đang làm cho sự cạnh tranh trong ngành hàng ngày càng lớn, vì vậy nếu Smart Ads không tiến hành khắc phục những điểm yếu trong quá trình hoạt động, về lâu dài, số lượng khách hàng sẽ thu hẹp và dần chuyển dịch sang các công ty mang đến trải nghiệm mối quan hệ khách hàng tốt nhất. Vì vậy, bài tiểu luận “PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING MIX (7P) CỦA CÔNG TY TNHH TIẾP THỊ ỨNG DỤNG THÔNG THÁI” đã phân tích làm rõ được môi trường kinh doanh và các chiến lược hoạt động mà công ty Smart Ads đang thực hiện, từ đó làm cơ sở để đưa ra được các đề xuất và giải pháp cho việc cải thiện chất lượng dịch vụ cho nhãn hàng và cho Smart Ads, giúp doanh nghiệp có thể cải thiện và nâng cao hiệu quả của từng dự án, góp phần cho sự tăng trưởng bền vững của công ty, trong thị trường agency dịch vụ với mức độ cạnh tranh cực kỳ lớn.
2013	Đại học	Analyzing and Optimizing The Marketing-mix Activities of Thanh Thu Company Limited	Nguyễn Trần Thảo Vân	ThS. Phạm Thị Lan Phương	After more than 10 years of establishment and development as a company specializing in trading tire products, Thanh Thu Co., Ltd (Thanh Thu Company Limited) has gradually created a brand and position in the hearts of customers. However, to survive and develop as well as compete with other competitors and how to catch up and meet customer needs, is a question that always concerns marketers. The topic "Analyzing and Optimizing The Marketing-mix Activities of Thanh Thu Company Limited" with the desire to be able to comprehensively analyze the marketing activities that have been and are taking place at the company, research the environmental factors affecting have an overview, evaluate the advantages, limitations, opportunities, and challenges that exist in the company, thereby proposing effective marketing solutions to improve the company's business activities.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2014	Đại học	ANALYZE AND PROPOSE SOLUTIONS FOR MARKETING ACTIVITIES OF THE RESGREEN TOWER PROJECT AT REAL ESTATE 11 JOINT STOCK COMPANY	Nguyễn Quốc Anh	ThS. Phạm Thị Lan Phương	The ResGreen Tower project undertaken by Real Estate 11 Joint Stock Company is the focal point of extensive research, primarily concentrated on advancing real estate marketing theory. This inquiry delves into a meticulous examination of the contemporary landscape of the 4P marketing mix—Product, Price, Place, and Promotion—identifying areas for enhancement and proposing innovative marketing strategies. The investigation entails a thorough analysis of existing marketing approaches, with a view to providing insightful solutions to bolster overall performance. Integral to this process is the comprehensive gathering of market intelligence, competitor insights, and a nuanced understanding of the target audience, all of which serve as cornerstones in shaping an effective marketing strategy. The research also extends its purview to recommend targeted measures in advertising, communication initiatives, and harnessing the potential of digital media to optimize impact. In essence, this research lays the groundwork for formulating a robust marketing strategy, poised to unlock the full marketing potential of the ResGreen Tower project.
2015	Đại học	Analysis and improvement solutions for the marketing mix activities (7Ps) at Light Production Communication Company Limited	Nguyễn Thị Vân Anh	ThS. Phạm Thị Lan Phương	This thesis focuses on marketing theory, delves into the intricate examination of marketing mix activities at Light Production Communication Company Limited and centering on the 7Ps framework -Product, Price, Place, Promotion, People, Processes, and Physical Evidence. Initiated with foundational service marketing concepts, the study navigates through the broader landscape of the advertising and communication production industry before scrutinizing the specific dynamics of Light Production. Each marketing mix element undergoes meticulous analysis, unveiling both strengths and areas necessitating improvement. The focal point of this exploration culminates in tailored improvement solutions for 2024, addressing product positioning, pricing strategies, human resource development, and operational processes. This thesis functions as a strategic guide, aiming to propel Light Production towards enhanced competitiveness and a fortified market stance amid the dynamic contours of the media production industry.
2016	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp hoạt động truyền thông marketing công ty TNHH thương mại dịch vụ sản xuất xuất nhập khẩu Yukihouse	Phạm Minh Lộc	Nguyễn Nam Phong	Đề tài: “Phân tích và đề xuất giải pháp hoạt động truyền thông marketing công ty TNHH thương mại dịch vụ sản xuất xuất nhập khẩu Yukihouse” nhằm phân tích và tổng hợp các hoạt động marketing hiện có của doanh nghiệp. Thông qua đề tài, người đọc sẽ được cung cấp các kiến thức về truyền thông marketing cũng như các cách thức mà Yukihouse đã sử dụng. Đề tài được thực hiện bằng các phương pháp phân tích dữ liệu tại bàn có sẵn thông qua thông tin chính thông trong nội bộ, các kênh chính thức của doanh nghiệp. Từ những dữ liệu thu thập được chỉ ra những ưu điểm cũng như khuyết điểm trong quá trình thực hiện các chiến lược. Đưa ra các biện pháp cải thiện và nâng cao độ nhận diện thương hiệu và doanh số bán hàng, nhằm giúp đội ngũ quản trị và nhân viên tại công ty có cái nhìn tổng quan về tình hình triển khai các hoạt động marketing của doanh nghiệp, góp phần thay đổi bổ sung các vấn đề chưa tốt và phát huy thế mạnh hiện có, khi ngày càng có nhiều đối thủ trên thị trường như hiện nay.
2017	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG DIGITAL MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DOCTOR LASER S P A	Phan Thị Khánh Ly	Nguyễn Nam Phong	Hiện nay, với sự phát triển bùng nổ của Internet đã mở ra hướng đi mới cho ngành Marketing: khi dịch chuyển từ hoạt động truyền thống sang công nghệ số. Ngành Digital Marketing ra đời chính là bước đi mới, phù hợp với sự phát triển của thời đại. Digital Marketing đã và đang trở thành một trong những chiến lược quan trọng cho hoạt động Marketing của mọi doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp thẩm mỹ và chăm sóc sắc đẹp nói riêng. Về mặt lý thuyết, khóa luận đã hệ thống lại các kiến thức liên quan đến Marketing và Digital Marketing. Về mặt thực tiễn, khóa luận đã phân tích tình hình hoạt động Digital Marketing của công ty Cổ Phần Doctor Laser, từ đó đánh giá những kết quả đạt được và những mặt còn hạn chế trong hoạt động Digital Marketing mà công ty đã triển khai. Căn cứ vào những lý luận và thực tiễn triển khai của công ty để đề xuất các giải pháp vừa có thể giúp tối ưu hóa nguồn lực vừa giúp tiết kiệm chi phí, góp phần hoàn thiện hoạt động Digital Marketing của Công ty CP Doctor Laser S P A.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2018	Đại học	LẬP KẾ HOẠCH XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU TRÊN PHƯƠNG TIỆN KỸ THUẬT SỐ CHO CÔNG TY CỔ PHẦN QUẢNG CÁO REDDER ASIA NĂM 2024	Nguyễn Trúc Mai	Nguyễn Nam Phong	Đứng trước sự chuyển đổi không ngừng của kỹ thuật số, các hình thức Marketing, xây dựng thương hiệu truyền thống đã không còn đáp ứng đủ nhu cầu phát triển của các thương hiệu. Thị trường ngày càng cạnh tranh khốc liệt hơn, nhiều công ty quảng cáo dần xuất hiện và chiếm các thị phần. Từ đó, các doanh nghiệp đều nhận ra thực trạng chung rằng việc duy trì vị trí hàng đầu trong thị trường, tăng doanh số và đạt được các mục tiêu đã đề ra sẽ trở nên rất khó khăn. Các doanh nghiệp cần chuẩn bị một kế hoạch truyền thông trên phương tiện kỹ thuật số đúng đắn, nhằm chuyển đổi nhanh chóng và giữ vững vị trí của mình. Từ đó, công ty cũng sẽ nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường và sớm đạt đến mục tiêu trở thành công ty sáng tạo dẫn đầu trong kỷ nguyên chuyển đổi số. Công Ty Cổ Phần Quảng Cáo Redder Asia cũng đã có những bước chuẩn bị và những định hướng mới từ sớm, với mục tiêu 05 năm tới sẽ trở thành công ty quảng cáo dẫn đầu về kỹ thuật số và sáng tạo. Từ các yếu tố trên, tác giả đã quyết định thực hiện đề tài nghiên cứu “Lập kế hoạch xây dựng thương hiệu trên phương tiện kỹ thuật số cho Công Ty Cổ Phần Quảng Cáo Redder Asia năm 2024”. Đề tài nghiên cứu này được thực hiện dựa trên các phân tích và đánh giá thực trạng hiện tại của Redder Asia (hay còn gọi là Dentsu Redder) từ đó hoàn thiện các đề xuất về hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu của Công Ty Cổ Phần Quảng Cáo Redder Asia trong năm 2024. Trong quá trình nghiên cứu về đề tài, tác giả nhận thấy công ty Dentsu Redder đã đầu tư một mức nhất định đối với các hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu trên phương tiện kỹ thuật số, tuy nhiên các hoạt động vẫn còn nhiều điểm hạn chế tồn đọng. Vì vậy, tác giả đã đề xuất kế hoạch xây dựng thương hiệu trên phương tiện kỹ thuật số cho Công Ty Cổ Phần Quảng Cáo Redder Asia trong năm 2024. Mục tiêu cuối cùng của kế hoạch là tạo ra thương hiệu hàng đầu trong tâm trí khách hàng, đáng tin cậy và được nhiều khách hàng lựa chọn đầu tư cho các hoạt động Marketing.
2019	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện cho hoạt động truyền thông kỹ thuật số của công ty TNHH Seo Dragon đối với nhóm khách hàng doanh nghiệp	Võ Thị Cẩm Mơ	Nguyễn Nam Phong	Báo cáo này của sinh viên được thực hiện tại Công ty TNHH Seo Dragon. Sau quá trình thực tập tại đây, sinh viên đã đúc kết những hoạt động Digital Marketing mà công ty đã thực hiện. Bên cạnh đó, sinh viên quan sát và ứng dụng tìm hiểu trên góc độ những cơ sở lý thuyết đã được học để thực hiện bài báo cáo. Bài báo cáo gồm các phần cụ thể, đầu tiên là tổng quan đề tài: Tác giả giới thiệu về đề tài của mình, đưa ra phương pháp tiếp cận, lý do chọn đề tài, thời gian thực hiện, đối tượng của đề tài... Thứ hai là cơ sở lý thuyết: Nêu ra những cơ sở lý thuyết mà tác giả đã tổng hợp và sẽ ứng dụng phân tích trong hoạt động Digital Marketing của công ty. Tiếp theo là giới thiệu doanh nghiệp: Tác giả giới thiệu tình hình kinh doanh, bối cảnh của doanh nghiệp để từ đó thấy được bức tranh hoạt động Digital Marketing của công ty trong một bối cảnh cụ thể. Hiểu rõ các quyết định và cơ sở cho quyết định đó của doanh nghiệp. Từ đó, phân tích hoạt động Digital Marketing của doanh nghiệp: Tìm hiểu, quan sát, phân tích và đánh giá các công cụ mà doanh nghiệp lựa chọn trong Digital Marketing. Nhận định ưu điểm và khuyết điểm của chúng. Cuối cùng, đánh giá một lần nữa tổng quan hiệu quả hoạt động Digital Marketing của doanh nghiệp và sau đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động. Đúc kết lại những giá trị và đúc kết của tác giả sau quá trình thực hiện 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
2020	Đại học	Lập kế hoạch truyền thông kỹ thuật số để xây dựng thương hiệu Marie Bridal tại Công ty TNHH Tập Đoàn Trường Quân năm 2024	Trương Nữ Kiều My	Nguyễn Nam Phong	Với sự liên tục phát triển của các công cụ truyền thông, thị trường và công nghệ số, để đảm bảo sự phát triển bền vững, các doanh nghiệp cần duy trì hoạt động và không ngừng nỗ lực để định vị thương hiệu trong tâm trí khách hàng. Việc cải tiến liên tục là cần thiết để thích ứng với môi trường thay đổi và tận dụng tốt các ưu điểm cạnh tranh. Xây dựng thương hiệu trên nền tảng kỹ thuật số đã trở nên vô cùng quan trọng, và thương hiệu váy cưới Marie Bridal cũng không ngoại lệ, phải đối mặt với áp lực cạnh tranh đáng kể. Tuy nhiên cho đến hiện tại, các hoạt động Marketing Online của công ty vẫn chưa thật sự hiệu quả, phát huy được hết tiềm lực nội tại của mình ở mảng SEO, dẫn đến một số từ khóa quan trọng không có khả năng cạnh tranh với đối thủ trong kết quả tìm kiếm trên Google. Bên cạnh đó các nội dung truyền tải thông tin đến khách hàng tại các trang mạng xã hội vẫn chưa thật sự thu hút được khách hàng. Vì vậy, đề tài này được tiến hành để tìm hiểu rõ hơn về các hoạt động truyền thông trên phương tiện kỹ thuật số của công ty từ đó lập kế hoạch xây dựng thương hiệu năm 2024 của phòng Marketing đề ra.
2021	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING - MIX CỦA CÔNG TY TNHH LỬA VIỆT NAM	Nguyễn Lê Nhật Vy	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Đề tài “Phân tích hoạt động Marketing-mix của Công ty TNHH Lửa Việt Nam” được thực hiện nhằm giúp cho người đọc có cái nhìn tổng quan hơn về ngành hàng F&B và dịch vụ nhà hàng ăn uống tại Việt Nam, cụ thể tập trung phân tích vào quá trình thực hiện các hoạt động marketing dịch vụ của Công ty TNHH Lửa Việt Nam, từ đó đưa ra các đánh giá và đề xuất để phát triển toàn diện về hoạt động marketing dịch vụ của Lửa. Thông qua đề tài, người đọc sẽ được cung cấp các kiến thức về môi trường marketing dịch vụ, về các hoạt động marketing dịch vụ với 7P. Đề tài được thực hiện bằng các phương pháp phân tích những dữ liệu tại bàn có sẵn thông qua thông tin chính thức mà Công ty cung cấp cho nội bộ Công ty, ngoài ra đề tài còn sử dụng các thông tin thông qua các diễn đàn tạp chí ẩm thực, thông qua các trang thống kê uy tín như Fitch Solutions, Vietdata, Marcotrends... từ những dữ liệu thu thập được chỉ ra những xu hướng và thách thức trong quá trình thực hiện các hoạt động marketing dịch vụ của Công ty nhằm giúp đội ngũ quản trị, nhân viên marketing có cái nhìn tổng quan về tình hình kinh doanh dịch vụ hiện tại, góp phần thay đổi bổ sung các vấn đề chưa tốt và phát huy các thế mạnh của Lửa.
2022	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG IMC TẠI CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU CÔNG NGHỆ BIO BLUE VIỆT NAM	Mai Ái Vàng	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Khóa luận tốt nghiệp với đề tài: “Phân tích hoạt động IMC tại công ty TNHH xuất nhập khẩu công nghệ Bio Blue Việt Nam” được thực hiện trong bối cảnh thị trường ngành sản xuất tôm giống và chế phẩm sinh học hỗ trợ nuôi tôm đang phát triển mạnh mẽ. Các doanh nghiệp kinh doanh trong ngành đều đang hướng đến việc gia tăng thị phần và phát triển thương hiệu để gia tăng lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Do đó, ngày càng nhiều doanh nghiệp đầu tư cho hoạt động marketing nói chung và hoạt động truyền thông marketing tích hợp nói chung. Đề tài này thực hiện nhằm phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động marketing tích hợp hiện tại của công ty Bio Blue Việt Nam, là cơ sở để đưa ra những giải pháp thúc đẩy hoạt động truyền thông marketing tích hợp, từ đó đóng góp vào sự thành công bền vững của công ty. Phương pháp nghiên cứu sử dụng trong đề tài là phương pháp nghiên cứu định tính, với hai hình thức là thu thập dữ liệu thứ cấp và phân tích, đánh giá, tổng hợp. Dựa trên kết quả phân tích thực trạng hoạt động IMC tại công ty TNHH XNK công nghệ Bio Blue Việt Nam, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông marketing tích hợp 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
2023	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG CỦA TRÍ TUỆ CẢM XÚC (EI) ĐẾN Ý ĐỊNH MUA SẮM QUẦN ÁO CỦA SINH VIÊN TRƯỜNG ĐẠI HỌC TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Trần Thị Tường Vy	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Nghiên cứu, chỉ tập trung vào các yếu tố của trí tuệ cảm xúc (EI) và khám phá sự ảnh hưởng của các yếu tố đến ý định mua sắm quần áo của sinh viên trường đại học tại Thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu được thực hiện theo phương pháp định tính thông qua việc thảo luận nhóm và phỏng vấn. Bảng phương pháp định lượng, nghiên cứu đã thực hiện khảo sát 400 đáp viên thông qua bảng câu hỏi trực tuyến. Nghiên cứu sử dụng phần mềm SmartPLS 4.0 để phân tích và khám phá dữ liệu. Qua đó, kết quả mà tác giả nghiên cứu cho thấy các yếu tố đều có tác động với nhau, yếu tố tự kiểm soát tác động tiêu cực và ngược chiều với ý định mua và hành vi mua sắm, trong khi đó các biến còn lại tác động tích cực và cùng chiều: hạnh phúc tác động tích cực đến ý định mua, nhận thức xã hội đồng thời tác động tích cực đến ý định mua và hành vi mua, song song đó cũng cho thấy sự tác động cùng chiều giữa biến ý định và hành vi. Đề tài cũng đưa ra được hàm ý quản trị cho từng yếu tố làm cơ sở để các thương hiệu kinh doanh mặt hàng quần áo có thể ứng dụng cho các hoạt động và hướng tiếp cận của mình đến với người tiêu dùng.
2024	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CỦA CÔNG TY TNHH VAITHUHAY	Ngô Thanh Minh Phương	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Thị trường thương mại điện tử trong thời kỳ hiện đại, đã trở thành một lĩnh vực phát triển hết sức mạnh mẽ, mang lại những cơ hội lớn đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tuy nhiên, điều này cũng đồng nghĩa với việc phải đối mặt với nhiều thách thức khác nhau, đặc biệt là trong sự cạnh tranh giữa các đơn vị kinh doanh và thu hút sự chú ý của khách hàng. Trong bối cảnh này, việc phát triển và tối ưu hóa chiến lược truyền thông marketing trở thành một yếu tố quyết định đối với sự thành công của mỗi doanh nghiệp. Đề tài “Phân tích hoạt động Truyền Thông Marketing Tích Hợp của Công Ty TNHH Vaithuhay” nhằm mục đích nghiên cứu sâu rộng về thị trường thương mại điện tử hiện nay và đồng thời tập trung vào việc đánh giá hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của Công ty TNHH Vaithuhay trong giai đoạn 2020 – 2023. Trước tiên, đề tài sẽ tiến hành một phân tích tổng quát về tình hình thị trường thương mại điện tử, bao gồm xu hướng phát triển, quy mô cạnh tranh và những thay đổi quan trọng trong hành vi mua sắm của khách hàng. Điều này giúp xác định những cơ hội và thách thức mà Công ty Vaithuhay đang phải đối mặt. Tiếp theo, đề tài sẽ phân tích về hoạt động truyền thông Marketing tích hợp hiện tại của công ty, bao gồm cả các chiến dịch quảng cáo, sự tương tác trên mạng xã hội và các hoạt động tiếp thị khác. Bằng cách này, sẽ đánh giá hiệu quả của hoạt động truyền thông trong việc thu hút và giữ chân khách hàng. Cuối cùng, dựa trên các phân tích đã được thực hiện, đề tài sẽ đề xuất những giải pháp cụ thể để hoàn thiện hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của Công ty TNHH Vaithuhay. Các giải pháp này sẽ không chỉ tập trung vào việc giải quyết những thách thức hiện tại mà còn hướng tới việc tối ưu hóa cơ hội có sẵn trên thị trường. Qua đó, mong rằng nghiên cứu này sẽ mang lại những thông tin giá trị và đề xuất những hướng đi chiến lược cụ thể, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động marketing của Công ty TNHH Vaithuhay trong môi trường cạnh của thị trường thương mại điện tử.
2025	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING-MIX CỦA CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ ĐÀO TẠO LADIGI	Trần Minh Anh	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Trong thời đại ngày nay, với sự phát triển vô song của khoa học và công nghệ, cuộc sống con người ngày càng trở nên hiện đại và tiện nghi hơn. Điều này mở ra những cơ hội mới và tạo điều kiện thuận lợi cho việc kết nối thông tin qua mạng xã hội và công cụ tìm kiếm. Sự thuận tiện này đã làm nảy sinh nhiều cơ hội cho doanh nghiệp phát triển chiến lược tiếp thị thông qua quảng cáo và tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO). Trong bối cảnh này, Công ty TNHH Dịch vụ và Đào tạo Ladigi đã nổi lên trong việc cung cấp dịch vụ Digital Marketing nói chung và SEO nói riêng. Với sự tăng trưởng ấn tượng trong những năm gần đây, Ladigi đã chứng minh sức mạnh của mình trong lĩnh vực này. Điều này cũng sẽ được trình bày trong đề tài "Phân tích thực trạng hoạt động Marketing Mix của Công ty TNHH Dịch vụ và Đào tạo Ladigi." Đồng bộ hóa với quy trình tiếp cận sáng tạo, chúng ta sẽ bắt đầu bằng việc tổng hợp lý thuyết Marketing và phân tích thực trạng Marketing của Ladigi. Bước tiếp theo là đánh giá kỹ lưỡng, từ đó đưa ra những giải pháp hiệu quả nhằm hoàn thiện chiến lược 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
2026	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING - MIX CỦA CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN VẬN TẢI TOÀN CẦU HELLMANN (VIỆT NAM)	Nguyễn Ngọc Trâm Anh _ 2021001814	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Trong xã hội hiện đại ngày nay với nền kinh tế không ngừng phát triển, hoạt động giao nhận vận tải là công cụ hết sức quan trọng có sức ảnh hưởng lớn đến sự phát triển của kinh tế nước nhà trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế. Các chính sách kinh doanh trong lĩnh vực giao nhận vận tải ngày càng thông thoáng và thị trường mở rộng, các những doanh nghiệp trong thị trường này không ngừng cạnh tranh bởi các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Bên cạnh sự cạnh tranh quyết liệt về sản phẩm, giá cả, kênh phân phối, chiến lược chiêu thị thì các chính sách về con người, quy trình dịch vụ và cơ sở vật chất cũng là các công cụ được sử dụng rất hiệu quả trong chiến lược Marketing – mix giúp các công ty nhanh chóng thu hút sự chú ý, quan tâm và thúc đẩy quá trình sử dụng dịch vụ của khách hàng. Đề tài “Phân tích hoạt động Marketing - Mix của Công ty TNHH Giao Nhận Vận Tải Toàn Cầu Hellmann (Việt Nam)” đã phân tích tổng quát về thị trường giao nhận vận tải tại Việt Nam, tình hình kinh doanh cũng như thực trạng chiến lược Marketing - mix của Hellmann giai đoạn 2019 - 2022. Từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện hơn chiến lược, nâng cao hiệu quả hoạt động marketing của doanh nghiệp.
2027	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING - MIX CỦA CÔNG TY TNHH SX TM DV MAY MẶC TOO LEE UNIFORM	Nguyễn Đông Bảo Châu	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Ngành may mặc và thời trang luôn nhận được sự chú ý của nhiều người khi không chỉ ảnh hưởng đến thói quen tiêu dùng, sở thích của khách hàng mà còn ảnh hưởng đến nền kinh tế. Trong đó sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp thời trang hiện nay trên thị trường xuất hiện thông qua sản phẩm, giá cả, sự phân phối và các hoạt động truyền thông Marketing dành cho sản phẩm thời trang. Trong bối cảnh đó, nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Phân tích hoạt động Marketing – Mix của Công ty TNHH SX TM DV May mặc TOO LEE Uniform”. Khóa luận này tập trung vào việc phân tích và đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động Marketing - Mix tại Công ty TNHH SX TM DV May mặc TOO LEE Uniform. Trong thời gian gần đây, công ty đã chú trọng quan tâm và đầu tư vào các hoạt động này, tuy nhiên, quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn nhiều hạn chế. Dựa trên những khó khăn này, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm giúp công ty nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing – Mix, đạt được sự bền vững trong thời gian tới.
2028	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING - MIX CHO CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DU LỊCH ZOOM	Nguyễn Ngọc Trâm Anh _ 2021006480	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Thị trường du lịch luôn tồn tại sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp không chỉ về giá cả và chất lượng mà còn là sự uy tín thương hiệu. Để kinh doanh ổn định và có được lượng khách hàng ổn định, đòi hỏi công ty phải có những chính sách và chiến lược đúng đắn. Chính vì thế, đề tài “Phân tích hoạt động Marketing - mix cho Công ty TNHH Thương mại và Du lịch Zoom” đã được triển khai thực hiện nghiên cứu với mục đích làm rõ những thực trạng hoạt động Marketing – mix tại một doanh nghiệp du lịch thực tế trên thị trường. Đồng thời bài báo cáo này cũng giúp chỉ ra những yếu tố làm nên sự thành công và những nhược điểm mà Zoom hiện đang còn thiếu sót. Từ những phân tích các chiến lược Marketing – mix 7Ps cùng với những thông tin tổng hợp về tình hình ngoại vi đã tạo nên cơ sở chặt chẽ để đưa ra các giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing – mix cho công ty một cách tốt nhất.
2029	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ CHO CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KHÁI HƯNG (KHÁI HƯNG CORP)	Đoàn Thị Thu Hiền	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Đề tài “Phân Tích Chiến Lược Marketing Dịch Vụ Cho Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Khải Hưng (Khái Hưng Corp)” nhằm mang đến cái nhìn tổng quan về thị trường bất động sản tại Việt Nam, với sự tập trung chi tiết vào việc nghiên cứu và phân tích các quá trình thực hiện chiến lược marketing dịch vụ cho các dự án bất động sản của Khải Hưng Corp. Đề tài cung cấp thông tin đa chiều và chi tiết về chiến lược marketing dịch vụ, cũng như quá trình thực hiện chiến lược mà Khải Hưng Corp đã triển khai trong lĩnh vực bất động sản. Phương pháp nghiên cứu định tính, phân tích thông tin từ các nguồn trực tuyến như trang web thương hiệu, Internet, báo chí, giúp đề tài đem đến cái nhìn rõ ràng về uy tín của Khải Hưng Corp trong thị trường bất động sản Việt Nam. Thông qua việc áp dụng chiến lược marketing dịch vụ đúng đắn và linh hoạt, công ty đã thu hút, gây chú ý, và xây dựng lòng tin từ khách hàng, điều này giúp duy trì và củng cố vị trí độc đáo của mình trong thị trường bất động sản Việt Nam. Dựa trên những phân tích và nhận định từ kết quả nghiên cứu, đề tài sẽ đề xuất giải pháp và cải tiến cho chiến lược marketing dịch vụ của Khải Hưng Corp. Mục tiêu là tối ưu hóa hiệu suất của chiến lược này và đảm bảo rằng nó đáp ứng mạnh mẽ với các xu hướng xã hội và yêu cầu của thị trường bất động sản đang thay đổi.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2030	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX 7PS CỦA CÔNG TY TNHH EAGLE LAND	Nguyễn Nhất Thạch	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Ngành dịch vụ môi giới căn hộ thứ cấp đang ngày càng phát triển, song song với cơ hội phát triển, doanh nghiệp phải đối với vô vàn thách thức đến từ thị trường. Hàng loạt các đối thủ ra đời, tạo nên sự cạnh tranh khốc liệt, Eagle Land cần có những biện pháp để giành lợi thế so với các đối thủ cạnh tranh, giữ vững vị trí và ngày càng phát triển trong thị trường này. Có thể thấy, dịch vụ kinh doanh môi giới căn hộ là một dịch vụ có mô hình kinh doanh đơn giản, tuy nhiên các hoạt động Marketing trong doanh nghiệp còn hạn chế, chưa có sự đầu tư và triển khai hiệu quả. Nếu hoạt động này được Eagle Land tập trung nguồn lực và chi phí triển khai, nó sẽ mang lại hiệu quả to lớn và có sự khác biệt so với các đối thủ cạnh tranh khác trên thị trường. Đề tài “Phân tích chiến lược Marketing Mix 7Ps của công ty TNHH Eagle Land” được thực hiện trong khoảng thời gian từ 15/10/2023 đến 15/12/2023 với mục đích đưa ra những đề xuất, biện pháp nhằm hoàn thiện chiến lược Marketing-Mix 7Ps tại công ty TNHH Eagle Land. Báo cáo đề tài tập trung phân tích các yếu tố sản phẩm (product), giá cả (price), phân phối (place), xúc tiến (promotion), con người (people), quy trình (process), và cơ sở vật chất (physical evidence).
2031	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX 7PS CỦA CÔNG TY PHƯƠNG NAM	Trần Thị Diễm Quỳnh	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của các công ty trong thị trường Agency hiện nay, Công ty Phương Nam cũng không ngoại lệ, yêu cầu công ty phải luôn cải tiến, phát triển dịch vụ, đưa ra những chiến lược để tạo sự khác biệt so với dịch vụ khác của các đối thủ cạnh tranh. Nhờ vậy, dịch vụ do công ty cung cấp luôn được đánh giá cao về sự uy tín và chất lượng, là thương hiệu được khách hàng yêu thích sử dụng trong suốt quá trình thành lập và phát triển. Có thể xem thương hiệu này đã khá thành công trên lĩnh vực của mình và yếu tố đầu tiên chi phối sự thành công đó là nhờ vào chiến lược Marketing – Mix 7Ps, một trong những chiến lược không thể thiếu với bất kì thương hiệu nào. Công ty Phương Nam đã kết hợp chặt chẽ giữa các thành tố của chiến lược Marketing – Mix 7Ps là chiến lược sản phẩm và các chiến lược khác như chiến lược truyền thông, chiến lược giá, chiến lược phân phối, chiến lược con người, chiến lược quy trình, chiến lược vật chất từ đó nâng cao độ nhận diện thương hiệu và tạo niềm tin đối với khách hàng Việt Nam.
2032	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG TÍCH HỢP CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM CHOLIMEX	Nguyễn Anh Tài	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Công ty Cổ phần Thực phẩm Cholimex là thương hiệu uy tín hàng đầu trong thị trường ngành gia vị và nước xốt tại Việt Nam. Đề tài “Phân tích hoạt động truyền thông tích hợp của Công ty Cổ phần Thực Phẩm Cholimex” không chỉ mở ra hiểu biết về tình hình hiện tại của các chiến lược truyền thông mà còn đánh giá khách quan về hiệu quả của chúng trong việc xây dựng và củng cố hình ảnh thương hiệu. Dựa trên những biến đổi trong thói quen tiêu dùng và tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam, khóa luận cung cấp cái nhìn chi tiết và phân tích về sự cạnh tranh trong ngành và cách Cholimex Food tận dụng truyền thông tích hợp (IMC) để đối mặt với thách thức từ các đối thủ cạnh tranh lớn. Từ đó, tác giả cũng đề xuất các giải pháp sáng tạo để tối ưu hóa hoạt động truyền thông, nhằm tăng cường nhận diện thương hiệu và thu hút khách hàng mới, qua đó đẩy mạnh doanh thu và lợi nhuận của Cholimex Food 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
2033	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING HỖN HỢP CỦA CÔNG TY TNHH GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO SLC	Nguyễn Thị Thúy Duy	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Sự cạnh tranh giữa các trung tâm về Anh ngữ trên thị trường ngày nay là một cuộc chiến kết hợp giữa giá cả, chất lượng và uy tín thương hiệu. Các công ty trên thị trường đều luôn ưu tiên phát triển các yếu tố đó nhất là ở lĩnh vực giáo dục. Trong bối cảnh đó, nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài: “Phân tích hoạt động Marketing hỗn hợp của Công ty TNHH Giáo dục và Đào tạo SLC”. Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động marketing - mix tại trung tâm tiếng Anh Simple English trực thuộc Công ty Giáo dục và Đào tạo SLC. Trong thời gian qua, mọi thành viên trong công ty luôn nỗ lực để đưa công ty từ nhỏ lẻ lên đến phát triển ổn định và đang có chiều hướng tích cực tăng trưởng. Để góp phần cho trung tâm cũng như công ty ngày một lớn mạnh hơn nữa, tác giả đã phân tích và đề xuất những giải pháp cho các hoạt động của trung tâm, giúp trung tâm có thêm những hướng đi mới.
2034	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING - MIX CỦA CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HOA SƠN	Nguyễn Thuý An	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Đề tài “PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX CỦA CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HOA SƠN” nhằm giới thiệu các hoạt động khác nhau liên quan đến chiến lược marketing mix của một doanh nghiệp lâu năm tại Việt Nam. Đề tài sẽ tìm hiểu về tổng quan về công ty, tiến hành phân tích, đánh giá về chiến lược marketing - mix của công ty và đề ra các giải pháp tối ưu để hoàn thiện hơn chiến lược marketing - mix cho công ty. Các dữ kiện, số liệu thống kê và phân tích trong đề tài được tham khảo từ các nguồn chính thức có thể được sử dụng để đánh giá những lợi ích và hạn chế của chiến lược mà công ty đã phát triển trong quá khứ. Bên cạnh đó, thấy được công ty có được thành công như bây giờ là nhờ quá trình nghiên cứu, đưa ra chiến lược bài bản và hiệu quả, cung cấp các mặt hàng cho khách hàng một cách hứng thú và thấu hiểu tốt nhất. Qua tóm tắt của bài báo cáo thực hành, tác giả mong muốn có thể giúp cô hiểu được tổng quan về những nội dung chính của bài và các phần chủ yếu của mỗi chương, để thấy được bài báo cáo làm theo trình tự hợp lý, đi từ nền tảng cơ bản đến phần quan trọng và cốt lõi của bài báo
2035	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING - MIX CỦA CÔNG TY TNHH SUNHOUSES	Trương Thị Xuân	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Bắt đầu thâm nhập vào một ngành hàng ngách và cùng với đó là sự phát triển của các thiết bị điện tử, Công ty Decal Nghĩa (trực thuộc Công ty TNHH SUNHOUSES) đã nắm bắt cơ hội để đi đầu trong ngành hàng trang trí các thiết bị điện tử. Đây cũng là một trong những ngành hàng mới, nhưng luôn có sự cạnh tranh liên tục từ nhà cung cấp thiết bị điện tử hoặc các nhà phôi, tuy nhiên Decal Nghĩa đã xây dựng cho mình bằng sản phẩm độc quyền để khẳng định giá trị doanh nghiệp, tự hào là tiên phong trong ngành trang trí laptop. Có thể thấy được thương hiệu được khách hàng biết đến, dẫn đầu trong ngành hàng yếu tố thúc đẩy sự phát triển doanh nghiệp nhờ vào chiến lược Marketing – Mix 7Ps. Công ty Decal Nghĩa đã kết hợp chặt chẽ giữa các thành tố của chiến lược khác như chiến lược truyền thông, chiến lược giá, chiến lược phân phối, chiến lược con người, chiến lược vật chất, chiến lược quy trình từ đó nâng cao độ nhận diện thương hiệu và tạo niềm tin đối với khách hàng Việt Nam.
2036	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING MIX CỦA CÔNG TY TNHH SỨC BẬT (SPIRAL)	Lê Thị Hồng Nhung	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Trong thời đại phát triển ngày nay, Agency dần trở thành khái niệm quen thuộc và quan trọng đối với khách hàng doanh nghiệp. Thị trường Agency đang trở nên ngày một sôi động hơn, do đó dẫn đến sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ. Công ty TNHH Sức Bật (Spiral) đang trên đà phát triển và định vị giá trị thương hiệu trên thị trường, vì vậy yêu cầu công ty phải luôn cải tiến, phát triển dịch vụ, và đưa ra những chiến lược phù hợp để tạo khác biệt so với đối thủ cạnh tranh. Bên cạnh các công cụ như Product, Price, Place, Promotion thì People, Process, Physical evidence được xem là công cụ vô cùng hiệu quả. Bảy công cụ này được tích hợp trong chiến lược Marketing Mix 7Ps, chiến lược này cung cấp tổng quan về mọi khía cạnh của doanh nghiệp, từ đó giúp Spiral nhìn nhận, xây dựng hình ảnh thương hiệu đồng nhất, tăng cường mức độ cạnh tranh và tạo ra trải nghiệm tốt đối với khách hàng. Thông qua đề tài “Phân tích hoạt động Marketing Mix của công ty TNHH Sức Bật (Spiral)”, tác giả đã tiến hành phân tích chiến lược Marketing Mix 7Ps của công ty, từ đó đề xuất một số giải pháp giúp công ty hoàn thiện chiến lược, nâng cao chất lượng, hiệu quả 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
2037	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH SỬ DỤNG DỊCH VỤ XANH SM BIKE CỦA SINH VIÊN	Trương Thị Ngọc Hà	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Đề tài nghiên cứu Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng dịch vụ Xanh SM Bike của sinh viên được thực hiện để khám phá các yếu tố ảnh hưởng và mức độ tác động của chúng đến quyết định sử dụng dịch vụ Xanh SM Bike của sinh viên tại Thành phố Hồ Chí Minh. Đề tài đã đề xuất mô hình nghiên cứu bao gồm các yếu tố sau: Thái độ đối với dịch vụ Xanh SM Bike, Chuẩn chủ quan, Nhận thức kiểm soát hành vi, Nhận thức về môi trường, Nhận thức sự hữu ích, Ý định sử dụng dịch vụ Xanh SM Bike và Quyết định sử dụng dịch vụ Xanh SM Bike. Đề tài nghiên cứu được thực hiện theo phương pháp định tính và định lượng. Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp thảo luận nhóm tập trung 15 đáp viên. Nghiên cứu định lượng thực hiện khảo sát 400 đáp viên thông qua bảng câu hỏi trực tuyến trên nền tảng Google Form. Nghiên cứu sử dụng phần mềm SPSS 22 và SmartPLS 4 để xử lý dữ liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy các yếu tố như Nhận thức về môi trường, Nhận thức kiểm soát hành vi, Chuẩn chủ quan có ảnh hưởng tích cực và cùng chiều đến Ý định sử dụng dịch vụ Xanh SM Bike. Đồng thời, các yếu tố như Nhận thức kiểm soát hành vi, Ý định sử dụng dịch vụ Xanh SM Bike có ảnh hưởng tích cực và cùng chiều đến Quyết định sử dụng dịch vụ Xanh SM Bike. Đề tài cũng đưa ra hàm ý quản trị đối với từng yếu tố có tác động, làm cơ sở để các doanh nghiệp xây dựng các chiến lược phù hợp nhằm đáp ứng xu hướng tiêu dùng cũng như mong đợi của khách hàng.
2038	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX 7Ps CHO DỊCH VỤ IN ẤN CỦA CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU BI VIETNAM	Lương Thị Yến Thanh	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Trong bối cảnh khôi phục kinh tế, các doanh nghiệp, đặc biệt là trong lĩnh vực in ấn, phải đối mặt với áp lực cạnh tranh do vậy các doanh nghiệp cần thực hiện cải tiến và đổi mới để giảm chi phí, duy trì chất lượng, và đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng. Trong bối cảnh đó, nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề, tác giả đã chọn đề tài nghiên cứu: “PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX 7Ps CHO DỊCH VỤ IN ẤN CỦA CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU BI VIETNAM”. Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng về công ty TNHH Phát triển thương hiệu BI Việt Nam. Một doanh nghiệp mới gia nhập thị trường in ấn từ năm 2016, đưa ra hình ảnh về sự nỗ lực của họ trong việc thích ứng với môi trường biến động. Công ty này chú trọng vào việc áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, điều chỉnh cơ cấu lao động, và tối ưu hóa chiến lược chiêu thị để đảm bảo sự linh hoạt và thích ứng nhanh chóng. Đề tài tập trung vào việc phân tích chiến lược Marketing Mix 7Ps của BI Việt Nam. Mục tiêu là phân tích các chiến lược Marketing Mix của công ty khi đối mặt với những thách thức đặc biệt từ đại dịch và sự cạnh tranh lớn. Từ đó, tác giả đề xuất những giải pháp giúp các chiến lược Marketing của công ty cải thiện và phát triển.
2039	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ CỦA CÔNG TY TNHH TM DV KT XNK HUY HOÀNG	Dương Thị Nhung	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Trong bối cảnh hiện tại, tầm quan trọng của marketing dịch vụ là không thể phủ nhận. Nó không chỉ là một phần của chiến lược kinh doanh mà còn là chìa khóa để tạo ra và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Khác với sản phẩm, dịch vụ thường không thể thấy hoặc sờ vào trước khi mua, điều này làm tăng sự phức tạp và thách thức trong quá trình tiếp thị. Marketing dịch vụ đòi hỏi sự sáng tạo trong cách tiếp cận và truyền đạt giá trị của dịch vụ đến khách hàng một cách rõ ràng và hấp dẫn. Chính vì vậy, hiểu rõ và áp dụng hiệu quả marketing dịch vụ là yếu tố quyết định giữa sự thành công và thất bại của nhiều doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh đương đại. Biết rõ được tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu “PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ CỦA CÔNG TY TNHH TM DV KT XNK HUY HOÀNG”. Khóa luận này được thực hiện dựa trên việc phân tích và đánh giá thực trạng triển khai các chiến lược Marketing dịch vụ tại công ty TNHH TM DV KT XNK Huy Hoàng. Mục tiêu của quá trình nghiên cứu là đề xuất những giải pháp nhằm giúp công ty nâng cao hiệu quả trong việc xây dựng và phát triển thương hiệu, hướng tới sự phát triển bền vững 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
2040	Đại học	NGHIÊN CỨU VỀ Ý ĐỊNH ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ TRONG CHĂM SÓC SỨC KHOẺ CÁ NHÂN CHO NGƯỜI CAO TUỔI TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Thị Hải Vy	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Với sự phát triển của công nghệ, hầu như tất cả các ngành nghề và lĩnh vực đều đang bị tác động đáng kể. Sự ứng dụng công nghệ trong các hoạt động khác đang ngày dần phổ biến hơn nhằm gia tăng hiệu suất, tiết kiệm thời gian và kinh phí bỏ ra. Trong đó, ngành y tế là một ngành có nhiều tác động tích cực khi có nhiều cải tiến trong dịch vụ chăm sóc sức khỏe. Nổi bật trong đó là các ứng dụng sức khỏe hướng đến đối tượng người cao tuổi - nhóm người có sức khỏe yếu và cần được đặc biệt quan tâm. Nghiên cứu này nhằm xác định được các yếu tố tác động đến ý định sử dụng ứng dụng công nghệ trong chăm sóc sức khỏe của người già và đo lường mức độ của từng yếu tố. Nghiên cứu được thực hiện trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Nghiên cứu thực hiện phương pháp định tính bằng việc thảo luận nhóm 20 đáp viên, nghiên cứu định lượng thông qua 350 đáp viên khảo sát trực tuyến. Sau đó, xử lý kết quả qua SPSS 20 và Smart PLS 4.0. Kết quả cho biết rằng biến Thái độ đóng vai trò là trung gian giữa Ý định sử dụng và Ý thức về sức khỏe, Nhận thức về tính dễ sử dụng. Bên cạnh đó, biến Điều kiện sử dụng, Chuẩn chủ quan, Nhận thức về tính hữu ích có tác động đến Ý định sử dụng công nghệ trong chăm sóc sức khỏe ở người cao tuổi tại thành phố Hồ Chí Minh.
2041	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING MIX TẠI CÔNG TY TNHH LIÊN DOANH DƯỢC PHẨM NUTRAMED	Trần Nguyễn Phương Thủy Vy	Ngô Vũ Quỳnh Thi	Hiện nay, sự tiến bộ đáng kể trong lĩnh vực khoa học kỹ thuật, đời sống con người ngày càng được cải thiện và hiện đại hơn, đồng thời tạo ra nhu cầu ngày càng tăng cao về chăm sóc và bảo vệ sức khỏe. Thị trường dược phẩm là thị trường tiềm năng, thu hút nhiều đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước, Công ty TNHH Liên Doanh Dược Phẩm Nutramed là một trong những doanh nghiệp mới thành lập vài năm gần đây nhưng tốc độ phát triển đáng kể. Đề tài “Phân tích hoạt động Marketing Mix tại Công ty TNHH Liên Doanh Dược Phẩm Nutramed” sẽ tuân theo quy trình đầu tiên là tổng hợp lý thuyết Marketing và phân tích thực trạng Marketing Mix của Nutramed, sau đó tiến hành đánh giá và đưa ra giải pháp hoàn thiện chiến lược Marketing Mix của công ty.
2042	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING-MIX CHO TẬP ĐOÀN CENTRAL RETAIL TẠI VIỆT NAM ĐỐI VỚI THƯƠNG HIỆU KUBO	Nguyễn Ngọc Thảo Vy	Th.S Ngô Vũ Quỳnh Thi	Cuộc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp hiện nay trong ngành công nghiệp giải trí và đồ chơi cho trẻ em không chỉ xoay quanh giá cả và chất lượng, mà còn tập trung vào sức mạnh của chiêu thị, phân phối, con người, yếu tố bằng chứng hữu hình. Nhận thức tầm quan trọng của vấn đề này, tác giả đã quyết định nghiên cứu đề tài: “Phân tích chiến lược Marketing-mix cho Tập Đoàn Central Retail tại Việt Nam đối với thương hiệu KUBO”. Nghiên cứu này tập trung vào việc phân tích và đánh giá thực trạng và chiến lược Marketing-mix của Tập Đoàn Central Retail Việt Nam đối với thương hiệu KUBO, một thương hiệu thuộc khối ngành Home & Entertainment của Tập Đoàn. Mặc dù đã có sự quan tâm đáng kể đến chiến lược Marketing-mix nhưng doanh nghiệp vẫn chưa thật sự đầu tư một cách thông minh và tối ưu hiệu quả. Từ đó, tác giả đề xuất những giải pháp nhằm giúp KUBO hoàn thiện chiến lược Marketing-mix, hướng tới mục tiêu chiếm lĩnh thị trường tại Việt Nam. Từ khóa: Tập Đoàn Central Retail Việt Nam, Marketing dịch vụ, chiến lược Marketing-mix. Mã Jel: M31, L83

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2043	Đại học	Hoạch định chiến lược marketing mix cho sản phẩm trang web tracnghiemtinhcach.vn của Golden Owl Solutions giai đoạn 2023 - 2024	Nguyễn Thị Kim Chi	Nguyễn Thị Duy Quyên	Đề tài thực hiện từ tháng 10 năm 2023 đến tháng 12 năm 2023 dựa trên phân tích dữ liệu thứ cấp đến từ internet và thông tin đến từ doanh nghiệp Golden Owl Solutions nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và xây dựng thương hiệu của trang web Tracnghiemtinhcach.vn thông qua chiến lược marketing. Bằng việc nghiên cứu thực trạng của vấn đề thông qua phân tích môi trường marketing của doanh nghiệp - từ đó đề xuất ra chiến lược marketing mix cho doanh nghiệp trong giai đoạn từ 2023 – 2024 đó là: Chiến lược sản phẩm, Chiến lược về giá, Chiến lược phân phối và Chiến lược chiêu thị.
2044	Đại học	Hoạch định chiến lược quan hệ công chúng của Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Xã Hội Aiesec Việt Nam năm 2024 - 2025	Lê Phạm Ngọc Giang	Nguyễn Thị Duy Quyên	Đề tài tập trung vào việc nghiên cứu, phân tích, và đánh giá hoạt động Quan hệ công chúng (PR) của AIESEC tại Việt Nam trong năm 2023. Từ đó đề xuất một chiến lược nhằm phát triển hoạt động PR trong giai đoạn 2024-2025, hướng tới việc khắc phục những hạn chế của PR hiện tại, thu hút khách hàng tiềm năng phù hợp và củng cố vị thế của AIESEC tại Việt Nam. Phương pháp nghiên cứu sử dụng các công cụ như phân tích SWOT, STP, mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Michael Porter, và các phương pháp phân tích thị trường, ngành, cũng như khách hàng. Kết quả nghiên cứu cho thấy AIESEC đang gặp khó khăn trong việc xây dựng hình ảnh công chúng vì thiếu một chiến lược PR hiệu quả và đa dạng các công cụ PR. Điều này đã ngăn cản công ty từ việc tạo ra ấn tượng sâu sắc và ổn định trong tâm trí của khách hàng. Dựa trên nhận định này, tác giả đã đề xuất một chiến lược Quan hệ công chúng để giải quyết vấn đề đã được nêu trên.
2045	Đại học	Hoàn thiện hoạt động marketing – mix tại Công Ty Cổ Phần Ezin Việt Nam	Nguyễn Gia Hân	Nguyễn Thị Duy Quyên	Công ty Cổ phần Ezin Việt Nam chuyên cung cấp các loại sản phẩm bảo hiểm điện tử phi nhân thọ, là doanh nghiệp uy tín, đi đầu Việt Nam trong lĩnh vực bảo hiểm điện tử, được thành lập vào năm 2020, vẫn đang là một thương hiệu non trẻ trên thị trường, vì vậy mà từ khi thành lập đến nay Ezin vẫn đang rất nỗ lực áp dụng marketing – mix vào hoạt động kinh doanh cho mình, nhằm tăng sự nhận diện thương hiệu với khách hàng, tạo ra các lợi thế cạnh tranh cũng như tối ưu hóa lợi nhuận của mình. Đề tài nhằm phân tích thực trạng, đưa ra các đánh giá và căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty để đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hơn hoạt động marketing – mix của công ty.
2046	Đại học	Hoàn thiện chiến lược marketing - mix cho Công Ty Cổ Phần Giáo Dục Và Đào Tạo Oro English tại Tp. Hồ Chí Minh trong năm 2024	Hồ Thị Thy Hiếu	Nguyễn Thị Duy Quyên	Đề tài tập trung vào việc nghiên cứu, phân tích, và đánh giá hoạt động Marketing Mix của trung tâm Anh Ngữ ORO tại Tp. Hồ Chí Minh trong năm 2022 và 2023 nhằm đề xuất một chiến lược phát triển hoạt động Marketing Mix trong giai đoạn 2024, hướng tới việc khắc phục những hạn chế của PR hiện tại, thu hút khách hàng tiềm năng phù hợp và củng cố vị thế của ORO tại Tp. HCM. Phương pháp nghiên cứu sử dụng các công cụ như phân tích SWOT, STP, mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Michael Porter, và các phương pháp phân tích thị trường, ngành, cũng như khách hàng. Kết quả nghiên cứu cho thấy ORO English đang gặp khó khăn trong việc xây dựng hình ảnh thương hiệu và chiến lược phân phối còn đang kém hiệu quả. Điều này đã góp phần khiến công ty phát triển chậm hơn so với các đối thủ hiện tại. Dựa trên nhận định này, tác giả đã đề xuất một chiến lược Marketing Mix để giải quyết tổng thể và đồng đều các vấn đề đã được nêu trên.
2047	Đại học	Xây dựng chiến lược marketing – mix 4ps cho Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Dịch Vụ Giáo Dục Poly	Nguyễn Lê Trung Hiếu	Nguyễn Thị Duy Quyên	Một kế hoạch Marketing – Mix hiệu quả sẽ giúp cho doanh nghiệp tạo ra được vị thế cạnh tranh và nhanh chóng có được chỗ đứng trên thị trường. Đề tài phân chiến lược Marketing – Mix 4PS mà POLY đã có và đánh giá kế hoạch. Qua đó, người viết sẽ đề xuất những giải pháp và xây dựng chiến lược hoàn thiện kế hoạch Marketing – Mix cho POLY.
2048	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing của Công ty TNHH Anh ngữ Vietop	Đặng Thị Trúc Ly	ThS. Nguyễn Hoàng Chi	Với sự bùng nổ của Internet, ngành Marketing đã chuyển từ truyền thống sang kỷ nguyên công nghệ số. Digital Marketing là bước tiến quan trọng, phản ánh sự phát triển hiện đại và trở thành chiến lược quan trọng trong Marketing, đặc biệt là đào tạo Anh ngữ. Bài khóa luận của tác giả tập trung hệ thống kiến thức về Marketing và Digital Marketing, phân tích thực tiễn hoạt động Digital Marketing của Vietop. Sau đó, đưa ra kết quả tích cực và chỉ ra hạn chế trong chiến lược Digital Marketing của công ty. Dựa trên lý thuyết và phân tích thực tiễn, tác giả đề xuất giải pháp để hoàn thiện và phát triển hoạt động Digital Marketing của Công ty TNHH Anh ngữ Vietop.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2049	Đại học	Ứng dụng giải pháp trí tuệ nhân tạo Jasper AI vào hoạt động Digital Marketing tại Công ty cổ phần IMP Marketing	Nguyễn Hồng Ngọc	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Trong sự phát triển nhanh chóng và không ngừng của công nghệ, trí tuệ nhân tạo (Artificial intelligence - AI). IMP là một công ty cung cấp các dịch vụ marketing đã kết hợp công nghệ, dữ liệu, và sự thấu hiểu về kinh doanh giúp khách hàng gia tăng lợi nhuận bền vững. Từ những thành tựu đạt được cùng với định hướng phát triển đã giúp IMP ngày càng vững mạnh khi áp dụng công cụ Jasper AI vào hoạt động Digital marketing. Đề tài “Ứng dụng giải pháp trí tuệ nhân tạo Jasper AI vào hoạt động Digital marketing tại Công ty Cổ phần IMP Marketing” sẽ được tác giả tổng hợp các nội dung lý thuyết khái quát về marketing có tích hợp AI, phân tích hoạt động Digital Marketing tích hợp AI nhằm hoàn thiện và phát triển hoạt động Digital Marketing tại công ty.
2050	Đại học	Các giải pháp ứng dụng AI vào các hoạt động Digital Marketing nhằm tăng nhận diện cho thương hiệu Shinrin Spa của Công ty TNHH Diatronix Việt Nam	Phan Ngọc Linh Nhi	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Trong kỷ nguyên cách mạng công nghiệp 4.0, việc tích hợp trí tuệ nhân tạo (AI) vào hoạt động kinh doanh đang trở thành một yếu tố quyết định cho sự thành công và đổi mới trong nhiều lĩnh vực. Với mục tiêu cung cấp một phương pháp tiếp cận đổi mới giúp nâng cao năng lực cạnh tranh và đảm bảo sự phát triển bền vững của doanh nghiệp, đề tài "Các giải pháp ứng dụng AI vào các hoạt động Digital Marketing nhằm tăng nhận diện cho thương hiệu Shinrin Spa của Công ty TNHH Diatronix Việt Nam" không chỉ có ý nghĩa thực tiễn cao trong việc cải thiện hiệu quả hoạt động marketing số của Shinrin Spa mà còn cung cấp một cách nhìn mới và chiến lược tiếp cận sáng tạo để tăng cường sức mạnh cạnh tranh của doanh nghiệp thông qua đề xuất 4 nhóm giải pháp: ứng dụng phân tích dữ liệu khách hàng, tự động hóa nội dung, tối ưu hóa chiến dịch quảng cáo, tự động hóa marketing.
2051	Đại học	Hoạch định kế hoạch truyền thông Marketing cho Công ty TNHH Phần mềm iNET trong 6 tháng đầu năm 2024	Nguyễn Thảo Sương	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Trong quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa, sự phát triển của khoa học, công nghệ, và sáng tạo trở thành yếu tố quan trọng đảm bảo sự phát triển nhanh chóng và bền vững. Ở Việt Nam, công nghệ số được xem là điểm sáng với doanh thu 148 tỷ USD và xuất khẩu 136 tỷ USD. Trong bối cảnh này, công ty iNET - chuyên về Tên miền và dịch vụ Internet được đánh giá cao và là lựa chọn hàng đầu của khách hàng, iNET không chỉ là một doanh nghiệp mà còn là một phần quan trọng của cơ sở hạ tầng công nghiệp công nghệ số tại Việt Nam. Vi vậy, đề tài "HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM INET TRONG 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2024" là một bước quan trọng để iNET duy trì và phát triển sự dẫn đầu trong lĩnh vực này. Chiến lược truyền thông sẽ đóng vai trò quyết định, tối ưu hóa hiệu suất kinh doanh, và tạo kết nối mạnh mẽ với sự phát triển của công nghiệp công nghệ số tại Việt Nam
2052	Đại học	Giải pháp hoàn thiện chiến lược Digital marketing cho công ty TNHH R Books năm 2024	Nguyễn Hoàng Linh	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Bài viết tập trung vào việc nghiên cứu và phân tích hoạt động Digital Marketing của công ty TNHH R Books, một doanh nghiệp xuất bản sách tại Việt Nam và quốc tế. Bài viết nhấn mạnh về sự quan trọng của chiến lược digital marketing để xây dựng và củng cố sự hiện diện trực tuyến, tương tác với khách hàng và tăng cường doanh số bán hàng. Bên cạnh đó, bài viết chia sẻ về những thách thức mà công ty xuất bản thường phải đối mặt, đặc biệt là trong bối cảnh người tiêu dùng hiện đại có nhiều lựa chọn và có sự chú ý ngày càng phân tán. Bài viết hứa hẹn đưa ra đánh giá chủ quan và đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả chiến lược digital marketing cho R Books, nhấn mạnh vào việc xây dựng thương hiệu, tăng cường trải nghiệm mua sắm trực tuyến và tận dụng các xu hướng và nhu cầu hiện đại.
2053	Đại học	LẬP CHIẾN LƯỢC DIGITAL MARKETING NHẪM PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU AGENCY DNEX TRONG NĂM 2024	Lê Nguyễn Nhật Mai	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Các công ty agency ra đời và đang ngày một xuất hiện phổ biến hơn trên thị trường Việt Nam. Mặc dù DNEX đã được thành lập từ năm 2012 và đã có một nền tảng ổn định nhưng với sự thay đổi không ngừng của thị trường, tỷ lệ cạnh tranh khốc liệt vì các agency liên tục ra đời và các khách hàng yêu cầu cao hơn. Thêm vào đó digital marketing giúp cho các doanh nghiệp nắm bắt những cơ hội mới để phát triển thương hiệu. Bài khóa luận của tác giả tập trung vào việc phân tích chiến lược digital marketing để phát triển thương hiệu cho DNEX. Sau đó, đưa ra những nhận xét về mặt tích cực và hạn chế trong chiến lược của công ty để từ đó đề xuất ra giải pháp hoàn thiện hoạt động phát triển thương hiệu trên digital marketing của công ty DNEX.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2054	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG DIGITAL MARKETING CHO CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ SẢN XUẤT MỘC ẮN HAIRCARE TRONG NĂM 2024	Bùi Quỳnh Ly	ThS. Nguyễn Hoàng Chi	Trong kỷ nguyên cách mạng 4.0, việc ứng dụng linh hoạt những công cụ kỹ thuật số kết hợp với Marketing truyền thống là điều thích nghi tất yếu cho mọi doanh nghiệp, đặc biệt là công ty quy mô nhỏ muốn tiếp cận tệp khách hàng tiềm năng lớn với chi phí đầu tư thấp. Thông qua đề tài này, tác giả thực hiện phân tích kỹ lưỡng về nhu cầu thị trường, quy mô ngành hàng, xu hướng tiếp thị kỹ thuật số đang phát triển, dữ liệu tài chính doanh nghiệp giai đoạn 2021 - 2023, hoạt động phối thức công cụ đã triển khai. Từ đó nhận diện được điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức nhằm đề xuất một số giải pháp hoàn thiện cho hoạt động tiếp thị của Mộc Ắn Haircare giúp sản phẩm tăng được mức độ phổ biến, doanh số bán trên nền tảng trực tuyến, nâng cao vị thế khi xuất hiện nhiều đối thủ cạnh tranh có năng lực từ nước ngoài và nội địa gia nhập vào ngành hàng chăm sóc tóc đầy tiềm năng.
2055	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH DIGITAL MARKETING ĐỂ XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU TẠI CÔNG TY TNHH RIVICO CHI NHÁNH ĐÀ LẠT NĂM 2024	Lưu Kim Lài	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Đề tài nghiên cứu các yếu tố tác động đến hoạt động xây dựng thương hiệu của doanh nghiệp, hiểu rõ thực trạng xây dựng thương hiệu Riviu Đà Lạt của Rivico Đà Lạt, sau đó rút ra ưu nhược điểm của nội bộ công ty, những cơ hội và thách thức của thị trường. Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế hoạch truyền thông thương hiệu trên phương tiện Digital Marketing cho công ty Rivico chi nhánh Đà Lạt. Từ kết quả nghiên cứu cho thấy các công cụ Digital được sử dụng để xây dựng thương hiệu là Website, Social Media (Facebook, TikTok), Email Marketing, Quảng cáo trực tuyến, Tối ưu hoá công cụ tìm kiếm. Tác giả đã đề xuất giải pháp hoàn thiện là: tiếp tục thực hiện chiến lược nội dung trên Facebook, TikTok; bổ sung hình thức nội dung mới là reels Facebook và thực hiện xây dựng gương mặt đại diện cho TikTok thương hiệu; triển khai SEO cho từ khoá “Đà Lạt”, “du lịch Đà Lạt” để tăng cường sự hiển thị thương hiệu trên Google.
2056	Đại học	HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC DIGITAL MARKETING NHẪM NÂNG CAO GIÁ TRỊ THƯƠNG HIỆU CILLIE THUỘC CÔNG TY TNHH SX TM FOXSHOP	Nguyễn Tú Minh Phương	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Việc xuất hiện của Digital Marketing như là một vấn đề tất yếu để tận dụng những thay đổi trong sự phát triển của nền công nghệ số, đón đầu những nhu cầu và tạo ra những bước chuyển đột biến. Chính vì vậy, Đề tài “Hoàn thiện chiến lược Digital Marketing nhằm nâng cao giá trị thương hiệu Cillie thuộc Công ty TNHH SX TM FOXSHOP” tập trung phân tích và nghiên cứu thực tiễn các hoạt động Digital Marketing của thương hiệu Cillie thuộc Công ty TNHH SX & TM FOXSHOP, Kết quả phân tích cho thấy các công cụ Digital Marketing mà thương hiệu sử dụng là Website, Social Media Marketing. Nhận thấy các điểm cần khắc phục, tác giả đề xuất giải pháp hoàn thiện Website, Fanpage Facebook, bổ sung thực hiện các hoạt động Email Marketing và sử dụng công cụ SEO. Mục tiêu các giải pháp hoàn thiện trên đều nhằm nâng cao giá trị thương hiệu cho công ty trong việc xây dựng kế hoạch của những năm trong tương lai.
2057	Đại học	CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU ACACI LABS TRÊN PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG KỸ THUẬT SỐ CỦA CÔNG TY TNHH NESFI	Trần Thị Kiều Mơ	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Với sự phát triển mạnh mẽ của internet, việc xây dựng thương hiệu trực tuyến là một trong những yếu tố then chốt đưa thương hiệu đến gần hơn với người tiêu dùng, Đặc biệt với Digital marketing, doanh nghiệp có thể tạo dựng thương hiệu mạnh mẽ trên các nền tảng trực tuyến, duy trì sự thống nhất và uy tín của thương hiệu trong môi trường số hóa. Ngoài ra, sau dịch bệnh Covid 19, người dân Việt càng quan tâm đến sức khỏe toàn diện từ trong ra ngoài. Vì vậy, thương hiệu Acaci Labs của công ty TNHH NESFI, một thương hiệu thực phẩm chức năng đang cố gắng và phát triển từng ngày để mở rộng thương hiệu trên các nền tảng truyền thông kỹ thuật số nhằm đưa thương hiệu đến gần hơn với công chúng. Đáp ứng nhu cầu trở thành người bạn đồng hành chinh phục hành trình hạnh phúc trong đời sống của mỗi khách hàng. Vì vậy, người viết đã thực hiện các nghiên cứu sâu về vấn đề này của công ty thông qua đề tài: “Chiến lược phát triển thương hiệu Acaci Labs trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của công ty TNHH NESFI”
2058	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG DIGITAL MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH THIẾT KẾ WEB DC	Nguyễn Thị Kim Ngân	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Khóa luận đã tập trung vào việc phân tích tình hình hoạt động Digital Marketing của công ty Thiết Kế Web DC, với việc đánh giá kết quả đã đạt được và những hạn chế tồn tại trong chiến lược này. Dựa trên lý luận và thực tế triển khai của công ty, khóa luận đã đề xuất các giải pháp nhằm tối ưu hóa nguồn lực, đồng thời giảm chi phí, nhằm cải thiện và hoàn thiện chiến lược Digital Marketing của Công ty Thiết Kế Web DC. Những đóng góp của khóa luận không chỉ giúp hiểu rõ hơn về Digital Marketing mà còn đưa ra những phương hướng cụ thể để công ty Thiết Kế Web DC có thể áp dụng nhằm nâng cao hiệu suất trong chiến lược tiếp thị số của mình. Đây là một bước quan trọng để theo kịp với xu hướng thị trường và đảm bảo rằng công ty sẽ luôn đứng vững trong sân chơi kỹ thuật số ngày 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
2059	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN HÀNH VI TIÊU DÙNG SẢN PHẨM THỜI TRANG BỀN VỮNG CỦA THẾ HỆ GEN Z TẠI TP.HCM	Nguyễn Ngọc Hương Trà	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Đề tài được thực hiện nhằm nghiên cứu các yếu tố tác động đến hành vi mua sản phẩm thời trang bền vững của Thế hệ Gen Z đang sinh sống tại Tp.HCM. Trên cơ sở đó đề xuất hướng xây dựng kinh doanh, đổi mới để có thể nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng doanh thu cho các doanh nghiệp thời trang bền vững trong nước. Thông qua sử dụng các phương pháp nghiên cứu định tính, định lượng, cơ sở lý thuyết và các mô hình nghiên cứu trước đây, tác giả đã đề xuất mô hình nghiên cứu tác động đến hành vi mua của thế hệ Gen Z tại Tp.HCM. Từ đó, rút ra kết luận và đề xuất một số hàm ý quản trị, đề xuất giải pháp cho các doanh nghiệp có một hướng đi tốt hơn, tối ưu hoá quy trình kinh doanh và mở rộng mô hình kinh doanh phù hợp tại Thành phố Hồ Chí Minh.
2060	Đại học	HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO CÔNG TY CỔ PHẦN GIẢI PHÁP MARKETING ONLEAD	Mạch Bùi Thanh Phụng	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Marketing Online đã trở thành công cụ chiến lược quan trọng của các doanh nghiệp. Để không bị lạc hậu, nhiều doanh nghiệp đã và đang triển khai kế hoạch marketing online quảng bá sản phẩm, dịch vụ và thương hiệu của mình. Vậy nên đề gia tăng nhận thức thương hiệu và góp phần tăng doanh thu cho công ty Onlead, đề tài “Hoàn thiện chiến lược truyền thông Marketing cho Công ty Cổ phần Giải pháp Marketing Onlead” đã phân tích về xu hướng sử dụng dịch vụ marketing thuê ngoài, tình hình kinh doanh và thực trạng truyền thông của công ty. Từ đó, đánh giá điểm mạnh, yếu cũng như cơ hội, thách thức để đề xuất những giải pháp hoàn thiện hoạt động truyền thông cho công ty trong năm 2024.
2061	Đại học	PHÂN TÍCH XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC DIGITAL MARKETING CHO CÔNG TY TNHH TRUYỀN THÔNG SỰ KIỆN THIÊN AN (THIÊN AN MEDIA) TRONG 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2024	Nguyễn Ni Na	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Với sự bùng nổ của Internet, Digital Marketing đã trở thành chiến lược quan trọng trong nhiều lĩnh vực, đặc biệt là trong tổ chức sự kiện. Tuy nhiên, với sự bão hoà thông tin như hiện nay, để người tiêu dùng ngoài kia biết đến và lựa chọn dịch vụ của công ty mình giữa vô vàn đối thủ cạnh tranh là một thách thức đáng kể đối với các doanh nghiệp. Vậy nên đề tài "Phân tích xây dựng chiến lược digital marketing cho Công ty TNHH Truyền Thông Sự Kiện Thiên An 6 tháng đầu năm 2024" được thực hiện nhằm chỉ ra các thách thức và cơ hội mà Thiên An Media đang gặp phải. Từ đó, đưa ra các đánh giá và đề xuất nhằm cải thiện và nâng cao hoạt động marketing kỹ thuật số.
2062	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO CÔNG TY TNHH LAD STYLES NĂM 2024	Vũ Phan Xuân Quỳnh	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Chiến lược truyền thông Marketing đang ngày càng được các doanh nghiệp chú trọng nhiều hơn để quảng bá thương hiệu, điều này tạo bản sắc riêng giữa doanh nghiệp của họ với các doanh nghiệp khác. Nhằm mục đích tìm hiểu quá trình phát triển và xu hướng trong tương lai của các sản phẩm chăm sóc tóc cũng như có thể đóng góp vào hoạt động của công ty, đề tài được thực hiện nhằm nghiên cứu thực trạng hoạt động truyền thông marketing cho việc xây dựng thương hiệu của công ty. Từ đó, phân tích và đánh giá các chương trình truyền thông Marketing mà công ty đã thực hiện trong năm qua, sau đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện và tăng cường hiệu quả hoạt động truyền thông Marketing cho LAD STYLES trong năm 2024.
2063	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG DIGITAL MARKETING CỦA CÔNG TY VIỄN THÔNG MINH TÚ	Lê Võ Kim Khoa	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Ngày nay, marketing ngày càng phát triển và trở thành 1 phần không thể thiếu của doanh nghiệp. Nó có vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của công ty, đối với các công ty vừa và nhỏ thì marketing được xem như là một công cụ hỗ trợ hoạt động bán hàng chủ yếu nhằm đạt được mục tiêu bán hàng trong năm. Bên cạnh đó sự phát triển của Internet và mạng xã hội đã tạo ra các kênh tiếp thị mới và thay đổi cách mà người tiêu dùng tìm kiếm thông tin và mua hàng. Đây chính là cơ hội để các doanh nghiệp mở rộng kênh truyền thông của mình. Nhận thấy được những vấn đề trên, là một phần trong bộ phận Marketing của Công ty Viễn thông Minh Tú, tác giả dựa trên thực trạng của công ty để đưa ra những giải pháp thúc đẩy hoạt động xây dựng thương hiệu trên phương tiện kỹ thuật số, nhằm đóng góp, nâng cao hiệu quả hoạt động và phát triển thương hiệu bền vững trong thời gian tới.
2064	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH SOCIAL MEDIA MARKETING CHO CHƯƠNG TRÌNH TRUYỀN HÌNH “ƯỚC MƠ CHO EM” TRONG NĂM 2024	Lương Phương Thảo	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Trước đây, các phương tiện truyền thông truyền thống như báo, tạp chí và truyền hình đã chiếm ưu thế trong việc truyền tải thông tin và giải trí cho công chúng. Tuy nhiên, Internet và công nghệ số không ngừng phát triển dẫn đến truyền thông truyền thống đã trở nên kém hiệu quả hơn khi xét về phương diện tiếp cận khán giả mục tiêu là giới trẻ. Trong bối cảnh này, tác giả lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Xây dựng kế hoạch social media marketing cho chương trình truyền hình “Ước mơ cho em”. Trong tháng 11/2024, chương trình đã bắt đầu triển khai các dự án truyền thông trên mạng xã hội thông qua việc ủy quyền cho Công ty TNHH Bảo Tàng Sách Và Cổ Vật hỗ trợ thực hiện. Tuy nhiên, qua trình thực hiện còn nhiều hạn chế và chưa đa dạng nội dung. Do đó, tác giả xây dựng kế hoạch cho hoạt động social media cho năm tiếp theo và đưa ra những giải pháp hoàn thiện, giải pháp đề xuất giúp hoạt động social media marketing của chương trình “Ước mơ cho em” có thể tiếp cận được nhiều khán giả mục tiêu và xây dựng mối quan hệ với khán giả trong vòng 1 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
2065	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC SOCIAL MEDIA CHO SẢN PHẨM BẢO HIỂM XE CƠ GIỚI CỦA CÔNG TY BẢO HIỂM PJICO GIA ĐỊNH	Bùi Thị Bích Ngọc	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Đề tài đề cập đến việc đề xuất một chiến lược Social media marketing cho sản phẩm bảo hiểm xe cơ giới của Công ty bảo hiểm Pjico Gia Định. Đây là bước đầu tiên của công ty trong lĩnh vực này, đặc biệt khi thị trường bảo hiểm đang đối mặt với cạnh tranh gay gắt. Tác giả dự định tiến hành phân tích kỹ lưỡng về việc xây dựng chiến lược này, tập trung vào truyền thông và quảng cáo. Nghiên cứu sẽ bao gồm phân tích hoạt động tiếp thị của đối thủ để xác định những vấn đề có thể phát sinh. Kết quả sẽ dẫn đến đề xuất các hoạt động nhằm tăng cường vị trí của Pjico Gia Định trong tâm trí khách hàng và thị trường bảo hiểm ngày càng cạnh tranh. Ngoài việc hỗ trợ công ty triển khai hoạt động tiếp thị, việc này cũng là cơ hội cho tác giả áp dụng kiến thức từ các lớp học về quản trị marketing và chiến lược marketing vào thực tế. Điều này giúp tác giả phát triển và rèn luyện kỹ năng cần thiết trong lĩnh vực này.
2066	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC DIGITAL MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH KIẾN TRÚC VÀ NỘI THẤT MAKE MY HOME NĂM 2024	Trần Thị Minh Thoa	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Trong 5 năm qua, lĩnh vực Digital Marketing ở Việt Nam phát triển mạnh, vượt xa dự báo với tăng trưởng 20-30%. Ngay cả khi kinh tế đối mặt thách thức, một số doanh nghiệp đã đạt tăng trưởng 200-300% trong năm 2020. Digital Marketing chiếm 39% chiến lược kinh doanh, với mức đầu tư trung bình 17% doanh thu năm 2020. Facebook, Google Ads, YouTube và KOLs là những kênh được đầu tư nhiều nhất. Điều đáng chú ý là có doanh nghiệp dành hơn 50% ngân sách Digital Markting chỉ cho Facebook. Điều này thể hiện sự bùng nổ kỹ thuật số mở ra cơ hội lớn, nhưng nhiều doanh nghiệp mới vào lĩnh vực này vẫn đối mặt với thách thức tối ưu hóa chiến lược Digital Marketing. Công ty Make My Home, chuyên về kiến trúc và nội thất, đang tập trung vào Marketing qua các kênh xã hội và Digital Marketing, nhưng cũng đối mặt với khó khăn trong việc tối ưu hóa chiến lược. Bài luận văn tốt nghiệp sẽ phân tích và đánh giá hiệu suất Digital Marketing của công ty, nhằm đề xuất biện pháp cải thiện và phát triển chiến lược để thu hút khách hàng và cải thiện hiệu suất.
2067	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC DIGITAL MARKETING CHO THƯƠNG HIỆU STANHOME FAMILY EXPERT VIETNAM TRONG NĂM 2024	Ngô Thanh Nhã	ThS.Nguyễn Hoàng Chi	Dựa vào sự gia tăng của số người mắc các vấn đề về dẫn đến việc người tiêu dùng có ý thức nhiều hơn về chăm da. Họ ngày càng nhận ra hiệu quả của việc sử dụng được mỹ phẩm trong quá trình điều trị da. Ngoài ra, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên thị trường hiện nay, đã không chỉ xoay quanh giá cả và chất lượng như trước, mà việc tiếp cận khách hàng một cách thông minh cũng trở thành yếu tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp. Đề tài “Giải pháp hoàn thiện chiến lược digital marketing cho thương hiệu Stanhome Family Expert Vietnam trong năm 2024” sẽ phân tích rõ các cơ hội, thách thức của thị trường ngành được mỹ phẩm và tập trung chỉ ra được những lỗ hổng trong hoạt động digital marketing của doanh nghiệp trong việc tiếp cận khách hàng trên internet. Qua đó, tác giả đã xác định rõ những khía cạnh cần được tối ưu hóa và đề xuất giải pháp xây dựng chiến lược hiệu quả để cạnh tranh trên thị trường thông qua việc tận dụng toàn diện tiềm năng của digital marketing
2068	Đại học	Lập kế hoạch Social Marketing cho cộng đồng các nhà bán lẻ trên TikTok Shop Việt Nam giai đoạn 2023-2024.	Trần Thị Ngọc Ánh	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Kế hoạch Social Marketing cho cộng đồng các nhà bán lẻ TikTok Shop giai đoạn 2023 – 2024 được thực hiện trên hai nền tảng là Facebook và Instagram. Ba mục tiêu chính của bản Kế hoạch Social Marketing này gồm tăng nhận diện thương hiệu và sản phẩm của các nhà bán lẻ TikTok Shop Việt Nam, thúc đẩy doanh số bán hàng trên TikTok Shop, xây dựng cộng đồng nhà bán lẻ TikTok Shop Việt Nam vững mạnh. Từ Cơ Sở Lý Luận về Lập kế hoạch Social Marketing, có cơ sở để phân tích Thực trạng Marketing Mạng Xã Hội của TikTok Shop với các nhà bán lẻ và Lập kế hoạch Social Marketing cho cộng đồng các nhà bán lẻ TikTok Shop. Cụ thể, bản kế hoạch bao gồm Chiến lược nội dung cho TikTok Shop trên Facebook và Instagram (Content Strategy), Kế hoạch sản xuất nội dung (Content Marketing), Kế hoạch ngân sách, Kế hoạch kiểm tra - đánh giá và dự phòng.
2069	Đại học	Đánh giá hoạt động của website công ty Cổ phần Định Anh giai đoạn 2023 - 2024	Trần Thị Xuân Mai	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Việc tra cứu thông tin, tìm hiểu các thuật ngữ trên Google dường như là xu hướng trong hiện tại và sẽ thay đổi hành vi người dùng trong tương lai. Đặc biệt, để các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ có thể thu hút và tìm kiếm được lượng khách hàng tiềm năng thì việc thực hiện chiến lược cải tiến website doanh nghiệp sao cho thân thiện với công cụ tìm kiếm (tên gọi chính thức là SEO) là vô cùng cần thiết. Luận văn tốt nghiệp này với đề tài “Đánh giá hoạt động website của Công ty Cổ phần Định Anh giai đoạn 2023 – 2024” đã đề xuất các hoạt động tối ưu SEO gồm SEO On-page và SEO Off-page để tối ưu hóa website, sao cho đạt các chỉ mục do Google đề ra và giúp Công ty cổ phần Định Anh giữ vững thứ hạng trên công cụ tìm kiếm, cũng như thu hút thêm lượng khách hàng tiềm năng, tăng thời gian lưu lại trên web.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2070	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KHAI HUNG TẠI THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN BẢO LỘC, LÂM ĐỒNG	Nguyễn Việt Khánh	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Bài viết tập trung vào nghiên cứu và đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện năng lực cạnh tranh của Công ty Cổ phần Tập đoàn Khai Hưng trong lĩnh vực bất động sản tại thị trường Bảo Lộc, Lâm Đồng. Nghiên cứu tập trung vào các khía cạnh quan trọng như thị trường, đối thủ cạnh tranh, và ảnh hưởng của yếu tố cạnh tranh từ cả bên trong và bên ngoài công ty. Dựa trên các phân tích này, bài viết đưa ra một loạt các giải pháp, bao gồm cải thiện chất lượng sản phẩm/dịch vụ, tăng cường chiến lược quảng bá và tiếp thị, đào tạo nhân sự có chất lượng, và sử dụng công nghệ thông tin để tối ưu hóa quy trình kinh doanh. Những giải pháp này được thiết kế để mang lại lợi ích lâu dài cho Công ty Khai Hưng, giúp họ củng cố vị thế và phát triển bền vững trong môi trường thị trường đầy cạnh tranh.
2071	Đại học	Lập kế hoạch Digital Marketing cho Công ty Cổ phần R2S năm 2024	Phan Trần Hạ My	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu tại Công ty Cổ phần R2S. Trong thời gian qua, Công ty đã có sự quan tâm và đầu tư nhất định cho các hoạt động này tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn nhiều hạn chế. Từ đó, tác giả đã đề xuất những giải pháp nhằm giúp cho Công ty nâng cao hiệu quả hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu của mình nhằm phát triển bền vững trong thời gian tới.
2072	Đại học	GIẢI PHÁP CẢI THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING KỸ THUẬT SỐ CỦA CÔNG TY TNHH IGA VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2023 - 2025	Nguyễn Duy Khang	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Đề tài "GIẢI PHÁP CẢI THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING KỸ THUẬT SỐ CỦA CÔNG TY TNHH IGA VIỆT NAM" được thực hiện nhằm cung cấp hiểu biết sâu sắc hơn đối với lĩnh vực nội thất gỗ, tập trung vào quá trình triển khai marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH IGA Việt Nam. Mục tiêu của đề tài là đề xuất các giải pháp nhằm phát triển toàn diện trong lĩnh vực này. Thông qua việc nghiên cứu, độc giả sẽ nhận được thông tin chi tiết về môi trường marketing kỹ thuật số, các hoạt động marketing kỹ thuật số, và các chiến lược mà IGA đã áp dụng.
2073	Đại học	Giải pháp marketing mix cho khách sạn Mường Thanh Grand Saigon Centre giai đoạn 2023-2024	Nguyễn Anh Duy	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Báo cáo này được thực hiện nhằm đạt được một chiến lược Marketing Mix toàn diện nhằm nâng cao hiệu suất kinh doanh và vị thế cạnh tranh của Khách sạn Mường Thanh Grand Saigon Centre trong giai đoạn 2023-2024. Qua việc phân tích đặc điểm thị trường và đối tượng khách hàng từ đó đề xuất những cải tiến trong sản phẩm và dịch vụ, điều chỉnh chiến lược giá cả để hấp dẫn và duy trì khách hàng. Trong chiến lược quảng cáo, chúng tôi đề xuất các chiến dịch sáng tạo để tăng cường nhận thức thương hiệu. Đồng thời, chiến lược phân phối sẽ được điều chỉnh để tối ưu hóa tiếp cận thị trường. Báo cáo nhằm mục đích giúp Mường Thanh Grand Saigon Centre duy trì và củng cố vị thế của mình trên thị trường đầy thách thức, thông qua việc áp dụng một chiến lược Marketing Mix linh hoạt và hiệu quả.
2074	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO CHUỖI NHÀ HÀNG GOGI HOUSE CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN GOLDEN GATE GIAI ĐOẠN 2023-2025	Tăng Thị Kiều Linh	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, việc nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông marketing là một yêu cầu cấp thiết để Golden Gate tiếp tục duy trì và phát triển thương hiệu GoGi House. Mục tiêu của báo cáo là phân tích và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông marketing cho chuỗi nhà hàng GoGi House của công ty Golden Gate giai đoạn 2023-2025. Nội dung bài báo cáo cung cấp các cơ sở lý luận về marketing và truyền thông marketing để làm cơ sở tập trung vào tìm hiểu, phân tích các hoạt động truyền thông marketing hiện tại của chuỗi nhà hàng GoGi House. Từ đó, tác giả đánh giá ưu, nhược điểm các công cụ truyền thông và đề xuất các cải tiến cụ thể. Bằng việc áp dụng các phương pháp nghiên cứu, báo cáo cung cấp các giải pháp đổi mới trong việc sử dụng các kênh truyền thông, công nghệ tiên tiến và chiến lược quảng cáo để nâng cao nhận diện thương hiệu, thu hút khách hàng và tăng doanh số bán hàng trong thời gian đề ra.
2075	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN ĐỒNG SẢN PHẨM LAPTOP CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI – XUẤT NHẬP KHẨU THANH NIÊN	Huỳnh Lê Đức Nam	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Bài báo cáo này được thực hiện với mục đích xây dựng một chiến lược toàn diện cho dòng sản phẩm laptop của công ty TNHH Thương mại – Xuất nhập khẩu Thanh Niên trong giai đoạn 2023-2025. Nhờ vào việc phân tích thị trường, khách hàng mục tiêu và chiến lược sản phẩm mà công ty Thanh Niên hiện đang áp dụng, tôi đã đưa ra một số giải pháp cho chiến lược sản phẩm laptop của công ty nhằm tăng khả năng cạnh tranh và góp phần giúp công ty ngày càng phát triển. Sau đây là một số giải pháp nhằm phát triển chiến lược sản phẩm cho công ty Thanh Niên: việc phân khúc thị trường và xây dựng kế hoạch cho từng phân khúc, duy trì và phát triển thương hiệu, chăm sóc khách hàng, quản lý chu kỳ sống của sản phẩm, đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng điểm bán lẻ và cải tiến sản phẩm.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2076	Đại học	Đánh giá và nâng cao hiệu quả hoạt động của website cho dự án Bảo Hộ Xanh tại Công ty TNHH NetGroup giai đoạn 2023-2024.	Trần Hồng Hạnh	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Trong thời đại hiện nay với sự bùng nổ của Internet, thương mại điện tử (TMĐT) đang lan rộng trên phạm vi toàn cầu, gây ra những biến đổi đáng kể trong hành vi mua sắm của người tiêu dùng. Điều này đã đặt ra tầm quan trọng ngày càng cao đối với sự phát triển của doanh nghiệp. Vì lẽ đó, tác giả đã quyết định lựa chọn đề tài “Đánh giá và nâng cao hiệu quả hoạt động của website cho dự án Bảo Hộ Xanh tại công ty TNHH NetGroup giai đoạn 2023-2024”. Trong nghiên cứu này, tác giả đã áp dụng mô hình marketing vào nghiên cứu như mô hình marketing 7C và chiến lược SEO, xây dựng website để phân tích và đánh giá các hoạt động này. Từ việc phân tích này, tác giả đã đưa ra được những ưu và nhược điểm mà doanh nghiệp đang gặp phải trong quá trình phát triển website bán hàng. Từ đó, tác giả đã đề xuất những giải pháp cụ thể nhằm cải thiện hiệu suất, tăng lượt truy cập cũng như thứ hạng của website Bảo Hộ Xanh một cách hiệu quả.
2077	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả truyền thông marketing của Công ty cổ phần ShareT giai đoạn 2023-2024	Đào Trang Diễm Hương	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Đề tài "Giải pháp nâng cao hiệu quả truyền thông Marketing của Công ty cổ phần ShareT giai đoạn 2023-2024" được phân tích và đánh giá thông qua hơn 2 tháng thực tập tại Công ty cổ phần ShareT. Từ đó đưa ra giải pháp và kiến nghị để giúp công ty ngày càng hoàn thiện hơn chiến lược truyền thông và phát triển hơn nữa trong tương lai.
2078	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động marketing mix tại Công ty TNHH SX TM May Túi xách Ba Lô Hợp Phát giai đoạn 2023-2025	Đặng Cao Minh Đông	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Đối với công ty May Hợp Phát, có thể nói hoạt động Marketing - mix là một trong những chiến lược trọng yếu để phát triển trên thị trường và thúc đẩy quyết định mua của khách hàng khi ngày càng có nhiều doanh nghiệp cùng nhắm đến một đối tượng khách hàng mục tiêu. Vì vậy, dựa trên những cơ sở lý thuyết về Marketing và Marketing - mix, tác giả đã thực hiện đề tài này nhằm phân tích và đánh giá thực trạng chiến lược Marketing - mix mà công ty đã và đang triển khai từ đó xác định được ưu nhược điểm và đưa ra đề xuất nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing - mix từ năm 2023 đến năm 2025 để giúp gia tăng được vị thế trên thị trường và tăng nhận diện, duy trì lòng trung thành với khách hàng của Hợp Phát hiện tại.
2079	Đại học	Giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh của Công ty TNHH DV TM Xây dựng Việt Phố giai đoạn 2023-2025	Nguyễn Ngọc Thiên Kim	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Bài báo cáo này được thực hiện với mục đích xây dựng giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH DV TM Xây dựng Việt Phố 2023-2025. Nhờ vào việc phân tích những thành công và hạn chế mà công ty TNHH Việt Phố đang gặp phải, chúng tôi đã đưa ra một số giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty nhằm tăng khả năng cạnh tranh và góp phần giúp công ty ngày càng phát triển. Giải pháp bao gồm: giải pháp nâng cao năng lực tài chính, năng lực quản trị- điều hành, năng lực nguồn nhân lực, năng lực uy tín-thương hiệu, năng lực marketing, năng lực trang thiết bị công nghệ, năng lực nghiên cứu và phát triển là những năng lực mà đóng góp rất lớn cho sự tồn tại và thành công của doanh nghiệp.
2080	Đại học	Giải pháp về quản trị chiến lược truyền thông marketing tích hợp cho công ty Công Ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Bất Động Sản Newind giai đoạn 2023-2025	Trần Thị Mỹ Duyên	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Trong bối cảnh thị trường bất động sản cho thuê đang có sự cạnh tranh mạnh mẽ, nghiên cứu này sẽ đề xuất một số chiến lược về truyền thông Marketing tích hợp với mục đích để công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Bất Động Sản Newind xây dựng được hình ảnh thương hiệu trong mắt công chúng mục tiêu. Bằng cách phân tích thực trạng hoạt động Marketing tích hợp của doanh nghiệp để đánh giá được hiệu quả của các hoạt động mà doanh nghiệp này đã thực hiện. Từ những kết quả đã phân tích được sẽ tiến hành đề xuất giải pháp cho hoạt động truyền thông Marketing tích hợp của doanh nghiệp như: quảng cáo, khuyến mãi, quan hệ công chúng, bán hàng cá nhân, Marketing trực tiếp. Từ những giải pháp được đề xuất sẽ là cơ sở để doanh nghiệp thay đổi chiến lược và cách thức thực hiện các hoạt động truyền thông Marketing tích hợp trong tương lai để phù hợp với xu thế của thị trường bất động sản, cũng như góp phần cho sự phát triển của doanh nghiệp trên thị trường.
2081	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện chiến lược sản phẩm cho hai dòng xe Vision và Grande giai đoạn 2023-2025	Nguyễn Thị Tuyết Ngân	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Báo cáo tập trung vào phân tích thực trạng của hai dòng xe Vision và Grande của các nhãn hiệu xe máy Honda và Yamaha tại thị trường Việt Nam trong giai đoạn từ năm 2023 đến 2025. Báo cáo đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện chiến lược sản phẩm, bao gồm những điểm mạnh và yếu, cũng như các yếu tố cạnh tranh và cơ hội phát triển trong thời gian tới. Đồng thời, báo cáo cung cấp các khuyến nghị để hoàn thiện và nâng cao hiệu quả của chiến lược sản phẩm cho cả hai dòng xe trong giai đoạn được nghiên cứu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2082	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả truyền thông Marketing của Công ty TNHH IGA Việt Nam giai đoạn 2023 - 2025	Lê Thị Thúy Nga	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Năm 2023 là một năm thách thức đối với nền kinh tế thế giới tuy nhiên Việt Nam vẫn có những điểm sáng nổi bật và những tín hiệu phục hồi trong sự dịch chuyển chuỗi cung ứng, tiêu dùng tăng, lạm phát, lãi suất đang giảm,.. Riêng đối với ngành hàng nội thất, thị trường xuất khẩu sang các quốc gia có nhu cầu tuy gặp đôi chút khó khăn thế nhưng xét về thị trường nội địa lại diễn ra thương vụ mua bán khá sôi nổi. Dự kiến trong vòng 3-5 năm, ngành nội thất sẽ bước vào giai đoạn phát triển cực kì mạnh mẽ. Chính vì lẽ đó, tác giả đã thực hiện việc đưa ra những giải pháp nhằm cải thiện cho hoạt động truyền thông Marketing của Công ty Trách nhiệm hữu hạn IGA Việt Nam với mục tiêu đánh giá tổng quan chung những ưu, nhược điểm mà một doanh nghiệp nội địa thường mắc phải và những đề xuất này sẽ hỗ trợ cho doanh nghiệp có thể phát triển vững mạnh hơn trong xây dựng độ nhận diện thương hiệu, gia tăng doanh thu, nâng cao hiệu quả cạnh tranh.
2083	Đại học	Giải pháp nâng cao mức độ nhận diện thương hiệu Gạo Ngọc Nương thuộc Công ty CP Dịch vụ Thương Mại Tổng hợp Wincommerce giai đoạn 2023-2025	Hoàng Thị Mai Linh	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Báo cáo bắt đầu bằng nghiên cứu các nội dung, hệ thống lại cơ sở lý thuyết liên quan đến đề tài. Tìm hiểu về tình hình kinh doanh của công ty CP Thương mại Dịch Vụ Tổng hợp Wincommerce và thực trạng mức độ nhận diện thương hiệu gạo Ngọc Nương ở thời điểm hiện tại. Từ việc phân tích đối thủ cạnh tranh, khảo sát thị trường, khảo sát khách hàng, so sánh giữa Ngọc Nương và các đối thủ cạnh tranh trực tiếp, sau đó đưa ra các đánh giá về thương hiệu từ hệ thống nhận diện thương hiệu đến hoạt động chiêu thị. Dựa vào lý thuyết và tình hình thực tế của thương hiệu, sau đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao mức độ nhận diện thương hiệu gạo Ngọc Nương. Cuối cùng là các kiến nghị dành cho công ty và nhà nước về các hỗ trợ cho sự phát triển thương hiệu.
2084	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến đến lòng trung thành thương hiệu trên thị trường thời trang bền vững	Nguyễn Văn Tuấn Kiệt	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Nghiên cứu được thực hiện nhằm mục đích nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành thương hiệu trên thị trường thời trang bền vững và đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm gia tăng lòng trung thành của khách hàng cho thương hiệu. Trong nghiên cứu này, tác giả đề xuất 5 yếu tố tác động đến lòng trung thành thương hiệu, bao gồm: Nhận biết thương hiệu, Chất lượng cảm nhận, Trách nhiệm xã hội, Niềm tin thương hiệu và Sự hài lòng của khách hàng. Trong đó Niềm tin thương hiệu và Sự hài lòng thương hiệu đóng vai trò trung gian ảnh tác động đến Lòng trung thành thương hiệu. Nghiên cứu được tiến hành dựa trên hai phương pháp: Nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng trên 300 khách hàng đã/đang mua và sử dụng sản phẩm thời trang bền vững. Dữ liệu được phân tích bằng phần mềm SPSS 20 và SmartPLS4. Kết quả nghiên cứu cho thấy cả 4 yếu tố tác động trực tiếp đến lòng trung thành thương hiệu trên thị trường thời trang bền vững và Chất lượng cảm nhận tác động gián tiếp thông qua Niềm tin thương hiệu và Sự hài lòng thương hiệu. Mô hình này giải thích được 33.8% sự biến thiên của lòng trung thành thương hiệu. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu trên, tác giả đề xuất một số hàm ý quản trị liên quan tới từng yếu tố nhằm mục đích nâng cao đánh giá của khách hàng về các yếu tố này tăng khả năng lòng trung thành thương hiệu trên thị trường thời trang bền vững. Cuối cùng, tác giả nêu một số hạn chế của đề tài và định hướng cho các nghiên cứu tiếp theo.
2085	Đại học	Đề xuất giải pháp và xây dựng kế hoạch truyền thông marketing cho thương hiệu Du học Hanita của công ty TNHH Hanita Education năm 2024	Trần Phạm Khánh Ly	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Sau khi phân tích các chiến lược xây dựng thương hiệu trên các nền tảng mạng xã hội mà Công ty Cổ phần Mắt Bão đã thực hiện, nhận định được những thành tựu và hạn chế mà công ty đạt được, từ đó tác giả đưa ra những đề xuất về giải pháp cải thiện. Cụ thể, bao gồm tất cả các giải pháp để tối ưu và nâng cao hiệu quả đối với từng chiến lược và nền tảng mạng xã hội mà công ty đã và đang sử dụng. Thêm vào đó, các giải pháp được đề xuất cũng được đặt trong khuôn khổ mục tiêu - định hướng phát triển trong kinh doanh và xây dựng thương hiệu của công ty, cũng như xem xét đến các yếu tố về xu hướng của ngành. Qua đó, đảm bảo tính khả thi khi được áp dụng vào thực tế cho thương hiệu Mắt Bão của Công ty phần Mắt Bão.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2086	Đại học	Phân tích chiến lược Xây dựng thương hiệu Mát Bão của Công ty Cổ phần Mát Bão trên nền tảng mạng xã hội	Huỳnh Thị Mai Hương	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Mục đích của nghiên cứu nhằm phân tích các chiến lược xây dựng thương hiệu của Công ty Cổ phần Mát Bão trên các nền tảng mạng xã hội. Mát Bão được biết đến là một thương hiệu chuyên về đăng ký tên miền hàng đầu Việt Nam, tuy nhiên, mục tiêu thương hiệu của Mát Bão không chỉ dừng ở đó. Vì vậy, Mát Bão mong muốn tận dụng mạng truyền thông xã hội để phát triển sự hiện diện trực tuyến của mình cũng như xây dựng thương hiệu chuyên nghiệp một cách hiệu quả về mặt chi phí. Trong thời gian làm việc tại Công ty Cổ phần Mát Bão, tác giả được khuyến khích đề cập và đưa ra những hiểu biết sâu sắc về xây dựng thương hiệu và sáng tạo nội dung trên mạng xã hội, cùng với các xu hướng, tác động và cơ hội hiện tại của mạng xã hội đối với việc cạnh tranh thương hiệu. Hơn nữa, bằng cách kết hợp lý thuyết với nghiên cứu thực tế, tác giả có thể nâng cao năng lực của mình trong lĩnh vực này, đồng thời có thể hoàn thành tốt bài làm của mình với đề tài “Phân tích chiến lược Xây dựng thương hiệu Mát Bão của Công ty Cổ phần Mát Bão trên nền tảng mạng xã hội”.
2087	Đại học	Lập kế hoạch Digital Marketing cho Công ty TNHH THẨM MỸ QUỐC TẾ LINH ANH	Trần Vũ Anh Thi	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Trong điều kiện nền kinh tế đầy biến động, đặc biệt xu thế cạnh tranh ngày càng diễn ra gay gắt và khốc liệt trên thị trường bất động sản nói chung và ngành kinh doanh căn hộ chung cư nói riêng. Các doanh nghiệp hiện nay, từ lâu đã nhận biết thương hiệu là vấn đề sống còn của tất cả các doanh nghiệp. Vì vậy, việc xây dựng thương hiệu cho mỗi doanh nghiệp được coi là một trong những công cụ không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh, góp phần giúp doanh nghiệp xây dựng chỗ đứng vững vàng trên thị trường, tạo dựng uy tín, niềm tin của khách hàng đối với doanh nghiệp.
2088	Đại học	Phân tích chiến lược xây dựng thương hiệu của Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Đức Hưng Group	Nguyễn Thị Thanh Hiền	ThS. Lâm Ngọc Thuý	Bài nghiên cứu này đặt trọng điểm vào việc phân tích chiến lược xây dựng thương hiệu của Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Đức Hưng Group. Thông qua việc đánh giá các yếu tố như tên thương hiệu, thông điệp quảng bá, và tương tác khách hàng, nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu để đo lường hiệu quả và ảnh hưởng của chiến lược thương hiệu đối với doanh nghiệp. Kết quả dự kiến sẽ cung cấp thông tin chi tiết và chiến lược tối ưu cho Đức Hưng Group, hỗ trợ tăng cường nhận thức thương hiệu, xây dựng lòng tin từ phía khách hàng, và thúc đẩy sự phát triển bền vững của công ty.
2089	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC SOCIAL MEDIA MARKETING CHO CÔNG TY DAO MUSIC ENTERTAINMENT NĂM 2024	Tô Nữ Huyền Trân	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC SOCIAL MEDIA MARKETING CHO CÔNG TY DAO MUSIC ENTERTAINMENT
2090	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING-MIXCÔNG TY TNHH VƯỜN SẠCH BAY KÝ 2024	Hồ Đầu Thạch Trinh	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING-MIXCÔNG TY TNHH VƯỜN SẠCH BAY KÝ
2091	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC DIGITAL MARKETINGCHOCÔNG TY TNHH HTCAMERA NĂM 2024	Bùi Thị Mộng Thùy	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC DIGITAL MARKETINGCHOCÔNG TY TNHH HTCAMERA
2092	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CHO THƯƠNG HIỆU MÁY SẤY VINASẤY THUỘC CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ NĂNG LƯỢNG BỀN VỮNG VIỆT NAM NĂM 2024	Phạm Thị Tinh	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CHO THƯƠNG HIỆU MÁY SẤY VINASẤY THUỘC CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ NĂNG LƯỢNG BỀN VỮNG VIỆT NAM
2093	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH DIGITAL MARKETING CHO CÔNG TY TNHH VIỆN GIÁO DỤC VÀ PHÁT TRIỂN TENPRO NĂM 2024	Lưu Phạm Huyền Trân	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH DIGITAL MARKETING CHO CÔNG TY TNHH VIỆN GIÁO DỤC VÀ PHÁT TRIỂN TENPRO
2094	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC DIGITAL MARKETING CHO CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ QUẢNG CÁO JNV NĂM 2024	Lâm Ngọc Phương Trang	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC DIGITAL MARKETING CHO CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ QUẢNG CÁO JNV
2095	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC SOCIAL MEDIA MARKETING CHO CÔNG TY UNIACE VIỆT NAM NĂM 2024	Nguyễn Tuyết Trinh	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC SOCIAL MEDIA MARKETING CHO CÔNG TY UNIACE VIỆT NAM
2096	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CHO PHÂN NHÁNH TIẾNG ANH TRẺ EM TỪ 4-12 TUỔI CỦA CÔNG TY TNHH NGOẠI NGỮ BẢO VINH GIAI ĐOẠN 2024-2025	Lê Nữ Minh Uyên	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CHO PHÂN NHÁNH TIẾNG ANH TRẺ EM TỪ 4-12 TUỔI CỦA CÔNG TY TNHH NGOẠI NGỮ BẢO VINH
2097	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CHO THƯƠNG HIỆU ĐIỆN THOẠI THÔNG MINH XIAOMI T SERIES TẠI VIỆT NAM NĂM 2024	Nguyễn Ngọc Triệu Vy	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CHO THƯƠNG HIỆU ĐIỆN THOẠI THÔNG MINH XIAOMI T SERIES TẠI VIỆT NAM
2098	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TRÊN NỀN TẢNG KỸ THUẬT SỐ CỦA CÔNG TY TNHH TƯ VẤN DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI GIÁO DỤC PHƯƠNG NAM GIAI ĐOẠN 2024-2025	Nguyễn Thị Như Ý	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TRÊN NỀN TẢNG KỸ THUẬT SỐ CỦA CÔNG TY TNHH TƯ VẤN DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI GIÁO DỤC PHƯƠNG NAM
2099	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHOCÔNG TY CỔ PHẦN GLOBAL ONLINE BRANDING NĂM 2024	Lưu Thị Thanh Tâm	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHOCÔNG TY CỔ PHẦN GLOBAL ONLINE BRANDING

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2100	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH TMDV VIETRACE365 NĂM 2024	Đinh Thị Thanh Thảo	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH TMDV VIETRACE365
2101	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH MARKETING CHO THƯƠNG HIỆU KINE FITNESS & YOGA THUỘC CÔNG TY TNHH SỨC KHỎE PHI THƯỜNG NĂM 2024	Phạm Thu Thảo	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH MARKETING CHO THƯƠNG HIỆU KINE FITNESS & YOGA THUỘC CÔNG TY TNHH SỨC KHỎE PHI THƯỜNG M
2102	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH DIGITAL MARKETING CHO THƯƠNG HIỆU BẢO HỘ XANH CỦA CÔNG TY TNHH NETGROUP NĂM 2024	Lê Thị Thu	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH DIGITAL MARKETING CHO THƯƠNG HIỆU BẢO HỘ XANH CỦA CÔNG TY TNHH NETGROUP
2103	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH QUẢNG CÁO THƯƠNG MẠI BẢNG PHƯƠNG GIAI ĐOẠN 2024 - 2025	Đào Thị Anh Thư	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH QUẢNG CÁO THƯƠNG MẠI BẢNG PHƯƠNG
2104	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO MCV GROUP- CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MCV	Nguyễn An Thương	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO MCV GROUP- CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MCV
2105	Đại học	CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA MẶT HÀNG THỜI TRANG CỦA GIỚI TRẺ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH THÔNG QUA VIDEO TRÊN TIKTOK.	Trần Thị Thương	ThS Ngô Minh Trang	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA MẶT HÀNG THỜI TRANG CỦA GIỚI TRẺ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH THÔNG QUA VIDEO TRÊN TIKTOK.
2106	Đại học	HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH PRIME SOCIAL VIỆT NAM NĂM 2024	Nguyễn Thị Duyên Tiên	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH PRIME SOCIAL VIỆT NAM
2107	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING-MIX CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU GIA VÕ GIAI ĐOẠN 2024 – 2025	Nguyễn Thị Thu Trang	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING-MIX CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU GIA VÕ
2108	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC KÊNH PHÂN PHỐI CHO CÔNG TY TNHH EXIMCOFFEE NĂM 2024-2025	Nguyễn Kim Tuyền	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC KÊNH PHÂN PHỐI CHO CÔNG TY TNHH EXIMCOFFEE
2109	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH MTV VẬT TƯ THIẾT BỊ KIM THẠNH ĐẠT NĂM 2024	Phạm Phương Uyên	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH MTV VẬT TƯ THIẾT BỊ KIM THẠNH ĐẠT
2110	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH EXIMCOFFEE NĂM 2024-2025	Trần Ngọc Lam Vi	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH EXIMCOFFEE
2111	Đại học	XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO DỰ ÁN SUN VALLEY NĂM 2024 TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KHAI HƯNG	Trần Trung Vinh	ThS Ngô Minh Trang	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO DỰ ÁN SUN VALLEY TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KHAI HƯNG
2112	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CỦA DỊCH VỤ ĐÀO TẠO TIẾNG ANH CAMBRIDGE THIẾU NHI THUỘC CÔNG TY TNHH NGOẠI NGỮ BẢO VINH	Lê Trần Minh Hòa	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CỦA DỊCH VỤ ĐÀO TẠO TIẾNG ANH CAMBRIDGE THIẾU NHI THUỘC CÔNG TY TNHH NGOẠI NGỮ BẢO VINH: CƠ SỞ LÝ THUYẾT, THỰC TRẠNG, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP
2113	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC CHIẾU THỊ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SAO BẮC ĐÁU (2023-2025)	Nguyễn Thị Thu Hồng	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	PHÂN TÍCH CƠ SỞ LÝ THUYẾT, THỰC TRẠNG, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CHIẾN LƯỢC CHIẾU THỊ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SAO BẮC ĐÁU (2023-2025)
2114	Đại học	CHIẾN LƯỢC CHIẾU THỊ CHO XE ÔTÔ VINFAST TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI THÀNH PHÁT – CN BÌNH PHƯỚC (ĐƠN VỊ TRỰC THUỘC TẬP ĐOÀN HÒA BÌNH MINH)	Nguyễn Thị Hương	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	CHIẾN LƯỢC CHIẾU THỊ CHO XE ÔTÔ VINFAST TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI THÀNH PHÁT – CN BÌNH PHƯỚC (ĐƠN VỊ TRỰC THUỘC TẬP ĐOÀN HÒA BÌNH MINH) CƠ SỞ LÝ THUYẾT, THỰC TRẠNG, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP
2115	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG ĐÀM PHÁN KÍ KẾT HỢP ĐỒNG CỦA CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ KIẾN TRÚC XÂY DỰNG AZ	Bùi Hoàng Lam	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG ĐÀM PHÁN KÍ KẾT HỢP ĐỒNG CỦA CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ KIẾN TRÚC XÂY DỰNG AZ
2116	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU PEDRO TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2021- 2023	Phạm Lê Ngọc Minh	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU PEDRO TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2021- 2023
2117	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING-MIX CỦA DỰ ÁN BẢO HỘ XANH THUỘC CÔNG TY TNHH NETGROUP	Nguyễn Ngọc Bích Ngân	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC MARKETING-MIX CỦA DỰ ÁN BẢO HỘ XANH THUỘC CÔNG TY TNHH NETGROUP
2118	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING MIX TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI GIẢI PHÁP ƯU VIỆT	Nguyễn Thị Thanh Nhân	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING MIX TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI GIẢI PHÁP ƯU VIỆT
2119	Đại học	Phân tích chiến lược marketing mix 7ps cho phần mềm chăm công tính lương HRAD của công ty thnn công nghệ Hoa Sơn	Nguyễn Tâm Như	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	Phân tích chiến lược marketing mix 7ps cho phần mềm chăm công tính lương HRAD của công ty thnn công nghệ Hoa Sơn
2120	Đại học	Phân tích hoạt động xúc tiến bán hàng của công ty NetGroup	Phạm Nhật Tâm Như	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	Phân tích hoạt động xúc tiến bán hàng của công ty NetGroup
2121	Đại học	Phân tích chiến lược phân phối của Công ty TNHH Thực Phẩm Ánh Hồng giai đoạn 2021-2023	Lê Anh Phương	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	Phân tích chiến lược phân phối của Công ty TNHH Thực Phẩm Ánh Hồng giai đoạn 2021-2023
2122	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing - Mix của Công ty Cổ phần Fado Global	Nguyễn Trần Như Quỳnh	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	Phân tích chiến lược Marketing - Mix của Công ty Cổ phần Fado Global

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2123	Đại học	PH N TÍCH CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY TNHH NGHIÊN CỨU THIÊN ĐÌNH (IQVIA) TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM	Trần Thị Châu Thái	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	PH N TÍCH CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY TNHH NGHIÊN CỨU THIÊN ĐÌNH (IQVIA) TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM. CƠ SỞ LÝ THUYẾT, THỰC TRẠNG, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP
2124	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY TNHH SƠ MI RƠ MOỐC & CẦU KIẾN NẶNG THACO INDUSTRIES TẠI THỊ TRƯỜNG MỸ	Mai Thị Anh Thu	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY TNHH SƠ MI RƠ MOỐC & CẦU KIẾN NẶNG THACO INDUSTRIES TẠI THỊ TRƯỜNG MỸ. CƠ SỞ LÝ THUYẾT, THỰC TRẠNG, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP
2125	Đại học	CHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ TẠI BỆNH VIỆN TẠI MŨI HỌNG SÀI GÒN – PHÒNG KHÁM ĐA KHOA QUỐC TẾ SÀI GÒN	Nguyễn Hoàng Kim Trang	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	CHIẾN LƯỢC MARKETING DỊCH VỤ TẠI BỆNH VIỆN TẠI MŨI HỌNG SÀI GÒN – PHÒNG KHÁM ĐA KHOA QUỐC TẾ SÀI GÒN
2126	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ HOÀN THIÊN HOẠT ĐỘNG MARKETING DỊCH VỤ TRONG THỊ TRƯỜNG F&B CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG INFINITY PLUS	Trần Nguyễn Thùy Trang	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	PHÂN TÍCH VÀ HOÀN THIÊN HOẠT ĐỘNG MARKETING DỊCH VỤ TRONG THỊ TRƯỜNG F&B CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG INFINITY PLUS. CƠ SỞ LÝ THUYẾT, THỰC TRẠNG, ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP
2127	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng khi mua sắm thời trang qua các sàn thương mại điện tử của khách hàng tại thành phố Hồ Chí Minh	Đinh Bảo Trung	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng khi mua sắm thời trang qua các sàn thương mại điện tử của khách hàng tại thành phố Hồ Chí Minh
2128	Đại học	Hoạch định kế hoạch Marketing dịch vụ cho Tinh Khôi Studio giai đoạn 2024-2025	Lý Ngọc Tuyền	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	Hoạch định kế hoạch Marketing dịch vụ cho Tinh Khôi Studio giai đoạn 2024-2025
2129	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị Digital Marketing cho dự án Sợi Chi Vàng của công ty TNHH Netgroup	Nguyễn Thị Tường Vy	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	Thực trạng hoạt động quản trị Digital Marketing cho dự án Sợi Chi Vàng của công ty TNHH Netgroup
2130	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing Kỹ Thuật Số tại Công ty TNHH MEADS trên thị trường Ấn Độ	Nguyễn Thị Ngọc Yến	ThS. Nguyễn Ngọc Hạnh	Phân tích hoạt động Marketing Kỹ Thuật Số tại Công ty TNHH MEADS trên thị trường Ấn Độ
2131	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông kỹ thuật số của công ty Matering Data Analytics	Huỳnh Thị Kiều Oanh	Mai Nguyễn Hoàng Ngân	Đề tài tập trung phân tích vào quá trình thực hiện các hoạt động marketing kỹ thuật số của công ty TNHH Mastering Data Analytics, từ đó đưa ra các đề xuất để phát triển toàn diện hơn, được thực hiện bằng các phương pháp phân tích những dữ liệu tại bàn có sẵn thông qua thông tin chính thức mà công ty cung cấp và phương pháp phỏng vấn sâu nội bộ công ty. Ngoài ra, đề tài còn sử dụng các thông tin thông qua các diễn đàn tạp chí công nghệ, các trang thống kê uy tín trên thế giới. Từ những dữ liệu thu thập được tác giả chỉ ra các điểm mạnh, điểm yếu và những cơ hội, thách thức trong quá trình thực hiện các hoạt động marketing kỹ thuật số của công ty. Đồng thời đưa ra các đánh giá và đề xuất để cải thiện cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động marketing kỹ thuật số của Mastering Data Analytics.
2132	Đại học	Phân tích chiến lược marketing kỹ thuật số trên website thegioididong.com của thương hiệu thể giới di động	Trần Mỹ Phương	Mai Nguyễn Hoàng Ngân	Trong bối cảnh suy thoái kinh tế và thắt chặt chi tiêu như hiện tại, việc áp dụng chính sách giá hợp lý đi kèm với các hoạt động marketing kỹ thuật số đúng đắn là một biện pháp để cải thiện kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đề tài này phân tích hoạt động marketing kỹ thuật số trên website của thương hiệu Thế Giới Di Động nhằm tìm ra cách hạn chế tối đa ảnh hưởng tiêu cực của bối cảnh lên kết quả kinh doanh. Dữ liệu dạng chữ thu được từ phỏng vấn chuyên sâu với các nhân viên thuộc cấp bậc quản lý của doanh nghiệp được phân tích định tính, cho ra kết quả là những điểm mạnh, điểm yếu và giải pháp cải thiện các hoạt động marketing kỹ thuật số trong giai đoạn 2024-2025 cho thương hiệu Thế Giới Di Động.
2133	Đại học	Phân tích chiến lược marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH Mămmy Việt Nam 2021-2023	Nguyễn Thị Như Quỳnh	Mai Nguyễn Hoàng Ngân	Trong thời đại công nghệ số hiện nay, marketing kỹ thuật số đóng vai trò quan trọng trong xây dựng thương hiệu và phát triển hiệu quả kinh doanh. Nhận thấy lợi ích mà marketing kỹ thuật số mang lại, các doanh nghiệp tại Việt Nam nói chung và công ty TNHH Mămmy Việt Nam nói riêng đã rất đầu tư, quan tâm đến các hoạt động này. Đặc biệt là khi thị trường ngành hàng mẹ và bé ngày càng sôi nổi, cạnh tranh gay gắt hơn, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải có chiến lược marketing ấn tượng và phù hợp với nhóm khách hàng mục tiêu. Dựa trên cơ sở lý luận về marketing kỹ thuật số, tác giả đã thực hiện phân tích thực trạng áp dụng các hoạt động marketing kỹ thuật số tại công ty Mămmy Việt Nam trong giai đoạn 2021–2023. Từ đó đề tài hướng đến việc đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của các công cụ marketing kỹ thuật số tại công ty trong năm 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
2134	Đại học	Phân tích hoạt động marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH Price Data Asia	Nguyễn Minh Tâm	Mai Nguyễn Hoàng Ngân	Đề tài nghiên cứu này có tên là “Phân tích hoạt động marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH Price Data Asia” nghiên cứu và phân tích tình hình thực tế hoạt động marketing hiện đang được triển khai trên trang web so sánh giá điện thoại Price Pony thuộc Công ty TNHH Price Data Asia. Cụ thể, đề tài sẽ đánh giá chất lượng website Price Pony, hiệu quả tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO) và hoạt động tiếp thị trên mạng xã hội. Bên cạnh đó, đề tài cũng tiến hành khảo sát ý kiến trực tuyến của khách hàng về chất lượng dịch vụ. Kết quả nghiên cứu sẽ được sử dụng làm cơ sở để đề xuất các giải pháp cải thiện chiến lược marketing đa kênh, hỗ trợ Price Pony tăng cường nhận diện thương hiệu, tăng trưởng lượng truy cập và doanh thu trong thời gian tới.
2135	Đại học	Quản trị chiến lược marketing kỹ thuật số cho công ty TNHH Viethomes Design tại thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Hoài Thao	Mai Nguyễn Hoàng Ngân	Đề tài này được thực hiện nhằm “Quản trị chiến lược marketing kỹ thuật số cho công ty TNHH Viethomes Design tại thành phố Hồ Chí Minh”. Chiến lược marketing kỹ thuật số hiện được đánh giá là có tiềm năng phát triển và ưu thế hơn so với marketing truyền thống. Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động marketing kỹ thuật số công ty TNHH Viethomes Design đang triển khai. Trong thời gian qua, Công ty đã có sự quan tâm và đầu tư nhất định cho các hoạt động này tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn nhiều hạn chế, chưa có sự liên kết giữa các kênh trong chiến lược marketing kỹ thuật số, một số nền tảng mạng xã hội chưa được đầu tư đúng mức và không đem lại hiệu quả. Từ đó, tác giả đã đề xuất những giải pháp nhằm giúp cho công ty nâng cao hiệu quả hoạt động marketing kỹ thuật số của mình nhằm phát triển bền vững trong thời gian tới.
2136	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông Marketing cho dòng sản phẩm snack của Công ty TNHH Tohogenkai Việt Nam trong năm 2024	Hồ Lê Quỳnh Như	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Thói quen ăn vặt là một trong những nét văn hóa vô cùng đặc biệt của người Việt Nam, đặc biệt là trẻ em. Tuy nhiên, nạp quá nhiều đồ ăn vặt vào cơ thể sẽ gây hạn chế cho sự phát triển toàn diện của trẻ. Vì lý do đó, snack rong biển ra đời để giúp phụ huynh có thể cân bằng giữa niềm vui và sức khỏe cho con, khi trẻ vừa có thể ăn vặt thỏa thích nhưng vẫn bổ sung được đầy đủ dưỡng chất như: chất xơ, vitamin, protein, canxi và các khoáng chất khác. Do vậy, đề tài “Xây dựng kế hoạch truyền thông Marketing cho dòng sản phẩm snack của Công ty TNHH Tohogenkai Việt Nam trong năm 2024” được thực hiện để nhiều khách hàng biết đến và tin dùng sản phẩm snack rong biển của công ty hơn. Từ đó, góp phần thúc đẩy doanh thu và giúp Tohogenkai ngày càng phát triển. Ở đề tài này, tác giả tiến hành phân tích tổng quan về ngành Snack, về công ty và các hoạt động truyền thông của công ty, sau đó tiến hành xây dựng kế hoạch để nâng cao nhận diện thương hiệu, giữ chân được khách hàng hiện tại và thu hút thêm khách hàng mới.
2137	Đại học	Nghiên cứu ảnh hưởng của trò chơi hóa tới tình yêu thương hiệu sản phẩm thương mại điện tử của người tiêu dùng trên địa bàn TP.HCM	Hứa Thị Thu Thùy	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Sự thay đổi hành vi của người tiêu dùng sau dịch bệnh là bước phát triển lớn trong lĩnh vực thương mại điện tử. Sự ứng dụng trò chơi hóa vào sản phẩm thương mại điện tử ngày càng trở nên phổ biến chính vì điều này đã tăng tương tác của người tiêu dùng với sản phẩm thương mại điện tử. Để giữ chân khách hàng với các sản phẩm thương mại điện tử đã ứng dụng các trò chơi hóa để từ đó có thể tăng tình yêu khách hàng với thương hiệu. Đây là yếu tố quan trọng trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại điện tử. Nghiên cứu này được thực hiện nhằm xem xét các ảnh hưởng các yếu tố của trò chơi hóa tác động đến tình yêu của khách hàng đối với các sản phẩm thương mại điện tử trên TP.HCM. Trong bài báo cáo này tác giả sử dụng lý thuyết tác nhân kích thích (S-O-R) thuyết hành vi hợp lý và thuyết nhận thức xã hội được sử dụng để xuất mô hình nghiên cứu này. Trong mô hình nghiên cứu này tác giả còn sử dụng lý thuyết nghiên cứu MDA để xây dựng các yếu tố ảnh hưởng trong trò chơi hóa của mô hình nghiên cứu. Nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng. Trong nghiên cứu định tính tác giả sử dụng phương pháp thảo luận nhóm. Nghiên cứu định lượng bao gồm 307 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến và xử lý số liệu bằng phần mềm Smart PLS 4.0. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng các yếu tố của trò chơi hóa có tác động tích cực tới tình yêu thương hiệu của người tiêu dùng. Ngoài ra nghiên cứu còn đo lường mối quan hệ điều tiết của niềm tin vào trí tuệ nhận tạo đến mối quan hệ giá trị thực dụng tác động tới tình yêu thương hiệu sản phẩm thương mại điện tử.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2138	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH Công nghệ Hoa Sơn	Nguyễn Hương Giang	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Trong thời đại công nghệ 4.0 toàn cầu đang phát triển mạnh mẽ, việc áp dụng công nghệ trong hoạt động Marketing không còn là điều xa lạ đối với các doanh nghiệp và còn trở thành một xu hướng tất yếu. Vì vậy, Marketing đã tạo ra một sự thay đổi đáng kể trong cách các doanh nghiệp tiếp cận thị trường và xây dựng quan hệ với khách hàng. Trước đây marketing truyền thống được các doanh nghiệp lựa chọn rất nhiều điều này dẫn tới tốn khá nhiều chi phí và thời gian lẫn nguồn lực Vì thế, tầm quan trọng của Marketing Kỹ Thuật số đối với một doanh nghiệp là rất lớn. Công ty Trách nhiệm hữu hạn Hoa Sơn (HOASON INFOTECH), đã có những giải pháp về các hoạt động Marketing kỹ thuật số nhằm đưa đến cho khách hàng những dịch vụ trải nghiệm tốt nhất. Vì thế, việc nghiên cứu và phân tích các hoạt động Marketing Kỹ thuật số của công ty và đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu cũng như rút ra được các giải pháp đề xuất để phát triển thêm các hoạt động Marketing Kỹ thuật số trong thời điểm hiện. Từ đó tôi đã chọn đề tài “Phân tích hoạt động Marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH Công nghệ Hoa Sơn” làm đề tài để hiểu được tầm quan trọng của các hoạt động Marketing Kỹ thuật số đối với hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp.
2139	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng của Gamification đến nhận thức thương hiệu (Brand awareness) của Gen Z trên nền tảng mua sắm trực tuyến (Online Shopping) tại thành phố Hồ Chí Minh	Trần Thị Cẩm Tiên	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Đại dịch bùng phát hạn chế mọi hoạt động di chuyển của người dân, tạo điều kiện cho quảng cáo trực tuyến lên ngôi. Các trò chơi (game) lại là chất xúc tác có khả năng lan tỏa mạnh mẽ. Thời kỳ công nghệ phát triển, tạo điều kiện cho trò chơi hóa (Gamification) bùng nổ, đây được xem là hình thức tiếp thị hiệu quả và quan trọng trong bất kỳ chiến dịch, đặc biệt trên nền tảng mua sắm trực tuyến. Vì vậy, nghiên cứu được thực hiện nhằm giúp các doanh nghiệp nắm bắt thói quen mua sắm của khách hàng. Từ đó, tạo ra các chiến lược tiếp cận hiệu quả bằng hình thức Gamification để tăng cường doanh số bán hàng trong thị trường tiêu dùng đầy cạnh tranh hiện nay. Tác giả xây dựng mô hình gồm 2 biến độc lập (Thành tựu, Thông tin), 3 biến trung gian (Giá trị hưởng lạc, Giá trị chức năng, Sự gắn kết thương hiệu) và 1 biến phụ thuộc (Nhận thức thương hiệu). 347 mẫu khảo sát thỏa mãn điều kiện phân tích bằng phần mềm SPSS và SMART PLS 04. Từ kết quả phân tích, nhóm tác giả đưa ra các kết luận và đề xuất, hàm ý quản trị để đưa ra các yếu tố ảnh hưởng đến nhận thức thương hiệu thông qua các yếu tố ảnh hưởng của Gamification
2140	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông Marketing cho dịch vụ thiết kế website của Công ty TNHH Miko Tech trong năm 2024	Bành Ngươn Thùy Nhung	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Những năm trở lại đây, dưới sự phát triển như vũ bão của công nghệ và sự thay đổi về thói quen tìm kiếm thông tin và mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng đã khiến cho ngành thiết kế website “nở rộ”. Theo Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam (VECOM), đến năm 2022, 44% doanh nghiệp đã sở hữu website và trong số này, 37% đã thành công trong việc nhận đơn đặt hàng thông qua nền tảng trực tuyến. Hòa cùng "nịp sống kinh doanh" đó, bất kỳ doanh nghiệp nào cũng đều muốn có cho mình một website chuyên nghiệp, uy tín để tạo dựng thương hiệu và thu hút thêm nhiều tệp khách hàng tiềm năng. Với đề tài “Xây dựng kế hoạch truyền thông Marketing cho dịch vụ thiết kế website của Công ty TNHH Miko Tech trong năm 2024” đã phân tích thực trạng ngành thiết kế website tại TP.HCM và hoạt động truyền thông Marketing tại Công ty Miko Tech từ đó làm tiền đề để tác giả thiết lập nên những hoạt động truyền thông Marketing với mục đích tăng tỷ lệ Upsell và Miko Tech sẽ đồng hành cùng các đơn vị khách hàng trên hành trình tạo dựng doanh nghiệp cho họ thông qua dịch vụ thiết kế website. Từ đó, đề ra các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện chiến lược một cách hoàn thiện nhất.
2141	Đại học	Xây dựng hoạt động truyền thông thương hiệu của công ty cổ phần Global PR Hub trong năm 2024	Nguyễn Mạnh Lâm Điền	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Ngành truyền thông nói riêng và marketing nói chung đang trở nên nhộn nhịp và cạnh tranh gay gắt hơn bao giờ hết, vì vậy giữa hàng trăm nghìn các thương hiệu cùng lĩnh vực, thì thương hiệu Global PR Hub cũng bị tác động không ít. Sự phát triển không ngừng trong ngành yêu cầu các doanh nghiệp ngoài việc phải luôn không ngừng nghiên cứu và phát triển mình hơn, bên cạnh đó bài toán làm thế nào để tạo nên sự khác biệt cho doanh nghiệp và quảng bá hình ảnh của mình đến khách hàng nhiều hơn so với các đối thủ cạnh tranh cũng là một vấn đề không được chủ quan. Để khai thác tốt hình ảnh thương hiệu và nhận được nhiều sự quan tâm hơn của khách hàng, tất cả đều nhờ vào công tác xây dựng hoạt động truyền thông thương hiệu, một hoạt động không thể thiếu đối với mọi doanh nghiệp trong thời điểm cạnh tranh như hiện tại. Vì vậy, Global PR Hub ngoài việc phát triển các giải pháp của mình thì còn cần có sự kết hợp chặt chẽ với hoạt động truyền thông thương hiệu để có thể trở nên mạnh mẽ và vững chắc hơn trong ngành marketing đang không ngừng biến động.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2142	Đại học	Lập kế hoạch chiêu thị cho vật phẩm truyền thông Tết năm 2024 đến đối tượng khách hàng B2B thuộc Công ty TNHH Phát triển Thương hiệu BI VIỆT NAM	Nguyễn Trung Nhân	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Bài khóa luận với chủ đề: “Lập kế hoạch chiêu thị cho sản phẩm truyền thông Tết 2024 đến đối tượng khách hàng B2B thuộc công ty TNHH Phát Triển Thương Hiệu BI VIỆT NAM” tập trung vào xây dựng một chiến lược chiêu thị toàn diện để tận dụng cơ hội thị trường và tăng cường mối quan hệ B2B trong mùa Tết 2024. Đối tượng chính của chiến dịch bao gồm cả khách hàng hiện tại và mới của doanh nghiệp. Chiến dịch nhấn mạnh việc sáng tạo các chiến lược chiêu thị để đưa hình ảnh tích cực của các sản phẩm truyền thông Tết đến càng nhiều doanh nghiệp B2B nhất có thể. Mục tiêu chính là tạo ra ấn tượng mạnh mẽ và tăng cường lòng trung thành từ phía khách hàng hiện tại, đồng thời thu hút đối tượng mới thông qua chiến lược quảng bá và ưu đãi hấp dẫn. Bài khóa luận cũng tối ưu doanh số bán hàng và tạo ra nguồn doanh thu lớn cho đầu năm mới thông qua chiến lược chiêu thị. Qua đó, đặt ra mục tiêu xây dựng nền tảng cho mối quan hệ dài hạn với đối tác B2B, đồng thời định hình thương hiệu của doanh nghiệp như là một đối tác đáng tin cậy và chất lượng trong thị trường kinh doanh B2B. Tổng cộng, khóa luận này đề cập và tận dụng hết các công cụ chiêu thị nhằm mục đích tối đa hóa cơ hội trong môi trường kinh doanh đầy cạnh tranh như hiện nay.
2143	Đại học	Phân tích chiến lược Social Media Marrketing của thương hiệu Fshare chi nhánh Công ty Cổ phần Viễn thông FPT (FPT Telecom)	Văn Lê Quốc Trí	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Điện toán đám mây đã và đang giữ một vị thế hết sức quan trọng, có giá trị cao trong lĩnh vực công nghệ tại Việt Nam cũng như trên toàn thế giới. Bên cạnh cơ hội phát triển lớn đem lại nhiều lợi nhuận thì doanh nghiệp phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt đến từ các nhà cung cấp khác trong ngành, nhất là đối với các nhà cung cấp quốc tế. Để có thể giữ vững vị thế và mở rộng thị phần, dịch vụ lưu trữ và chia sẻ trực tuyến Fshare cần có những chiến lược Marketing phù hợp và thu hút hơn trong tương lai, đặc biệt là chiến lược về Social Media Marketing. Để góp phần nâng cao hiệu quả về truyền thông cũng như về doanh số, đề tài “Phân tích chiến lược Social Media Marketing của thương hiệu Fshare chi nhánh Công ty Cổ phần Viễn thông FPT (FPT Telecom)” đã phân tích tổng quan về tình hình kinh doanh cũng như thực trạng hoạt động Social Media Marketing của thương hiệu Fshare. Qua các phân tích và đánh giá thấy được các điểm mạnh và điểm yếu của thương hiệu Fshare hiện tại, từ đó đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động Social Media Marketing cho thương hiệu Fshare để thu hút được nhiều đối tượng khách hàng hơn.
2144	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông thương hiệu cho Nhà hàng May Dynasty của Công ty Cổ phần MAIC F&B trong năm 2024	Lê Minh Thư	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Đề tài "Xây Dựng Kế Hoạch Truyền Thông Thương Hiệu cho Nhà Hàng May Dynasty của Công Ty Cổ Phần MAIC F&B trong Năm 2024" tập trung vào việc nghiên cứu và đề xuất chiến lược truyền thông nhằm tăng cường nhận thức về thương hiệu May Dynasty và thu hút khách hàng trong năm 2024. Nghiên cứu sẽ bao gồm phân tích doanh nghiệp, đánh giá thị trường và đối thủ, từ đó xây dựng thông điệp thương hiệu sáng tạo và ứng dụng chiến lược truyền thông đa dạng trên các nền tảng mạng xã hội, quảng cáo trực tuyến và sự kiện đặc sắc. Kết quả đo lường hiệu quả sẽ được thực hiện thông qua các chỉ số quảng cáo và phản hồi từ khách hàng, nhằm đề xuất các điều chỉnh và cải tiến liên tục cho kế hoạch truyền thông.
2145	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông cho dịch vụ thiết kế website của công ty cổ phần DNA Digital trong năm 2024 đến đối tượng khách hàng B2B	Nguyễn Thị Thanh Nga	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Sự bùng nổ của công nghệ số trong lĩnh vực kinh doanh tạo áp lực đặt ra yêu cầu cấp thiết cho các doanh nghiệp đó là xây dựng nền tảng website để thể hiện thương hiệu và sản phẩm một cách chuyên nghiệp. Báo cáo Chỉ số Thương mại điện tử Việt Nam năm 2023 đã chỉ ra sự tăng trưởng ổn định của tỷ lệ doanh nghiệp sở hữu website qua các năm. Năm 2022, tỷ lệ này đạt 44%, tăng so với 43% của năm 2021. Trong số này, 56% là doanh nghiệp lớn và 69% ưu tiên thuê dịch vụ thiết kế website từ bên ngoài. Con số này là minh chứng cho tiềm năng và sự phát triển của thị trường dịch vụ thiết kế website trong tương lai. Dựa trên nhận thức về cơ hội tiềm năng, đề tài này đưa ra kế hoạch truyền thông cho dịch vụ thiết kế website của Công ty Cổ phần DNA Digital trong năm 2024. Mục tiêu là tăng cường khả năng cạnh tranh của DNA Digital trong môi trường ngày càng cạnh tranh của ngành dịch vụ website.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2146	Đại học	Phân Tích Thực Trạng Và Giải Pháp Giúp Nâng Cao Hiệu Quả Hoạt Động Marketing Mix Của Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Tang Lễ Blackstones	Lê Kim Vàng	Ths. Trịnh Thị Hồng Minh	Bài báo cáo khóa luận này nhằm phân tích chiến lược Marketing Mix của Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Tang Lễ Blackstones, với đối tượng khách thể nghiên cứu là chính công ty này. Mục tiêu của nghiên cứu là đánh giá và theo dõi các khía cạnh tích cực của hoạt động kinh doanh của công ty, nhằm tìm kiếm cơ hội tăng cường và duy trì những điểm mạnh. Song song đó, báo cáo cũng đề xuất các biện pháp khắc phục những yếu điểm và khuyết điểm hiện tại. Đầu tiên, phần tổng kết lý thuyết sẽ giới thiệu các khái niệm cơ bản về Marketing Dịch vụ, bao gồm định nghĩa, bản chất, đặc điểm và phân loại của dịch vụ, cung cấp kiến thức tổng quan về những đặc trưng quan trọng của Marketing Dịch vụ. Tiếp theo là quá trình thu thập thông tin và số liệu liên quan đến hoạt động Marketing Mix của Blackstones, tác giả sẽ tiến hành phân tích, đánh giá và tổng hợp thông tin một cách hợp lý. Từ đó đưa ra một tình hình tổng quan về hiện trạng, những điểm mạnh và yếu của chiến lược hiện tại. Cuối cùng, tác giả đề xuất các giải pháp cụ thể và hiệu quả trong chương cuối, nhằm cải thiện và tối ưu hóa hoạt động Marketing Mix của Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Tang Lễ Blackstones.
2147	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược Marketing - Mix của Công ty Cổ phần Công nghệ Giáo dục NativeX	Mai Hoàng Thu Uyên	Ths. Trịnh Thị Hồng Minh	Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường đầy biến động, đặc biệt là sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp nội địa và nước ngoài trong thị trường đào tạo Anh ngữ tại Việt Nam. Đây là thời điểm thích hợp để các doanh nghiệp đánh giá toàn bộ tình hình Marketing nhằm đưa ra phương hướng hoạt động hiệu quả trong thời gian tới. Bài báo cáo phân tích yếu tố môi trường ảnh hưởng đến thị trường giáo dục Anh ngữ cũng như phân tích tình hình chiến lược Marketing – Mix của Công ty Cổ phần Công nghệ Giáo dục NativeX trong khoảng thời gian 9 tháng cuối năm 2023. Đánh giá và đưa ra kết luận về những ưu điểm và hạn chế tồn đọng trong những chiến lược thực hiện so với các đối thủ cạnh tranh trong ngành. Thông qua đó, có thể đề xuất, kiến nghị một vài giải pháp nhằm hoàn thiện và phát triển chiến lược Marketing - Mix cho công ty trong thời gian tới với các sản phẩm khóa học tiếng Anh online dành cho người đi làm và tiếng Anh mất gốc. Những thông tin trong bài báo cáo được nghiên cứu dựa trên cơ sở thuyết và những thông tin, số liệu thực tế mà tác giả thu thập được trong xuyên suốt quá trình thực tập tại công ty. Đề tài chú trọng nhiều vào mô tả, giải thích và phân tích tình hình thực tiễn các hoạt động Marketing, đánh giá các hoạt động thông qua những chỉ tiêu kinh tế nhằm phát triển nhóm sản phẩm khóa học tiếng Anh trực tuyến.
2148	Đại học	Nghiên cứu ảnh hưởng của nội dung do người dùng tạo ra trên TikTok đến ý định mua lại của người tiêu dùng TPHCM	Đỗ Lương Phương Trinh	Ths. Trịnh Thị Hồng Minh	Nhận thấy sự phát triển mạnh mẽ của mạng xã hội TikTok cùng với xu hướng UGC marketing ngày càng phổ biến, tác giả quyết định tiến hành nghiên cứu đề tài “Ảnh hưởng của nội dung do người dùng tạo ra trên TikTok đến ý định mua lại của người tiêu dùng Thành phố Hồ Chí Minh” với mục đích nhằm đánh giá tác động của nội dung do người dùng tạo ra trên TikTok thông qua thuộc tính liên quan đến nguồn và nội dung của nguồn đến ý định mua lại của người tiêu dùng tại địa bàn TPHCM. Tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính bằng khảo sát trực tuyến 50 mẫu. Nghiên cứu định lượng thực hiện với mẫu gồm 323 người sinh sống tại TPHCM đã và đang sử dụng ứng dụng mạng xã hội TikTok thông qua hình thức thu thập mẫu khảo sát bằng Google Form để đánh giá thang đo và đánh giá sự phù hợp của mô hình nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng bốn yếu tố ảnh hưởng của nội dung do người dùng tạo ra trên TikTok bao gồm Chuyên môn của nguồn, Độ tin cậy của nguồn, Tính kịp thời của thông tin và Độ chính xác của thông tin thông qua hai biến trung gian là Tính hữu ích của thông tin và Chấp nhận thông tin có tác động tích cực đến ý định mua lại của người tiêu dùng TPHCM. Bên cạnh đó, yếu tố Trải nghiệm cá nhân cũng được chứng minh là có vai trò điều tiết mối quan hệ chấp nhận thông tin UGC TikTok lên ý định mua lại. Từ kết quả nghiên cứu, nhóm thực hiện đã đưa ra một số hàm ý quản trị cho các nhà quản trị, nhà 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
2149	Đại học	Nghiên cứu yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua sản phẩm xanh của gen Z tại TP.HCM	Đỗ Văn Du	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Các vấn đề về môi trường đang ở trong tình trạng đáng báo động. Ở nhiều quốc gia, quá trình xây dựng và phát triển kinh tế sẽ cần phải trải qua hoặc là phụ thuộc các chu trình công nghiệp, nhà máy. Đây là một nguyên nhân rất lớn gây nên vấn nạn môi trường bị ô nhiễm và cả bị xói mòn tài nguyên. Các bài báo, bài nghiên cứu cũng đã đề cập đến vấn đề này rất nhiều. Môi trường, tài nguyên và các vấn đề liên quan luôn là một mối bận tâm được nhận được nhiều sự chú ý. Một giải pháp của hiện trạng môi trường này là sử dụng sản phẩm sinh thái, hay còn được gọi là sản phẩm xanh. Tác giả thực hiện nghiên cứu này với mục đích đi sâu vào nghiên cứu về ý định mua sắm đối với sản phẩm xanh. Nghiên cứu được xây dựng dựa trên nguồn tham khảo là bài nghiên cứu của tác giả trước trong và ngoài nước và lý thuyết TRA, TPR cùng với lý thuyết về sự cảm nhận. Tác giả sử dụng dữ liệu 307 mẫu lấy từ nội thành TP.HCM, sau đó đưa vào phần mềm SPSS phiên bản 22.0 và SmartPLS 4. Kết quả nghiên cứu đã thể hiện đối với người tiêu dùng gen Z, họ bị tác động theo chiều tăng dần bởi các yếu tố nhận thức về rủi ro PR, Thái độ về môi trường EA, Thái độ về sản phẩm PA. EA chịu ảnh hưởng bởi sự quan tâm đến môi trường và Kiến thức về môi trường; PA bị ảnh hưởng bởi giá trị xanh và giá trị cảm xúc. Duy chỉ nhân tố xu hướng tiêu dùng CT bị loại khỏi kết luận mô hình cuối cùng do có mức hệ số tác động chuẩn hóa là -0,011 và giá trị p values 0,792. Chấp nhận giả thuyết H1, H2, H3, H4, H5, H6 và H8.
2150	Đại học	Ảnh hưởng của Chatbot AI đến sự gắn kết trên các sàn thương mại điện tử của khách hàng tại thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Tố Uyên	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Hiện nay, xu hướng mua hàng qua mạng ngày càng phát triển mạnh mẽ, trải qua mua covid-19 thì tỷ lệ mua tăng lên đáng kể dẫn đến nhu cầu sử dụng các sàn thương mại điện tử ngày càng cao. Các sàn thương mại điện tử cũng từ đó mà sử dụng Chatbot AI để giải đáp thắc mắc cũng như đưa ra các sản phẩm phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng để đảm bảo mọi vấn đề của khách hàng đều được giải quyết mà không bị quá tải chính vì thế sự ảnh hưởng của Chatbot AI đến người tiêu dùng cũng như các sàn thương mại là vô cùng quan trọng. Cũng chính vì vậy, tác giả lựa chọn đề tài “Ảnh hưởng của Chatbot AI đến sự gắn kết trên các sàn thương mại điện tử của khách hàng tại thành phố Hồ Chí Minh” làm đề tài báo cáo khóa luận tốt nghiệp. Nhằm để khách hàng hiểu rõ hơn về sự ảnh hưởng của Chatbot AI thông qua việc mua hàng trên các sàn thương mại điện tử. Khách hàng có thể sử dụng Chatbot AI một cách hiệu quả phục vụ cho nhu cầu mua sắm của mình. Song song đó, các sàn thương mại điện tử cũng sẽ cải thiện Chatbot AI ngày một tốt hơn để giải quyết những thắc mắc, vấn đề của khách hàng một cách nhanh chóng hơn thông qua Chatbot AI.
2151	Đại học	Phân tích hoạt động marketing kỹ thuật số của công ty Cổ phần Thương mại Việt Nữ đối với sản phẩm dược mỹ phẩm SVR	Huỳnh Châu Trọng Ngữ	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Đề tài “Phân tích hoạt động marketing kỹ thuật số của công ty Cổ phần Thương mại Việt Nữ đối với sản phẩm dược mỹ phẩm SVR” được thực hiện nhằm giúp cho người đọc có cái nhìn tổng quan hơn về ngành dược mỹ phẩm. Cụ thể tập trung phân tích vào quá trình thực hiện các hoạt động marketing kỹ thuật số của công ty Cổ phần Thương mại Việt Nữ, từ đó đưa ra các đề xuất để phát triển toàn diện. Thông qua đề tài, người đọc sẽ được cung cấp các kiến thức về môi trường marketing kỹ thuật số, về các hoạt động cũng như các cách thức mà công ty Việt Nữ đã áp dụng cho SVR. Đề tài được thực hiện bằng các phương pháp phân tích những dữ liệu tại bàn có sẵn thông qua thông tin chính thức mà công ty cung cấp cho nội bộ công ty, ngoài ra đề tài còn sử dụng các thông tin thông qua các diễn đàn tạp chí, thông qua các trang thống kê uy tín trên thế giới như BRANDSVIETNAM...từ những dữ liệu thu thập được chỉ ra những thách thức, cũng như là những cơ hội trong quá trình thực hiện các hoạt động marketing kỹ thuật số của công ty. Từ đó đưa ra đưa ra các đánh giá và đề xuất cải thiện và nâng cao chất lượng của hoạt động marketing kỹ thuật số, góp phần thay đổi bổ sung các vấn đề chưa tốt và phát huy các thế mạnh của SVR.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2152	Đại học	Xây dựng Kế hoạch Marketing dịch vụ Huấn luyện viên cá nhân cho KINE Fitness & Yoga của công ty Sức Khỏe Phi Thường	Trần Hải Đăng	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Có thể thấy ngành dịch vụ Fitness là một trong những ngành chịu ảnh hưởng nặng nề và đối mặt với nhiều thách thức bởi tác động của Covid-19. Sau khi đỉnh điểm của đại dịch Covid-19 qua đi cũng là lúc thị trường ngành dịch vụ Fitness quay trở lại đường đua của mình. Không thể phủ nhận là bên cạnh những thiệt hại gây ra, Covid-19 còn là hồi chuông cảnh tỉnh cho người dân Việt Nam nâng cao nhận thức về việc tập thể dục thể thao, rèn luyện sức khỏe. Với sự phát triển về mặt kinh tế lẫn nhận thức của người dân thì ngày càng có sự công nhận về mối liên hệ giữa thể chất tốt và sức khỏe tinh thần, cho thấy vai trò của dịch vụ Personal Trainer trong việc lập kế hoạch tập luyện, theo dõi quá trình tập luyện, đưa ra các chỉ dẫn và giúp đỡ khách hàng để đạt được mục tiêu sức khỏe của mình một cách hiệu quả và nhanh chóng. Tóm lại, việc lựa chọn chủ đề dịch vụ huấn luyện viên cá nhân ở Việt Nam được dựa trên sự kết hợp của nhiều yếu tố, bao gồm nhận thức ngày càng tăng về sức khỏe và thể lực, tăng trưởng kinh tế, tác động của COVID-19 và bối cảnh thể hình đang phát triển trong nước. Số liệu thống kê nghiên cứu sẵn có ủng hộ quan điểm cho rằng dịch vụ huấn luyện viên cá nhân ở Việt Nam ngày càng trở nên phù hợp và có ý nghĩa trong cuộc sống của người dân.
2153	Đại học	Nghiên cứu ảnh hưởng của các đề xuất sản phẩm dựa trên trí tuệ nhân tạo (AI) đến sự gắn kết của người dùng trên các sàn thương mại điện tử tại địa bàn TPHCM	Nguyễn Đức Trung	ThS. Trịnh Thị Hồng Minh	Trước sự phát triển của công nghệ ngày nay, trí tuệ nhân tạo ngày càng được ứng dụng trong nhiều lĩnh vực của đời sống, đặc biệt là trong việc tổng hợp và đề xuất thông tin. Với tính hữu dụng đó, hoạt động đề xuất dựa trên AI được ứng dụng rộng rãi trong thương mại điện tử, một lĩnh vực đang phát triển trong những năm gần đây, giúp gia tăng trải nghiệm người dùng, và nâng cao sự gắn kết, một yếu tố quan trọng hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp. Nghiên cứu này được thực hiện nhằm xác định, đo lường và nghiên cứu sự ảnh hưởng của các đề xuất sản phẩm dựa trên trí tuệ nhân tạo (AI) đến sự gắn kết của người dùng trên các sàn thương mại điện tử tại địa bàn TPHCM. Lý thuyết tác nhân kích thích (S-O-R), thuyết hành vi hợp lý và thuyết nhận thức xã hội được sử dụng để đề xuất mô hình nghiên cứu. Nghiên cứu áp dụng phương pháp định tính và định lượng. Nghiên cứu định tính sử dụng phương pháp thảo luận nhóm. Nghiên cứu định lượng bao gồm 400 đáp viên thông qua khảo sát trực tuyến. Phần mềm SmartPLS 4.0 được sử dụng để xử lý dữ liệu mà nhóm đã thu về sau thời gian dài khảo sát. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng Sự chính xác của AI, Sự minh bạch và Sự dồi dào về thông tin đều có tác động tích cực đến Niềm tin đối với các đề xuất dựa trên trí tuệ nhân tạo với hệ số tương quan lần lượt là: Sự chính xác của AI – $\beta = 0,425$, Sự minh bạch – $\beta = 0,161$, Sự dồi dào về thông tin – $\beta = 0,252$, và Nỗi sợ AI có ảnh hưởng tiêu cực đến Niềm tin đối với các đề xuất dựa trên trí tuệ nhân tạo với hệ số tương quan $\beta = -0,136$. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, Niềm tin đối với các đề xuất dựa trên AI tác động tích cực đến Sự gắn kết của người dùng với hệ số $\beta = 0,304$, và Bận tâm về quyền riêng tư thông tin có ảnh hưởng tiêu cực đến sự gắn kết với $\beta = -0,460$. Cuối cùng, nghiên cứu cũng đo lường mối quan hệ giữa Sự gắn kết với Kích hoạt sử dụng, với kết quả cho thấy rằng Sự gắn kết ảnh hưởng tích cực đến Kích hoạt sử dụng, với $\beta = 0,633$.
2154	Đại học	Analyze the 7P marketing mix campaign and propose solutions for Promotion strategies for Maas Education Technology Joint Stock Company.	Hoàng Phương Nhung	ThS. Trương Thu Nga	Analysis of the service in the academic writing market in Vietnam, analyzing the 7P Marketing Mix strategy of the service. From there, propose solutions for the Promotion strategy for the company.
2155	Đại học	Ứng dụng Marketing Mix trong kinh doanh xuất khẩu gạo của công ty TNHH SUNRISE INS	Đào Trần Đức Quỳnh	ThS. Trương Thu Nga	Lý luận chung về marketing mix và tổng quan thị trường gạo thế giới Đánh giá thực trạng ứng dụng marketing mix trong kinh doanh xuất khẩu gạo của công ty TNHH SUNRISE INS trong những năm qua Định hướng và giải pháp đẩy mạnh ứng dụng marketing mix trong kinh doanh xuất khẩu gạo của công ty TNHH SUNRISE INS trong thời gian tới
2156	Đại học	Xây dựng và phát triển kế hoạch Marketing cho Công ty cổ phần Wisdom Agency	Nguyễn Thị Quý	ThS. Trương Thu Nga	Trình bày cơ sở lý luận và các lý thuyết liên quan đến chiến lược xây dựng và phát triển kế hoạch marketing. Phân tích, đánh giá môi trường ngành dịch vụ Marketing, chân dung khách hàng mục tiêu và thực trạng hoạt động truyền thông. Đề xuất giải pháp, xây dựng và phát triển kế hoạch Marketing Mix phù hợp cho thương hiệu.
2157	Đại học	Analyze marketing activities of mix printed on demand products of HATO Group limited liability company and propose strategic solutions for marketing in Vietnam market	Lê Thái Nhật	ThS. Trương Thu Nga	Presents the theoretical basis and related theories. Overview of industry and market context. Theoretical basis for sales activities and sales processes at the company, Marketing Mix strategy, SWOT analysis PETSLE proposes IMC solutions in the last 3 months of the year.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2158	Đại học	Xây dựng kế hoạch marketing cho Sản phẩm nước ép Le Fruit của Công ty Cổ phần Vườn trái Cừu Long năm 2024	Nguyễn Thị Yến Nhi	ThS. Trương Thu Nga	Cơ sở lý luận về lập kế hoạch marketing hằng năm trong doanh nghiệp Tổng quan về doanh nghiệp và thị trường Phân tích thực trạng sản phẩm Nước ép Le Fruit của Công ty Cổ phần Vườn trái Cừu Long Đề xuất kế hoạch marketing mix cho sản phẩm mới của dòng Nước ép Le Fruit Kế hoạch thực hiện, ngân sách dự kiến và kế hoạch dự phòng
2159	Đại học	Analyze the marketing mix strategy and propose strategic solutions related to factors influencing customer' purchasing at Bao Huong fashion, Co.	Trần Huỳnh Nhật Phong	ThS. Trương Thu Nga	Analysis of 7P Marketing Mix strategy, micro and macro environment. From there, propose solutions strategy for the company.
2160	Đại học	Phân tích hoạt động marketing và đề xuất giải pháp hoàn thiện các hoạt động digital marketing của Công ty TNHH y khoa DrViet	Trần Văn Phước	ThS. Trương Thu Nga	Internet Marketing, hay còn gọi là Digital Marketing là mảnh ghép quan trọng trong chiến lược Marketing hiện nay, giúp doanh nghiệp tiếp cận khách hàng chủ động, nhanh chóng và tăng tương tác đa chiều. Công ty TNHH y khoa DrViet đang chưa tối ưu tốt các hoạt động Digital Marketing. Tác giả đã đề xuất giải pháp hoàn thiện các hoạt động Digital Marketing của công ty. Trước khó khăn chung của thị trường, việc tối ưu các hoạt động Digital Marketing sẽ giúp DrViet có vị thế trong ngành thiết bị y tế tại Việt Nam và trong lòng khách hàng.
2161	Đại học	Phân tích hiện trạng và đề xuất giải pháp về hoạt động SEO của sản giao dịch TMĐT tinbanxe.vn thuộc Công ty TNHH Thương mại E COM	Bùi Thị Hương Nhi	ThS. Trương Thu Nga	Trình bày cơ sở lý luận và lý thuyết liên quan đến các hoạt động SEO. Tổng quan về doanh nghiệp và thị trường ngành xe ô tô và thương mại điện tử tại Việt Nam. Phân tích hoạt động thực thi chiến lược SEO của sản giao dịch TMĐT Tinbanxe.vn. Nêu những ưu và nhược điểm, cơ hội cũng như thách thức, từ đó đề xuất các giải pháp phù hợp cho chiến lược SEO tổng thể
2162	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing mix và đề xuất giải pháp nhằm thu hút khách hàng tại công ty TNHH khách sạn Ngôi sao xanh 2	Võ Kim Ngân	ThS. Trương Thu Nga	Trình bày cơ sở lý luận về Marketing và Marketing mix, tổng quan doanh nghiệp, tổng quan thị trường về ngành khách sạn, đánh giá và phân tích hoạt động marketing - mix của doanh nghiệp, trình bày ưu, nhược điểm, những cơ hội và thách thức để đề xuất giải pháp cụ thể nhằm thu hút khách hàng cho doanh nghiệp.
2163	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing Mix 7P về dịch vụ Môi giới của công ty Cổ phần Đầu tư & Phát triển bất động sản Sài Gòn Gold Land	Đỗ Xuân Thắng	Th.S Trương Thu Nga	Phân tích tổng quan về thị trường bất động sản ở Việt Nam, cơ sở lý luận về hoạt động bán hàng và quy trình bán hàng ở công ty bất động sản Sài Gòn Gold Land, chiến lược Marketing Mix 7P, phân tích SWOT đề xuất các giải pháp cụ thể.
2164	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược Marketing Mix 4P cho dòng sản phẩm giày dép JUNO của công ty Seedcom Fashion Group	Lê Tố Nga	Th.S Trương Thu Nga	Trình bày cơ sở lý luận và các lý thuyết liên quan về Marketing và Marketing mix, tổng quan doanh nghiệp, tổng quan thị trường về ngành thời trang. Đánh giá và phân tích hoạt động Marketing - mix 4p của thương hiệu JUNO, chân dung khách hàng mục tiêu, trình bày ưu điểm, nhược điểm, những cơ hội và thách thức để từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing mix phù hợp cho thương hiệu trong tương lai.
2165	Đại học	Phân tích và đề xuất các giải pháp về chiến lược marketing mix cho mặt hàng xe máy Piaggio của công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ Dũng Phong	Nguyễn Tuyết Nhung	Th.S Trương Thu Nga	Phân tích tổng quan thị trường ngành xe máy, tình hình kinh doanh của công ty trong 3 năm trở lại đây, phân tích sâu về các chiến lược trong 4P, nêu ra những ưu, nhược điểm, cùng những cơ hội và thách thức để đề xuất các giải pháp cụ thể.
2166	Đại học	Phân tích và đề xuất giải pháp về chiến lược marketing mix cho mặt hàng bánh tráng Tây Ninh thuộc thương hiệu Tinh Nguyên của Công ty TNHH MTV Thực Phẩm Tinh Nguyên	Lê Thị Cẩm Quyên	Th.S Trương Thu Nga	Phân tích tổng quan thị trường bánh tráng Tây Ninh, tình hình kinh doanh của công ty trong 3 năm trở lại đây, phân tích sâu về các chiến lược trong 4P, nêu ra những ưu điểm, nhược điểm, cơ hội, thách thức từ đó đề xuất giải pháp cho chiến lược marketing mix.
2167	Đại học	Phân tích hiện trạng và đề xuất giải pháp Digital Marketing cho dịch vụ SEO của công ty TNHH SEO Mentors 2024	Lê Nguyễn Nguyệt Nương	Th.S Trương Thu Nga	Cơ sở lý luận về lập kế hoạch marketing hằng năm trong doanh nghiệp Tổng quan về doanh nghiệp và thị trường Phân tích thực trạng chiến lược Digital Marketing của công ty TNHH SEO Mentors Đề xuất kế hoạch Digital Marketing cho dịch vụ SEO của SEO Mentors trong năm 2024 Kế hoạch thực hiện, ngân sách dự kiến và kế hoạch dự phòng
2168	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ RA CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG CHO CÔNG TY TNHH IELTS HỒ THÀNH.	Hồ Nguyên Quân	Th.S Trương Thu Nga	Trình bày cơ sở lý luận và lý thuyết liên quan đến các hoạt động giáo dục tiếng Anh. Tổng quan về doanh nghiệp và thị trường ngành luyện thi IELTS. Phân tích hoạt động thực thi chiến lược marketing mix 7p của thương hiệu IELTS Hồ Thành; Nêu những ưu và nhược điểm, cơ hội cũng như thách thức, từ đó đề xuất các giải pháp phù hợp cho chiến lược truyền thông tổng thể cho thương hiệu IELTS Hồ Thành.
2169	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG CHO CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NGHỀ BẾP NGẮN HẠN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN HƯỚNG NGHIỆP Á ÂU	Đỗ Thị Thuý Nhung	Th.S Trương Thu Nga	Trình bày cơ sở lý luận liên quan. Tổng quan về ngành F&B và ngành đào tạo nghề tại thị trường Việt Nam. Phân tích thực trạng hoạt động truyền thông của chương trình đào tạo tại nghề bếp ngắn hạn của công ty Hướng Nghiệp Á Âu. Nhận xét, đánh giá hoạt động truyền thông từ đó rút ra ưu nhược điểm. Cuối cùng, đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông 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
2170	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VỀ QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING TÍCH HỢP CHO CÔNG TY TNHH TMDV BẤT ĐỘNG SẢN UNITE GROUP	Đào Ngọc Nghĩa	Th.S Trương Thu Nga	Phân tích thực trạng về các hoạt động truyền thông marketing tích hợp của doanh nghiệp, rút ra được những ưu/nhược điểm ở chiến lược truyền thông marketing hiện tại. Từ đó sẽ tiến hành đề xuất chiến lược truyền thông marketing tích hợp để doanh nghiệp có thể thu hút khách hàng cũng như xây dựng được hình ảnh và uy tín thương hiệu trên thị trường bất động sản cho thuê.
2171	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CHO HOẠT ĐỘNG DIGITAL MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN FIDITOUR	Võ Hồ Uyên Nhi	Th.S Trương Thu Nga	Bài báo cáo này nhằm Phân tích và đề xuất giải pháp cho hoạt động Digital Marketing của Công ty Cổ phần FIDITOUR trong bối cảnh du lịch Việt Nam dần phục hồi sau đại dịch COVID-19. Bài báo cáo được tiến hành theo phương pháp phân tích tổng hợp, sử dụng các lý thuyết liên quan làm điểm cơ sở để phân tích và đánh giá về các hoạt động Digital Marketing hiện nay của doanh nghiệp. Phần lớn dữ liệu thu thập từ các nguồn thứ cấp bao gồm thông tin chính thức từ doanh nghiệp, báo, Internet và các bài nghiên cứu đã có từ trước
2172	Đại học	Ứng dụng công nghệ mới trong kinh doanh homestay của các hộ dân đồng bào Trung du và miền núi phía Bắc: Nghiên cứu thực nghiệm dựa trên mô hình tích hợp TAM-TOE	Phạm Quang Huy	TS. Nguyễn Xuân Trường	Đề tài nghiên cứu sử dụng mô hình tích hợp TAM - TOE làm cơ sở lý thuyết, với số lượng mẫu khảo sát hợp lệ là 505 mẫu. Dữ liệu sau khi được làm sạch được xử lý trên phần mềm SPSS Statistics 22 và SPSS Amos 24. Kết quả cuối cùng có 9 trên 13 giả thuyết nghiên cứu trong mô hình được chấp nhận. Từ kết quả trên, tác giả đề xuất các giải pháp cho các nhà phát triển có thể tiếp cận và giúp những hộ dân ứng dụng công nghệ mới vào việc kinh doanh homestay.
2173	Đại học	HOẠCH ĐỊNH KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG MARKEING CHO CHƯƠNG TRÌNH ACCA TẠI SAPP ACADEMY NĂM 2024	Nguyễn Thị Hương Quỳnh	TS. Nguyễn Xuân Trường	Đề tài tập trung vào kế hoạch truyền thông marketing cho chương trình ACCA tại SAPP Academy, phân tích quy trình thực hiện truyền thông, quá trình truyền thông hiệu quả thông qua chương trình truyền thông. Bên cạnh đó, phân tích công cụ truyền thông góp phần vào kế hoạch truyền thông cho chương trình ACCA, tìm ra lợi thế cạnh tranh cụ thể và xác định được khách hàng mục tiêu của chương trình. Kế hoạch truyền thông được phân tích trong bài diễn ra trong năm 2023. Mục đích chung là đánh giá chương trình, công cụ truyền thông nào hiệu quả nhất trong việc tiếp cận khách hàng tạo ra doanh thu cho công ty. Từ đó, hoạch định kế hoạch truyền thông marketing trong năm tới để thu hút đúng đối tượng khách hàng thực sự có nhu cầu và mong muốn đào tạo ACCA.
2174	Đại học	LẬP KẾ HOẠCH DIGITAL MARKETING CHO DÒNG SẢN PHẨM IPHONE TẠI THƯƠNG HIỆU THEGIOIDIDONG.COM CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI DI ĐỘNG NĂM 2024	Trần Thị Thùy Như	TS. Nguyễn Xuân Trường	Đề tài được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động Digital Marketing cho dòng sản phẩm iPhone tại thương hiệu thegioididong.com của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động năm 2023. Từ đó, xác định được những ưu điểm và hạn chế còn tồn tại để đề xuất những giải pháp, giúp phát huy những điểm mạnh và cải thiện các điểm yếu. Kết hợp cùng với các kiến thức về thị trường Digital Marketing tại Việt Nam, thông tin về lịch sử hình thành, tình hình kinh doanh của doanh nghiệp và kết quả phỏng vấn chuyên sâu các đối tượng liên quan, đề đưa ra kế hoạch Digital Marketing chi tiết cho dòng sản phẩm iPhone tại thương hiệu thegioididong.com năm 2024.
2175	Đại học	HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC MARKETING MIX CHO DÒNG SẢN PHẨM TÃ TRÈ EM MOLFIX THUỘC CÔNG TY TNHH HAYAT KIMYA VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2024 - 2026	Lê Phan Diệu My	TS. Nguyễn Xuân Trường	Đề tài “Hoạch định chiến lược Marketing mix cho dòng sản phẩm tã trẻ em Molfix thuộc công ty TNHH Hyat Kimya Việt Nam giai đoạn 2024 – 2026” được thực hiện bằng phương pháp phân tích những dữ liệu tại bàn có sẵn thông qua nguồn thông tin và dữ liệu mà tác giả thu thập được trong quá trình thực tập tại Công ty TNHH Hayat Kimya Việt Nam, ngoài ra đề tài còn sử dụng thông tin chính thống từ sách, báo, internet,... Bên cạnh đó, tác giả cũng tiến hành nghiên cứu định thông qua hình thức phỏng vấn người tiêu dùng qua điện thoại để thu thập đánh giá của họ về sản phẩm, đem đến cái nhìn khách quan nhất về thực trạng chiến lược Marketing mix của công ty TNHH Hayat Kimya Việt Nam cho dòng sản phẩm tã trẻ em Molfix, từ đó làm cơ sở để hoạch định chiến lược phù hợp.
2176	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH MARKETING DỊCH VỤ CHO CÔNG TY TỔ CHỨC SỰ KIỆN BẠCH PHONG EVENT NĂM 2024	Hồ Ngọc Gia Linh	TS. Nguyễn Xuân Trường	Đề tài “Xây Dựng Kế Hoạch Marketing Dịch Vụ Cho Công Ty Tổ Chức Sự Kiện Bạch Phong Event Vào Năm 2024” được thực hiện bằng các phương pháp điều tra, thống kê và tổng hợp dữ liệu thông qua thông tin chính thống trong nội bộ và tại trang chủ của công ty. Từ những dữ liệu thu thập được, tác giả đánh giá các ưu, nhược điểm về thực trạng marketing dịch vụ của công ty. Qua đó, tác giả đưa ra các biện pháp nhằm cải thiện, nâng cao hiệu suất và tối ưu hóa các hoạt động Marketing dịch vụ tại Bạch Phong qua việc áp dụng các kế hoạch theo xu hướng của thị trường để nâng cao trải nghiệm khách hàng và chất lượng dịch vụ. Đề tài cũng thừa nhận một số hạn chế về phạm vi kiến thức và thời gian thực hiện.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2177	Đại học	HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC MARKETING CHO CÔNG TY TNHH ANH NGỮ VIETOP TỪ NĂM 2024 - 2026	Đinh Lê Uyên Phương	TS. Nguyễn Xuân Trường	Hoạch định chiến lược marketing đóng vai trò rất quan trọng trong định hướng chiến lược phát triển của công ty TNHH Anh ngữ Vietop. Thị trường đào tạo IELTS trong những năm qua có sự tăng trưởng mạnh mẽ, đối tượng học trẻ hóa dẫn đến sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp hiện có trên thị trường này rất khốc liệt. Để tồn tại và nâng cao lợi thế cạnh tranh, công ty cần có một chiến lược marketing hiệu quả. Đề tài “Hoạch định chiến lược marketing cho công ty TNHH Anh ngữ Vietop từ năm 2024 – 2026” có ý nghĩa quan trọng và thực tiễn, giúp công ty có cái nhìn tổng quan về thị trường, phân tích được các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức từ môi trường vĩ mô cũng như vĩ mô, phác họa chân dung của khách hàng mục tiêu, đưa ra những dự báo về thị trường để từ đó đề ra các mục tiêu marketing giai đoạn 2018 - 2020 cùng với chiến lược marketing nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh, tăng doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp.
2178	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH ĐẦU TƯ CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG VÀO NFTs TRONG NỀN KINH TẾ CỦA THẾ GIỚI ẢO	Nguyễn Ngọc Khánh Như	TS. Nguyễn Xuân Trường	Sự phát triển nhanh chóng của công nghệ 4.0 và số hóa đã ảnh hưởng đến hầu hết các ngành nghề kinh doanh sau đại dịch Covid-19. Các mô hình kinh doanh truyền thống dần được chuyển đổi sang mô hình thương mại điện tử hoặc được thực hiện bởi các công nghệ mới như Blockchain, Mã thông báo không thể thay thế,. Công nghệ blockchain, đặc biệt là NFT đã được áp dụng và chấp nhận rộng rãi ở các nước phát triển trên thế giới nhưng việc áp dụng tại Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế. Nghiên cứu này được thực hiện nhằm đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của người tiêu dùng vào NFT trong nền kinh tế của thế giới ảo dựa trên sự tích hợp giữa mô hình chấp nhận công nghệ (TAM); yếu tố nhận thức về sự bảo mật và yếu tố niềm tin. Nghiên cứu thu thập dữ liệu định lượng từ cuộc khảo sát với 210 người tham gia tại Việt Nam và phân tích bằng phần mềm SPSS. Phát hiện từ nghiên cứu này cho thấy nhận thức về sự bảo mật và niềm tin đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy quyết định đầu tư của người tiêu dùng Việt Nam vào NFT. Kết quả nghiên cứu có ý nghĩa thực tiễn đối với các doanh nghiệp tại Việt Nam và là tiền đề cho các nghiên cứu thực nghiệm trong tương lai.
2179	Đại học	ĐỀ XUẤT KẾ HOẠCH SẢN PHẨM DỊCH VỤ TRUYỀN THÔNG CỦA CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TRUYỀN THÔNG WOW	Trần Thị Tuyết Nhung	TS. Nguyễn Xuân Trường	Tác giả lựa chọn đề tài “Đề xuất kế hoạch sản phẩm dịch vụ truyền thông của công ty TNHH Dịch vụ Truyền thông WOW” với mục tiêu phân tích và đánh giá thực trạng sản phẩm dịch vụ truyền thông của Công ty TNHH Dịch Vụ Truyền thông WOW, một công ty trong lĩnh vực truyền thông – quảng cáo, với thế mạnh là các dịch vụ tổ chức sự kiện, quảng cáo và tiếp thị, ngoài ra công ty còn định hướng mở rộng sản phẩm dịch vụ của mình thêm các hoạt động về truyền thông. Kết hợp với các khảo sát về độ lòng khách hàng đã từng sử dụng sản phẩm dịch vụ về chất lượng dịch vụ của Công ty TNHH Dịch vụ Truyền thông WOW, tác giả đưa ra các đề xuất phù hợp dựa trên điểm mạnh và điểm yếu để hoàn chỉnh kế hoạch sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp.
2180	Đại học	LẬP KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG MARKETING XÃ HỘI CHO DÒNG SẢN PHẨM PROBI PEDIA+ TRONG 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2024 DO CÔNG TY ICON MEDIA VIỆT NAM THỰC HIỆN	Tạ Hoàng Nhân	TS. Nguyễn Xuân Trường	Đề tài “Lập kế hoạch truyền thông marketing xã hội cho dòng sản phẩm Probi Pedia+ trong 6 tháng đầu năm 2024 do công ty ICON Media Việt Nam thực hiện” được cấu trúc rõ ràng từ thực trạng kế hoạch 2023 gồm nội dung triển khai cụ thể cho đến đánh giá hiệu quả kế hoạch. Đồng thời, đề tài cũng đề xuất kế hoạch mới dựa trên những hạn chế của hoạt động truyền thông xã hội của dòng sản phẩm Probi Pedia+ đã diễn ra để hoàn thiện hơn và đa dạng hóa các hoạt động trên nền tảng mạng xã hội để truyền thông về sản phẩm trong thời gian sắp tới
2181	Đại học	XÂY DỰNG KẾ HOẠCH MARKETING CHO THƯƠNG HIỆU MỸ PHẨM ABERA CỦA CÔNG TY TNHH HV NET NĂM 2024	Tôn Thất Bảo Nguyên	TS. Nguyễn Xuân Trường	Ngành mỹ phẩm, đặc biệt là ngành chăm sóc da và cơ thể ở Việt Nam có sự sôi động và cạnh tranh cao từ thương hiệu nước ngoài đến các thương hiệu Việt Nam. Trong đó, có thương hiệu Abera, là thương hiệu mỹ phẩm Việt thành lập vào năm 2020. Đề tài dựa vào thực trạng marketin của thương hiệu mỹ phẩm Abera của công ty TNHH HV Net năm 2023 để xây dựng kế hoạch marketing cho thương hiệu mỹ phẩm Abera năm 2024. Sản phẩm có lợi thế cạnh tranh như giá thấp hơn so với các sản phẩm tương tự của công ty khác. Tuy nhiên, trong năm 2017, hoạt động marketing chưa được triển khai mạnh. Vì thế, độ nhận biết về thương hiệu Abera trên thị trường mỹ phẩm Việt Nam, đặc biệt là thị trường Thành phố Hồ Chí Minh còn thấp. Dưới đây là chi tiết về tổng quan công ty, thương hiệu cũng như thực trạng marketing năm 2023 và kế hoạch marketing cho thương hiệu Abera năm 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
2182	Đại học	HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC DIGITAL MARKETING CHO THƯƠNG HIỆU THẾ GIỚI DI ĐỘNG THUỘC CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI DI ĐỘNG TỪ NĂM 2024 - 2026	Nguyễn Tấn Lộc	TS. Nguyễn Xuân Trường	Trong thị trường kinh tế hiện nay, việc củng cố hình ảnh thương hiệu trở thành ưu tiên hàng đầu cho mọi doanh nghiệp. Sử dụng Digital Marketing và tạo mối tương tác tốt với khách hàng qua các nền tảng công nghệ đang là xu hướng quan trọng, đặc biệt đối với các đơn vị hàng đầu như Thế Giới Di Động, đang phải đối mặt với nhiều thách thức và đồng thời tận dụng cơ hội mở rộng thị trường. Đề tài này không chỉ phân tích và đánh giá thực trạng các hoạt động digital marketing hiện tại, mà còn tổng hợp những xu hướng thị trường mà Thế Giới Di Động có thể nắm bắt được. Dựa trên cơ sở đó, đưa ra những hoạch định chiến lược digital marketing cho thương hiệu Thế Giới Di Động năm 2024 - 2026 nhằm nâng cao hiệu quả và mang lại nhiều giá trị tích cực cho Thế Giới Di Động
2183	Đại học	QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC PHÂN PHỐI VẬT LIỆU CHỊU LỬA CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN KHOÁNG SẢN VÀ VLXD LÂM ĐỒNG	Trần Ngọc Trà My	Nguyễn Minh Triết	phân tích và đề xuất chiến lược phân phối vật liệu chịu lửa của công ty cổ phần khoáng sản và vlxđ lâm đồng
2184	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG MARKETING THƯƠNG HIỆU MILAGANICS CỦA CÔNG TY TNHH ĐỘNG HỌC STELLA: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP.	Trần Tú Quyên	Nguyễn Minh Triết	phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp chiến lược truyền thông marketing thương hiệu milaganics cho công ty TNHH động học stella
2185	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING B2B CHO SẢN PHẨM NHÔM CỦA CÔNG TY AN LẬP PHÁT TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM	Lâm Thị Thoại Sơn	Nguyễn Minh Triết	phân tích và đề xuất kế hoạch hoàn thiện hoạt động marketing b2b cho sản phẩm nhôm của công ty an lập phát tại thị trường việt nam
2186	Đại học	Phân tích thực trạng và đề ra giải pháp nâng cao cho chiến lược Marketing-mix của Công ty TNHH Giáo dục SMF	Trương Mỹ Thanh	Nguyễn Minh Triết	Phân tích thực trạng và đề ra giải pháp nâng cao cho chiến lược Marketing-mix của Công ty TNHH Giáo dục SMF
2187	Đại học	Phân tích và đề xuất chiến lược Digital Marketing cho thương hiệu Viettel Money của công ty Novaon Digital	Bùi Hoàng Minh Thư	Nguyễn Minh Triết	Phân tích và đề xuất chiến lược Digital Marketing cho thương hiệu Viettel Money của công ty Novaon Digital
2188	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng tới quyết định sử dụng dịch vụ giúp việc nhà của người tiêu dùng tại TP. HCM	Vũ Thị Minh Thủy	Nguyễn Minh Triết	tìm các yếu tố khách quan của người tiêu dùng tại TP. HCM ảnh hưởng tới quyết định sử dụng dịch vụ giúp việc nhà
2189	Đại học	Giải pháp Marketing mix cho Công ty Cổ phần Toyota Đông Sài Gòn (TESC)	Lê Hoàng Thủy Tiên	Nguyễn Minh Triết	Phân tích và đề xuất các giải pháp Marketing mix cho Công ty Cổ phần Toyota Đông Sài Gòn (TESC)
2190	Đại học	Phân tích và đề xuất chiến lược Digital Marketing cho doanh nghiệp Almost Someday của công ty cổ phần IMP Marketing	Phạm Ngọc Tịnh	Nguyễn Minh Triết	Phân tích doanh nghiệp Almost Someday của công ty cổ phần IMP Marketing và từ đó đề xuất chiến lược Digital Marketing thích hợp
2191	Đại học	Phân tích Chiến lược Marketing Online cho Thương hiệu Abera của Công ty TNHH HV NET	Nguyễn Thị Thùy Trang	Nguyễn Minh Triết	Phân tích Chiến lược Marketing Online cho Thương hiệu Abera của Công ty TNHH HV NET
2192	Đại học	Xây dựng chiến lược nhân cách hóa thương hiệu Khải Hưng Corp của Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Khải Hưng	Đinh Minh Tú	Nguyễn Minh Triết	xen xét các yếu tố bản ngã trong xây dựng chiến lược nhân cách hóa thương hiệu Khải Hưng Corp của Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Khải Hưng
2193	Đại học	Quản trị chiến lược truyền thông marketing tích hợp cho Công ty Tư vấn Du học IDC VIETNAM	Trương Huỳnh Đoàn Trang	Nguyễn Minh Triết	phân tích các yếu tố công nghệ trong chiến lược truyền thông marketing tích hợp cho Công ty Tư vấn Du học IDC VIETNAM
2194	Đại học	Nguyên nhân dẫn đến ý định né tránh trên nền tảng youtube của người trẻ (18-25 tuổi) tại TP. HCM	Nguyễn Hoàng Xuân Trúc	Nguyễn Minh Triết	Tìm các nguyên nhân bỏ qua quảng cáo trên nền tảng youtube của người trẻ (18-25 tuổi) tại TP. HCM
2195	Đại học	Phân tích chiến lược Digital Marketing của công ty cổ phần tập đoàn kinh tế APEC GLOBAL	Nguyễn Thiết Vinh	Nguyễn Minh Triết	Phân tích môi trường internet và đề xuất chiến lược Digital Marketing của công ty cổ phần tập đoàn kinh tế APEC GLOBAL
2196	Đại học	Phân tích hoạt động xây dựng thương hiệu của các sản thương mại điện tử tại Việt Nam	Nguyễn Ngọc Thúy Vy	Nguyễn Minh Triết	xây dựng thương hiệu trên môi trường mạng của các sản thương mại điện tử tại Việt Nam
2197	Đại học	Phân tích Trách nhiệm xã hội của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Phát triển Phú Mỹ Hưng	Văn Thủy Anh	Nguyễn Minh Triết	xem xét các yếu tố Trách nhiệm xã hội của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Phát triển Phú Mỹ Hưng trong tiếp thị
2198	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua lặp lại sản phẩm ăn vặt của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh	Huỳnh Thanh Hiếu	Nguyễn Minh Triết	tìm Các yếu tố ảnh hưởng sự trung thành của giới trẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh trong thị trường F&B
2199	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing tại công ty Trách nhiệm Hữu hạn KONIC GROUP	Phạm Minh Hoàng	Nguyễn Minh Triết	tìm các yếu tố công nghệ trong Marketing tại công ty Trách nhiệm Hữu hạn KONIC GROUP
2200	Đại học	Solutions to improve the effectiveness of Marketing communication on Tiktok platform for Kim Long Center Trading and Service Company Limited	Nguyễn Hằng Phương	Nguyễn Minh Triết	The effectiveness of social media, Tiktok platform, for Kim Long Center Trading and Service Company Limited
2201	Đại học	SOLUTIONS FOR BOOSTING ATTENDANCE AND ENGAGEMENT AT OGAV 2024 EXHIBITION OF FIREWORKS TRADE MEDIA CO.LTD	Nguyễn Thị Quế Phương	Nguyễn Minh Triết	FINDING OUT ATTRACTIVE FACTOR FOR BOOSTING ATTENDANCE AND ENGAGEMENT AT OGAV 2024 EXHIBITION OF FIREWORKS TRADE MEDIA CO.LTD
2202	Đại học	Solution to complete the marketing mix strategy of the sector interior architechture Co., ltd	Trương Ngọc Quỳnh Như	Nguyễn Minh Triết	How marketing mix influence the sector interior architechture market
2203	Đại học	Planning marketing mix strategy of percent coffee & beer co., ltd	Huỳnh Kim San San	Nguyễn Minh Triết	how well coffee & beer co., ltd performe in the marketing environment

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2204	Đại học	Xây dựng kế hoạch truyền thông kỹ thuật số trong lĩnh vực đào tạo làm đẹp công ty TNHH Hani Beauty	Phạm Trường Thịnh	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Nghiên cứu phân tích một cách các công Marketing kỹ thuật số của Công ty TNHH Hani Beauty, bao gồm trang web, Fanpage và những nỗ lực trên Tiktok. Sự kiểm tra này nêu ra cả sức mạnh và yếu điểm, về nền một bức tranh sống động về cảnh quan Marketing Kỹ thuật số hiện tại. Với sự tập trung vào tối ưu hóa, các hoạt động Marketing Kỹ thuật số được đề xuất nhằm đẩy Công ty TNHH Hani Beauty vào một vị trí mạnh mẽ hơn trong ngành công nghiệp đào tạo làm đẹp cạnh tranh. Báo cáo hoạt động như một hướng dẫn, nối kết cơ sở lý thuyết với ứng dụng thực tế để thúc đẩy sự hiện diện và hiệu quả kỹ thuật số của công ty.
2205	Đại học	Phân tích chiến lược sản phẩm dịch vụ quảng cáo của Công ty TNHH Quảng cáo DMS	Nguyễn Lê Thu	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Với đề tài: “Phân tích chiến lược sản phẩm dịch vụ quảng cáo của Công ty TNHH Quảng cáo DMS”, bài báo cáo này có nội dung chính về tìm hiểu chiến lược sản phẩm dịch vụ quảng cáo của Công ty TNHH Quảng cáo DMS. Để thực hiện bài báo cáo, tác giả đã phân tích về công ty và chiến lược sản phẩm dịch vụ của công ty thông qua tìm hiểu các thông tin về thị trường, ngành hàng và nội bộ công ty. Từ đó, làm cơ sở đưa ra đề xuất giải pháp để duy trì, nâng cao cũng như phát triển hơn về chất lượng sản phẩm dịch vụ quảng cáo của công ty nói riêng và nhãn hàng nói chung.
2206	Đại học	Phân tích chiến lược digital marketing cho công ty TNHH Petmall Việt Nam	Trần Thị Thanh Thúy	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Sự phổ biến của internet hiện nay góp phần làm cho digital marketing có vai trò quan trọng đối với doanh nghiệp. Nhu cầu sử dụng internet tăng cao, đời sống tinh thần của mọi người ngày càng được chú trọng dẫn đến ngành công nghiệp thú cưng cũng phát triển nhanh chóng. Đề tài được thực hiện với mục đích phân tích thực trạng digital marketing của công ty TNHH PETMALL Việt Nam, đánh giá những mặt mạnh và những tồn tại trong thực trạng marketing và truyền thông marketing tại công ty từ đó dự báo các yếu tố môi trường, đặc điểm thị trường xác định cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp và đưa ra đề xuất các phương pháp kiểm tra, đo lường đánh giá các kế hoạch và đưa ra kết luận. Qua quá trình thu thập và phân tích tác giả đưa ra kết luận chiến lược digital của công ty đang hoạt động khá tốt, website thiết kế đẹp mắt, tiện lợi cho người dùng, tuy nhiên cũng tồn tại hạn chế đó là tốc độ tải trang còn hạn chế trên cả di động và máy tính. Từ khóa: Công ty TNHH Petmall Việt Nam, Thú cưng, Digital Marketing Mã Jel: H75, L82, M31, M37
2207	Đại học	Phân tích Chiến lược phân phối thương hiệu Polk Audio của Công ty TNHH Phúc Giang (PGI) tại thị trường Việt Nam	Đặng Thị Hồng Ân	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Chiến lược phân phối đóng vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh đối với tất cả các ngành nghề trong cuộc sống. Và với những doanh nghiệp hoạt động dưới vai trò là nhà phân phối thì chiến lược phân phối còn là yếu tố sống còn của doanh nghiệp. Đề tài "Phân tích Chiến lược phân phối thương hiệu Polk Audio của Công ty TNHH Phúc Giang (PGI) tại thị trường Việt Nam" nhằm phân tích thực trạng chiến lược phân phối mà công ty Phúc Giang đã và đang thực hiện đối với thương hiệu âm thanh Polk Audio. Với những số liệu thống kê trong bài báo cáo, tác giả cũng đề xuất những giải pháp giúp công ty hoàn thiện chiến lược phân phối của mình và củng cố vị thế trên thị trường thiết bị âm thanh Việt Nam.
2208	Đại học	Xây dựng kế hoạch Digital Marketing cho thương hiệu My House năm 2024	Dương Hoàng Khánh Bình	Ths. Nguyễn Ngọc Bích Trâm	Sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp trên thị trường ngày nay không còn là cuộc chiến giữa giá cả và chất lượng như trước đây mà còn là cuộc chiến giữa các thương hiệu uy tín. Trong bối cảnh đó, nhận thấy tầm quan trọng của vấn đề trên, tác giả đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: “Xây dựng kế hoạch Digital Marketing cho thương hiệu My House”. Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng triển khai các hoạt động Digital Marketing tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Quản lý Bất động sản My House. Trong thời gian qua, công ty đã có sự quan tâm và đầu tư nhất định cho các hoạt động này tuy nhiên quá trình thực hiện và kết quả đạt được vẫn còn nhiều hạn chế. Từ đó, tác giả đã đề xuất những giải pháp nhằm giúp cho công ty nâng cao hiệu quả hoạt động Digital Marketing của mình nhằm phát triển bền vững 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
2209	Đại học	Phân Tích Về Chiến Lược Phát Triển Thương Hiệu Của Công Ty Cổ Phần Truyền Thông Fision	Dương Nguyễn Phương Thảo	Ths. Nguyễn Thị Thúy	Nhu cầu về chiến lược thương hiệu chưa bao giờ cấp thiết đến vậy. Không chỉ hầu hết các công ty đều đang gặp khó khăn với chiến lược thương hiệu - đây là vấn đề đã tồn tại suốt nhiều thập kỷ qua. Đề thích nghi và vươn lên vượt trội trên thị trường, chiến lược thương hiệu đã trở thành một trong những yếu tố giúp Công ty Cổ phần Truyền thông Fision góp mặt vào các dự án lớn nhỏ tại thị trường Việt Nam. Bài khoá luận tốt nghiệp được thực hiện nhằm phân tích quá trình xây dựng và phát triển thương hiệu của Công ty, đồng thời đưa ra những điểm mạnh, điểm yếu và đề xuất giải pháp phù hợp cho Công ty trong giai đoạn sắp tới. Với đề tài “Phân Tích Về Chiến Lược Phát Triển Thương Hiệu Của Công Ty Cổ Phần Truyền Thông Fision” bao gồm 5 chương. Mở đầu, trình bày về lý do chọn đề tài, mục tiêu nghiên cứu, đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu, nội dung nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu và bố cục đề tài. Chương 2, tác giả trình bày các khái niệm liên quan đến đề tài bao gồm lý thuyết tổng quan về thương hiệu. Chương 3, giới thiệu tổng quan về Công ty và khái quát về ngành truyền thông tại thị trường Việt Nam, từ đó đưa ra nhận xét và đánh giá về quá trình xây dựng và phát triển thương hiệu của Công ty. Chương 4, phân tích SWOT và trình bày mục tiêu xây dựng thương hiệu trong thời gian tới. Đưa ra một số giải pháp và đề xuất nhằm hoàn thiện chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu của Công ty. Ở chương 5 cuối, tác giả tổng kết lại bằng việc đưa ra kết luận tổng quát về đề tài và ý nghĩa đối với sự phát triển của công ty.
2210	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông marketing cho dòng sản phẩm mắc cài Damon của Công ty TNHH Dược phẩm Tuyệt Hải	Hồ Nguyễn Hạnh Văn	Ths. Nguyễn Thị Thúy	Với xu thế phát triển của ngành vật liệu chỉnh nha và sự cạnh tranh khốc liệt của các đối thủ cạnh tranh, chiến lược truyền thông marketing là chiến lược sống còn của Công ty TNHH Dược phẩm Tuyệt Hải. Sai khi phân tích thực trạng chiến lược truyền thông cho dòng mắc cài Damon của công ty, nhận thấy những điểm mạnh trong chiến lược PR, khuyến mãi,... Tuy nhiên, các chiến lược quảng cáo, chào hàng lại chưa thực sự được đầu tư và đem lại hiệu quả. Một trong những điều công ty cần cải thiện là chú trọng ứng dụng công nghệ 4.0 và mạng xã hội vào chiến lược truyền thông tích hợp của công ty.
2211	Đại học	Chiến lược phát triển thương hiệu thời trang YM Concept trên phương tiện truyền thông kỹ thuật số của Công ty TNHH YM Concept	Nguyễn Thị Diễm Phương	Ths. Nguyễn Thị Thúy	Thời trang là một ngành hàng lớn với sức mua cao và mức độ cạnh tranh mạnh mẽ. Để có thể phát triển tốt 1 thương hiệu thời trang trong hàng nghìn các thương hiệu lớn nhỏ trên thị trường, cần tiến hành phân tích để nhận thấy những khuyết điểm trong quá trình xây dựng thương hiệu thời trang trên nền tảng Digital Marketing, từ đó có thể đưa ra những đề xuất khắc phục và những ý tưởng mới giúp thương hiệu có thể nổi bật hơn trong vô số các thương hiệu thời trang lớn nhỏ khác. Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích thực trạng các chiến lược phát triển thương hiệu thời trang nữ YM Concept trên các phương tiện truyền thông kỹ thuật số, bài viết có đưa ra các số liệu thực tế của ngành hàng, của doanh nghiệp, từ đó phân tích làm rõ các vấn đề về Digital Marketing của thương hiệu. Sau khi phân tích với các số liệu và dẫn chứng cụ thể, người viết nhận thấy các thiếu sót trong việc xây dựng thương hiệu trên Digital Marketing của công ty TNHH YM Concept, tiến hành phân tích các điểm mạnh, yếu, cơ hội, thách thức đối với công ty để từ đó đề xuất khắc phục và bổ sung những phương thức về xây dựng thương hiệu trên phương tiện Digital Marketing, giúp công ty phát triển thương hiệu.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2212	Đại học	Phân Tích Chiến Lược Truyền Thông Marketing Của Công Ty TNHH Education Solutions Việt Nam	Nguyễn Đức Chí Khuy	Ths. Nguyễn Thị Thúy	Bài báo cáo thực tập này nhằm phân tích các chiến lược truyền thông Marketing của công ty TNHH Education Solutions Việt Nam, qua đó với mục đích phát huy và duy trì những điểm mạnh của công ty để tăng cường hiệu quả các hoạt động Marketing và đề xuất những kiến nghị khắc phục những điểm còn hạn chế, tăng vị thế cạnh tranh của công ty trên thị trường. Từ quá trình phân tích và thực hiện nghiên cứu về chiến lược truyền thông Marketing của công ty được đánh giá thông các kết quả như sau: Thứ nhất, báo cáo tổng kết các lý thuyết căn bản về truyền thông Marketing, và các kiến thức về tổng quan về Marketing, quá trình, mục tiêu, vai trò và hệ thống thông tin trong Marketing. Thứ hai, sau khi thu thập những thông tin, số liệu của công ty về các chiến lược truyền thông Marketing của công ty TNHH Education Solutions Việt Nam, tác giả tiến hành phân tích, đánh giá, sàng lọc và tổng hợp lại những thông tin một cách hợp lý, tác giả đã đưa ra những nhận định và lập kế hoạch định hướng cho các chiến lược truyền thông Marketing trong tương lai. Cuối cùng, sau khi đã phân tích được những thông tin, tác giả tiến hành đưa ra những đề xuất khách quan khắc phục những điểm yếu đang tồn tại và phát huy điểm mạnh của công ty TNHH Education Solutions Việt Nam
2213	Đại học	Tác động của Nhận biết thương hiệu và Liên tưởng thương hiệu đến lòng Trung thành đối với thương hiệu Lothamilk.	Đặng Lê Hữu Thịnh	Ths. Nguyễn Thị Thúy	Đề tài nghiên cứu “Tác động của Nhận biết thương hiệu và Liên tưởng thương hiệu đến lòng Trung thành đối với thương hiệu Lothamilk” được thực hiện nhằm xác định được sự tác động của yếu tố Nhận biết thương hiệu và Liên tưởng thương hiệu đến lòng Trung thành thương hiệu của khách hàng đối với thương hiệu sữa Lothamilk, từ đó đề xuất giải pháp nhằm gia tăng lòng trung thành thương hiệu của khách hàng với thương hiệu sữa Lothamilk. Phương pháp hỗn hợp được sử dụng. Nghiên cứu định tính được sử dụng nhằm tổng hợp cơ sở lý thuyết và thực tiễn liên quan đến sự tác động của Nhận biết thương hiệu và Liên tưởng thương hiệu đến Trung thành thương hiệu, từ đó xác định và điều chỉnh thang đo của các yếu tố trong mô hình nghiên cứu. Nghiên cứu định lượng gồm định lượng sơ bộ được tiến hành với 98 đáp viên để đánh giá thang đo và định lượng chính thức khảo sát 250 bảng câu hỏi thu về 234 bảng câu hỏi khả dụng. Dữ liệu được phân tích bằng phần mềm SPSS 20 và SmartPLS4. Nghiên cứu cho thấy Nhận biết thương hiệu và Liên tưởng thương hiệu có tác động tích cực đến Trung thành thương hiệu, cả hai giải thích 38,5% tổng số biến thiên của Trung thành thương hiệu. Thêm vào đó, 28,6% biến thiên của Liên tưởng thương hiệu đã được giải thích bởi Nhận biết thương hiệu. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu trên, tác giả đưa ra một số đề xuất nhằm nâng cao/gia tăng lòng Trung thành thương hiệu sữa Lothamilk.
2214	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành thương hiệu xe khách Phương Trang của hành khách nội địa	Lê Ngọc Thảo	Ths. Nguyễn Thị Thúy	Nghiên cứu được thực hiện nhằm mục đích nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành thương hiệu xe khách Phương Trang của hành khách nội địa và đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm gia tăng lòng trung thành của khách hàng cho thương hiệu. Trong nghiên cứu này, tác giả đề xuất 6 yếu tố tác động đến lòng trung thành thương hiệu, bao gồm: Hình ảnh thương hiệu, Chất lượng dịch vụ, Chi phí chuyển đổi, Trách nhiệm xã hội, Niềm tin thương hiệu và Sự hài lòng của khách hàng. Nghiên cứu được tiến hành dựa trên hai phương pháp: Nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng. Kết quả nghiên cứu cho thấy cả 6 yếu tố tác động đến lòng trung thành thương hiệu xe khách Phương Trang của hành khách nội địa và mô hình gồm 6 yếu tố này giải thích được 54.3% sự biến thiên của lòng trung thành thương hiệu của hành khách. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy không có sự khác biệt trong lòng trung thành thương hiệu xe khách Phương Trang ở các nhóm đặc điểm khác nhau. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu trên, tác giả đề xuất một số hàm ý quản trị liên quan tới từng yếu tố nhằm mục đích nâng cao đánh giá của khách hàng về các yếu tố này tăng khả năng lòng trung thành thương hiệu xe khách Phương Trang của hành khách nội địa. Cuối cùng, tác giả nêu một số hạn chế của đề tài và định hướng cho các nghiên cứu 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
2215	Đại học	Các nhân tố tác động đến giá trị thương hiệu của Shopee tại thị trường Việt Nam	Ngô Nhã Ý	Ths. Nguyễn Thị Thúy	Nghiên cứu này tập trung vào đề tài "Các nhân tố tác động đến giá trị thương hiệu của Shopee tại thị trường Việt Nam" và nhằm mục đích xác định, đánh giá sự ảnh hưởng của các yếu tố này đối với giá trị thương hiệu Shopee tại thị trường Việt Nam. Qua đó, nghiên cứu có thể đưa ra các hàm ý quản trị để tăng cường giá trị thương hiệu Shopee tại thị trường Việt Nam. Trong bài nghiên cứu, tác giả xây dựng mô hình nghiên cứu bao gồm bốn yếu tố chính ảnh hưởng đến "Giá trị thương hiệu" của người dùng Shopee tại thị trường Việt Nam, bao gồm: (1) Nhận biết thương hiệu, (2) Chất lượng cảm nhận, (3) Liên tưởng thương hiệu, (4) Trung thành thương hiệu. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong nghiên cứu là định tính kết hợp với nghiên cứu định lượng với 384 mẫu khảo sát, dữ liệu được xử lý và phân tích thông qua phần mềm SPSS 25.0. Kết quả nghiên cứu cho thấy, mô hình nghiên cứu đã giải thích được 66,9% sự biến thiên của giá trị thương hiệu và có 4 nhân tố trong mô hình nghiên cứu đề xuất tác động tích cực đến giá trị thương hiệu Shopee tại thị trường Việt Nam theo mức độ từ cao đến thấp: Chất lượng cảm nhận, Trung thành thương hiệu, Nhận biết thương hiệu và Liên tưởng thương hiệu.
2216	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing - mix cho sản phẩm của công ty TNHH In ấn May mặc Sen Việt	Trịnh Nam Phương	Ths. Nguyễn Thị Thúy	Cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 đã và đang thay đổi cục diện hoạt động sản xuất các ngành công nghiệp và ngành in ấn may mặc tại Việt Nam cũng không ngoại lệ. Để thích nghi với sự thay đổi ngoạn mục đó, chiến lược Marketing - mix đã trở thành cánh tay đắc lực giúp Công ty TNHH In ấn May mặc Sen Việt có thể đáp ứng tốt nhu cầu ngày càng cao và đa dạng trong sản phẩm may mặc tại thị trường TP. Hồ Chí Minh. Bài báo cáo được thực hiện nhằm phân tích những điểm mạnh và yếu, đồng thời đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược 4Ps của công ty. Bài báo cáo với đề tài "Phân tích chiến lược Marketing - mix cho sản phẩm của Công ty TNHH In ấn May mặc Sen Việt" gồm 5 chương: chương 1 trình bày lý do, mục tiêu, đối tượng và phạm vi nghiên cứu, phương pháp và bố cục của bài nghiên cứu; chương 2 đưa ra các cơ sở lý thuyết mà tác giả đã sử dụng để phục vụ cho bài nghiên cứu; chương 3 tập trung phân tích thực trạng chiến lược Marketing - mix và đánh giá các điểm mạnh, yếu của công ty; chương 4 đảm nhiệm đề xuất giải pháp cho những điểm chưa tốt của chiến lược và chương 5 là kết luận cho tổng thể bài báo cáo.
2217	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông của công ty TNHH Big Friends	Lê Nguyễn Minh Anh	Ths. Nguyễn Thị Thúy	Nghiên cứu được xây dựng, phát triển nhằm phân tích chiến lược truyền thông của công ty TNHH Big Friends là một đại lý bán xe máy tại Việt Nam để hiểu rõ hơn trong việc vận dụng tích hợp các hoạt động truyền thông trong thực tiễn hiện nay trong marketing thương mại. Nghiên cứu được thực hiện thông qua quá trình nghiên cứu định tính của sinh viên khi thực tập tại công ty qua các tài liệu được công ty cung cấp và nguồn từ Internet. Sau đó, người viết tiến hành phân tích các hoạt động truyền thông của công ty Big Friends và phân tích các ưu nhược điểm của từng công cụ khi công ty vận dụng vào thực tế các hoạt động truyền thông của mình. Cuối cùng người viết đề xuất các khuyến nghị để cải thiện chiến lược truyền thông cho công ty hơn trong tương lai được hoàn thiện và tối ưu nhất trong tình hình cạnh tranh khốc liệt về ngành hàng xe máy như hiện nay.
2218	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ GIAO HÀNG NHANH	Đặng Thanh Lam	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài tập trung nghiên cứu thực trạng hoạt động truyền thông marketing của công ty GHN trong giai đoạn năm 2020 đến nay. Từ đó, nhận ra được các ưu, nhược điểm trong từng hoạt động để đề xuất một số giải pháp cải thiện cũng như là nâng cao hiệu quả các hoạt động truyền thông marketing của công ty.
2219	Đại học	HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CỦA CÔNG TY TNHH ZNB - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP	Đào Hữu Nhật	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Tập trung nghiên cứu thực trạng hoạt động truyền thông marketing của công ty NHH ZNB trong 3 năm gần đây. Từ đó, nhận ra được các ưu, nhược điểm trong từng hoạt động để đề xuất một số giải pháp cải thiện cũng như là nâng cao hiệu quả các hoạt động truyền thông marketing của công ty.
2220	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ HOMELY&CO	Võ Phạm Thùy Tiên	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài này nghiên cứu thực trạng hoạt động marketing của công ty Homely&CO trong giai đoạn 5 năm. Từ đó, nhận ra được các ưu, nhược điểm trong từng hoạt động để đề xuất một số giải pháp cải thiện cũng như là nâng cao hiệu quả các hoạt động marketing-mix 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
2221	Đại học	PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC TỐI ƯU HÓA TÌM KIẾM (SEO) - TỐI ƯU HÓA WEBSITE CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN NAVEE	Phạm Ngọc Thu Phương	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Mục tiêu của dự án là tối ưu hóa websitewww.navee.asiatrên các công cụ tìm kiếm Google. Nhiệm vụ của emlà tiến hành phân tích toàn diện về tình hình websitehiện tại, xác định các từ khóa quan trọng và thực hiện các biện pháp tối ưu hóa cụ thể để cải thiện vị trí và khả năng tìm kiếmcủawebsite. Công việc thực hiện:Trong giai đoạn thực tập, emđã thực hiện các công việc chính sau:-Thực hiện nghiên cứu từ khóa để xác định những từ khóa quan trọng và liên quan cho ngànhhđịch vụ chính củacông ty.-Xác định các cơ hội tối ưu hóa trang web thông qua việc phân tích dữ liệu liên quan đến lưu lượngtruy cậpwebsite, vị trí từ khóa, và tương tác của người dùng.-Đề xuất các biện pháp cụ thể để tối ưu hóa nội dung, cấu trúc trang, và các yếu tố kỹ thuật trên website.
2222	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI CỦA CÔNG TY TNHH AN ĐÔNG SÀI GÒN	Nguyễn Thanh Quang	Th.S Nguyễn Ngọc Hạnh	Đề tài nghiên cứu thực tiển việc áp dụng quản trị kênh phân phối của các doanh nghiệp kinh doanh máy móc, thiết bị, phụ tùng khác tại thành phố Hồ Chí Minh. Cung cấp hệ thống lý luận về Marketing và quản trị kênh phân phối. Phân tích thực trạng quản trị kênh phân phối và những chính sách kênh phân phối, vạch ra những năng lực cốt lõi quyết định lợi thế cạnh tranh của công ty. Phân tích, đánh giá được tình hình môi trường hoạt động marketing và các hoạt động marketing của công ty, đồng thời vận dụng được lý thuyết quản trị kênh phân phối vào thực tiễn tại đơn vị nghiên cứu, từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện và phát triển kênh phân phối của Công ty.
2223	Đại học	Phân Tích Hoạt Động Marketing - Mix Hệ Thống Phòng Cho Thuê Của Công Ty TNHH Bất Động Sản Trust Home	Đặng Đình Anh	ThS Huỳnh Trị An	Thị trường bất động sản được thúc đẩy bởi các chính sách mở cửa và sự sôi động của nhiều loại hình bất động sản. Các doanh nghiệp ngày càng hướng tới tối ưu hóa các công cụ marketing để chiếm ưu thế trong sự cạnh tranh này. Đề tài nghiên cứu những chiến lược marketing thực tế tại doanh nghiệp, đề xuất giải pháp cho những hoạt động marketing nhằm thúc đẩy sự phát triển của hệ thống phòng cho thuê Trust Home trong thị trường bất động sản cạnh tranh khốc liệt.
2224	Đại học	Chiến Lược Truyền Thông Marketing Thương Hiệu Hato Case Của Công Ty TNHH Hato Group: Thực Trạng Và Giải Pháp	Nghiêm Công Hoàng	ThS Huỳnh Trị An	Công ty TNHH HATO Group tiên phong trong lĩnh vực POD tại Việt Nam, đã nhận thức và hiểu về tầm quan trọng của chiến lược truyền thông Marketing đối với thương hiệu của mình. Tác giả đã phân tích và đánh giá tình hình thực tế của chiến lược truyền thông Marketing mà HATO Group đã triển khai. Từ đó, tác giả đưa ra các đánh giá và đề xuất nhằm tăng cường hoạt động truyền thông, giúp thương hiệu HATO Case tăng khả năng nhận diện và sự yêu thích từ khách hàng, làm rõ các lợi thế và sự khác biệt của thương hiệu, và duy trì lòng trung thành từ khách hàng.
2225	Đại học	Phân Tích Và So Sánh Chiến Lược Chiêu Thị Của Ngành Hàng Mẹ Và Bé Giữa Thương Hiệu Con Cưng Và Shop Trẻ Thơ	Nguyễn Công Anh Tuấn	ThS Huỳnh Trị An	Cùng với sự phát triển dân số, thị trường ngành hàng Mẹ và bé là một trong những thị trường có xu hướng phát triển rất mạnh mẽ trong thời gian tới. Các chiến lược chiêu thị hiệu quả và linh hoạt cần được các doanh nghiệp tập trung phát triển và áp dụng để tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Đề tài đi sâu tìm hiểu và phân tích hoạt động chiêu thị của hai thương hiệu, đưa ra những đánh giá chủ quan và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện các chiến lược chiêu thị của Con Cưng và Shop Trẻ Thơ.
2226	Đại học	Phân Tích Chiến Lược Marketing – Mix Của Công Ty TNHH M.O.I Cosmetics	Trương Trúc Mai	ThS Huỳnh Trị An	Với mức sống dần được nâng cao, người dân ngày càng quan tâm nhiều hơn đến sắc đẹp lẫn hình ảnh bên ngoài và sẵn sàng chi trả nhiều tiền hơn để được thỏa mãn những nhu cầu đó. M.O.I là một thương hiệu mỹ phẩm rất mới nhưng đã tạo nên những thay đổi to lớn trên thị trường làm đẹp tại Việt Nam những năm gần đây.Đề tài chú trọng nhiều vào mô tả và phân tích các hoạt động Marketing thực tiễn, đánh giá các hoạt động thông qua những chỉ tiêu kinh tế nhằm phân tích quá trình xây dựng và phát triển dòng mỹ phẩm nội địa của Công ty TNHH M.O.I Cosmetics.
2227	Đại học	Chiến Lược Chiêu Thị Của Omo Và Ariel Trong Ngành Bột Tại Thị Trường Việt Nam	Hà Dương Thùy Trang	ThS Huỳnh Trị An	Trong ngành bột giặt tại thị trường Việt Nam, thương hiệu Omo và Ariel luôn là sự lựa chọn hàng đầu của người tiêu dùng , đặc biệt là khu vực thành thị. Lí do vì đâu mà họ được nhiều người biết đến, nhận được sự quan tâm đông đảo, lại chiếm được sự tin dùng của đại đa số người dân Việt Nam. Đề tài tiến hành phân tích, nghiên cứu chiến lược chiêu thị Omo và Ariel qua các thành phần: Quảng cáo, Khuyến mại, Quan hệ công chúng, Chào hàng cá nhân, Marketing trực tiếp. Từ đó đưa ra các so sánh, đánh giá chiến lược chiêu thị Omo và Ariel đã có những điểm tốt và còn những hạn chế nào cần được cải 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
2228	Đại học	Tìm hiểu Hoạt động cho vay cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Chi nhánh Lâm Đồng	Lê Ngô Nhật Quang	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	□Hệ thống hóa kiến thức và tìm hiểu thêm được những vấn đề về hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại. □Nghiên cứu, phân tích, đánh giá ưu và nhược điểm trong thực trạng cho vay cá nhân tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Chi nhánh Lâm Đồng. □Đưa ra được những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Chi nhánh Lâm Đồng.
2229	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY QUÁ TRÌNH CHUYỂN ĐỔI SỐ TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH 10	Nguyễn Phạm Doan Trinh	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về hoạt động chuyển đổi số tại các Ngân hàng thương mại - Phân tích, tìm hiểu và đánh giá thực trạng, quá trình chuyển đổi số tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh 10. - Đề xuất giải pháp thúc đẩy quá trình chuyển đổi số nhằm nâng cao kết quả hoạt động kinh doanh cũng như tính cạnh tranh của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh 10.
2230	Đại học	HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, PHÁT HÀNH THẺ CỦA NGÂN HÀNG VIETINBANK	Nguyễn Huy Hoàng	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	Hệ thống cơ sở lý luận về phân tích tình hình kinh doanh của ngân hàng kèm theo đánh giá về hoạt động kinh doanh cũng như hoạt động kinh doanh phát hành thẻ của ngân hàng Vietinbank điểm mạnh điểm yếu tốt hay xấu. Từ đó đưa ra những đề xuất kiến nghị giải pháp hoàn thiện tình hình kinh doanh thẻ của ngân hàng.
2231	Đại học	HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – PGD NGUYỄN SƠN	Nguyễn Ngọc Anh Tuấn	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	-Phân tích, đánh giá hoạt động tín dụng bằng hình thức cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân (KHCN) tại ngân hàng TMCP Á Châu. -Tìm ra khó khăn chi nhánh đang gặp phải từ đó giải quyết những vấn đề khó khăn, đưa ra một số kiến nghị, giải pháp để mở rộng hoạt động cho vay tiêu dùng KHCN.
2232	Đại học	CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH THAM GIA NGÂN HÀNG SỐ CỦA KHÁCH HÀNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Thị Thu Thảo	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	Đưa ra được cái khái niệm về ngân hàng số và cơ sở lý luận về hành vi sử dụng dịch vụ ngân hàng số của khách hàng Đánh giá mức độ ảnh hưởng, đưa ra một số giải pháp nâng cao và định hướng nhằm phát triển dịch vụ ngân hàng số tại Ngân hàng TMCP Á Châu chi nhánh TP Hồ Chí Minh.
2233	Đại học	HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA NHÀ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – CHI NHÁNH HÒA HƯNG	Nông Tiến Đạt	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	Giới thiệu tổng quan về hoạt động, kết quả kinh doanh của Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Hòa Hưng. □ Phân tích chi tiết về hoạt động cho vay mua nhà của Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Hòa Hưng. Đề ra những giải pháp và kiến nghị nhằm phát triển của hoạt động cho vay mua nhà Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Hòa Hưng
2234	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TRUNG DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH TP HỒ CHÍ MINH	Đoàn Hoàng Quân	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	- Phân tích hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương Mại cổ phần Á Châu – Chi nhánh TP. HỒ CHÍ MINH. - Hoạt động tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu. - Đưa ra một số kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn.
2235	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SẢN PHẨM “L/C TRẢ CHẬM – THANH TOÁN TRẢ NGAY (UPAS L/C)” TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CN CHỢ LỚN	Lê Phạm Tường Vi	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	Qua phân tích, đánh giá hoạt động kinh doanh sản phẩm UPAS L/C → Tổng kết và đánh giá tổng quan lại được các kết quả hoạt động và những mặt còn hạn chế trong hoạt động kinh doanh sản phẩm UPAS L/C. Nêu các giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh sản phẩm UPAS L/C” tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Chợ Lớn.
2236	Đại học	HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – ACB PGD NGÔ GIA TỰ	Phan Thái Bảo Trâm	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	- Hệ thống hóa các cơ sở lý luận về hoạt động vay tiêu dùng tại NHTM - Phân tích chi tiết hiện trạng và chất lượng hoạt động cho vay tiêu dùng tại NHTM ACB- PGD Ngô Gia Tự. - Trình bày ưu, nhược điểm của hoạt động cho vay tiêu dùng tại ACB trong quá trình nghiên cứu. Từ đó, đề xuất các giải pháp quản lý, cải thiện và mở rộng quy mô hoạt động vay tiêu dùng tại ACB.

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	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU - CHI NHÁNH TÂN BÌNH – PGD BÃY HIỀN	Võ Ngọc Phương Thy	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	Dựa trên kết quả thu được từ phân tích thực trạng cho vay của KHCN, các mặt hạn chế và những khó khăn trong hoạt động cho vay KHCN tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Tân Bình – PGD Bãy Hiền. Qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả trong cho vay KHCN tại Ngân Hàng TMCP Á Châu - CN Tân Bình - PGD Bãy Hiền.
2238	Đại học	NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – PGD BÃY HIỀN	Trương Lê Phương Thảo	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	-Phân tích tình hình hoạt động tín dụng cá nhân trong 3 năm gần nhất (2020 – 2022) của Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Bãy Hiền -Đánh giá chất lượng hiệu quả trong hoạt động tín dụng cá nhân -Đưa ra các biện pháp nâng cao hiệu quả tín dụng cá nhân
2239	Đại học	HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU (ACB) CHI NHÁNH HÒA HƯNG	Nguyễn Hoàng Phúc	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	Nghiên cứu, phân tích, và đánh giá tình hình hiện tại của chi số đánh giá hiệu suất trong việc CVSXKD cho KHCN tại chi nhánh ACB - CN Hòa Hưng trong giai đoạn từ năm 2020 đến 2022. Bên cạnh đó, bài khóa luận đánh giá các khía cạnh tích cực và hạn chế của hoạt động này, nhằm đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện hiệu quả CVSXKD đối với khách hàng cá nhân.
2240	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU - CHI NHÁNH GÒ MÂY	Hàng Hồ Phương Na	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	Nghiên cứu những vấn đề cơ bản về ngân hàng thương mại và hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại. Giới thiệu sơ lược tình hình hoạt động kinh doanh của ACB - CN Gò Mây giai đoạn 2009-2013, từ đó đi sâu vào phân tích, đánh giá tình hình huy động vốn của Chi nhánh. Trên cơ sở đó, đề ra các giải pháp nhằm tăng cường huy động vốn hiệu quả nhất tại ACB - CN Gò Mây.
2241	Đại học	PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG NGHIỆP VỤ THẺ TÍN DỤNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU CHI NHÁNH SÀI GÒN	Lê Nguyễn Bích Ngọc	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	- Khái quát những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến hoạt động thẻ tín dụng của NHTM. - Phân tích tình hình hoạt động thẻ tín dụng cá nhân, những kết quả đạt được và những mặt còn hạn chế tại Ngân hàng TMCP Á Châu – CN Sài Gòn. - Đưa ra những giải pháp nhằm đẩy mạnh hơn nữa hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng cá nhân, giảm thiểu tổn thất, hạn chế rủi ro, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng cá nhân tại ngân hàng.
2242	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH (HDBANK) – CHI NHÁNH HÀNG XANH	Lê Ngọc Minh Phương	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	Đánh giá thực trạng cho vay KHDN hiện nay, chiến lược phát triển của Ngân hàng. Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động cho vay cho KHDN tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Hàng Xanh.
2243	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG PHÁT TRIỂN THẺ TÍN DỤNG DÀNH CHO KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU - PGD TAM HÀ	Nguyễn Ngọc Yến Nhi	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	- Thứ nhất: Trình bày những lý luận cơ bản về hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng thương mại. - Thứ hai: Phân tích đánh giá thực trạng hoạt động phát hành và phát triển thẻ tín dụng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Phòng giao dịch Tam Hà giai đoạn 2020 – 2022. - Thứ ba: Đề xuất một số giải pháp nâng cao về việc phát triển thẻ tín dụng của ACB trong những năm tới.
2244	Đại học	HOẠT ĐỘNG CHO VAY VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH PHÚ NHUẬN	Lê Kim Hoài	PGS. TS. Lê Thị Thuý Hằng	Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động cho vay vốn lưu động đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại các ngân hàng thương mại. Phân tích tình hình cho vay vốn lưu động đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Vietcombank – Chi nhánh Phú Nhuận giai đoạn 2020 – 2022 và đánh giá những kết quả đạt được cũng như những hạn chế còn tồn tại. Đề xuất các khuyến nghị nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay vốn lưu động đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Vietcombank – Chi nhánh Phú Nhuận.
2245	Đại học	GIẢI PHÁP MỞ RỘNG MẠNG LƯỚI KHÁCH HÀNG SỬ DỤNG THẺ THANH TOÁN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH GIA ĐỊNH – PGD VINHOMES CENTRAL PARK	Lê Thị Phương Thảo	PGS.TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	NGHIÊN CỨU THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG MẠNG LƯỚI KHÁCH HÀNG SỬ DỤNG THẺ THANH TOÁN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH GIA ĐỊNH – PGD VINHOMES CENTRAL PARK
2246	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU (ACB)	Trần Kim Thảo	PGS.TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU (ACB)

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	GIẢI PHÁP MỞ RỘNG ĐỐI TƯỢNG SỬ DỤNG THẺ THANH TOÁN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – PGD PHÚ ĐỊNH	Phạm Thị Thủy	PGS.TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP MỞ RỘNG ĐỐI TƯỢNG SỬ DỤNG THẺ THANH TOÁN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – PGD PHÚ ĐỊNH
2248	Đại học	GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN TRÃI	Nguyễn Bình Minh Thư	PGS.TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN TRÃI
2249	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VIETCOMBANK) – CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Đinh Lê Hoài Thương	PGS.TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VIETCOMBANK) – CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG
2250	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VIETCOMBANK) - CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG, QUẬN 3, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Đặng Ngọc Bảo Trâm	PGS.TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VIETCOMBANK) - CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG, QUẬN 3, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
2251	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA NHÀ Ở ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VIETCOMBANK) - CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Đặng Nguyễn Kiều Trâm	PGS.TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA NHÀ Ở ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VIETCOMBANK) - CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG
2252	Đại học	GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ DÀNH CHO KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – VIETCOMBANK	Nguyễn Thị Phương Trang	PGS.TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ DÀNH CHO KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – VIETCOMBANK
2253	Đại học	ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ DÀNH CHO KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH VĂN LANG – PGD NGUYỄN OANH	Thái Tú Trần	PGS.TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ DÀNH CHO KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH VĂN LANG – PGD NGUYỄN OANH
2254	Đại học	GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Nguyễn Cẩm Tú	PGS.TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG
2255	Đại học	GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – HÀ NỘI (SHB) – CHI NHÁNH SÀI GÒN	Trương Tấn Lộc	PGS.TS Nguyễn Thị Mỹ Linh	ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – HÀ NỘI (SHB) – CHI NHÁNH SÀI GÒN
2256	Đại học	Nâng cao chất lượng hoạt động cấp tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thị Mai Xuân	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	Hệ thống hóa kiến thức và tìm hiểu thêm được những vấn đề về hoạt động cấp tín dụng KHDN tại ngân hàng thương mại. Nghiên cứu, phân tích, đánh giá ưu và nhược điểm trong thực trạng cấp tín dụng KHDN tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương – Chi nhánh Kỳ Đồng. Đưa ra được những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cấp tín dụng KHDN tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương – Chi nhánh Kỳ Đồng.
2257	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TÀI TRỢ VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Lê Thị Huỳnh Như	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	Hệ thống hóa những vấn đề cơ bản của hoạt động cho vay tài trợ VLD đối với KHDN và phân tích thực trạng cho vay vốn lưu động đối với khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động tín dụng của ngân hàng nhằm xác định điểm mạnh và điểm yếu, tìm ra nguyên nhân trong hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp. Từ đó đề ra các giải pháp nhằm phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Kỳ 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
2258	Đại học	PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ THẺ TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Lê Hoàng Dương	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	Khóa luận tập trung vào hoạt động phát triển thẻ tín dụng đặc biệt là thẻ tín dụng dành cho KHDN tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương VN - chi nhánh Kỳ Đồng. Dựa trên cơ sở lý luận và phương pháp thu thập, phân tích dữ liệu về kết quả hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng trong giai đoạn 2020 - 2022; bài khóa luận giới thiệu tổng quan về vấn đề đặc điểm cấu tạo và chức năng, quy trình phát hành và thanh toán, một số quy định cụ thể và những rủi ro từ các sản phẩm thẻ tín dụng do ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam phát hành cho khách hàng Doanh nghiệp. Bên cạnh đó bài khóa luận cũng đề cập đến thực trạng hoạt động kinh doanh thẻ của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam- Chi nhánh Kỳ Đồng thông qua thu thập số liệu về số lượng thẻ phát hành, dư nợ và lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng... Đánh giá tổng quan về điểm mạnh trong doanh thu, lợi nhuận và số lượng phát hành thẻ cũng như đánh giá những hạn chế và thách thức trong việc kinh doanh thẻ tín dụng nói chung và thẻ tín dụng dành cho KHDN nói riêng. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân hàng Ngoại thương VN chi nhánh Kỳ Đồng.
2259	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Mai Quỳnh Như	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về hoạt động cho vay trung và dài hạn KHDN từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động cho vay trung và dài hạn KHDN tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Kỳ Đồng
2260	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Trần Thị Hồng Nhung	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	KLTN tập trung nghiên cứu về hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng thương mại đối với KHCN. Phân tích thực trạng cho vay tiêu dùng KHCN tại Ngân hàng Ngoại thương Chi nhánh Kỳ Đồng và đề xuất giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng
2261	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Phạm Thanh Tuyền	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	- Hệ thống hóa kiến thức và tìm hiểu thêm được những vấn đề về hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng thương mại. - Nghiên cứu, phân tích, đánh giá ưu và nhược điểm trong thực trạng cho vay tiêu dùng tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam-Đưa ra được những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương.
2262	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thị Thuý Hằng	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	KLTN tập trung nghiên cứu về hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng thương mại đồng thời phân tích thực trạng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Nguyễn Trãi và đề xuất giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng
2263	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Nguyễn Thị Hoàng Phương	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	Khóa luận trình bày các cơ sở lý luận liên quan đến chất lượng tín dụng và các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng, trên cơ sở lý luận đó, tập trung vào đánh giá chất lượng tín dụng của Ngân hàng Vietcombank - Chi nhánh Kỳ Đồng thông qua các chỉ tiêu tài chính như dư nợ tín dụng hay tỉ lệ nợ xấu và chỉ ra điểm mạnh, điểm còn hạn chế và thực trạng của hoạt động tín dụng tại VCB Chi nhánh Kỳ Đồng. Từ đó, đưa ra một số giải pháp giúp nâng cao chất lượng tín dụng của cho chi nhánh.
2264	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động Ngân hàng bán lẻ tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam- CN Kỳ Đồng	Phạm Nhật Quỳnh	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	Khóa luận trình bày các cơ sở lý luận liên quan đến chất lượng dịch vụ hoạt động ngân hàng bán lẻ, trên cơ sở lý luận đó, tập trung vào đánh giá phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội cũng như thách thức trong hoạt động ngân hàng bán lẻ của Ngân hàng Vietcombank - Chi nhánh Kỳ Đồng thông qua đó đưa ra một số giải pháp giúp phát triển hoạt động ngân hàng bán lẻ tại chi nhánh.
2265	Đại học	QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU - PGD NGUYỄN THÁI BÌNH	Hồ Thạch Phương Tâm	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về rủi ro tín dụng từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm quản trị rủi ro tín dụng tại ACB-Phòng giao dịch Nguyễn Thái Bình
2266	Đại học	Phát triển Ngân hàng số tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Hàng Xanh	Mai Hồng Thủy	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	KLTN trình bày được cái khái niệm về ngân hàng số và cơ sở lý luận về phát triển dịch vụ ngân hàng số đồng thời phân tích thực trạng dịch vụ ngân hàng số từ đó đưa ra một số giải pháp nâng cao và định hướng nhằm phát triển dịch vụ ngân hàng số tại Ngân hàng TMCP Á Châu Phòng giao dịch Hàng Xanh
2267	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Đồng Thanh	Huỳnh Anh Thư	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	Khoá luận chủ yếu tập trung vào việc phân tích hoạt động cho vay KHCN tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Đồng Thạch. Dựa vào cơ sở lý luận về hoạt động cho vay KHCN của Ngân hàng Thương mại và đưa ra thực trạng cho vay KHCN tại PGD; giới thiệu tổng quan về đặc điểm, quy trình, quy định, vai trò,... của hoạt động cho vay KHCN. Phân tích các chỉ tiêu phản ánh về việc mở rộng hoạt động cho vay KHCN từ đó đưa ra các kết quả đã đạt được, những tồn tại và nguyên nhân của những tồn tại; đưa ra một số giải pháp cụ thể nhằm thúc đẩy sự phát triển và nâng cao hiệu quả việc cho vay đối với khách hàng cá nhân tại ACB - PGD Đồng Thạch.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2268	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM- CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Mai Trần Quế Thu	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	Nghiên cứu những vấn đề cơ bản về ngân hàng thương mại và hoạt động huy động vốn tiền gửi của ngân hàng thương mại. Giới thiệu sơ lược tình hình hoạt động kinh doanh của VCB - CN Kỳ Đồng, từ đó đi sâu vào phân tích, đánh giá tình hình huy động vốn tiền gửi của Chi nhánh. Trên cơ sở đó, đề ra các giải pháp nhằm tăng cường huy động vốn tiền gửi hiệu quả nhất tại Ngân hàng Ngoại thương Chi nhánh Kỳ Đồng.
2269	Đại học	Nâng cao hiệu quả huy động tiền gửi tiết kiệm tại Ngân hàng Thương mại cổ phần ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thị Thùy Linh	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	KLTN trình bày những vấn đề cơ bản về hoạt động huy động vốn tiền gửi tiết kiệm của ngân hàng thương mại. Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh của VCB - CN Kỳ Đồng, từ đó đi sâu vào phân tích, đánh giá tình hình huy động vốn tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh. Trên cơ sở đó, đề ra các giải pháp nhằm tăng cường huy động vốn tiền gửi tiết kiệm hiệu quả nhất tại Ngân hàng Ngoại thương Chi nhánh Kỳ Đồng.
2270	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU - PGD KIẾN THIẾT	Trương Thị Minh Kiều	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	KLTN nêu rõ tình hình hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Kiến Thiết. Đồng thời phân tích quy trình, thủ tục, các sản phẩm cho vay tiêu dùng đối với khách hàng và đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động này. Các giải pháp trong khóa luận cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của việc đa dạng hóa sản phẩm và tăng cường công tác truyền thông để thu hút khách hàng, nâng cao hiệu quả cho vay tiêu dùng tại PGD.
2271	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ THẺ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU-PGD LÊ VĂN VIỆT	Phạm Thị Hồng	Th. S Phạm Thị Quỳnh Nga	KLTN đã trình bày những vấn đề cơ bản về hoạt động dịch vụ thẻ của ngân hàng thương mại, phân tích kết quả tình hình hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Lê Văn Việt. Đồng thời phân tích thực trạng hoạt động dịch vụ thẻ, giới thiệu các sản phẩm thẻ và đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động này. Các giải pháp trong khóa luận cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của việc nâng cao chất lượng trải nghiệm dịch vụ thẻ ngân hàng của khách hàng.
2272	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Chi nhánh Đông Sài Gòn	Trương Thị Nữ	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Báo cáo chủ yếu tập trung vào chất lượng cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Đông Sài Gòn. Dựa trên những cơ sở lý luận về hoạt động cho vay doanh nghiệp và thực trạng tại chi nhánh, báo cáo tiến hành phân tích các chỉ tiêu định tính, định lượng, chỉ tiêu phản ánh độ an toàn. Qua đó, đưa ra các điểm mạnh, hạn chế và nguyên nhân, đúc kết ra những giải pháp thiết thực nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ACB – CN Đông Sài Gòn. Đầu biết, những giải pháp này hoàn toàn không có gì mới, tuy nhiên nó đều xuất phát từ thực tiễn, giúp củng cố, hoàn thiện từng bước để có thể đạt được chất lượng hoạt động cho vay doanh nghiệp tốt hơn trong tương lai.
2273	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Lãnh Binh Thăng	Quách Trà Minh Như	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khóa luận này tập trung phân tích hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại HDBank - CN Lãnh Binh Thăng trong giai đoạn 3 năm gần nhất 2020 - 2022. Dựa vào các cơ sở lý luận liên quan, đánh giá hoạt động cho vay doanh nghiệp của HDBank và chỉ ra điểm mạnh, điểm yếu, nguyên nhân của thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của HDBank - CN Lãnh Binh Thăng.
2274	Đại học	Phân tích nghiệp vụ huy động vốn tiền gửi tiết kiệm cá nhân có kỳ hạn bằng VNĐ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Chi nhánh Đông Sài Gòn	Trần Diệu Ái	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khóa luận tốt nghiệp chủ yếu tập trung vào tình hình huy động vốn tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Đông Sài Gòn. Dựa vào số liệu của tình hình huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh năm 2020, 2021, 2022, từ đó thấy được công tác huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh diễn ra như thế nào. Kết hợp với các phương pháp so sánh tỷ số, thu thập thông tin số liệu về tiền gửi tiết kiệm để phân tích tình hình nguồn vốn huy động tiền gửi có kỳ hạn chiếm tỷ trọng như thế nào so với các loại tiền gửi còn lại. Dựa vào tình hình của các chỉ tiêu về tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm,...để thấy được các loại tiền gửi nào được huy động một cách hiệu quả, được khách hàng ưa chuộng hoặc là chưa được khách hàng ưa chuộng từ đó có thể đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2275	Đại học	Nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Quang Đức Anh	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khóa luận trình bày các cơ sở lý luận liên quan đến chất lượng tín dụng và các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng, cùng với kinh nghiệm nâng cao chất lượng tín dụng của các Ngân hàng thương mại trong và ngoài nước. Dựa vào cơ sở lý luận đó, tập trung vào đánh giá chất lượng tín dụng của HDBank thông qua các chỉ tiêu tài chính như dư nợ tín dụng hay tỉ lệ nợ xấu và chỉ ra điểm mạnh, điểm còn hạn chế và thực trạng của hoạt động tín dụng tại HDBank. Từ đó, đưa ra một số giải pháp giúp nâng cao chất lượng tín dụng của HDBank.
2276	Đại học	Thực trạng và giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại ngân hàng TMCP Á Châu ACB - PGD Bảy Hiền	Trịnh Thị Ngọc Anh	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khóa luận tập trung vào hoạt động phát triển thẻ tín dụng tại Ngân hàng TMCP Á Châu ACB - phòng giao dịch Bảy Hiền. Dựa trên cơ sở lý luận và phương pháp thu thập, phân tích dữ liệu về kết quả hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng trong giai đoạn 2020 - 2022; bài khóa luận giới thiệu tổng quan về vấn đề đặc điểm cấu tạo và chức năng, quy trình phát hành và thanh toán, một số quy định cụ thể và những rủi ro từ các sản phẩm thẻ tín dụng do ACB phát hành. Bên cạnh đó bài khóa luận cũng đề cập đến thực trạng hoạt động kinh doanh thẻ của ACN - PGD Bảy Hiền thông qua kê khai số liệu về số lượng thẻ phát hành, doanh số bán hàng, dư nợ và lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng. Đánh giá tổng quan về điểm mạnh trong doanh thu, lợi nhuận và số lượng phát hành thẻ cũng như đánh giá những hạn chế và thách thức trong việc kinh doanh thẻ tín dụng. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh thẻ tín dụng tại ACB - PGD Bảy Hiền.
2277	Đại học	Dịch vụ bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Phát triển TP Hồ Chí Minh - Chi nhánh Cộng Hòa	Bùi Thị Hồng Diệu	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Bài khóa luận tập trung nghiên cứu về dịch vụ bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Phát triển TP Hồ Chí Minh - Chi nhánh Cộng hòa. Nêu ra được cơ sở lý luận về dịch vụ bảo lãnh, phân tích tình hình hoạt động của dịch vụ dựa trên doanh số phát hành, kết quả kinh doanh mà dịch vụ đem lại từ năm 2020 - 2022, tỷ trọng của từng loại hình của dịch vụ bảo lãnh tại chi nhánh để đánh giá được mức độ khả thi, những điểm mạnh và những hạn chế. Từ đó đưa ra những giải pháp, định hướng nhằm cải thiện, nâng cao hiệu quả của dịch vụ bảo lãnh, góp phần thúc đẩy sự tăng trưởng doanh thu của ngân hàng.
2278	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Chi nhánh Thủ Đức	Trương Võ Ngọc Huệ	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khoá luận chủ yếu tập trung vào việc phân tích hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Thủ Đức. Dựa vào cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng của Ngân hàng Thương mại và đưa ra thực trạng cho vay mua ô tô tại chi nhánh; giới thiệu tổng quan về đặc điểm, quy trình, quy định, vai trò,... của hoạt động cho vay ô tô. Bài luận được tiến hành thu thập số liệu từ năm 2020-2022 và phân tích các chỉ tiêu phản ánh về việc mở rộng hoạt động cho vay mua ô tô từ đó đưa ra các kết quả đã đạt được, những khó khăn và nguyên nhân dẫn đến; đưa ra một số giải pháp cụ thể nhằm thúc đẩy sự phát triển và nâng cao hiệu quả việc cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại ACB - CN Thủ Đức.
2279	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) - Chi nhánh Tùng Thiện Vương - Phòng giao dịch Chánh Hưng	Nguyễn Thị Ngọc Hân	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Nội dung khóa luận tập trung vào phân tích thực trạng cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động tín dụng của ngân hàng trong 3 năm từ năm 2020 – 2022 nhằm xác định điểm mạnh và điểm yếu, tìm ra nguyên nhân trong hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp. Từ đó đề ra các giải pháp nhằm phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Chánh Hưng.
2280	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phát Triển Thành Phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Thành phố Thủ Đức	Lê Thị Kim Oanh	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Bài khóa luận chủ yếu tập trung vào hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phát Triển Thành Phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Thành Phố Thủ Đức. Đầu tiên, bài viết đề cập đến cơ sở lý luận về hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động tại ngân hàng. Tiếp theo, là cơ sở phân tích thực trạng của hoạt động này tại HDBank - Chi nhánh Thành Phố Thủ Đức. Thông qua việc phân tích, tìm ra các điểm mạnh, hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế, bài viết đề xuất những giải pháp thiết thực, áp sát thực tiễn nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động tại HDBank - Chi nhánh Thành Phố Thủ Đức. Dù bài viết bị hạn chế về mặt thời gian cũng như kinh nghiệm của bản thân, tuy nhiên, những giải pháp này đều được đưa ra dựa trên thực tiễn, đúng với tình hình thực tại ở Chi nhánh, giúp Chi nhánh dần hoàn thiện hoạt động cho vay của mình cũng như tăng mức độ cạnh tranh đối với các ngân hàng và tổ chức tín dụng 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
2281	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Văn Thánh	Huỳnh Thị Ngọc Thắm	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khóa luận chủ yếu tập trung xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình cho vay tiêu dùng của Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Văn Thánh. Bằng cách thu thập và phân tích dữ liệu về kết quả hoạt động kinh doanh quy trình cho vay, nghiên cứu nhấn mạnh vào hiểu rõ chính sách tín dụng và các rủi ro có thể xảy ra trong quá trình hoạt động tín dụng của Ngân hàng. Kết quả nghiên cứu dự kiến sẽ cung cấp thông tin chi tiết và đánh giá về hiệu suất của ngân hàng trong lĩnh vực cho vay tiêu dùng. Đồng thời, khóa luận đề xuất các biện pháp cụ thể nhằm tối ưu hóa quy trình và nâng cao chất lượng dịch vụ để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng trong tương lai. Điều này góp một phần nhỏ giúp Ngân hàng Á Châu không chỉ duy trì sự cạnh tranh mạnh mẽ mà còn thích ứng linh hoạt với những thách thức mới trong thị trường cho vay tiêu dùng ngày càng khó khăn.
2282	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - PGD Thanh Đa	Phạm Thị Kim Ngân	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khóa luận chủ yếu tập trung phân tích chất lượng tín dụng tại NHTM Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam PGD Thanh Đa, chủ yếu trong giai đoạn 2020-2022. Khái quát những vấn đề về lý luận và thực trạng liên quan đến chất lượng tín dụng, về một số rủi ro tín dụng của NHTM Xuất Nhập Khẩu Việt Nam PGD Thanh Đa .Phân tích sâu thông qua cách dữ liệu và số liệu thu thập được. Đánh giá đúng thực trạng, thành tựu, hạn chế và nguyên nhân dẫn đến những nhược điểm của hoạt động tín dụng mà Eximbank- PGD Thanh Đa gặp phải. Qua đó, đề xuất xuất giải pháp và đưa ra kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hiệu quả của hoạt động tín dụng tại Eximbank – PGD Thanh Đa .
2283	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần phát triển Thành Phố Hồ Chí Minh - Phòng giao dịch đặc thù Nguyễn Hữu Thọ	Nguyễn Thị Ngọc Như	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khóa luận phân tích về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại phòng giao dịch đặc thù Nguyễn Hữu Thọ, nêu rõ về tình hình hoạt động kinh doanh (hoạt động huy động và hoạt động cho vay tại PGD) từ đó đi sâu vào tình hình cho vay theo hạn mức, huy động theo lượng tiền gửi và phân tích tình hình tỉ lệ nợ xấu tại PGD và so sánh với hoạt động kinh doanh chung HDBank . Qua những chỉ tiêu đó sẽ biết được PGD đang gặp những khó khăn, và có những điểm mạnh nổi trội nào rồi từ đó sẽ đưa ra những biện pháp và những giải pháp để khắc phục điểm yếu và phát huy điểm mạnh, nhằm giúp PGD được phát triển lớn mạnh hơn và đưa ra những mục tiêu cụ thể trong 3-5 năm tới nhằm đưa PGD phát triển theo hướng đi phù hợp và khách hàng có được trải nghiệm tốt nhất về quyền lợi tại nơi đây.
2284	Đại học	Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định vay bổ sung vốn lưu động của khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Chi nhánh Hòa Hưng.	Lê Thị Tuyết Duy	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khoá luận đã tiến hành hệ thống hoá các lý luận tương quan giữa niềm tin về việc ra quyết định vay vốn của khách hàng. Tác giả đã tiến hành khảo sát các nghiên cứu thực tiễn nội bộ và ngoài ngành đối với việc lựa chọn ngân hàng của khách hàng khi tìm kiếm nguồn vốn. Từ đây, phát hiện các vào khoảng trống nghiên cứu và đề xuất phương pháp cùng mục tiêu nghiên cứu đối với trường hợp Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Hoà Hưng. Sau khi tiến hành nghiên cứu định tính, tác giả đã xây dựng bảng khảo sát thang đo lường định tính đối với từng yếu tố trong mẫu nghiên cứu, từ đó tác giả đã tiến hành khảo sát 300 mẫu với tổng số bảng câu hỏi thu được và hợp lệ là 292 mẫu. Từ đó, tác giả tiến hành xử lý dữ liệu khảo sát định tính bằng công cụ thống kê SPSS 22.0 để đưa ra một số số kết luận sơ bộ. Cuối cùng, từ kết quả nghiên cứu tác giả đã tiến hành đề xuất các hàm ý quản trị theo từng nhân tố tác động đến việc lựa chọn ngân hàng của DNNVV để hỗ trợ ngân hàng trong tương lai.
2285	Đại học	Phân tích hiệu quả hoạt động cấp tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu Chi nhánh Phan Đăng Lưu - PGD Bình Hòa	Dương Thị Yến Nhi	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khoá luận phân tích hiệu quả hoạt động cấp tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu Chi nhánh Phan Đăng Lưu - PGD Bình Hòa. Được thực hiện dựa trên những cơ sở lý luận về cấp tín dụng của Ngân hàng Thương mại, cũng như tài liệu và số liệu trong hoạt động cấp tín dụng KHCN tại PGD Bình Hòa. Bài luận đã tập trung phân tích các chỉ tiêu đánh giá quy mô hoạt động cấp tín dụng và các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động cấp tín dụng KHCN tại phòng giao dịch. Qua thực trạng đó, đưa ra một số kiến nghị giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động cấp tín dụng KHCN tại PGD Bình Hòa. Bên cạnh đó, bài còn giới thiệu tổng quan về Ngân hàng ACB, tóm tắt quy trình cấp tín dụng và liệt kê các sản phẩm được kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại cổ phần 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
2286	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Thành Phố Hồ Chí Minh - Phòng giao dịch Đồng Sài Gòn	Lê Thị Ngọc Thảo	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khóa luận được thực hiện dựa trên cơ sở lý thuyết chung về tín dụng. Từ số liệu cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Phòng giao dịch Đồng Sài Gòn giai đoạn 2020-2022, phân tích thực trạng cho vay khách hàng doanh nghiệp, cụ thể doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ, nợ xấu và các chỉ tiêu đánh giá khác. Phát hiện những hạn chế trong hoạt động tín dụng đang tồn tại ở Đơn vị và nguyên nhân gây nên hạn chế này. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm giải quyết những hạn chế, nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại đơn vị.
2287	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phát triển TP Hồ Chí Minh - Chi nhánh Phú Nhuận	Nguyễn Thị Mỹ Tiên	Th.S Nguyễn Mậu Bá Đăng	Khoá luận trình bày 3 nội dung chính: Thứ nhất là cơ sở lý luận, thứ hai là thực trạng hoạt động cho vay đối với KHDN tại chi nhánh Phú Nhuận và cuối cùng là giải pháp phát triển hoạt động cho vay đối với KHDN tại chi nhánh Phú Nhuận. Nội dung trọng yếu của bài khóa luận là phân tích về tình hình hoạt động kinh doanh, huy động vốn, tình hình cho vay của chi nhánh Phú Nhuận nói chung và Phòng Khách hàng doanh nghiệp nói riêng giai đoạn 2020 - 2022. Ở phần phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh còn phân tích thêm các chỉ số đánh giá hiệu quả cho vay KHDN tại chi nhánh như: Số lượng khách hàng doanh nghiệp, Doanh số cho vay KHDN, Dư nợ cho vay KHDN, Tỷ lệ nợ xấu KHDN, và chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn DN. Từ thực trạng đó bài luận đã đưa ra được những thành tựu đạt được và những điểm còn hạn chế nguyên nhân của hạn chế đó để từ đó đưa ra các giải pháp khắc phục cũng như là đưa ra các định hướng, mục tiêu phát triển hoạt động cho vay đối với KHDN tại Chi nhánh trong những năm tới.
2288	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu - PGD Lê Văn Việt	Nguyễn Thị Thanh Hoài	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về CVTD từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại ACB
2289	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thị Ngọc Hiếu	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về CVTD từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm phát triển cho hoạt động này tại VCB
2290	Đại học	Phát triển hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn tại ngân hàng TMCP Á Châu - CN Thủ Đức	Vũ Thị Kim Hiền	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về tiền gửi khách hàng từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại ACB
2291	Đại học	Giải pháp hạn chế rủi ro trong thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ nhập khẩu tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu	Nguyễn Thị Ngọc Hào	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về rủi ro trong tín dụng bộ chứng từ từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm quản trị rủi ro cho hoạt động này tại ACB
2292	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay hoạt động sản xuất kinh doanh đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) - PGD Hiệp Bình	Phạm Kim Ngân	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về hoạt động cho vay SXKD từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại ACB
2293	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay mua nhà tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - PGD Hiệp Bình	Nguyễn Thị Thanh Thuý	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về cho vay mua nhà từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại ACB
2294	Đại học	Phát triển hoạt động kinh doanh sản phẩm thẻ tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu- PGD Nguyễn Oanh	Trần Thị Thu Thảo	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về thanh toán online và thẻ tín dụng từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại ACB
2295	Đại học	Hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân hàng Vietcombank - chi nhánh Kỳ Đồng	Phạm Thị Kim Tuyền	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về thẻ tín dụng từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại VCB
2296	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Hiệp Bình	Nguyễn Thị Ngọc Phượng	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về chất lượng tín dụng từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại ACB
2297	Đại học	Thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu-PGD Nguyễn Chí Thanh	Hoàng Võ Phượng Uyên	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về CVTD đối với KHCN từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại ACB
2298	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ thẻ tín dụng tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Hiệp Bình	Nguyễn Phương Quỳnh Nhiên	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về thẻ tín dụng từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại ACB
2299	Đại học	Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân Hàng TMCP Á Châu - PGD Hàng Xanh	Cao Trần Kim Tiên	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về rủi ro với thẻ tín dụng từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm quản trị rủi ro cho hoạt động này tại ACB
2300	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động tiền gửi tiết kiệm khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Chi nhánh Kỳ Đồng	Huỳnh Thị Quốc Vy	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về TGTK từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại VCB
2301	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng điện tử tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thị Yến Nhi	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về NHDT từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại VCB
2302	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay tiêu dùng cá nhân tại NH TMCP Á Châu- PGD Phước Bình	Hồ Thị Mai Ly	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về CVTD KHCN từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại ACB
2303	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng TMCP Á Châu- PGD Phước Bình	Nguyễn Thùy Mỹ Duyên	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về Tín dụng KHDN vừa và nhỏ từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại ACB

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2304	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Thủ Đức	Phạm Thị Nghĩa	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về CVTD từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại ACB
2305	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh sản phẩm thẻ tín dụng cho khách hàng là doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải (MSB) – Chi nhánh Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Thuý Ngọc	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về thẻ tín dụng từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại MSB
2306	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng sử dụng BIZ MBBANK của khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng MBBANK - Chi nhánh Gia Định	Phan Thị Hậu	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về NHDT từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho sp BIZ BANKING hoạt động này tại MB
2307	Đại học	Phát triển dịch vụ Internet Banking của Ngân hàng TMCP Quân đội - Phòng giao dịch Quận 3	Lê Hàn Ngọc Thắm	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về Internet banking từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại MB
2308	Đại học	Phát triển cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Quân đội - PGD Quận 9	Nguyễn Bảo Trân	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về TD KHDN VVN từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại MB
2309	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng PGD Bình Thạnh	Nguyễn Lê Trâm	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về CVTD từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại VPB
2310	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả cho hoạt động cho vay mua nhà tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Sacombank - PGD Linh Xuân	Tô Đặng Anh Trúc	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về cho vay mua nhà từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại Sacombank
2311	Đại học	Thực trạng tình hình tài chính và một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Việt Xuân media	Nguy Hoài Sang	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về TCDN từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả quản trị tài chính cho Vietxuan Media
2312	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả cho khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam- PGD Vinhomes Central Park	Lâm Thị Thu Thảo	Th.S Nguyễn Vũ Duy	KLTN trình bày các lý thuyết cơ sở về CVTD đối với KHCN từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng hiệu quả cho hoạt động này tại VCB
2313	Đại học	Nâng cao hiệu quả tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Phòng giao dịch Hàm Tử	Phạm Thị Ngọc Bích	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Quá trình thực hiện đề tài với định hướng chính là tìm hiểu về hiệu quả cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu-PGD Hàm Tử từ đó đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay khách hàng cá nhân, giúp cho hoạt động cho vay khách hàng cá nhân nói chung và hoạt động cho vay của PGD nói riêng phát triển theo hướng ổn định, an toàn. Khóa luận đã hệ thống được những vấn đề sau. Thứ nhất, nêu một số cơ sở lý luận về cho vay khách hàng cá nhân trong hoạt động của ngân hàng, tìm hiểu và vận dụng vào việc phân tích làm rõ vấn đề nghiên cứu. Thứ hai, tìm hiểu các số liệu thực tế từ ngân hàng trong giai đoạn 2020-2022, từ đó đưa ra những chỉ số phân tích đánh giá. Thứ ba, đi sâu vào phân tích thực trạng hoạt động và hiệu quả của cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng. Thông qua kết quả phân tích, đã rút ra được các vấn đề còn tồn tại, nguyên nhân chủ quan và nguyên nhân khách quan có ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay khách hàng cá nhân, từ đó đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng trong thời gian tới.
2314	Đại học	ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU - CHI NHÁNH THUẬN AN	Phan Lê Đình Hào	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Trong suốt thời gian làm đề tài chủ yếu xoay quanh hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu-Chi nhánh Thuận An để tìm hiểu nguyên nhân và vấn đề đang mắc phải để từ đó đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay khách hàng cá nhân, giúp cho hoạt động cho vay khách hàng cá nhân nói chung và hoạt động cho vay của chi nhánh nói riêng phát triển theo hướng ổn định, an toàn. Khóa luận đã tóm tắt lại những vấn đề sau . Thứ nhất, nêu một số cơ sở lý luận về cho vay khách hàng cá nhân trong hoạt động của ngân hàng, tìm hiểu và vận dụng vào việc phân tích làm rõ vấn đề nghiên cứu. Thứ hai, tìm hiểu các số liệu thực tế từ ngân hàng giữa các quý trong năm 2022, từ đó đưa ra những chỉ số phân tích đánh giá. Thứ ba, đi sâu vào phân tích thực trạng hoạt động và hiệu quả của cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng. Thông qua kết quả phân tích, đã rút ra được các vấn đề còn tồn tại, nguyên nhân chủ quan và nguyên nhân khách quan có ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay khách hàng cá nhân, từ đó đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay khách hàng cá nhân tại ngân 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
2315	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGÂN HẠN CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN TP. HỒ CHÍ MINH (HDB) - CHI NHÁNH NGUYỄN TRÃI	Nguyễn Thị Minh Huệ	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Bài nghiên cứu được thực hiện nhằm tìm hiểu chất lượng tín dụng tại HDBank - Chi nhánh Nguyễn Trãi từ năm 2020 đến năm 2022, thông qua các bảng số liệu, biểu đồ phân tích doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ, nợ quá hạn và các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng. Qua đó, có thể thấy hoạt động chính của Ngân hàng là cho vay, nguồn thu chủ yếu từ lãi chiếm tỷ trọng lớn trên doanh thu. Các nguồn thu từ dịch vụ đang dần phát triển qua từng năm, các nguồn thu khác cũng có nhiều biến động và đang khai thác hết tiềm năng vốn có. Vì vậy, khi thị trường kinh doanh gặp bất ổn do các tác động từ bên ngoài và cả bên trong chính ngân hàng, doanh thu của ngân hàng gặp nhiều nguy cơ cũng như rủi ro tiềm ẩn từ hoạt động cho vay. Khả năng thu hồi nợ và các khoản nợ xấu của khách hàng tăng gây tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Nhìn chung, tình hình tín dụng của HDBank Nguyễn Trãi qua 3 năm không có nhiều biến động lớn. Đồng thời, bài nghiên cứu còn đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, từng bước tăng cường sức mạnh cạnh tranh với các ngân hàng thương mại tại Việt Nam..
2316	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh (HDBank) - Chi nhánh Vạn Hạnh.	Vũ Nam Phương	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Đề tài phân tích hoạt động kinh doanh của HDBank nói chung và HDBank Vạn Hạnh nói riêng trong giai đoạn 2020-2022, được thực hiện thông qua phân tích bảng, biểu đồ, số liệu về các tiêu chí và chỉ tiêu tài chính để đưa ra nhận xét, từ đó đề xuất những khuyến nghị phù hợp nhằm nâng cao hoạt động của Chi nhánh. Đề tài sử dụng phương pháp phân tích so sánh và mô tả, với kết cấu gồm 4 chương nhằm đưa ra những lý thuyết chi tiết liên quan đến hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp, giới thiệu tổng quan HDBank, phân tích chung về tình hình kinh doanh và hoạt động cho vay KHDN, cuối cùng là xác định cơ sở làm căn cứ đưa ra khuyến nghị.
2317	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – CHI NHÁNH ÔNG ÍCH KHIÊM	Đào Ngọc Nga My	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Do hoạt động cho vay đóng vai trò quan trọng nên quy mô và chất lượng tín dụng ngày càng được nâng cao đáng kể. Song bên cạnh đó, những bất cập về nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân tồn tại nhiều rủi ro và khó khăn trong vấn đề giải quyết nguồn ra của vốn, và nợ quá hạn dẫn tới ngân hàng ngày càng dè dặt hơn khi giải ngân. Trong quá trình thực tập tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần (NHTMCP) Á Châu - Chi nhánh Ông Ích Khiêm, em nhận thấy hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của đơn vị rất được chú trọng và đang trên đà phát triển, hướng tới mục tiêu “Ngân hàng của mọi nhà” trong tương lai. Nên em đã quyết định chọn đề tài “ Phân tích hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Ông Ích Khiêm” làm đề tài báo cáo thực tập của mình. Khóa luận đã hệ thống được những vấn đề sau. Thứ nhất, nêu một số cơ sở lý luận về và ngân hàng thương mại và hoạt động cho vay khách hàng cá nhân, và các chỉ số để đo lường hiệu quả của hoạt động này. Thứ hai, tìm hiểu các số liệu thực tế từ ngân hàng trong giai đoạn 2020-2022, từ đó đưa ra những chỉ số phân tích đánh giá. Thứ ba, đi sâu vào phân tích thực trạng hoạt động và hiệu quả của cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng. Thông qua kết quả phân tích, đã rút ra được các vấn đề còn tồn tại, nguyên nhân chủ quan và nguyên nhân khách quan có ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay khách hàng cá nhân, từ đó đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng 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
2318	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh (HDBank) - Chi nhánh Nguyễn Trãi	Nguyễn Ngọc Thanh	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Khóa luận tốt nghiệp với đề tài “ Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển Thành Phố Hồ Chí Minh (HDBank) – Chi nhánh Nguyễn Trãi, do sinh viên Nguyễn Ngọc Thanh, Khoa Tài chính – Ngân hàng (chuyên ngành : Tài chính doanh nghiệp), trường Đại học Tài Chính Marketing. Nội dung nghiên cứu của đề tài là phân tích thực trạng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Phát triển TP.Hồ Chí Minh (HDBank) – Chi nhánh Nguyễn Trãi thông qua các phương thức nghiên cứu định tính. Từ đó đề xuất một số giải pháp có liên quan nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng. Số liệu thứ cấp được thu thập dựa trên thông tin có sẵn tại Ngân hàng, tìm hiểu thông tin chuyên ngành trên các kênh truyền thông, sách, báo, đài, internet,..... Kết quả nghiên cứu của đề tài cho thấy quyết định vay tiêu dùng của người dân phụ thuộc vào các nhu cầu thiết yếu trong cuộc sống. Việc cho vay tiêu dùng của ngân hàng được người dân sử dụng để mua các vật dụng thiết yếu trong cuộc sống. Ngoài ra người dân còn sử dụng cho vay tiêu dùng để mua nhà, mua xe, xây sửa nhà,..... Dựa vào các kết quả nghiên cứu trên em sẽ đưa ra được một số giải pháp và kiến nghị nhằm giúp hoạt động cho vay tiêu dùng của chi nhánh được hiệu quả và an toàn hơn.
2319	Đại học	Khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Hữu Thọ	Hoàng Thị Thao	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Khóa luận với đề tài “Khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Hữu Thọ” cho thấy được tầm quan trọng của hoạt động huy động vốn đối với Ngân hàng. Thông qua việc phân tích, đánh giá thực trạng cho thấy tình hình huy động vốn tiền gửi cá nhân tại PGD Nguyễn Hữu Thọ ngày càng được ổn định và mở rộng, trang thiết bị công nghệ hiện đại, PGD đã từng bước đa dạng hóa các hình thức huy động vốn tiền gửi về lãi suất và kỳ hạn, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng lẫn ngân hàng, góp phần đánh dấu bước phát triển của nền kinh tế. Trong bài khóa luận sử dụng phương pháp so sánh và phương pháp mô tả để cập đến các nội dung. Tìm hiểu về hoạt động huy động vốn tiền gửi của ngân hàng và các chỉ tiêu ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn tiền gửi của ngân hàng. Từ đó, đưa ra đánh giá về hoạt động huy động vốn tiền gửi của PGD bao gồm mặt ưu và hạn chế còn tồn tại. Thông qua việc phân tích, đánh giá tình hình thực tế công tác huy động vốn tiền gửi từ tổ chức kinh tế và cá nhân tại PGD Nguyễn Hữu Thọ, đưa ra những khuyến nghị cụ thể, khả thi nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi tại PGD.
2320	Đại học	Các yếu tố tác động đến quyết định chấp nhận thông tin của khách hàng đối với thông tin được cung cấp trên ứng dụng của ngân hàng	Nguyễn Thành Phát	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Mô hình nghiên cứu của khóa luận được phát triển dựa trên Mô hình Tiếp nhận thông tin (Information Adoption Model - IAM) để nghiên cứu về đặc điểm của các thông tin được cung cấp trên nền tảng ứng dụng của ngân hàng, trong đó có các biến cụ thể là: Chất lượng thông tin, Số lượng thông tin, Độ tin cậy thông tin, Độ hữu dụng của thông tin được nhận thức và Hành vi tiếp nhận thông tin. Điểm mới của nghiên cứu này là áp dụng mô hình IAM vào nghiên cứu trong ngành ngân hàng, một ngày mà trước đây chỉ có khoản 6 bài nghiên cứu được ghi nhận. Thêm vào đó, mô hình nghiên cứu cũng đưa vào một biến mới là "Số lượng thông tin" để kiểm chứng xem nó có tác động đến Độ hữu dụng của thông tin được nhận thức hay không. Với số mẫu là 235 người dùng đã có kinh nghiệm sử dụng ứng dụng được ngân hàng cung cấp, nghiên cứu đã cho ra kết quả như sau: Ủng hộ 3 mối quan hệ là: Số lượng thông tin và Độ tin cậy thông tin => Độ hữu dụng của thông tin được nhận thức; Độ hữu dụng của thông tin được nhận thức => Hành vi tiếp nhận thông tin Không ủng hộ mối quan hệ: Chất lượng thông tin => Độ hữu dụng của thông tin được nhận thức

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2321	Đại học	Phân tích hiệu quả hoạt động huy động vốn bằng hình thức nhận tiền gửi của Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu - Chi nhánh Tân Phú	Nguyễn Phạm Hồng Nhi	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Bài viết tổng hợp các lý thuyết liên quan đến hoạt động huy động vốn bằng hình thức nhận tiền gửi và các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động. Từ đó, nghiên cứu và phân tích huy động vốn bằng hình thức nhận tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Tân Phú để đưa ra những khuyến nghị giúp nâng cao hiệu quả hoạt động nhận tiền gửi tại Chi nhánh. Bằng phương pháp so sánh và mô tả, dữ liệu được thu thập tại Chi nhánh Tân Phú và các khu vực TP.HCM trong giai đoạn 2019 – 2022. Kết quả bài luận cho thấy hoạt động huy động vốn tiền gửi góp phần làm tăng trưởng vốn huy động ở Chi nhánh Tân Phú. Cụ thể, qua phân hiệu quả hoạt động huy động vốn bằng hình thức nhận tiền gửi trong giai đoạn năm 2019 – 2022 cho thấy hoạt động nhận tiền gửi tại Chi nhánh ngày càng được củng cố và mở rộng, trang thiết bị công nghệ hiện đại, Chi nhánh đã từng bước đa dạng hóa các hình thức huy động tiền gửi về thời hạn và mức lãi suất để tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng giao dịch. Vì vậy, chi nhánh đã thu hút được nhiều nguồn nhân rỗi trong dân cư tại địa phương. Tuy nhiên bên cạnh đó do tình hình kinh tế khó khăn, Chi nhánh còn một số hạn chế trong công tác huy động vốn dẫn đến không đáp ứng đủ nhu cầu cho vay. Từ đó, bài viết cũng đưa ra những kiến nghị nhằm cải thiện hoạt động huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh trong thời gian tới.
2322	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả nghiệp vụ huy động tiền gửi qua tiết kiệm tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Lạc Long Quân	Phan Thùy Yến Nhi	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Trong những năm gần đây, mặc dù tình hình kinh tế còn nhiều khó khăn thách thức nhưng đối với hệ thống ngân hàng nói chung và ACB - Chi nhánh Lạc Long Quân nói riêng đã có những nỗ lực vô cùng to lớn để đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn và dịch vụ ngân hàng cho mục tiêu tăng trưởng và phát triển kinh tế xã hội. Tuy nhiên, khả năng huy động vốn của Chi nhánh Lạc Long Quân hiện nay vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế và gặp khó khăn do sự biến động của nền kinh tế trong và ngoài nước, tâm lý của khách hàng và những nguyên nhân chủ quan từ phía ngân hàng. Để giải quyết vấn đề trên, luận văn từ việc tìm hiểu tổng quan công tác huy động nguồn vốn tiền gửi bằng hình thức tiền gửi tiết kiệm đến việc phân tích tình hình huy động tại chi nhánh, đã đưa ra các đề xuất nhằm khắc phục những hạn chế, phát huy các thế mạnh sẵn có, góp phần giúp CN có thể nâng cao hiệu quả công tác huy động nguồn vốn tiền gửi, phát huy vị thế vững chắc của Ngân hàng TMCP Á Châu, góp phần thúc đẩy sự phát triển của ngành ngân hàng nói riêng và nền kinh tế xã hội nói chung.
2323	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG DÀNH CHO KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – PGD TÂN PHONG QUẬN 7 THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Đào Duy Nam	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Trong suốt quá trình thực hiện nghiên cứu, tác giả nhận thấy được rằng nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp dùng cho hoạt động sản xuất kinh doanh ngắn hạn, hay còn gọi là bổ sung vốn lưu động tại thành phố Hồ Chí Minh khá là cao, và tại đơn vị thực tập của tác giả Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Tân Phong cũng đã đáp ứng được phần nào nhu cầu này của doanh nghiệp, nhưng phần đáp ứng này chỉ là số ít so với nhu cầu lớn của doanh nghiệp có mặt tại thành phố Hồ Chí Minh. Bài nghiên cứu của tác giả đã chỉ ra được điểm mạnh và những mặt còn hạn chế trong quá trình cho vay bổ sung vốn lưu động dành cho Khách hàng Doanh nghiệp của đơn vị thực tập của tác giả. Bên cạnh đó có đề xuất được một số giải pháp góp phần tăng hiệu suất cho quá trình cho vay này. Nhìn chung nói về nhu cầu về vay bổ sung vốn lưu động của Khách hàng Doanh nghiệp là khá lớn, và việc khai thác triệt để nhu cầu này sẽ mang doanh thu, lợi nhuận lớn cho Ngân hàng TMCP Á Châu và đặc biệt là Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Tân Phong (Đơn vị thực tập của 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
2324	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – CHI NHÁNH TÂN THUẬN	Nguyễn Ngọc Thiên Ngân	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Khóa luận đã phân tích hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu chi nhánh Tân Thuận trong giai đoạn 2020-2022 dựa trên phương pháp thu thập, phân tích và so sánh số liệu. Bài viết đã tổng hợp các lý thuyết và các chỉ số liên quan đến hoạt động tín dụng cá nhân, đồng thời đưa ra một số kết quả sau: + Kết quả kinh doanh tại ACB CN Tân Thuận trong giai đoạn 2020-2022 tăng trưởng tốt. + Hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân tại chi nhánh trong giai đoạn trên đều phát triển tốt kể cả trong giai đoạn dịch Covid - 19 diễn ra, thể hiện qua tỷ trọng doanh số cho vay KHCN trên tổng doanh số cho vay luôn tăng đều qua các năm và chiếm tỷ lệ tương đối cao. + CN Tân Thuận duy trì được tỷ lệ nợ xấu đối với KHCN thấp, luôn dưới 1% qua các năm. Chứng tỏ hoạt động tín dụng cá nhân tại ACB luôn được chú trọng và ngày càng nâng cao chất lượng. + Chi nhánh vẫn còn gặp một số khó khăn đối với hoạt động tín dụng KHCN do tình hình kinh tế ngày càng khó khăn, đặc biệt là trong thời điểm dịch bệnh diễn ra. Từ những kết luận trên, khóa luận đã đề xuất một số khuyến nghị nhằm nâng cao hoạt động tín dụng KHCN không chỉ đối với mỗi chi nhánh Tân Thuận mà với cả NH ACB.
2325	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tài trợ vốn lưu động của khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - Chi nhánh Quận 7	Vũ Thị Thanh Nhân	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Hiện nay trong lĩnh vực tín dụng, đa số là hoạt động cho vay, các ngân hàng tỏ ra rất năng động trong việc tiếp cận, cung cấp tín dụng cho khách hàng doanh nghiệp. Đây là thị trường mục tiêu mà nhiều ngân hàng đang nhắm đến. kinh tế thế giới suy yếu, biến động khó lường và có nhiều tác động tiêu cực đến nền kinh tế Việt Nam. Các doanh nghiệp Việt Nam phải “gồng mình” trong tình cảnh khốc liệt chung với thế giới. Nhận thức được thị trường kinh tế Việt Nam hiện tại, Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quận 7 (Eximbank – Chi nhánh Quận 7), đã có nhiều sản phẩm, chương trình cho doanh nghiệp vay tài trợ vốn lưu động. Thông qua bài báo cáo cũng thấy được thực trạng cho vay tài trợ vốn lưu động của doanh nghiệp tại Chi nhánh Quận 7. Tổng dư nợ cho vay tài trợ vốn lưu động không quá cao, so với các chi nhánh khác. Đồng thời tỷ lệ nợ quá hạn ngày càng tăng cao. Đây là điều đáng báo động đối với chi nhánh nếu như không có những biện pháp xử lý tốt các khoản nợ này thì sẽ có nguy cơ nợ xấu tăng cao trong năm tới. Đồng thời, báo cáo cũng đưa ra một số giải pháp, kiến nghị góp phần giúp NH có thể nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tài trợ vốn lưu động tại chi nhánh quận 7
2326	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU PHÒNG GIAO DỊCH MINH KHAI SÀI GÒN	Hoàng Ánh Linh	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Phân tích hoạt động cho vay tại ACB PGG Sài Gòn, từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại 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
2327	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM - CHI NHÁNH CỘNG HÒA	Phùng Ngọc Hoài Linh	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Giai đoạn 2020 - 2022, nền kinh tế Việt Nam bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid - 19 khi dịch bệnh làm gián đoạn hoạt động sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của doanh nghiệp và người dân. Việc gián đoạn kinh doanh và công việc của người dân dẫn đến tỷ lệ nợ xấu của các Ngân hàng tăng cao trong mùa dịch, các chính sách hỗ trợ của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước giúp giảm bớt gánh nặng cho người vay nhưng chưa thể giải quyết triệt để vấn đề nợ xấu. Nợ xấu cao ảnh hưởng đến an toàn hoạt động của hệ thống ngân hàng, cản trở sự phục hồi kinh tế. Ngân hàng phải trích lập dự phòng rủi ro nợ xấu, làm giảm lợi nhuận và khả năng cho vay mới. Bài khóa luận phân tích các chỉ tiêu về hoạt động cho vay tiêu dùng gồm: tăng trưởng dư nợ, tăng trưởng doanh số cho vay tiêu dùng, hệ số thu nợ, tỷ lệ nợ xấu và quá hạn. Từ đó có cái nhìn tổng quát hơn đối với hoạt động cho vay tiêu dùng tại Eximbank - CN Cộng Hòa giai đoạn năm 2020 - 2022 nhằm đưa ra các khuyến nghị nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng, cải thiện quy trình cho vay và thẩm định hồ sơ khách hàng chặt chẽ để tránh nợ quá hạn/nợ xấu. Bên cạnh đó bài khóa luận còn đưa ra những khuyến nghị nhằm nâng cao tỷ lệ tiếp cận với khách hàng thông qua quảng bá thương hiệu... vì Eximbank đã được thành lập từ rất lâu nhưng tên tuổi còn khá mới mẻ trong mắt khách hàng.
2328	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU ACB – CHI NHÁNH PHÚ LÂM	Nguyễn Huỳnh Xuân Mai	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Ngân hàng TMCP Á Châu ACB đã có những sản phẩm cho vay hướng đến khách hàng doanh nghiệp, và có được tệp khách hàng cụ thể để nhắm đến, cụ thể là Ngân hàng TMCP Á Châu ACB - Chi nhánh Phú Lâm đã có được tệp khách hàng doanh nghiệp thuộc ngành thép. Đối với thời kỳ chuyển đổi số như hiện nay, Ngân hàng ACB nên có những sản phẩm cụ thể hơn về ngành nghề và chuyển đổi thủ tục, giấy tờ cho vay bằng hình thức online để thuận tiện và tiết kiệm thời gian cho khách hàng. Bài luận đưa ra một số khuyến nghị đối với Chính Phủ, Ngân hàng Nhà Nước, Ngân hàng ACB nhằm nâng cao được hiệu quả hoạt động cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ. Qua 3 năm 2020-2022, có thể thấy tình hình cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ACB - Phú Lâm có sự ổn định và tăng trưởng dù có ảnh hưởng của dịch Covid-19.
2329	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – CHI NHÁNH HÓC MÔN	Đặng Kim Ngân	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Đề tài nghiên cứu về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu chi nhánh Hóc Môn được thực hiện dựa trên số liệu thứ cấp hằng năm của chi nhánh ngân hàng trong 3 năm 2020-2022, số liệu thu thập từ tạp chí, sách báo, Internet và từ việc tiếp xúc với cán bộ nhân viên. Ngân hàng nhằm tìm hiểu sâu hơn về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại chi nhánh. Từ đó dựa trên phương pháp so sánh số liệu (so sánh tương đối, so sánh tuyệt đối...) để thấy được hoạt động cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – chi nhánh Hóc Môn.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2330	Đại học	Phân tích tình hình huy động vốn từ tiền gửi tiết kiệm đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - chi nhánh Sài Gòn	Thái Ngọc Xuân Thùy	Th.S Nguyễn Vũ Thân	Trong những năm qua cùng với những hoạt động tài chính ngân hàng, ACB – chi nhánh Sài Gòn luôn đổi mới và hoàn thiện đồng thời cũng khắc phục những hạn chế và khó khăn còn tồn tại đã góp phần không nhỏ trong việc nâng cao hoạt động của chi nhánh và hoạt động của hệ thống Ngân hàng Á Châu. Tuy nhiên, hoạt động huy động tiền gửi tại đơn vị vẫn còn nhiều bất cập, tăng trưởng không ổn định. Bằng phương pháp so sánh các số liệu, các chỉ tiêu tài chính trong thời gian 2020-2022 liên quan đến tình hình huy động vốn từ tiền gửi tiết kiệm đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – chi nhánh Sài Gòn đã thể hiện được mức độ tăng giảm cụ thể và phương pháp mô tả để mô tả các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của việc huy động vốn từ tiền gửi tiết kiệm đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – chi nhánh Sài Gòn để thấy hiệu quả của việc huy động vốn từ tiền gửi tiết kiệm tại đơn vị như thế nào. Qua cách phân tích, so sánh, vẽ biểu đồ, việc hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm giai đoạn này được trình bày khá cụ thể và chi tiết theo từng năm. Trong đó, tỷ trọng tiền gửi tiết kiệm chiếm cao nhất trong tổng nguồn vốn huy động. Thông qua các kết quả phân tích cụ thể, cho thấy được những kết quả đạt được và những hạn chế. Từ đó, khoá luận đã nêu lên được các định hướng để phát triển trong việc huy động tiền gửi tiết kiệm đối với khách hàng cá nhân tại ACB – chi nhánh Sài Gòn. Cuối cùng, đề tài cũng đã đề ra được các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của việc huy động tiền gửi tiết kiệm đối với khách hàng cá nhân tại ACB – chi nhánh Sài Gòn.
2331	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) – PGD Võ Thành Trang	Trần Lê Hoàng Trúc Linh	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Báo cáo tập trung vào cho vay khách hàng cá nhân và việc tối ưu hóa hoạt động cho vay của NH ACB. NH cần chú trọng đến việc xây dựng mối quan hệ với khách hàng, ứng dụng công nghệ thông tin và tăng cường kiểm tra hồ sơ vay để đảm bảo an toàn và hiệu quả trong hoạt động cho vay.
2332	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Võ Thành Trang	Phan Huỳnh Khánh Uyên	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Khóa luận phân tích thực trạng, đánh giá hiệu quả, và đề xuất một số giải pháp để nâng cao hoạt động cho vay trong tương lai. Bài luận đã trình bày chi tiết về các khía cạnh của hoạt động cho vay, từ quy trình cho đến rủi ro và các yếu tố ảnh hưởng. Đề xuất bao gồm việc tăng cường đào tạo cho cán bộ tín dụng, cải thiện hệ thống liên kết ngân hàng, và phát triển môi trường pháp lý
2333	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Phòng Giao Dịch Huỳnh Tấn Phát	Lê Nữ Dạ Thi	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Báo cáo đã trình bày khái niệm, vai trò của hoạt động quản trị rủi ro tín dụng, thực trạng và kiểm soát rủi ro tại ngân hàng, cùng với giải pháp hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng
2334	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) PGD - Tân Phong	Nguyễn Ngọc Bảo Trâm	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài báo cáo này tập trung nghiên cứu về hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) PGD - Tân Phong; bao gồm phân tích hiệu quả hoạt động quản trị rủi ro, giải pháp nâng cao hoạt động quản trị rủi ro tín dụng và những khuyến nghị liên quan.
2335	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY CHO ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHÁT TRIỂN TP.HCM (HDBANK) – PGD CÚ CHI	Lê Minh Trí	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Báo cáo này tập trung phân tích hoạt động cho vay cho đối tượng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phát Triển TP.HCM (HDBank) - PGD Cú Chi. Nghiên cứu đánh giá thực trạng hoạt động cho vay, đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả và định hướng phát triển trong tương lai
2336	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CẤP TÍN DỤNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP CÓ QUY MÔ VỪA VÀ NHỎ (SMEs) TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH (HDBANK) – PHÒNG GIAO DỊCH CHỢ LỚN	Vũ Anh Tú	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài báo cáo tập trung nghiên cứu về hoạt động cấp tín dụng đối với các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ (SMEs) tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh (HDBank) - Phòng Giao dịch Chợ Lớn. Nội dung bao gồm phân tích về tình hình hoạt động cấp tín dụng, các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng, và các giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng đối với SMEs. Bài báo cáo cũng đề cập đến vai trò của marketing trong việc thu hút và duy trì khách hàng SMEs.
2337	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hoạt động cấp tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Á Châu - CN TP.HCM	Nguyễn Thị Ánh Tuyết	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài báo cáo này tập trung nghiên cứu về hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nghiên cứu xác định các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng và đề xuất giải pháp nâng cao hoạt động cấp tín dụng
2338	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất Nhập khẩu Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	Bạch Thị Thanh Vy	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Nghiên cứu phân tích thực trạng, đề xuất giải pháp để nâng cao chất lượng hoạt động huy động vốn
2339	Đại học	Phân tích hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Á Châu – Chi nhánh Sài Gòn	Lê Hồ Phương Quyen	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài báo cáo tập trung phân tích hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Á Châu – Chi nhánh Sài Gòn trong giai đoạn từ 2020 đến 2022. Từ việc đánh giá hiện trạng hoạt động tín dụng, bài báo cáo đề xuất một số ý kiến nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng này.
2340	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Tùng Thiện Vương	Hồ Thị Trúc Ngân	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài báo cáo nêu rõ tình hình hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Tùng Thiện Vương. Nó cung cấp thông tin về quy trình, thủ tục, tâm lý khách hàng và đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động này. Bài viết cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của việc đa dạng hóa sản phẩm và tăng cường công tác truyền thông để thu hút 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
2341	Đại học	Phân Tích Thực Trạng Hoạt Động Tín Dụng Của Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu (ACB) – CN Hòa Hưng	Trần Thị Kim Quý	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài báo cáo phân tích tình hình hoạt động tín dụng của ACB – CN Hòa Hưng, bao gồm các chỉ tiêu như doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ và nợ quá hạn. Tỷ lệ nợ xấu của ACB luôn duy trì ở mức thấp và dưới trung bình so với các ngân hàng khác.
2342	Đại học	Thực trạng và giải pháp về hoạt động cho vay DNVVN (SMEs) tại HDBank – Chi nhánh Sài Gòn	Quách Mỹ Hương	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài báo cáo nghiên cứu về hoạt động cho vay DNVVN (SMEs) tại HDBank – Chi nhánh Sài Gòn, đánh giá tình hình hoạt động, đề xuất giải pháp phát triển cho vay, và đề nghị các chính sách hỗ trợ từ Chính phủ và NHNN
2343	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng Á Châu - PGD Chánh Hưng.	Võ Hồng Thúy Nga	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài báo cáo nghiên cứu về hoạt động tín dụng của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - PGD Chánh Hưng trong giai đoạn từ 2020 đến 2022. Nội dung bao gồm cơ sở lý thuyết, thực trạng tín dụng, và giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng. Qua đó, tác giả đề xuất các biện pháp nhằm tối ưu hóa việc cho vay và quản lý rủi ro tín dụng.
2344	Đại học	Ảnh hưởng của các yếu tố nội tại và vĩ mô lên nợ xấu ở các ngân hàng thương mại ở Việt Nam: Bằng chứng thực nghiệm	Ngô Nguyễn Nhật Duy	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài viết phân tích ảnh hưởng của các yếu tố nội tại cũng như vĩ mô đến nợ xấu của Ngân hàng thương mại tại Việt Nam từ 2012 đến 2022 thông qua một nghiên cứu ngẫu nhiên trên 22 Ngân hàng Thương mại cổ phần tại Việt Nam
2345	Đại học	Thực Trạng và Giải Pháp Nâng Cao Quản Trị Rủi Ro Tín Dụng Tại Ngân Hàng TMCP Á Châu – PGD Lê Lợi	Lê Hoài Thương	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài báo cáo nghiên cứu về tình hình quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Lê Lợi. Nó bao gồm việc đánh giá các chỉ số tài chính và phi tài chính, xếp hạng tín dụng, và các biện pháp quản lý rủi ro tín dụng. Bài báo cáo cũng đề cập đến việc xử lý nợ xấu và các chiến lược kinh doanh.
2346	Đại học	Thực trạng và Giải pháp nâng cao hiệu quả đối với nghiệp vụ cấp tín dụng cho KHDN tại NH TMCP Phát triển TP.HCM(HDBank) - PGD Cù Chi	Ngô Minh Huy	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài báo cáo nghiên cứu về hoạt động tín dụng của NH HDBank bao gồm cơ sở lý thuyết, thực trạng tín dụng, và giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng. Qua đó, đề xuất các biện pháp nhằm tối ưu hóa việc cho vay và quản lý rủi ro tín dụng.
2347	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH TP HCM	Nguyễn Thùy An	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Nghiên cứu sử dụng những cơ sở lý luận cơ bản về dịch vụ thanh toán quốc tế tại ngân hàng thương mại nhằm phân tích thực trạng hoạt động thanh toán tại Ngân hàng TMCP Á Châu - chi nhánh TP. HCM. Từ đó đánh giá và đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động thanh toán quốc tế tại ngân hàng.
2348	Đại học	"Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay DN tại NH Thương mại Cổ phần phát triển TP.HCM (HDBank) – Phòng Giao dịch Ngõ Gia Tự	Nguyễn Minh Khôi	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài báo cáo nghiên cứu về hoạt động tín dụng của NH HDBank - PGD Ngõ Gia Tự để tối ưu hóa hoạt động cho vay DN tại HDBank
2349	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu phòng giao dịch Huỳnh Tấn Phát	Nguyễn Thị Thanh Hoài	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Nghiên cứu đánh giá hiệu quả của các hoạt động cho vay. Bằng cách nghiên cứu và phân tích thực trạng cho vay dựa trên các dữ liệu mà ngân hàng cung cấp, đề tài sẽ giúp xác định các ưu điểm và nhược điểm của ngân hàng trong quá trình cung cấp dịch vụ cho vay.
2350	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay SXKD của KHCN tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Nguyễn Hữu Thọ	Đinh Thị Bơ	Th.S Nguyễn Xuân Dũng	Bài viết phân tích, đánh giá, và đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Nguyễn Hữu Thọ
2351	Đại học	ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM THEO MÔ HÌNH CAMELS	Trương Thị Thanh Trang	Th.S Phan Thị Hương	Nghiên cứu là hệ thống các lý thuyết về khung phân tích CAMELS, các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại Việt Nam. Nghiên cứu tổng quan về tình hình hoạt động kinh doanh của 5 NHTM: Vietcombank, ACB, BIDV, Techcombank và Saccombank. Từ đó đánh giá hiệu quả hoạt động của 5 NHTM trên thông qua mô hình CAMELS trong giai đoạn 2013 – 2022. Từ đó đề xuất giải pháp cho từng chỉ tiêu của mô hình CAMELS khi áp dụng vào phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM Việt Nam
2352	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – CHI NHÁNH HÒA HƯNG	Phạm Văn Tân	Th.S Phan Thị Hương	Tim hiểu, phân tích, đánh giá thực trạng, nhận xét về các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng, những mặt được và những mặt còn hạn chế của ACB - CN Hòa Hưng giai đoạn 2020 - 2022. Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm đóng góp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng
2353	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY XÂY DỰNG SỬA CHỮA NHÀ ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU (ACB) – CN THỦ ĐỨC	Ngô Nguyễn Xuân Quỳnh	Th.S Phan Thị Hương	Phân tích thực trạng hoạt động cho vay xây dựng sửa chữa nhà đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Chi nhánh Thủ Đức giai đoạn 2020 – 2022. Đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay xây dựng sửa chữa nhà đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Chi nhánh Thủ Đức
2354	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH GỬI TIẾT KIỆM CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU	Nguyễn Thị Phương Trinh	Th.S Phan Thị Hương	Nghiên cứu xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định gửi tiết kiệm của KHCN, phân tích thực trạng hoạt động huy động tiền gửi tại ngân hàng TMCP Á Châu. Từ đó đề xuất một số kiến nghị với mục đích nâng cao hiệu quả hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm của KHCN tại các ngân hàng thương mại nói chung và tại ngân hàng TMCP Á 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
2355	Đại học	CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN HÀNH VI THANH TOÁN KHÔNG DỪNG TIỀN MẶT CỦA KHÁCH HÀNG TRONG KHU VỰC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Lê Thị Yến Vi	Th.S Phan Thị Hương	Bài luận làm rõ các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi TTKDTM của nhiều đối tượng khách hàng tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh. Qua đó giúp cho các nhà quản trị có cái nhìn bao quát hơn đối với từng đối tượng khách hàng để có thể đưa ra những giải pháp tối ưu nhất cho vùng và quốc gia để nâng cao ứng dụng công nghệ khoa học vào nền kinh tế và thúc đẩy nền kinh tế phát triển
2356	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TỶ LỆ NỢ XẤU CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM	Nguyễn Thị Yến Vy	Th.S Phan Thị Hương	Xác định các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ lệ nợ xấu và mức độ tác động tại các ngân hàng thương mại được nghiên cứu. Phân tích và đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến nợ xấu tại NHTM Việt Nam hiện nay. Kiến nghị những giải pháp nhằm góp phần khắc phục, giảm thiểu tình hình nợ xấu tại các NHTM Việt Nam hiện nay
2357	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO THANH KHOẢN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU	Lê Thị Thu Hương	Th.S Phan Thị Hương	Báo cáo phân tích thực trạng về quản trị thanh khoản các tác động của rủi ro thanh khoản đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu, phân tích được các yếu tố thanh khoản, hiệu quả hoạt động của ngân hàng, tình hình hoạt động của ngân hàng Á Châu, và cuối cùng là đưa ra những đánh giá về thực trạng tình hình thanh khoản và tìm ra giải pháp giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng
2358	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM – CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Thị Như Huỳnh	Th.S Phan Thị Hương	Phân tích thực trạng của hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp (KHDN) tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – chi nhánh TP. Hồ Chí Minh (Eximbank – chi nhánh TP. Hồ Chí Minh). Đánh giá kết quả, hạn chế và các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng. Từ đó đề xuất những giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Eximbank – chi nhánh TP. Hồ Chí Minh
2359	Đại học	PHÂN TÍCH KIỂM SOÁT RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU- PGD VĂN THÁNH	Kim Văn An	Th.S Phan Thị Hương	Hệ thống cơ sở lý luận về kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng của Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Văn Thánh. Phân tích đánh giá, thực trạng hoạt động kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng tại đơn vị PGD Văn Thánh - Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Văn Thánh
2360	Đại học	CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG VỀ CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ CỦA CHỨC DANH DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU - PHÒNG GIAO DỊCH LÊ VĂN KHƯƠNG	Lê Đoàn Thảo Liên	Th.S Phan Thị Hương	Đề tài được thực hiện nhằm mục đích xác định và phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ của vị trí dịch vụ khách hàng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Tân Chánh Hiệp – Phòng giao dịch Lê Văn Khương
2361	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – PGD LÊ VĂN KHƯƠNG	Võ Thị Mai Hân	Th.S Phan Thị Hương	Làm rõ về chất lượng cho vay và hoạt động cho sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Á Châu - PGD Lê Văn Khương đồng thời thể hiện được vai trò và các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay. Đánh giá tổng quan về hoạt động của của Ngân hàng Á Châu - PGD Lê Văn Khương và thực trạng chất lượng cho vay sản xuất kinh doanh tại phòng giao dịch. Từ đó đề xuất một số biện pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng cho vay đối với khách hàng cá nhân
2362	Đại học	GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – CN HÀNG XANH	Mai Uyên	Th.S Phan Thị Hương	Phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp và đánh giá một số yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP phát triển thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Hàng Xanh. Từ đó, đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP phát triển thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Hàng Xanh
2363	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN CỦA NGÂN HÀNG TMCP PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – CN NGUYỄN TRÃI	Huỳnh Vĩ Thành	Th.S Phan Thị Hương	Phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – CN Nguyễn Trãi. - Đưa ra các khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – CN Nguyễn Trãi
2364	Đại học	GIẢI PHÁP NGĂN NGỪA RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU KHU VỰC HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Hoàng Lan Khanh	Th.S Phan Thị Hương	Hệ thống hóa những nội dung lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng, rủi ro và giải pháp rủi ro tín dụng trong Ngân hàng. Phân tích thực trạng tín dụng và hệ thống quản trị rủi ro tín dụng tại ACB. Nghiên cứu và đề xuất một số giải pháp thực tế để nâng cao hiệu quả ngăn ngừa rủi ro tín dụng ACB
2365	Đại học	CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM	Nguyễn Như Quỳnh Anh	Th.S Phan Thị Hương	Mục tiêu nghiên cứu chính của đề tài là xác định, đo lường các nhân tố, nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng của các NHTM Việt Nam. Từ cơ sở đó gợi ý các chính sách quản lý, thúc đẩy tăng trưởng tín dụng
2366	Đại học	PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG SỐ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU	Đào Thị Đài Trang	Th.S Phan Thị Hương	Đánh giá thực trạng phát triển dịch vụ ngân hàng số tại Ngân hàng TMCP Á Châu, nhằm tìm ra những hạn chế còn tồn tại cũng như tìm kiếm những nguyên nhân dẫn đến những hạn chế đó. Từ đó đề xuất các định hướng, giải pháp giúp phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng số tại 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
2367	Đại học	Phân tích hoạt động huy động tiền gửi tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Nhật Diễm My	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận văn tập trung vào giới thiệu khái niệm ngân hàng thương mại và huy động vốn, đặc điểm của huy động vốn qua nhận tiền gửi. Nói về Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Nam Chi nhánh Kỳ Đồng, bài viết phân tích hoạt động huy động tiền gửi, chỉ ra thành tựu và hạn chế. Cuối cùng, đề xuất các biện pháp cụ thể và khuyến nghị để thúc đẩy phát triển bền vững của hoạt động huy động tiền gửi tại Vietcombank Chi nhánh Kỳ Đồng.
2368	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Bình Triệu	Võ Tấn Long	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận văn đã trình bày cơ sở lý luận về hiệu quả cho vay bổ sung vốn lưu động của Ngân hàng Thương mại, giới thiệu Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Bình Triệu, thực trạng về hiệu quả hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động tại ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Bình Triệu. Từ đó đưa ra kiến nghị nhằm nâng cao hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Bình Triệu
2369	Đại học	Thực trạng hoạt động cho vay và nợ xấu tại Ngân hàng TMCP Kiên Long - PGD Bà Chiểu	Bùi Thị Hồng Ngọc	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận tập trung chủ yếu vào thực trạng hoạt động cho vay và nợ xấu của KienlongBank - PGD Bà Chiểu từ giai đoạn 2018 - 2022. Bên cạnh đó cũng làm rõ được khái niệm, đặc điểm và phân loại về hoạt động cho vay cũng như là nợ xấu. Từ đó rút ra được các mặt hạn chế và một số giải pháp để có thể áp dụng vào thực tiễn
2370	Đại học	Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng thẻ tín dụng của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) - Phòng Giao dịch Bình Triệu	Lâm Thị Hồng Nguyên	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài khóa luận đã cung cấp những thông tin cơ bản về đơn vị thực tập ACB – PGD Bình Triệu, cũng như thông tin về thẻ nói chung và thẻ tín dụng nói riêng. Đồng thời đưa ra những lý thuyết được sử dụng làm cơ sở cho việc xây dựng mô hình nghiên cứu cũng như giới thiệu được một số nghiên cứu thực nghiệm trước đó. Từ đó đề xuất nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng thẻ tín dụng của khách hàng cá nhân tại đơn vị bao gồm: Hiệu quả mong đợi; Nỗ lực mong đợi; Điều kiện thuận lợi; Ảnh hưởng xã hội; Chi phí và Chính sách Marketing. Bên cạnh đó, bài đã đưa ra những số liệu và phân tích để người đọc có cái nhìn tổng quan về hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại đơn vị thực tập trong giai đoạn 2020-2022. Bài khóa luận cũng đã tập trung phân tích các nhân tố ảnh hưởng dựa trên mẫu số liệu được thu thập từ ngày 17/11/2023 đến ngày 01/12/2023 và phần mềm SPSS phiên bản 20.0. Cuối cùng bài khóa luận đưa ra kết luận về đề tài cũng như đưa ra được những kiến nghị và giải pháp cho việc kinh doanh thẻ tín dụng. Kết thúc khóa luận là những hạn chế về nội dung và hướng nghiên cứu tiếp theo.
2371	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – Phòng Giao Dịch Bình Tân	Nguyễn Ngọc Bảo Hân	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài khóa luận trình bày về thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – Phòng Giao Dịch Bình Tân. Dựa trên các cơ sở lý luận chung về chất lượng hoạt động cho vay tiêu dùng mà từ đó phân tích và đánh giá chất lượng thực trạng dịch vụ cho vay tiêu dùng tại PGD ACB Bình Tân. Cuối cùng là đưa ra các giải pháp và kiến nghị để nâng cao chất lượng hoạt động cho vay tiêu dùng trong thời gian tới.
2372	Đại học	Thực trạng phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử tại ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Trần Thị Thu Hậu	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài khóa luận tập trung chủ yếu vào thực trạng của dịch vụ ngân hàng điện tử tại ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng. Dựa trên các cơ sở lý luận chung về chất lượng phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử mà từ đó phân tích và đánh giá chất lượng thực trạng dịch vụ ngân hàng điện tử tại ngân hàng. Cuối cùng là đưa ra các giải pháp và kiến nghị để nâng cao chất lượng phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử trong giai đoạn sắp tới.
2373	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay mua nhà dự án đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Hoàng Huỳnh Thúy Hiền	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận trình bày về hoạt động cho vay mua nhà dự án tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam – CN Kỳ Đồng giai đoạn 2020-2022. Dựa trên cơ sở lý luận, các tiêu chí đánh giá hiệu quả và thực trạng tại chi nhánh phân tích hoạt động cho vay mua nhà dự án. Đúc kết ra kết quả, hạn chế và nguyên nhân của Chi nhánh. Từ đó, đưa ra một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua nhà dự án.
2374	Đại học	Thực trạng hoạt động thẻ tín dụng của ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương vietcombank - Chi nhánh Kỳ Đồng	Lê Thị Mỹ Hiền	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận văn tập trung vào thực trạng hoạt động thẻ tín dụng tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng. Dựa trên những cơ sở lý luận về hoạt động thẻ tín dụng nói chung và thực trạng tại chi nhánh nói riêng được phân tích dựa trên các chỉ tiêu đánh giá về hiệu quả hoạt động thẻ tín dụng. Từ đó đưa ra được những kết quả và hạn chế của chi nhánh, đúc kết ra được những giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động thẻ tín dụng của Vietcombank - Chi nhánh Kỳ 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
2375	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Kỳ Đồng	Lê Thị Thu Hiền	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận đã nêu được quy trình thực hiện Thanh toán quốc tế với từng phương thức thanh toán tại Vietcombank Kỳ Đồng và cũng chỉ ra thực trạng hoạt động cùng với các rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động Thanh toán quốc tế tại chi nhánh. Dựa vào phân tích các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức của hoạt động Thanh toán quốc tế tại chi nhánh mà đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động Thanh toán quốc tế cùng với các kiến nghị cho các chủ thể có liên quan tới hoạt động Thanh toán quốc tế.
2376	Đại học	Thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Trần Thị Thanh Hoa	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận tập trung chủ yếu vào thực trạng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng. Dựa trên những cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng và thực trạng tại chi nhánh được phân tích dựa trên các chỉ tiêu đánh giá về hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng. Từ đó đưa ra được những kết quả, hạn chế và nguyên nhân của chi nhánh, đúc kết ra được những giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng của Vietcombank - Chi nhánh Kỳ Đồng.
2377	Đại học	Phân tích tình hình huy động vốn bằng tiền gửi tiết kiệm tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thị Thu Hồng	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận tập trung chủ yếu vào thực trạng tiền gửi tiết kiệm tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng. Dựa trên những cơ sở lý luận về hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm và thực trạng tại chi nhánh được phân tích dựa trên các chỉ tiêu đánh giá về hiệu quả hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm. Từ đó đưa ra được những kết quả, hạn chế và nguyên nhân của chi nhánh, đúc kết ra được những giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm của Vietcombank - Chi nhánh Kỳ Đồng.
2378	Đại học	Tình hình huy động vốn bằng tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu - Chi nhánh Tân Bình	Ngô Thị Khánh Huyền	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận đã trình bày những nội dung sau: cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn bằng tiền gửi của ngân hàng thương mại, thực trạng hoạt động huy động vốn bằng tiền gửi tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - CN Tân Bình, một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Á Châu - CN Tân Bình
2379	Đại học	Thực trạng hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Bình Triệu	Trần Mỹ Huyền	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận văn đã trình bày cơ sở lý luận chung về hoạt động cho vay của NHTM đối với doanh nghiệp, thực trạng hiệu quả hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Bình Triệu. Từ đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Bình Triệu
2380	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua nhà đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Lê Văn Việt	Lê Hà Gia Linh	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận trình bày các vấn đề về hoạt động cho vay mua nhà tại NH TMCP Á Châu - PGD Lê Văn Việt. Thứ nhất về cơ sở lý luận. Thứ hai, về thực trạng cho vay mua nhà. Cuối cùng, từ những vấn đề trên đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua nhà
2381	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thị Kiều Oanh	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận trình bày những nội dung sau: Thứ nhất là tìm hiểu và phân tích cơ sở lý luận về các hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại, thứ hai là thực trạng về hiệu quả cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng Vietcombank - Chi nhánh Kỳ Đồng. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng Vietcombank - Chi nhánh Kỳ Đồng.
2382	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh Kỳ Đồng	Võ Thị Như Quỳnh	Th.S Tô Thị Hồng Gấm	Bài luận đã trình bày được các nội dung sau: Thứ nhất là tìm hiểu và phân tích có hệ thống các cơ sở lý luận của hoạt động cho vay ngắn hạn đối với SMEs tại Việt Nam. Thứ hai là có cái nhìn tổng quan về VCB Kỳ Đồng và phân tích tình hình hoạt động cho vay ngắn hạn SMEs. Từ đó định hướng và đưa ra giải pháp nhằm tăng trưởng và nâng cao chất lượng hoạt động cho vay ngắn hạn của SMEs.
2383	Đại học	Phát triển dịch vụ ngân hàng số tại NHTMCP Á Châu - PGD Nguyễn Hữu Cánh	Nguyễn Lê Thanh Trúc	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Trình bày cơ sở lý luận về dịch vụ ngân hàng số tại NHTM. - Phân tích thực trạng hoạt động dịch vụ ngân hàng số tại ACB - PGD Nguyễn Hữu Cánh. - Đề xuất một số hàm ý nhằm nâng cao chất lượng của dịch vụ ngân hàng số tại ACB - PGD Nguyễn Hữu Cánh.
2384	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động đối với KHDN tại NHTMCP Á Châu - CN Tân Phú	Đặng Ngọc Thực Trinh	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động đối với KHDN tại NHTM. - Phân tích thực trạng hoạt động cho vay bổ sung VLD đối với KHDN tại ACB - Chi nhánh Tân Phú. - Phát hiện những điểm mạnh và điểm yếu của hoạt động cho vay bổ sung VLD đối với KHDN tại ACB - CN Tân Phú, từ đó đề xuất một số hàm ý chính sách phát triển hoạt động này.
2385	Đại học	Nâng cao hiệu quả cho vay sản xuất kinh doanh đối với KHCN tại NHTMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - PGD Bến Thành	Nguyễn Thị Tuyết Sương	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay SXKD đối với KHCN tại NHTM. - Phân tích thực trạng hoạt động cho vay SXKD đối với KHCN tại Eximbank - PGD Bến Thành. - Phát hiện những điểm mạnh và điểm yếu của hoạt động cho vay SXKD đối với KHCN tại Eximbank - PGD Bến Thành, từ đó đề xuất một số hàm ý chính sách phát triển hoạt động 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
2386	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuê tài chính tại công ty cho thuê tài chính quốc tế Chailease trụ sở chính HCM	Hóa Thị Hiền Thảo	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho thuê tài chính. - Đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động cho thuê tài chính tại trụ sở chính TP.HCM của công ty cho thuê tài chính Chailease. - Đề xuất một số hàm ý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động này tại đơn vị thực tập.
2387	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi tại NHTMCP Á Châu - CN Bình Thạnh	Trần Hồng Thảo	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Khái quát cơ sở lý luận về huy động vốn tiền gửi tại NHTM. - Trình bày thực trạng huy động vốn tiền gửi tại NHTMCP Á Châu - Chi nhánh Bình Thạnh. - Đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động huy động vốn tiền gửi tại NHTMCP Á Châu - Chi nhánh Bình Thạnh.
2388	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại NHTMCP Á Châu - Chi nhánh Thủ Đức	Nguyễn Thị Thanh Thúy	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng tại NHTM - Phân tích thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng tại NHTMCP Á Châu - CN Thủ Đức. - Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại ACB - CN Thủ Đức
2389	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay KHCN tại NHTMCP Á Châu - Chi nhánh Bình Thạnh	Nguyễn Hoài Thương	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Khái quát cơ sở lý luận về hoạt động cho vay KHCN của NHTM - Phân tích thực trạng hoạt động cho vay KHCN tại ACB - CN Bình Thạnh. - Đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay KHCN tại ACB - CN Bình Thạnh
2390	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay KHDN tại NHTMCP Phát triển TP.HCM - Chi nhánh Bình Dương	Nguyễn Thị Thanh Trà	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Khái quát cơ sở lý luận về hoạt động cho vay KHDN của NHTM - Phân tích thực trạng hoạt động cho vay KHDN tại HDBank - CN Bình Dương. - Đề xuất một số hàm ý chính sách nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay KHDN tại HDBank - CN Bình Dương
2391	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh thẻ thanh toán tại NHTMCP Á Châu - CN TP.HCM	Nguyễn Ngọc Lan Phương	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động kinh doanh thẻ thanh toán tại NHTM. - Phân tích thực trạng kinh doanh thẻ thanh toán tại ACB - CN TP.HCM. - Đề xuất một số hàm ý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh thẻ thanh toán tại ACB - CN TP.HCM.
2392	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHTMCP Á Châu - CN Tân Bình	Huỳnh Thị Mỹ Linh	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Khái quát cơ sở lý luận về huy động vốn tại NHTM. - Trình bày thực trạng huy động vốn tại NHTMCP Á Châu - Chi nhánh Tân Bình. - Đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động huy động vốn tại NHTMCP Á Châu - Chi nhánh Tân Bình
2393	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay KHCN tại NHTMCP Phát triển TP.HCM - PGD Linh Đông	Phạm Nhật Hào	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Khái quát cơ sở lý luận về hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân của NHTM. - Phân tích thực trạng hoạt động cho vay KHCN tại HDBank - PGD Linh Đông. - Phát hiện điểm mạnh và điểm cần khắc phục trong hoạt động cho vay KHCN tại HDBank - PGD Linh Đông, từ đó đề xuất một số hàm ý nhằm phát triển hoạt động này.
2394	Đại học	Phân tích thực trạng huy động vốn tiền gửi tại NHTMCP Á Châu - Chi nhánh Thủ Đức	Nguyễn Thị Huỳnh Hoa	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Khái quát cơ sở lý luận về huy động vốn tiền gửi tại NHTM. - Trình bày thực trạng huy động vốn tiền gửi tại NHTMCP Á Châu - Chi nhánh Thủ Đức. - Đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động huy động vốn tiền gửi tại NHTMCP Á Châu - Chi nhánh Thủ Đức
2395	Đại học	Nâng cao chất lượng huy động vốn bằng tiền gửi tiết kiệm tại NHTMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - Chi nhánh quận 3	Trần Ngọc Thiên Trang	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Khái quát cơ sở lý luận về huy động vốn tiền gửi tiết kiệm tại NHTM. - Trình bày thực trạng huy động vốn tiền gửi tiết kiệm tại Eximbank - Chi nhánh quận 3. - Đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động huy động vốn tiền gửi tiết kiệm tại NHTMCP Xuất Nhập khẩu VN - Chi nhánh quận 3.
2396	Đại học	Phát triển hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng đối với KHCN tại NHTMCP Á Châu - CN Hoà Hưng	Tăng Huỳnh Minh Thư	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Khái quát cơ sở lý luận về hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng của NHTM. - Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng đối với KHCN tại ACB - CN Hoà Hưng. - Phát hiện điểm mạnh và điểm cần khắc phục trong hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng đối với KHCN tại ACB - CN Hoà Hưng, từ đó đề xuất một số hàm ý nhằm phát triển hoạt động này.
2397	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động cho vay KHCN tại NHTMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - phòng giao dịch quận 9	Đặng Thị Mộng Nhung	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Khái quát cơ sở lý luận về hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân của NHTM. - Phân tích thực trạng hoạt động cho vay KHCN tại Eximbank - PGD quận 9. - Phát hiện điểm mạnh và điểm cần khắc phục trong hoạt động cho vay KHCN tại Eximbank - PGD quận 9, từ đó đề xuất một số hàm ý nhằm phát triển hoạt động này.
2398	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay phục vụ nhu cầu đời sống tại NHTMCP Á Châu - Chi nhánh Đông Sài Gòn	Nguyễn Hồng Đào	Th.S Trần Thị Phương Thanh	- Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay phục vụ nhu cầu đời sống tại NHTM. - Phân tích thực trạng hoạt động cho vay phục vụ nhu cầu đời sống tại ACB - CN Đông Sài Gòn. - Đề xuất một số hàm ý nhằm phát triển hoạt động 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
2399	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Hàng Xanh	Nguyễn Thị Tuyết Lan	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Hàng Xanh Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Hàng Xanh.
2400	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Trương Kim Anh	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng
2401	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Nhà Rộng	Võ Thùy An	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Nhà Rộng Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Nhà Rộng
2402	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động tiền gửi qua tiết kiệm của Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Kiến Thiết	Đinh Phương Anh	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động huy động tiền gửi qua tiết kiệm của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về hoạt động huy động tiền gửi qua tiết kiệm của Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Kiến Thiết Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động tiền gửi qua tiết kiệm của Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Kiến Thiết
2403	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Kiến Thiết	Đặng Thị Thùy Dung	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Kiến Thiết Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Kiến Thiết
2404	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thị Thùy Dung	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại. Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng. Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng.
2405	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Linh Xuân	Nguyễn Thị Ý Nhi	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Linh Xuân Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Linh Xuân
2406	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả dịch vụ thẻ của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu-chi nhánh Hoàng Văn Thụ	Nguyễn Thị Hồng Loan	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về dịch vụ thẻ và hiệu quả kinh doanh dịch vụ thẻ của Ngân hàng Thương mại Chương 2: Thực trạng về hiệu quả kinh doanh dịch vụ thẻ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu-chi nhánh Hoàng Văn Thụ Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả dịch vụ thẻ của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu-chi nhánh Hoàng Văn Thụ
2407	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH MTV Quốc Tế Chailease	Võ Thị Thùy Trang	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: cơ sở lý luận về hoạt động cho thuê tài chính của công ty cho thuê tài chính Chương 2: thực trạng hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính TNHH MTV Quốc Tế Chailease Chương 3: giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuê tài chính tại Công ty cho thuê tài chính Quốc Tế Chailease

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2408	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Hiệp Bình	Hồ Thị Hạnh	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng thương mại. Chương 2: Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Hiệp Bình Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Hiệp Bình
2409	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay trung dài hạn khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Huỳnh Liễu Điền	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay trung dài hạn khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về hoạt động cho vay trung dài hạn khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay trung dài hạn khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng
2410	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Lê Hồng Nhung	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Chương 2: Thực trạng về hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng
2411	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thị Hậu	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng
2412	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động dịch vụ thẻ tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần - Phòng giao dịch Hàng Xanh	Nguyễn Thị Phương Thảo	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển dịch vụ thẻ tín dụng tại ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về dịch vụ thẻ tín dụng tại NHTM cổ phần Á Châu - PGD Hàng Xanh Chương 3: Một số giải pháp phát triển dịch vụ thẻ tín dụng tại NHTM cổ phần Á Châu - PGD Hàng Xanh
2413	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Hà Kiều Phương	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động huy động tiền gửi của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng về hoạt động huy động tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng
2414	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam - chi nhánh Kỳ Đồng	Trần Thị Mộng Truyền	Th.S Trần Văn Trung	Chương 1: Lý luận chung về tín dụng cá nhân của ngân hàng thương mại Chương 2 : Thực trạng hoạt động tín dụng cá nhân tại chi nhánh Kỳ Đồng Chương 3: Giải pháp nâng cao hoạt động tín dụng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam - chi nhánh Kỳ Đồng
2415	Đại học	“GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG Á CHÂU-PGD LÊ VĂN VIỆT”	Dương Thị Thương	Ths. Chu Thị Thanh Trang	Phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, nội dung chính luận văn có kết cấu 4 chương: Chương 1: Một số lý luận cơ bản về huy động vốn của ngân hàng thương mại. Chương 2: Giới thiệu về Ngân Hàng TMCP Á Châu – PGD Lê Văn Việt. Chương 3: Thực trạng huy động vốn tiền gửi tại Ngân Hàng TMCP Á Châu – PGD Lê Văn Việt. Chương 4: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân Hàng TMCP Á Châu – PGD Lê Văn Việt.
2416	Đại học	“Phân tích hoạt động cho vay mua nhà tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) – PGD Thạch Đà”.	Đoàn Lê Nhật Thu	Ths. Chu Thị Thanh Trang	Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động cho vay mua nhà Chương 2: Tổng quan về Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) – PGD Thạch Đà Chương 3: Tình hình hoạt động cho vay mua nhà tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) – PGD Thạch Đà Chương 4: Đề xuất một số giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay mua nhà tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) – PGD Thạch Đà.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2417	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU - PGD BÀU CÁT	Nguyễn Thị Huyền Trân	Ths. Chu Thị Thanh Trang	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng cá nhân tại ngân hàng thương mại. Chương 2: Giới thiệu về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - PGD Bầu Cát. Chương 3: Thực trạng hoạt động tín dụng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu Chương 4: Định hướng và giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Bầu Cát.
2418	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA NHÀ ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – HÀ NỘI CHI NHÁNH PHÚ NHUẬN	Trần Thị Yến Vi	Ths. Chu Thị Thanh Trang	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân. Chương 2: Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội chi nhánh Phú Nhuận. Chương 3: Thực trạng hoạt động cho vay mua nhà đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội chi nhánh Phú Nhuận. Chương 4: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua nhà đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội chi nhánh Phú Nhuận.
2419	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG KHCN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Thạch Thị Hiếu Nhi	Ths. Chu Thị Thanh Trang	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng tại các ngân hàng thương mại Chương 2: Giới thiệu tổng quan về Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Kỳ Đồng Chương 3: Thực trạng về hoạt động cho vay tiêu dùng KHCN tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Kỳ Đồng Chương 4: Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Kỳ Đồng
2420	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VCB) - VIETCOMBANK CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Trần Thị Mỹ Linh	Ths. Chu Thị Thanh Trang	- Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng đối với khách hàng cá nhân của Ngân hàng Thương mại. - Chương 2: Giới thiệu tổng quan về Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam (VCB) và Vietcombank Chi nhánh Kỳ Đồng. - Chương 3: Thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng. - Chương 4: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng.
2421	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU (ACB) – PHÒNG GIAO DỊCH BÌNH TRIỆU	Hà Trọng Nghĩa	Ths. Chu Thị Thanh Trang	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng của KHCN tại NHTM Chương 2: Giới thiệu về ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) – PGD Bình Triệu Chương 3: Phân tích hoạt động kinh doanh cho vay tiêu dùng (TSDB) của KHCN tại ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) - PGD Bình Triệu (2020-2022) Chương 4: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh cho vay tiêu dùng (TSDB) của KHCN tại ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) - PGD Bình Triệu (2020-2022)
2422	Đại học	THỰC TRẠNG SẢN PHẨM HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI KHỎI KHÁCH HÀNG BÁN LẺ TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Nguyễn Hoài Hoàng Nhi	Ths. Chu Thị Thanh Trang	Chương 1: Cơ sở lý luận về huy động vốn tại ngân hàng thương mại. Chương 2: Giới thiệu về ngân hàng TMCP ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Kỳ Đồng. Chương 3: Thực trạng về sản phẩm huy động vốn khỏi khách hàng bán lẻ tại ngân hàng TMCP ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Kỳ Đồng. Chương 4: Giải pháp về sản phẩm huy động vốn khỏi khách hàng bán lẻ tại ngân hàng TMCP ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Kỳ Đồng.
2423	Đại học	QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – CHI NHÁNH THỦ ĐỨC – PHÒNG GIAO DỊCH LINH XUÂN	Cao Mỹ Thương Hoài	Ths. Chu Thị Thanh Trang	Chương 1: Cơ sở lý luận về quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng Chương 2: Giới thiệu tổng quan về Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu – ACB Chương 3: Thực trạng quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Linh Xuân Chương 4: Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Linh Xuân
2424	Đại học	Phân tích kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng	Dương Thị Lệ Mỹ	ThS. Lê Võ Đại Hải	Chương 1: Cơ sở lý thuyết chung về phân tích kết quả kinh doanh của DN. Chương 2: Giới thiệu Công ty Chứng khoán Phú Hưng. Chương 3: Phân tích kết quả kinh doanh của Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng. Chương 4: Đề xuất giải pháp nâng cao tình hình hoạt động kinh doanh cho Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2425	Đại học	Thực trạng các sản phẩm tài chính hiện đang cung cấp cho nhà đầu tư tại Công ty Chứng khoán ACB và đề xuất giải pháp	Đặng Thị Thu Hà	ThS. Lê Võ Đại Hải	Lời mở đầu Chương 1: Tổng quan về công ty chứng khoán và các sản phẩm tài chính. Chương 2: Thực trạng sản phẩm tài chính cung cấp khách hàng tại công ty chứng khoán ACB. Chương 3: Giải pháp phát triển sản phẩm tài chính tại Công ty Chứng khoán ACB. Kết luận.
2426	Đại học	Quản trị rủi ro tại Công ty TNHH Chứng khoán ACB - ACBS	Đặng Phương Thủy	ThS. Lê Võ Đại Hải	Chương 1: Cơ sở lý thuyết về quản trị rủi ro tài chính của Công ty Chứng khoán ACBS. Chương 2: Thực trạng về hoạt động quản trị rủi ro tài chính tại Công ty Chứng khoán ACBS. Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị rủi ro tài chính tại Công ty ACBS.
2427	Đại học	Thực trạng và đề xuất phát triển nghiệp vụ môi giới chứng khoán tại Công ty Chứng khoán ACBS - Chi nhánh Mạc Đình Chi	Lê Phạm Huyền Trâm	ThS. Lê Võ Đại Hải	Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về phân tích môi giới chứng khoán. Chương 2: Thực trạng nghiệp vụ môi giới chứng khoán tại Công ty Chứng khoán ACBS - Chi nhánh Mạc Đình Chi. Chương 3: Đề xuất phát triển nghiệp vụ môi giới tại Công ty Chứng khoán ACBS - Chi nhánh Mạc Đình Chi.
2428	Đại học	Thực trạng hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty Chứng khoán Phú Hưng (PHS)	Cao Huỳnh Lan Anh	ThS. Lê Võ Đại Hải	Lời mở đầu. Chương 1: Khái quát chung về Công ty chứng khoán và hoạt động môi giới của công ty chứng khoán. Chương 2: Thực trạng hoạt động môi giới tại Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng. Chương 3: Giải pháp phát triển hoạt động môi giới tại Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng. Kết luận.
2429	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động lưu ký chứng khoán tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng	Nguyễn Lan Anh	ThS. Lê Võ Đại Hải	Chương 1: Cơ sở lý thuyết về công ty chứng khoán và nghiệp vụ lưu ký chứng khoán. Chương 2: Thực trạng hoạt động lưu ký chứng khoán tại Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng. Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng của hoạt động lưu ký chứng khoán tại Công ty Chứng khoán Phú Hưng. Kết luận.
2430	Đại học	Phân tích và phát triển hoạt động giao dịch chứng khoán phái sinh tại Công ty Chứng khoán Phú Hưng	Trần Diễm Quỳnh	ThS. Lê Võ Đại Hải	Lời mở đầu. Chương 1: Tổng quan về công ty chứng khoán và hoạt động giao dịch chứng khoán phái sinh. Chương 2: Tổng quan về Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng và thực trạng giao dịch chứng khoán phái sinh tại Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng. Chương 3: Giải pháp phát triển dịch vụ chứng khoán phái sinh tại Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng.
2431	Đại học	Xây dựng danh mục đầu tư hiệu quả cho khách hàng tại Công ty Chứng khoán Phú Hưng (PHS)	Lê Hoàng Hải Ngân	ThS. Lê Võ Đại Hải	Phần mở đầu. Chương 1: Những vấn đề cơ bản về xây dựng danh mục đầu tư chứng khoán. Chương 2: Thực nghiệm xây dựng danh mục đầu tư chứng khoán tại Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng. Chương 3: Những điều kiện thuận lợi - hạn chế khi xây dựng danh mục đầu tư hiệu quả và đề xuất giải pháp hoàn thiện ứng dụng lý thuyết danh mục đầu tư tại Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng. Phần kết luận.
2432	Đại học	Phát triển hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam	Phan Thị Phương Thảo	ThS. Lê Võ Đại Hải	Lời mở đầu. Chương 1: Tổng quan về Công ty Chứng khoán và hoạt động môi giới chứng khoán. Chương 2: Thực trạng hoạt động môi giới tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam. Chương 3: Một số kiến nghị, đề xuất giúp nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam. Chương 4: Kết luận.
2433	Đại học	Phân tích Báo cáo tài chính Công ty Chứng khoán Yuanta Việt Nam	Nguyễn Thế Đăng Khoa	ThS. Lê Võ Đại Hải	Lời mở đầu. Chương 1: Cơ sở lý thuyết về TCDN. Chương 2: Phân tích tình hình tài chính của Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam. Chương 3: Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả tài chính của Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta 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
2434	Đại học	Quản trị rủi ro trong hoạt động kinh doanh chứng khoán của Công ty Chứng khoán Yuanta Việt Nam	Bùi Thị Như Bình	ThS. Lê Võ Đại Hải	Lời mở đầu. Chương 1: Cơ sở lý thuyết cơ bản về quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh của công ty chứng khoán. Chương 2: Thực trạng quản lý rủi ro tại Công ty Chứng khoán Yuanta Việt Nam. Chương 3: Định hướng phát triển, giải pháp nâng cao quản trị rủi ro tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta. Kết luận.
2435	Đại học	Phân tích tác động lan toả của chính sách tài khoá và dòng chảy của vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đến thị trường chứng khoán tại Việt Nam. Từ đó đưa ra hàm ý chính sách đề hoạch định cho nhà môi giới - Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam	Ma Thị Ngọc Hà	ThS. Lê Võ Đại Hải	Chương 1: Mở đầu. Chương 2: Cơ sở lý luận về chính sách tài khóa, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Chương 3: Phương pháp, dữ liệu nghiên cứu và kết quả. Chương 4: Giới thiệu công ty chứng khoán và hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam. Chương 5: Kết luận và hàm ý chính sách.
2436	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG VÀ CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH TK CỘNG TỬ NĂM 2019 – 2022	Phạm Lâm Duy Anh	ThS. Nguyễn Bằng Phi	Lời mở đầu. Chương 1: Cơ sở lý thuyết Chương 2: Thực trạng sử dụng Vốn lưu động tại công ty TNHH TK Cộng từ năm 2019 - 2022 Chương 3: Khuyến nghị nâng cao hiệu quả tình hình sử dụng Vốn lưu động tại công ty TNHH TK Cộng Kết luận
2437	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUỐC TẾ VIỆT NAM – CHI NHÁNH GÒ VẤP	Hồ Ngọc Châu	ThS. Nguyễn Bằng Phi	Lời mở đầu. Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay KHCN tại NHTM Chương 2: Thực trạng tình hình cho vay KHCN tại NHTMCP Quốc tế Việt Nam (VIB) - Chi nhánh Gò Vấp Chương 3: Giải pháp, khuyến nghị về hoạt động cho vay KHCN tại NHTMCP Quốc tế Việt Nam (VIB) - Chi nhánh Gò Vấp Kết luận
2438	Đại học	PHÂN TÍCH DỊCH VỤ THẺ GHI NỢ TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH TÂN SƠN NHẤT	Lâm Thùy Linh Hằng	ThS. Nguyễn Bằng Phi	Lời mở đầu. Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Thực trạng về dịch vụ thẻ ghi nợ tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Sơn Nhất Chương 3: Định hướng và giải pháp phát triển dịch vụ thẻ ghi nợ tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Sơn Nhất Kết luận
2439	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM – VIB PHAN VĂN TRỊ	Nguyễn Ngọc Thiện	ThS. Nguyễn Bằng Phi	Lời mở đầu. Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay bất động sản đối với KHCN tại NHTMCP Quốc tế Việt Nam - VIB Chương 2: Phân tích hoạt động cho vay bất động sản đối với KHCN tại NHTMCP Quốc tế Việt Nam - VIB Phan Văn Trị Chương 3: Khuyến nghị, giải pháp thúc cải thiện tình hình cho vay bất động sản đối với KHCN tại NHTMCP Quốc tế Việt Nam - VIB Phan Văn Trị Kết luận
2440	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THẺ TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM – HỘI SỞ	Phạm Thị Kim Liên	ThS. Nguyễn Bằng Phi	Lời mở đầu. Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động kinh doanh thẻ của NHTM Chương 2: Thực trạng hoạt động kinh doanh thẻ tại NHTMCP Quốc tế Việt Nam - Hội sở Chương 3: Giải pháp thúc đẩy hoạt động kinh doanh thẻ tại NHTMCP Quốc tế Việt Nam - Hội sở 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
2441	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUỐC TẾ VIỆT NAM (VIB) – PGD PHAN ĐĂNG LƯU	Nguyễn Hoài Thanh Phương	ThS. Nguyễn Bằng Phi	Lời mở đầu. Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hiệu quả sử dụng vốn của NHTM Chương 2: Thực trạng hiệu quả sử dụng vốn tại NHTMCP Quốc tế Việt Nam (VIB) - Phan Đăng Lưu Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại NHTMCP Quốc tế Việt Nam (VIB) - Phan Đăng Lưu Kết luận
2442	Đại học	Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại công ty TNHH Toàn cầu TNT	Võ Thị Yến Ly	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng sử dụng tài sản ngắn hạn tại công ty TNT và đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại công ty.
2443	Đại học	Nghiệp vụ huy động vốn bằng tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn tại ngân hàng SCB-PGD Phố Quang	Nguyễn Thị Phương Thi	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng huy động vốn bằng tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn tại PGD Phố Quang, Ngân hàng SCB và từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động này.
2444	Đại học	Nâng cao hiệu quả công tác quản lý hàng tồn kho tại công ty CP XNK thực phẩm Sài Gòn	Lê Huỳnh Ân Nguyên	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng và đưa ra các giải pháp đề nâng cao hiệu quả quản lý HTK tại công ty CP XNK thực phẩm Sài Gòn
2445	Đại học	Phân tích tình hình cho vay mua BĐS tại Ngân hàng TMCP Quân đội- Chi nhánh quận 9	Tạ Đoàn Dạ Nguyễn	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng và đưa ra các kiến nghị, giải pháp đề nâng cao hiệu quả cho vay mua BDS tại NH TMCP Quân đội-Chi nhánh quận 9
2446	Đại học	Phát triển sản phẩm thẻ ghi nợ tại ngân hàng Á Châu-PGD Tam Hà	Huỳnh Thị Thanh Hà	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng sản phẩm thẻ ghi nợ và đưa ra các kiến nghị, giải pháp đề nâng cao hiệu quả kinh doanh sản phẩm thẻ ghi nợ tại ngân hàng ACB-PGD Tam Hà
2447	Đại học	Dịch vụ giao dịch ký quỹ CK đối với khách hàng cá nhân tại công ty CP chứng khoán VPS	Phạm Nguyễn Trung Hiếu	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng giao dịch ký quỹ CK khách hàng cá nhân tại công ty CK VPS và từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động này tại công ty.
2448	Đại học	Phân tích BCTC tại công ty CP đầu tư giáo dục TALENT	Nguyễn Trần Minh Hoài	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích các BCTC của công ty CP giáo dục Talent đề từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao tình hình tài chính của công ty.
2449	Đại học	Phân tích hoạt động KD thẻ tín dụng tại ngân hàng TMCP Quân đội-PGD Độc Lập	Phạm Thị Thủy An	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng KD thẻ tín dụng tại PGD Độc Lập, ngân hàng TMCP Quân Đội đề từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động này.
2450	Đại học	Phân tích HD cho vay bổ sung VLĐ cho khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng ACB-Chi nhánh Thủ Đức	Nguyễn Thị Lan Anh	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng cho DN vay bổ sung VLĐ và từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động này tại Chi nhánh Thủ Đức, ngân hàng ACB.
2451	Đại học	Phân tích tình hình tài chính tại công ty CP chứng khoán VPS	Thiều Quang Bảo	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng tài chính công ty CK VPS đề từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao tình hình tài chính của công ty.
2452	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả HD kinh doanh của công ty CK Yuanta	Nguyễn Châu Cường	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích tình hình HD kinh doanh của công ty CK Yuanta và từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.
2453	Đại học	Tổ chức và hoạt động môi giới CK tại công ty CP CK VPS-Chi nhánh TP.HCM	Huỳnh Quang Duy	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích tình hình hoạt động môi giới CK tại công ty CK VPS-Chi nhánh TP.HCM và từ đó đưa ra các giải pháp đề nâng cao hiệu quả cho hoạt động này tại công ty.
2454	Đại học	Phân tích tình hình tài chính tại công ty tài chính MTV MIRAE ASSET Việt Nam	Nguyễn Thị Nhung	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích tình hình tài chính công ty MIRAE ASSET VN và từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao tình hình tài chính của công ty
2455	Đại học	Giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng trong HD cho vay đối với khách hàng DN tại ngân hàng TMCP xăng dầu PETROLIMEX-Chi nhánh Bình Dương	Phan Thị Minh Diệu	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích các rủi ro cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp và đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm hạn chế rủi ro tín dụng tại chi nhánh Bình Dương, ngân hàng TMCP PETROLIMEX
2456	Đại học	Phân tích hiệu quả HD kinh doanh của công ty CP chứng khoán FPT	Phan Bá Tú	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích tình hình KD của công ty CK FPT và từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả KD cho công ty FPT
2457	Đại học	Phân tích tình hình tài chính công ty cổ phần A9	Nguyễn Thị Thanh Thảo	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng tài chính công ty A9 và từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao tình hình tài chính của công ty.
2458	Đại học	Thực trạng cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng TMCP Quân đội-Chi nhánh Sài Gòn	Lê Thị Xuân Thu	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng cho vay đối với DN VVN tại Chi nhánh Sài Gòn, ngân hàng TMCP Quân đội và từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho HD này tại ngân hàng.
2459	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay phục vụ nhu cầu đời sống đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng ACB-PGD Trần Khai Nguyên	Lê Nguyễn Bá Chủ	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng cho vay phục vụ nhu cầu đời sống cho khách hàng cá nhân tại PGD Trần Khai Nguyên, Ngân hàng ACB và từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động này tại ngân hàng.
2460	Đại học	Phát triển dịch vụ thẻ khách hàng cá nhân tại ngân hàng VIETINBANK-Chi nhánh đông Sài Gòn-PGD Lê Văn Việt	Nguyễn Thị Thanh Trúc	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh thẻ khách hàng cá nhân tại PGD Lê Văn Việt-ngân hàng VIETINBANK và đưa ra các kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động này tại ngân hàng.
2461	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín	Phạm Chấn Hưng	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích thực trạng cho vay tại NH TMCP Sài Gòn Thương tín và từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động này tại ngân hàng.
2462	Đại học	Phân tích BCTC công ty chứng khoán FPT	Đình Anh Huy	ThS. Nguyễn Phú Quốc	Phân tích các báo cáo tài chính của công ty và đưa ra các kiến nghị, giải pháp đề nâng cao 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
2463	Đại học	Nghiệp vụ thẩm định tín dụng trong cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - CN Bình Dương	Đoàn Võ Hồng Ngân	Ths. Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận về hoạt động thẩm định tín dụng đối với doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại Thực trạng hoạt động thẩm định tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh - Chi nhánh Bình Dương Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả nghiệp vụ thẩm định tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng TMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh - Chi nhánh Bình Dương
2464	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh sản phẩm thẻ ghi nợ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) – Chi nhánh Hóc Môn	Phan Thị Minh Nguyệt	Ths. Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận về hoạt động kinh doanh sản phẩm thẻ ghi nợ tại Ngân hàng Thương mại. Giới thiệu về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Chi nhánh Hóc Môn. Thực trạng hoạt động kinh doanh sản phẩm thẻ ghi nợ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Chi nhánh Hóc Môn. Một số giải pháp và khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh sản phẩm thẻ ghi nợ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Chi nhánh Hóc Môn.
2465	Đại học	Phân tích quy trình đánh giá cấp tín dụng KHDN - Tại HDBank Chi nhánh Nguyễn Đình Chiểu	Phạm Ngọc Thanh Nguyệt	Ths. Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận về thẩm định tín dụng – thẩm định khách hàng doanh nghiệp Giới thiệu về đơn vị thực tập Quy trình đánh giá cho vay khách hàng doanh nghiệp (Ví dụ Công ty cổ phần hóa chất Phú Thái) Nhận xét, kết luận và đề xuất kiến nghị nhằm cải thiện quy trình đánh giá cho vay khách hàng doanh nghiệp
2466	Đại học	Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam chi nhánh Sài Gòn- PGD Bình Thạnh.	Hồ Thị Nhi	Ths. Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận về huy động vốn của Ngân hàng thương mại. Thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam chi nhánh Sài Gòn- PGD Bình Thạnh. Giải pháp khắc phục và tăng cường huy động vốn tại ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam- PGD Bình Thạnh.
2467	Đại học	Giải pháp mở rộng cho vay Khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Thủ Đức – Phòng giao dịch Phạm Văn Đồng	Võ Thị Yến Nhi	Ths. Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay Khách hàng Cá nhân của ngân hàng thương mại Giới thiệu về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Thủ Đức – Phòng giao dịch Phạm Văn Đồng Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Thủ Đức – Phòng giao dịch Phạm Văn Đồng Đề xuất giải pháp mở rộng và nâng cao chất lượng cho vay Khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Thủ Đức - Phòng giao dịch Phạm Văn Đồng
2468	Đại học	Phân tích hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Văn Thánh	Đinh Thị Hoàng Lan	Ths. Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận về tín dụng khách hàng cá nhân Thực trạng hoạt động tín dụng cá nhân tại ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Văn Thánh Phương hướng, giải pháp cường hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Văn Thánh
2469	Đại học	Phân tích hiệu quả cho vay bổ sung vốn lưu động Ngành nhựa tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh-PGD Duy Tân	Nguyễn Thị Lan	Ths. Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở Lý luận về hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động Khái quát về đơn vị PGD Duy Tân Phân tích thực trạng cho vay bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp ngành nhựa tại PGD Duy Tân giai đoạn 2020-2022 Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay bổ sung vốn lưu động
2470	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay KHCN tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Lê Văn Khương	Trần Hương Giang	Ths. Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận về cho vay khách hàng cá nhân Phân tích thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Lê Văn Khương Giải pháp phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Lê Văn Khương
2471	Đại học	Đánh giá hiệu quả huy động vốn từ khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - PGD Lê Văn Khương	Trịnh Ngọc Quỳnh Như	Ths. Nguyễn Thị Bảo Ngọc	Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn Đánh giá hiệu quả huy động vốn từ khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Lê Văn Khương Giải pháp nâng cao hoạt động huy động vốn từ khách hàng cá nhân tại ACB - PGD Lê Văn Khương

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2472	Đại học	HOẠT ĐỘNG SỬ DỤNG THẺ TÍN DỤNG CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG NAM Á – CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH – PHÒNG GIAO DỊCH KHÁCH HỘI	Nguyễn Thị Kim Oanh	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý thuyết về thẻ tín dụng ngân hàng thương mại; phân tích hoạt động sử dụng thẻ tín dụng của khách hàng cá nhân tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á – chi nhánh Hồ Chí Minh – phòng giao dịch Khách Hội năm 2020 – 2022; đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện và phát triển hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng của khách hàng cá nhân tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á – chi nhánh Hồ Chí Minh – phòng giao dịch Khách Hội.
2473	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH SÀI GÒN	Lê Hải Châu Giang	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý luận về rủi ro tín dụng tại ngân hàng thương mại; phân tích đánh giá thực trạng rủi ro tín dụng và hạn chế rủi ro tín dụng của khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Quân Đội chi nhánh Sài Gòn giai đoạn 2020-2022; đề xuất giải pháp và một số kiến nghị hạn chế rủi ro tín dụng với khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Quân Đội chi nhánh Sài Gòn
2474	Đại học	HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ RỦI RO THANH KHOẢN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH SÀI GÒN	Hồ Đăng Ánh Đức	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý luận về quản trị rủi ro thanh khoản trong ngân hàng thương mại; phân tích đánh giá thực trạng hoạt động quản trị rủi ro thanh khoản tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Sài Gòn giai đoạn 2020 – 2022; đưa ra một số đề xuất nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị rủi ro thanh khoản tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Sài Gòn
2475	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH SÀI GÒN GIAI ĐOẠN 2020 – 2022	Nguyễn Thị Thùy Linh	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày các vấn đề lý luận về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ của Ngân hàng thương mại; phân tích đánh giá thực trạng hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Sài Gòn giai đoạn 2020 – 2022; đề xuất biện pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Sài Gòn.
2476	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH THỦ ĐỨC	Phạm Đình Hiếu	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của Ngân hàng Thương mại; phân tích đánh giá thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ Thương Việt Nam – Chi nhánh Thủ Đức giai đoạn 2020 – 2022; đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ Thương Việt Nam.
2477	Đại học	THỰC TRẠNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI (MB BANK) – CHI NHÁNH GIA ĐỊNH – PHÒNG GIAO DỊCH ĐÌNH TIỀN HOÀNG	Nguyễn Trung Hòa	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý luận và thực tiễn về hoạt động cho vay tiêu dùng tại các Ngân hàng Thương mại Cổ phần; phân tích đánh giá thực trạng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Gia Định – Phòng giao dịch Đình Tiên Hoàng; đưa ra giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả và chất lượng trong hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Gia Định – Phòng giao dịch Đình Tiên Hoàng.
2478	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH TÂN BÌNH	Ngô Tấn Hiệp	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại; phân tích đánh giá thực trạng về hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Tân Bình giai đoạn 2020-2022; định hướng và đề xuất giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Tân Bình.
2479	Đại học	GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH 3 THÁNG 2	Lưu Gia Khánh Hân	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý luận chung về hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân của ngân hàng thương mại; phân tích đánh giá thực trạng tình hình hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội – Chi nhánh 3 tháng 2 giai đoạn 2020-2022; đề xuất giải pháp phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội – Chi nhánh 3 tháng 2.
2480	Đại học	NGHIỆP VỤ KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN VAY MUA NHÀ, ĐẤT, CĂN HỘ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUỐC TẾ VIỆT NAM – CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH PHÒNG GIAO DỊCH TRẦN NHÂN TÔN	Lê Thị Bích Lý	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ cho vay mua nhà, đất, căn hộ; phân tích đánh giá thực trạng thực hiện nghiệp vụ khách hàng cá nhân vay nhà, đất, căn hộ tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - chi nhánh Hồ Chí Minh PGD Trần Nhân Tôn; đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng cho vay mua nhà, đất, căn hộ đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - chi nhánh Hồ Chí Minh PGD Trần Nhân Tôn
2481	Đại học	GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHI NHÁNH CÀ MAU	Lê Minh Nhật	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý luận về hạn chế rủi ro tín dụng trong ngân hàng thương mại; phân tích đánh giá thực trạng rủi ro tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần phát triển thành phố Hồ Chí Minh – chi nhánh thành phố Cà Mau; đề xuất một số giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần phát triển thành phố Hồ Chí Minh – chi nhánh thành phố Cà Mau.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2482	Đại học	GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA NHÀ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH QUẬN 9, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Như Ý	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày những vấn đề lý luận và thực tiễn về hoạt động cho vay mua nhà của Ngân hàng thương mại; phân tích đánh giá thực trạng mở rộng cho vay mua nhà tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân đội – Chi nhánh Quận 9; đề xuất giải pháp mở rộng hoạt động cho vay mua nhà tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân đội – Chi nhánh Quận 9.
2483	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH QUẬN 9	Nguyễn Thị My	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần; phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Quận 9; đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần - Chi nhánh Quận 9.
2484	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN PHẨM CHUỖI FMCG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHÁT TRIỂN TPHCM CHI NHÁNH SÀI GÒN PGD NAM KỶ KHÔI NGHĨA	Võ Thị Mỹ Dung	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày về cơ sở lý luận về hoạt động cho vay sản phẩm chuỗi FMCG đối với khách hàng Doanh nghiệp tại các Ngân hàng thương mại. Phân tích hoạt động cho vay sản phẩm chuỗi FMCG đối với khách hàng Doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phát triển TPHCM Chi nhánh Sài Gòn PGD Nam Kỳ Khởi Nghĩa giai đoạn 2020 đến 2022. Từ đó đề xuất một số kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả và chất lượng hoạt động cho vay sản phẩm chuỗi FMCG tại Ngân hàng TMCP Phát triển TPHCM Chi nhánh Sài Gòn PGD Nam Kỳ Khởi Nghĩa
2485	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CHỨNG KHOÁN YUANTA VIỆT NAM	Trần Khương Duy	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty Chứng khoán; phân tích đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty Chứng khoán Yuenta Việt Nam; từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty Chứng khoán Yuenta Việt Nam.
2486	Đại học	THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TIẾT KIỆM TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN- CHI NHÁNH THỦ ĐỨC	Trần Thị Thảo Bích	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương, trong đó trình bày về cơ sở lý luận về huy động tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng thương mại, phân tích đánh giá thực trạng tình hình huy động tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín- Chi nhánh Thủ Đức giai đoạn 2020-2022, từ đó đề ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm.
2487	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – HÀ NỘI, CHI NHÁNH BÌNH PHƯỚC, PHÒNG GIAO DỊCH PHƯỚC LONG GIAI ĐOẠN 2020-2022	Trần Lê Thành Nhân	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân; phân tích thực trạng hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội, chi nhánh Bình Phước, phòng giao dịch Phước Long giai đoạn 2020-2022; nêu ra phương hướng phát triển; từ đó đề xuất giải pháp, kiến nghị nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội chi nhánh Bình Phước, phòng giao dịch Phước Long
2488	Đại học	BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – CHI NHÁNH GÒ VẤP	Nguyễn Thị Hoàng Thắm	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý thuyết về tín dụng ngân hàng, rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng; phân tích đánh giá thực trạng hoạt động rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi nhánh Gò Vấp giai đoạn 2020 – 2022; đề xuất một số giải pháp nhằm hạn chế và phòng ngừa rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi nhánh Gò Vấp
2489	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN – CHI NHÁNH CẦN GIỜ	Nguyễn Thị Yến Nhi	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại; phân tích đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Cần Giờ giai đoạn 2020 -2022; đề xuất giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Cần Giờ
2490	Đại học	HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ BẰNG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ L/C TẠI BIDV CHI NHÁNH BÌNH HƯNG PHÒNG GIAO DỊCH HOÀNG DIỆU	Tô Xuân Phúc	TS. Nguyễn Thị Hoa	Gồm 3 chương trong đó trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ L/C; phân tích thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ L/C tại BIDV – Chi nhánh Bình Hưng - Phòng giao dịch Hoàng Diệu; đề xuất giải pháp phát triển và nâng cao chất lượng hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ L/C tại BIDV – Chi nhánh Bình Hưng - Phòng giao dịch Hoàng Diệu
2491	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Phan Đăng Lưu – PGD Hiệp Bình	Hồ Nhật Huy	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung phân tích hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Phan Đăng Lưu – PGD Hiệp Bình trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về cho vay tiêu dùng, khóa luận đã đánh giá thực trạng, phân tích điểm mạnh, điểm yếu hoạt động này. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay tiêu dùng tại 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
2492	Đại học	Phân tích thực trạng huy động tiền gửi tiết kiệm đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Văn Lang – Phòng giao dịch Nguyễn Oanh	Nguyễn Thị Phong Lan	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung Phân tích thực trạng huy động tiền gửi tiết kiệm đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Văn Lang – Phòng giao dịch Nguyễn Oanh trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về huy động tiền gửi, khóa luận đã đánh giá thực trạng, phân tích điểm mạnh, điểm yếu hoạt động này. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động tiền gửi tiết kiệm tại đơn vị
2493	Đại học	Phân tích tình hình cho vay SXKD tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Sài Gòn - PGD Phú Nhuận	Nguyễn Triệu Bảo Trâm	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung phân tích tình hình cho vay SXKD tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Sài Gòn - PGD Phú Nhuận trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về cho vay SXKD, khóa luận đã đánh giá thực trạng, phân tích điểm mạnh, điểm yếu hoạt động này. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay SXKD tại đơn vị
2494	Đại học	Phân tích tình hình phát hành thẻ tín dụng tại ngân hàng TMCP Kiên Long – CN Sài Gòn - PGD Phú Nhuận	Nguyễn Phương Vy	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung phân tích tình hình thẻ tín dụng tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Sài Gòn - PGD Phú Nhuận trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về thẻ tín dụng, khóa luận đã đánh giá thực trạng và phân tích các điểm mạnh, điểm yếu hoạt động này. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay SXKD tại đơn vị
2495	Đại học	Phân tích tình hình hoạt động cho vay tiêu dùng có tài sản đảm bảo tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương – Chi nhánh Kỳ Đồng	Trần Thị Kiều Anh	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung phân tích tình hình hoạt động cho vay tiêu dùng có tài sản đảm bảo tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương – Chi nhánh Kỳ Đồng trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về cho vay và đảm bảo tín dụng, khóa luận đã đánh giá thực trạng phân tích điểm mạnh, điểm yếu hoạt động này. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay có TSDB tại đơn vị
2496	Đại học	Phân tích tình hình cho thuê tài chính tại Công Ty Cho Thuê Tài Chính TNHH MTV Quốc Tế Chailease	Lâm Trần Quỳnh Anh	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung phân tích tình hình cho thuê tài chính tại Công Ty Cho Thuê Tài Chính TNHH MTV Quốc Tế Chailease trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về cho vay và đảm bảo tín dụng, khóa luận đã đánh giá thực trạng và phân tích điểm mạnh, điểm yếu hoạt động này. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay có TSDB tại đơn vị
2497	Đại học	Phân tích tình hình cho vay khách hàng cá nhân mua và sửa chữa nhà tại Ngân Hàng Kiên Long Chi Nhánh Sài Gòn- Phòng Giao Dịch Phú Nhuận	Đàm Kỳ Duyên	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung phân tích tình hình cho vay khách hàng cá nhân mua và sửa chữa nhà tại Ngân Hàng Kiên Long Chi Nhánh Sài Gòn- Phòng Giao Dịch Phú Nhuận trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về cho vay tiêu dùng liên quan, khóa luận đã đánh giá thực trạng và phân tích điểm mạnh, điểm yếu hoạt động này. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay mua và sửa chữa nhà tại đơn vị
2498	Đại học	Phân tích tình hình hoạt động cho vay mua nhà dự án tại Ngân Hàng TMCP Vietcombank – Chi Nhánh Kỳ Đồng	Phan Thị Kim Phượng	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung phân tích tình hình hoạt động cho vay mua nhà dự án tại Ngân Hàng TMCP Vietcombank – Chi Nhánh Kỳ Đồng trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về cho vay tiêu dùng liên quan, khóa luận đã đánh giá hoạt động này và phân tích điểm mạnh, điểm yếu. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay mua nhà dự án tại đơn vị
2499	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động phát hành thẻ tín dụng cá nhân tại Ngân Hàng TMCP Á Châu – Chi Nhánh Thủ Đức – Phòng Giao Dịch Linh Xuân	Võ Thị Phương Thúy	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung phân tích giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động phát hành thẻ tín dụng cá nhân tại Ngân Hàng TMCP Á Châu – Chi Nhánh Thủ Đức – Phòng Giao Dịch Linh Xuân trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về thẻ tín dụng, khóa luận đã đánh giá thực trạng và phân tích điểm mạnh, điểm yếu của hoạt động này. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm mở rộng dịch vụ phát hành thẻ tín dụng tại đơn vị
2500	Đại học	Phân tích thực trạng cho vay tiêu dùng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả tại Ngân Hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Sài Gòn – PGD Phú Nhuận	Lê Thị Thanh Trúc	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung phân tích thực trạng cho vay tiêu dùng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả tại Ngân Hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Sài Gòn – PGD Phú Nhuận trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về cho vay và đảm bảo tín dụng, khóa luận đã đánh giá hoạt động này và phân tích điểm mạnh, điểm yếu. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay có TSDB tại đơn vị
2501	Đại học	Phân tích tình hình phát hành thẻ tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – Chi Nhánh Hóc Môn – Phòng Giao Dịch Đồng Thạnh	Nguyễn Thị Mai Phương	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung phân tích tình hình phát hành thẻ tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – Chi Nhánh Hóc Môn – Phòng Giao Dịch Đồng Thạnh trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về thẻ tín dụng, khóa luận đã đánh giá thực trạng và phân tích điểm mạnh, điểm yếu của hoạt động này. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm mở rộng dịch vụ phát hành thẻ tín dụng tại 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
2502	Đại học	Phân tích tình hình cho vay bổ sung vốn lưu động đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – Chi nhánh Tây Sài Gòn - Phòng Giao Dịch Nguyễn Thị Tú	Kim Ngọc Yến Linh	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung phân tích tình hình cho vay bổ sung vốn lưu động đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – Chi nhánh Tây Sài Gòn - Phòng Giao Dịch Nguyễn Thị Tú trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về cho vay bổ sung vốn lưu động, khóa luận đã đánh giá thực trạng, phân tích điểm mạnh, điểm yếu hoạt động này. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động đối với khách hàng doanh nghiệp tại đơn vị
2503	Đại học	Thực trạng phát triển dịch vụ thẻ ghi nợ tại Ngân Hàng TMCP Vietcombank – Chi nhánh Kỳ Đồng	Đỗ Khánh Linh	Ths. Nguyễn Thị Mỹ Linh	Khóa luận tập trung phân tích thực trạng phát triển dịch vụ thẻ ghi nợ tại Ngân Hàng TMCP Vietcombank – Chi nhánh Kỳ Đồng trong giai đoạn 3 năm 2020 - 2022. Dựa trên cơ sở lý luận về thẻ ghi nợ, khóa luận đã đánh giá thực trạng và phân tích điểm mạnh, điểm yếu của hoạt động này. Từ đó, đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm mở rộng dịch vụ phát hành thẻ ghi nợ tại đơn vị
2504	Đại học	Nâng cao chất lượng cho vay bổ sung vốn lưu động tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9	Lê Thị Ngọc Trân	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động tại Ngân hàng Thương mại, giới thiệu và phân tích thực trạng chất lượng cho vay bổ sung vốn lưu động tại ngân hàng TMCP Quân đội - Chính nhánh Quận 9 giai đoạn 2019 – 2021. Kết quả phân tích cho thấy Chi nhánh đạt được số lượng khách hàng và tốc độ tăng trưởng dư nợ và thu nợ cho vay ổn định sau giai đoạn Covid-19, tỷ lệ nợ xấu và nợ quá hạn đều ở mức thấp. Bên cạnh đó còn tồn tại những hạn chế như vấn đề về phía ngân hàng, khách hàng hay khách quan cần được giải quyết. Từ đó, báo cáo đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay bổ sung vốn lưu động tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Quận 9 cho những năm sắp tới
2505	Đại học	Nâng cao chất lượng cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Sài Gòn	Mai Thành Đạt	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng Thương mại, giới thiệu và phân tích thực trạng chất lượng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Sài Gòn giai đoạn 2019 – 2022. Kết quả phân tích cho thấy Chi nhánh đạt được số lượng khách hàng và tốc độ tăng trưởng dư nợ và thu nợ cho vay ổn định sau giai đoạn Covid-19, tỷ lệ nợ xấu và nợ quá hạn đều ở mức an toàn. Bên cạnh đó còn tồn tại những hạn chế như vấn đề về phía ngân hàng, khách hàng hay khách quan cần được giải quyết. Từ đó, báo cáo đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ sung tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Sài Gòn cho những năm tiếp theo.
2506	Đại học	Nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Thủ Đức	Nguyễn Ngọc Lan Anh	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại cổ phần – chi nhánh Thủ Đức giai đoạn 2020-2022. Kết quả phân tích cho thấy ngân hàng có tốc độ tăng trưởng tín dụng rất cao và tiếp tục tăng trưởng, quy mô tiếp tục được mở rộng, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp tương đối an toàn và ngày càng giảm, nhiều chính sách đào tạo nguồn nhân lực tốt về mọi mặt, chất lượng kiến thức nghiệp vụ ngân hàng của nhân viên luôn được củng cố và những hạn chế còn tồn tại như chính sách tín dụng tương đối chặt chẽ và thận trọng , vẫn còn tình trạng ngân hàng thiếu thông tin đáng tin cậy về doanh nghiệp vay vốn, khách hàng của chi nhánh chưa đa dạng, nguồn vốn của ngân hàng chưa ổn định.Từ đó, báo cáo đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại Cổ phần Á Châu – Chi nhánh Thủ Đức cho những năm sắp tới.
2507	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay mua Bất động sản tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9	Huỳnh Thị Quỳnh Như	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua BĐS tại Ngân hàng Thương mại, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng cho vay mua BĐS tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9 giai đoạn 2020 - 2022. Kết quả phân tích cho thấy Chi nhánh đã đạt được kết quả tương đối tốt. Số lượng khách hàng vay mua BĐS tăng, tỷ lệ tăng trưởng dư nợ và doanh số cho vay mua BĐS cũng tăng rất mạnh qua các năm. Nhưng bên cạnh đó còn tồn tại một số hạn chế như dư nợ cho vay mua BĐS tăng nhưng thời gian hoàn thiện hồ sơ còn khá lâu, quá trình thu thập thông tin khách hàng còn mất nhiều thời gian, hoạt động Marketing chưa thật sự hiệu quả, nhiều Ngân hàng mới xuất hiện dẫn đến sự cạnh tranh khốc liệt hơn. Qua phân tích, đề ra các kiến nghị và giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho mua BĐS tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9 cho 3 năm sắp 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
2508	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng cho vay mua bất động sản tại ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam- Chi nhánh Thủ Đức	Hoàng Thị Nhi	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về về chất lượng hoạt động cho vay mua bất động sản tại Ngân hàng Thương mại, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng cho vay mua bất động sản tại Ngân hàng Thương mại Quốc tế Việt Nam tại PGD Quận 2 - Chi nhánh Thủ Đức 2020-2022. Kết quả phân tích cho thấy Chi nhánh đã đạt được kết quả tương đối tốt. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ và doanh số cho vay mua bất động sản tăng qua các năm, tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp, tỷ lệ dự phòng nợ xấu được quản lý chặt chẽ đảm bảo chất lượng khoản vay. Tuy nhiên, bên cạnh đó còn tồn tại một số hạn chế cần khắc phục. Qua đó, báo cáo đề xuất các giải pháp nhằm đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay mua bất động sản tại Ngân hàng Thương mại Quốc tế Việt Nam tại PGD Quận 2.
2509	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động giao dịch ký quỹ chứng khoán tại Công ty Cổ phần chứng khoán KIS Việt Nam - Chi nhánh Sài Gòn	Nguyễn Anh Thu	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động giao dịch ký quỹ chứng khoán, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng hoạt động giao dịch ký quỹ chứng khoán tại Công ty Cổ phần Chứng khoán KIS Việt Nam giai đoạn 2020 - 2022. Kết quả phân tích cho thấy công ty đạt được thành tựu nhất định trên thị trường chứng khoán. Như nằm trong top những công ty chứng khoán có uy tín và chất lượng, số lượng nhà đầu tư sử dụng sản phẩm ký quỹ tại KIS Việt Nam tương đối nhiều do hấp dẫn về chất lượng cũng như lãi suất vay margin thấp nhất thị trường và những hạn chế còn tồn tại như còn 1 vài mã cổ phiếu chưa được cấp phép cho giao dịch ký quỹ và tỷ lệ cho vay chưa cao bằng 1 số công ty chứng khoán khác. Từ đó, báo cáo đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động giao dịch ký quỹ tại Công ty Cổ phần Chứng khoán KIS Việt Nam cho những năm sắp tới.
2510	Đại học	Giải pháp mở rộng doanh số hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty cổ phần chứng khoán SSI – Phòng giao dịch Cách Mạng Tháng Tám	Phan Trần Khánh Linh	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về công ty chứng khoán và hoạt động môi giới chứng khoán, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng hoạt động môi giới chứng khoán tại công ty Cổ phần Chứng khoán SSI PGD Cách Mạng Tháng Tám giai đoạn 2020 – 2022. Kết quả phân tích cho thấy công ty có những thành công nhất định như đáp ứng tốt nhu cầu khách hàng hiện tại và đẩy mạnh phát triển khách hàng mới, doanh thu hoạt động môi giới tăng dần qua các năm và những hạn chế còn tồn tại như phí môi giới vẫn còn cao so với các công ty khác, vị trí địa lý cạnh tranh cao,..Từ đó, báo cáo đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng doanh số hoạt động môi giới tại công ty Cổ phần Chứng khoán SSI cho những năm sắp tới.
2511	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong - Chi nhánh Bến Thành	Nguyễn Cẩm Tiên	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại, giới thiệu và phân tích thực trạng chất lượng cho vay tiêu dùng tại ngân hàng TMCP Tiên Phong - Chi nhánh Bến Thành giai đoạn 2020 – 2022. Kết quả phân tích cho thấy Chi nhánh đạt được kết quả khả quan. Số lượng khách hàng vay tiêu dùng tăng, tỷ lệ dư nợ, doanh số cho vay khách hàng và doanh số thu nợ tăng mạnh qua các năm. Bên cạnh đó, vẫn còn tồn tại một số hạn chế như vấn đề về phía ngân hàng, khách hàng hay khách quan cần được giải quyết. Từ đó, báo cáo đề xuất các giải pháp nâng cao chất lượng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong – Chi nhánh Bến Thành trong những năm tới
2512	Đại học	Nâng cao chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh quận 9	Nguyễn Thị Tường Vy	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh quận 9 giai đoạn 2020 - 2022. Kết quả phân tích cho thấy Chi nhánh đã đạt được những kết quả tốt, tổng dư nợ cho vay khách hàng cá nhân sản xuất kinh doanh tăng rất mạnh qua các năm, tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp, lợi nhuận từ hoạt động cho vay khách hàng cá nhân sản xuất kinh doanh chiếm tỷ lệ cao. Bên cạnh đó tìm ra những hạn chế còn tồn tại cũng như nguyên nhân của những hạn chế đó. Từ đó, báo cáo đề xuất một số giải pháp và kiến nghị trong thời gian tới, nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh quận 9.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2513	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần quân đội - Chi nhánh Quận 9	Phạm Đình Phương Linh	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại, Giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Quân đội-Chi nhánh Quận 9 giai đoạn 2020-2022. Kết quả phân tích cho thấy Ngân hàng có số lượng khách hàng tăng lên nhưng bên cạnh đó số dư nợ cho vay của ngân hàng cũng tăng lên trong giai đoạn 2020-202, giải quyết các vấn đề dư nợ góp phần vào lớn vào uy tín tín dụng của khách hàng cá nhân nói riêng vào toàn ngành nói chung. Từ đó báo cáo đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng cá nhân phù hợp Ngân hàng để cho cán bộ tín dụng quan tâm khách hàng nhiều hơn và khách hàng kịp thời thanh toán các khoản nợ và hạn chế nợ quá hạn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9 trong thời gian sắp tới.
2514	Đại học	Thực trạng và giải pháp mở rộng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9	Nguyễn Thị Kim Xuyên	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9 giai đoạn 2020 - 2022. Kết quả phân tích cho thấy Chi nhánh đã đạt được kết quả tương đối tốt. Số lượng khách hàng cá nhân tăng, tỷ lệ tăng trưởng dư nợ và doanh số cho vay khách hàng cá nhân cũng tăng rất mạnh qua các năm, tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp chỉ dưới 2%. Tỷ lệ thu hồi lãi cao trên 75%, hệ số thu nợ có giảm nhưng tăng trở lại, đều trên 74%, vòng quay vốn tương đối nhỏ chỉ dưới 2 vòng. Tỷ lệ thu nhập từ cho vay khách hàng cá nhân trên tổng thu nhập vẫn ở mức khá cao, nhưng bị giảm dần trong giai đoạn 2020 - 2022. Bên cạnh đó còn tồn tại một số hạn chế như dư nợ cho vay khách hàng cá nhân tăng nhưng số lượng nhân viên tăng không đáng kể, có thể gây ra ùn ứ công việc, quá trình thu thập thông tin khách hàng còn mất nhiều thời gian, hoạt động Marketing chưa thật sự hiệu quả, nhiều Ngân hàng mới xuất hiện dẫn đến sự cạnh tranh khốc liệt hơn. Từ đó, báo cáo đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9 cho những năm sắp tới
2515	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng cho vay mua Nhà đất tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9, Thành phố Hồ Chí Minh	Võ Huỳnh Trâm	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về về chất lượng hoạt động cho vay mua nhà đất tại Ngân hàng Thương mại, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng cho vay mua nhà đất tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội – Chi nhánh Quận 9, Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2019 – 2022. Kết quả phân tích cho thấy Chi nhánh đã đạt được kết quả tương đối tốt. Số lượng khách hàng vay mua nhà đất tăng, tỷ lệ tăng trưởng dư nợ và doanh số cho vay mua nhà đất cũng tăng qua các năm, tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp chỉ dưới 2%. Tuy nhiên, bên cạnh đó còn tồn tại một số hạn chế như dư nợ cho vay mua nhà đất tăng nhưng tỷ lệ còn thấp so với các sản phẩm cho vay khác, thời gian hoàn thiện hồ sơ còn khá lâu, quá trình thu thập thông tin khách hàng còn mất nhiều thời gian, nhiều Ngân hàng xuất hiện dẫn đến sự cạnh tranh khốc liệt hơn. Qua đó, báo cáo đề xuất các giải pháp nhằm đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho mua nhà đất tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9 cho những năm sắp tới.
2516	Đại học	Nâng cao chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát Triển Nông thôn - Chi nhánh Phú Riềng	Trương Diệu Ái	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh Phú Riềng, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh Phú Riềng giai đoạn 2020 - 2022. Kết quả phân tích cho thấy công ty có dư nợ cho vay và số lượng khách hàng vay tăng lên đáng kể, phát triển theo hướng tích cực; giải quyết vấn đề dư nợ góp phần rất lớn vào uy tín tín dụng của khách hàng cá nhân nói riêng và toàn ngành nói chung và những hạn chế còn tồn tại như Việc tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu ở mức cao kéo theo sự gia tăng của chi phí trích lập dự phòng rủi ro tín dụng, mặc dù tổng dư nợ lớn và lượng khách hàng lớn nhưng phần lớn dư nợ cho vay khách hàng cá nhân chỉ tập trung thừa thớt ở ít khách hàng/nhóm khách hàng và chưa phân bổ một cách đa dạng. Từ đó, báo cáo đề xuất các giải pháp nhằm. xây dựng một chính sách tín dụng linh hoạt, phù hợp với sự thay đổi của nền kinh tế và chính sách của Chính phủ, Thực hiện rà soát định kỳ đầy đủ và kịp thời tình trạng của khách hàng để thường xuyên cập nhật khả năng đáp ứng nghĩa vụ trả nợ của khách hàng tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh Phú Riềng cho những năm sắp 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
2517	Đại học	Quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Quân đội (MB) - Chi nhánh Quận 10	Nguyễn Hoài Thương	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về rủi ro và quản trị rủi ro tín dụng đối với hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng Thương mại Cổ phần, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng quản trị rủi ro tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương Mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Quận 10 giai đoạn 2020 – 2022. Kết quả phân tích cho thấy những năm gần đây Chi nhánh Quận 10 đã đạt được kết quả tốt, tỷ lệ dư nợ trên vốn huy động tăng mạnh qua các năm, tỷ lệ nợ quá hạn giảm nhẹ qua các năm, tỷ lệ dư nợ trên tổng nguồn vốn vẫn tăng nhẹ hàng năm, tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp, vòng quay vốn tín dụng tăng dần qua các năm. Song song những thuận lợi của các chỉ tiêu này thì vẫn còn một số hạn chế. Từ đó, bài báo cáo đề xuất một số giải pháp và kiến nghị trong thời gian tới nhằm nâng cao hoạt động quản trị rủi ro tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Quận 10.
2518	Đại học	Nâng cao chất lượng tín dụng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong - Chi nhánh Bến Thành	Cao Minh Thu	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về chất lượng hoạt động tín dụng hàng cá nhân của Ngân hàng Thương mại cổ phần Tiên Phong, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng chất lượng hoạt động tín dụng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Tiên Phong - Chi nhánh Bến Thành giai đoạn 2020 - 2022. Kết quả phân tích cho thấy Chi nhánh đã đạt được những kết quả tốt, tổng dư nợ cho vay khách hàng cá nhân sản xuất kinh doanh tăng rất mạnh qua các năm, tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp, doanh thu tích cực qua các năm, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng cá nhân đạt tỷ lệ cao. Bên cạnh đó tìm ra những hạn chế còn tồn tại cũng như nguyên nhân của những hạn chế đó. Từ đó, báo cáo đề xuất một số giải pháp và kiến nghị trong thời gian tới, nhằm nâng cao chất lượng tín dụng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Tiên Phong - Chi nhánh Bến Thành.
2519	Đại học	Nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Chi nhánh huyện Cát Tiên - Lâm Đồng II	Đinh Thị Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về nghiệp vụ huy động vốn tại NHTM, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh huyện Cát Tiên, Lâm Đồng II giai đoạn 2020 - 2022. Kết quả phân tích cho thấy ngân hàng đã đạt được những thành quả đáng ngưỡng mộ như: tổng lượng vốn huy động ngày càng lớn với số lượng khách hàng tới gửi tiền tiết kiệm tại Chi nhánh ngày càng nhiều, cơ cấu nguồn vốn huy động ngày càng được cải thiện. Bên cạnh đó, vẫn còn những hạn chế còn tồn tại như các sản phẩm, dịch vụ vẫn chưa có sự cải tiến hiện đại, thường xuyên bị sự cố lỗi mạng dẫn đến việc giao dịch của khách hàng bị gián đoạn, chất lượng nguồn nhân lực tại Chi nhánh chưa tốt cần đào tạo nhiều hơn, các chính sách Marketing chưa thực sự đem lại hiệu quả cao,... Từ đó, báo cáo đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh huyện Cát Tiên, Lâm Đồng II cho những năm sắp tới.
2520	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay mua nhà dự án tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9	Nguyễn Tiến Đạt	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về chất lượng hoạt động cho vay mua nhà dự án tại Ngân hàng Thương mại, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng chất lượng cho vay mua nhà dự án tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9 giai đoạn 2019 - 2022. Kết quả phân tích cho thấy Chi nhánh đã đạt được kết quả tương đối tốt. Số lượng khách hàng vay mua nhà tăng, tỷ lệ tăng trưởng dư nợ và doanh số cho vay mua nhà dự án cũng tăng rất mạnh qua các năm. Nhưng bên cạnh đó còn tồn tại một số hạn chế như dư nợ cho vay mua nhà dự án tăng nhưng thời gian hoàn thiện hồ sơ còn khá lâu, quá trình thu thập thông tin khách hàng còn mất nhiều thời gian, hoạt động marketing chưa thật sự hiệu quả, nhiều Ngân hàng mới xuất hiện dẫn đến sự cạnh tranh khốc liệt hơn. Qua phân tích, đề ra các kiến nghị và giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho mua nhà dự án tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh quận 9 cho những năm sắp tới.
2521	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả nghiệp vụ huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Thủ Đức	Văn Thị Thùy Dương	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại, giới thiệu tổng quan và phân tích thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Thủ Đức giai đoạn 2020 – 2022 Kết quả phân tích cho thấy Chi nhánh có đạt được kết quả tốt, số lượng khách hàng tăng, tốc độ huy động vốn tăng, chi phí huy động vốn có sự giảm nhẹ, cơ cấu nguồn vốn được duy trì ổn định. Bên cạnh đó những hạn chế còn tồn tại như sự chia sẻ thị phần tiền gửi tiết kiệm đối với các ngân hàng khác tạo ra nhiều khó, kinh doanh ngoại tệ và vàng chưa đạt hiệu quả, chiến lược tiếp thị chưa được tập trung và triển khai, và còn về nhân sự . Từ đó, báo cáo đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả nghiệp vụ huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Thủ Đức cho những năm sắp 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
2522	Đại học	Giải pháp mở rộng doanh số hoạt động cho vay tiêu dùng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Phòng giao dịch Vinhomes central park – Chi nhánh Gia Định	Võ Hải Đăng	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Loan	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng của Ngân hàng thương mại. Giới thiệu sơ lược về Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Phòng giao dịch Vinhomes Central Park, đồng thời tiến hành phân tích và đánh giá thực trạng của hoạt động cho vay tiêu dùng giai đoạn 2020 – 2022. Qua phân tích, kết luận được hoạt động cho vay tiêu dùng tại đây đang phát triển vững mạnh và đạt được những thành tựu to lớn về: doanh số cho vay, dư nợ cho vay, số lượng khách hàng... Tuy nhiên, hoạt động này vẫn còn tồn tại một số hạn chế và khó khăn như quy trình vay còn phức tạp, phạm vi chưa được mở rộng... Từ đó, luận văn tiến hành đề xuất những giải pháp nhằm mở rộng doanh số hoạt động cho vay tiêu dùng tại Phòng giao dịch Vinhomes Central Park trong những năm sắp tới.
2523	Đại học	Giải pháp phát triển dịch vụ thanh toán quốc tế tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội MB - Chi nhánh quận 10	Võ Thị Bích Thủy	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về dịch vụ thanh toán quốc tế của NHTM, giới thiệu khái quát về ngân hàng quân đội MB đồng thời phân tích thực trạng phát triển dịch vụ thanh toán quốc tế tại đây. Từ đó đề xuất giải pháp, khuyến nghị nhằm phát triển dịch vụ này.
2524	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị rủi ro tài chính tại công ty TNHH Tiny House	Nguyễn Thùy Trang	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về rủi ro tài chính và quản trị rủi ro tài chính trong doanh nghiệp, giới thiệu khái quát về công ty Tiny House đồng thời phân tích thực trạng tình hình quản trị rủi ro tài chính tại đây. Từ đó đề xuất giải pháp, khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tại công ty này.
2525	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH MTV Thương mại Trường Phúc	Đặng Đình Ngọc Trâm	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, giới thiệu khái quát về công ty Trường Phúc đồng thời phân tích thực trạng tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty. Từ đó đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty này.
2526	Đại học	Đánh giá chất lượng cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Phú Yên (BIDV Phú Yên)	Bùi Quang Tín	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM, giới thiệu khái quát về ngân hàng BIDV phú yên đồng thời phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn tại đây. Từ đó đề xuất giải pháp, khuyến nghị nhằm nâng cao chất lượng cho vay ngắn hạn tại BIDV chi nhánh Phú Yên.
2527	Đại học	Phát triển dịch vụ Ngân hàng điện tử tại NHTM cổ phần Ngoại thương - Chi nhánh Phú Nhuận	Nguyễn Quỳnh Trâm	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về dịch vụ ngân hàng điện tử của NHTM, giới thiệu khái quát về ngân hàng ngoại thương VCB đồng thời phân tích thực trạng sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử tại VCB chi nhánh Phú Nhuận. Từ đó đề xuất giải pháp, khuyến nghị nhằm phát triển dịch vụ này.
2528	Đại học	Nâng cao hiệu quả cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân tại NHTM Cổ phần Á Châu - PGD Bàu Cát	Nguyễn Lâm Ngọc Trâm	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân của NHTM, giới thiệu khái quát về ngân hàng ACB chi nhánh Bàu Cát đồng thời phân tích thực trạng và hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại ACB chi nhánh Bàu Cát. Từ đó đề xuất giải pháp, khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả cho vay tại đây.
2529	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay mua nhà dự án bất động sản thương mại dành cho đối tượng khách hàng cá nhân tại ngân hàng Công thương - Chi nhánh TPHCM	Nguyễn Thị Huyền Trinh	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua nhà BDS thương mại dành cho khách hàng cá nhân của NHTM, giới thiệu khái quát về ngân hàng Vietinbank chi nhánh TPHCM đồng thời phân tích thực trạng và hiệu quả hoạt động cho vay này của ngân hàng. Từ đó đề xuất giải pháp, khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả cho vay mua nhà dự án BDS tại Vietinbank, chi nhánh TP.HCM.
2530	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng khi sử dụng dịch vụ ngân hàng số của khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - PGD. Vinhomes Central Park	Trần Thị Cẩm Tú	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về dịch vụ ngân hàng số của NHTM, các lý thuyết về các nhân tố ảnh hưởng tới sự hài lòng của khách hàng, giới thiệu khái quát về ngân hàng VCB. Sau đó thu thập dữ liệu, xây dựng mô hình để đánh giá thực trạng và hiệu quả hoạt động ngân hàng số tại VCB thông qua phân tích nhân tố EFA, phân tích tương quan, hồi quy tuyến tính. Dựa trên kết quả thu được, đề xuất giải pháp, khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả của dịch vụ này tại VCB.
2531	Đại học	Đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đối với khách hàng cá nhân tại NHTM Cổ phần Quân đội Chi nhánh Bắc Sài Gòn_Phòng Giao dịch Quận 12	Văn Nguyễn Anh Tú	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân của NHTM, giới thiệu khái quát về ngân hàng MB chi nhánh Bắc Sài Gòn đồng thời phân tích thực trạng về hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng. Từ đó đề xuất giải pháp, khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả cho vay tại đây.
2532	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty Cổ phần chứng khoán Mirae Asset Việt Nam	Đặng Thị Ngọc Tuyết	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động môi giới của Công ty chứng khoán, giới thiệu khái quát về công ty chứng khoán Mirae Asset Việt Nam đồng thời phân tích thực trạng hoạt động môi giới tại công ty này. Từ đó đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động môi giới chứng khoán tại công ty.
2533	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng đối với khách hàng cá nhân tại NHTM cổ phần đầu tư và phát triển (BIDV) PGD Lai Vung	La Đức Uy	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân của NHTM, giới thiệu khái quát về ngân hàng BIDV chi nhánh Lai Vung đồng thời phân tích thực trạng về hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng. Từ đó đề xuất giải pháp, khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả cho vay tại đây.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2534	Đại học	Tình hình tài chính tại Công ty cổ phần chứng khoán Bảo Minh giai đoạn 2020-2022: Thực trạng và Giải pháp	Bùi Nhã Uyên	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về công ty chứng khoán và phân tích tài chính doanh nghiệp, giới thiệu khái quát về công ty chứng khoán Bảo Minh đồng thời phân tích thực trạng tình hình tài chính của công ty. Từ đó đề xuất giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty này.
2535	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại NHTM Cổ phần Xuất Nhập khẩu Việt Nam - Phòng giao dịch Nhật Tảo	Nguyễn Thị Thanh Vân	ThS. Nguyễn Xuân Bảo Châu	Báo cáo trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng của NHTM, giới thiệu khái quát về ngân hàng Eximbank- PGD Nhật Tảo đồng thời phân tích thực trạng và hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại đây. Từ đó đề xuất giải pháp, khuyến nghị nhằm phát triển và nâng cao chất lượng hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng.
2536	Đại học	Phân tích thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Chi nhánh Bình Chiểu	Phạm Tú Chi	Ths. Phạm Thanh Truyền	Giới thiệu tổng quan về NHTMCP Á Châu và Chi nhánh Bình Chiểu Phân tích thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Chi nhánh Bình Chiểu Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Chi nhánh Bình Chiểu
2537	Đại học	Giải pháp tối ưu hóa đối với hoạt động cho vay đối với các doanh nghiệp của NHTMCP Á Châu- PGD Phú Định	Nguyễn Thị Ngọc Như	Ths. Phạm Thanh Truyền	Giới thiệu tổng quan về NHTMCP Á Châu và PGD Phú Định Phân tích hoạt động cho vay đối với các doanh nghiệp của NHTMCP Á Châu Giải pháp tối ưu hóa đối với hoạt động cho vay đối với các doanh nghiệp của NHTMCP Á Châu- PGD Phú Định
2538	Đại học	Phân tích tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu (ACB) -PGD Bàu Cát	Vương Đình Trí	Ths. Phạm Thanh Truyền	Giới thiệu tổng quan về NHTMCP Á Châu và PGD Phân tích tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu (ACB) - PGD Bàu Cát
2539	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	Thái Thị Bích Quyên	Ths. Phạm Thanh Truyền	Giới thiệu tổng quan về NHTM Vietcombank Phân tích quản trị rủi ro tín dụng đối với các doanh nghiệp của NHTMCP VCB Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam
2540	Đại học	Phân tích hiệu quả hoạt động tài chính tại Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng giai đoạn 2018-2022	Ngô Thái Ngọc Hân	Ths. Phạm Thanh Truyền	Giới thiệu tổng quan về Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng Phân tích hiệu quả hoạt động tài chính tại Công ty CP Chứng khoán Phú Hưng giai đoạn 2018-2022
2541	Đại học	Một Số Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Hoạt Động Kinh Doanh Sản Phẩm Bảo Hiểm Liên kết Chung Tại Công Ty Cổ Phần Bảo Hiểm Nhân Thọ Phú Hưng (Phú Hưng Life)	Nguyễn Minh Huệ Trân	Ths. Phạm Thanh Truyền	Giới thiệu tổng quan về Công ty CP bảo hiểm Phú Hưng Phân tích hoạt động Kinh Doanh Sản Phẩm Bảo Hiểm Liên kết Chung Tại Công Ty Cổ Phần Bảo Hiểm Nhân Thọ Phú Hưng Một Số Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Hoạt Động Kinh Doanh Sản Phẩm Bảo Hiểm Liên kết Chung Tại Công Ty Cổ Phần Bảo Hiểm Nhân Thọ Phú Hưng (Phú Hưng Life)
2542	Đại học	Thực trạng triển khai sản phẩm liên kết đầu tư của công ty Bảo hiểm Manulife Việt Nam.	Võ Thụy Bảo Trân	Ths. Phạm Thanh Truyền	Giới thiệu tổng quan về Công ty CP bảo hiểm Manulife Việt Nam Thực trạng triển khai sản phẩm liên kết đầu tư của công ty Bảo hiểm Manulife Việt Nam Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh sản phẩm liên kết đầu tư của công ty Bảo hiểm Manulife Việt Nam
2543	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ tại Shinhanlife Việt Nam	Nguyễn Ngọc Huyền	Ths. Phạm Thanh Truyền	Giới thiệu tổng quan về Công ty CP bảo hiểm Shinhanlife Việt Nam Thực trạng kinh doanh bảo hiểm nhân thọ Shinhanlife Việt Nam Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ tại Shinhanlife Việt Nam
2544	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả phát hành thẻ tín dụng đối với KHCN tại ngân hàng ACB - PGD Khánh Hội	Nguyễn Ngọc Thùy Duyên	Ths. Phạm Thanh Truyền	Giới thiệu tổng quan về ngân hàng ACB - PGD Khánh Hội Phân tích hoạt động phát hành thẻ tín dụng đối với các doanh nghiệp của ngân hàng ACB - PGD Khánh Hội Giải pháp nâng cao hiệu quả phát hành thẻ tín dụng đối với KHCN tại ngân hàng ACB - PGD Khánh Hội
2545	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH BẮC QUẢNG BÌNH (BIDV)	Phạm Thị Hồng Thủy	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng Đánh giá thực trạng cho vay tiêu dùng tại ngân hàng TMCP BIDV - Chi nhánh Bắc Quảng Bình Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tiêu dùng tại nơi thực tập
2546	Đại học	PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG GIAO DỊCH KÝ QUỸ CHỨNG KHOÁN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN YUANTA VIỆT NAM	Nguyễn Văn Tài	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hoạt động giao dịch ký quỹ Đánh giá thực trạng hoạt động giao dịch ký quỹ tại CTCK YUANTA VN Giải pháp nâng cao hoạt động giao dịch ký quỹ tại nơi 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
2547	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TIẾT KIỆM TẠI NGÂN HÀNG TM TNHH MTV ĐẠI DƯƠNG – CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Trần Ngọc Nguyệt Uyên	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hoạt động huy động tiền gửi Đánh giá thực trạng huy động tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng TM TNHH MTV Đại Dương - Chi nhánh Tp.HCM Giải pháp nâng cao hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm tại nơi thực tập
2548	Đại học	Thực trạng và những giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh các dịch vụ tại Công ty Chứng khoán SSI	Lê Sơn Trường	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hoạt động kinh doanh các dịch vụ Đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh các dịch vụ tại CTCK SSI Giải pháp nâng cao hoạt động kinh doanh các dịch vụ tại nơi thực tập
2549	Đại học	GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU - CHI NHÁNH BẾN THÀNH	Đặng Hữu Uy Vũ	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng Đánh giá thực trạng cho vay tiêu dùng tại ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Bến Thành Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tiêu dùng tại nơi thực tập
2550	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN (AGRIBANK) – CHI NHÁNH HÓC MÔN – PHÒNG GIAO DỊCH THANH BÌNH	Nguyễn Thị Thảo Vy	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hoạt động huy động tiền gửi Đánh giá thực trạng huy động tiền gửi khách hàng cá nhân tại ngân hàng AGRIBANK - Chi nhánh Hóc Môn - PGD Thanh Bình Giải pháp nâng cao hoạt động huy động tiền gửi khách hàng cá nhân tại nơi thực tập
2551	Đại học	"THỰC TRẠNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ BẰNG PHƯƠNG THỨC CHUYỂN TIỀN T/T TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VIETCOMBANK) CHI NHÁNH ĐÔNG SÀI GÒN"	Nguyễn Trương Thảo Vy	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về rủi ro trong thanh toán quốc tế Đánh giá thực trạng rủi ro trong thanh toán quốc tế bằng phương thức chuyển tiền T/T tại ngân hàng TMCP Vietcombank - Chi nhánh Đông Sài Gòn Giải pháp hạn chế rủi ro trong thanh toán quốc tế tại nơi thực tập
2552	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH QUẬN 9 GIAI ĐOẠN 2019 – 2022	Lương Thị Hải Yến	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua bất động sản Đánh giá thực trạng cho vay mua bất động sản tại ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Q9 Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay mua bất động sản tại nơi thực tập
2553	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP CƠ BẢN NHẪM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH NAM SÀI GÒN – PHÒNG GIAO DỊCH MỸ TOÀN	Thân Hoàng Yến	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân Đánh giá thực trạng tín dụng khách hàng cá nhân tại ngân hàng Quân Đội - Chi nhánh Q9 Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại nơi thực tập
2554	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT	Võ Hoàng Uyên	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp Đánh giá thực trạng tình hình tài chính tại Công ty Chứng Khoán Rồng Việt Giải pháp nâng cao tình hình tài chính tại nơi thực tập
2555	Đại học	Thực trạng hoạt động cho vay KHDN nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Quân Đội MB – Chi nhánh Sài Gòn	Phan Hoàng Hiếu Kiên	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay KHDN nhỏ và vừa Đánh giá thực trạng cho vay KHDN nhỏ và vừa tại ngân hàng MB Bank - Chi nhánh Sài Gòn Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay KHDN nhỏ và vừa tại nơi thực tập
2556	Đại học	GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN TIỀN PHONG - CHI NHÁNH TÂN XUÂN (HÓC MÔN)	Trần Thị Huỳnh Hương	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay Đánh giá thực trạng cho vay tại ngân hàng TMCP Tiên phong - Chi nhánh Tân Xuân (Hóc Môn) Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tại nơi thực tập
2557	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) - Chi nhánh Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Phương Linh	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay Đánh giá thực trạng cho vay tại ngân hàng TMCP BIDV Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tại nơi thực tập
2558	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG CÓ TÀI SẢN ĐẢM BẢO DÀNH CHO KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH QUẬN 9	Phạm Thảo Nguyên	ThS. Trần Phạm Trác	Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng Đánh giá thực trạng cho vay tiêu dùng có tài sản đảm bảo tại ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Q9 Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tiêu dùng tại nơi 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
2559	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI VIỆT NAM – PGD QUẬN 9	Nguyễn Thị Hồng Gấm	ThS. Trần Phạm Trắc	Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động Đánh giá thực trạng cho vay bổ sung vốn lưu động đối với DN nhỏ và vừa tại ngân hàng TMCP Quân Đội - Cji nhánh Q9 Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay bổ sung VLĐ tại nơi thực tập
2560	Đại học	Một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Sài Gòn	Hoàng Bá Thành Quý	ThS. Trần Phạm Trắc	Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn Đánh giá thực trạng hoạt động huy động vốn tại ngân hàng MB Bank - Chi nhánh Sài Gòn Giải pháp nâng cao hoạt động huy động vốn tại nơi thực tập
2561	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN DSC	Phạm Minh Kha	ThS. Trần Phạm Trắc	Cơ sở lý luận về hoạt động môi giới Đánh giá thực trạng hoạt động môi giới tại CTCK DSC Giải pháp nâng cao hoạt động môi giới tại nơi thực tập
2562	Đại học	Đánh giá hoạt động cho vay tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam Chi Nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Minh Nhut	Ths. Vũ Thanh Tùng	Nội dung gồm 3 chương: Cơ sở lý luận, Thực trạng Đánh giá hoạt động cho vay tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam Chi Nhánh Kỳ Đồng, và Các giải pháp đề xuất
2563	Đại học	PHÂN TÍCH SẢN PHẨM BẢO HIỂM LIÊN KẾT ĐƠN VỊ MÓN QUÀ TƯƠNG LAI TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MANULIFE VIỆT NAM – VĂN PHÒNG PHẠM NGỌC THẠCH	Nguyễn Hoàng Diệu	Ths. Vũ Thanh Tùng	Nội dung gồm 3 chương: Cơ sở lý luận, Thực trạng kinh doanh sản phẩm bảo hiểm liên kết tại CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MANULIFE VIỆT NAM – VĂN PHÒNG PHẠM NGỌC THẠCH, và Các giải pháp đề xuất
2564	Đại học	PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HOA SƠN	Đặng Ngọc Mỹ Tâm	Ths. Vũ Thanh Tùng	Nội dung gồm 3 chương: Cơ sở lý luận, Thực trạng hoạt động kinh doanh tại CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HOA SƠN, và Các giải pháp đề xuất
2565	Đại học	THỰC TRẠNG KHAI THÁC SẢN PHẨM BẢO HIỂM HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU BẢNG ĐỐIÔNG BIÊN TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM VIETINBANK SÀI GÒN	Trương Hồng Phúc	Ths. Vũ Thanh Tùng	Nội dung gồm 3 chương: Cơ sở lý luận, Thực trạng KHAI THÁC SẢN PHẨM BẢO HIỂM HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU BẢNG ĐỐIÔNG BIÊN TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM VIETINBANK SÀI GÒN, và Các giải pháp đề xuất
2566	Đại học	PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ KHAI THÁC BẢO HIỂM TAI NẠN CON NGƯỜI TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM BSH BẾN THÀNH	Lâm Nguyễn Quỳnh Ny	Ths. Vũ Thanh Tùng	Nội dung gồm 3 chương: Cơ sở lý luận, Thực trạng KHAI THÁC BẢO HIỂM TAI NẠN CON NGƯỜI TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM BSH BẾN THÀNH, và Các giải pháp đề xuất
2567	Đại học	ĐÁY MẠNH HOẠT ĐỘNG KHAI THÁC BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ QUA KÊNH PHÂN PHỐI BANCASSURANCE TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM VIETINBANK AN PHÚ	Bùi Ngọc Quỳnh Như	Ths. Vũ Thanh Tùng	Nội dung gồm 3 chương: Cơ sở lý luận, Thực trạng HOẠT ĐỘNG KHAI THÁC BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ QUA KÊNH PHÂN PHỐI BANCASSURANCE TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM VIETINBANK AN PHÚ, và Các giải pháp đề xuất
2568	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH KINH DOANH BẢO HIỂM HOÀ HOẠN VÀ CÁC RỦI RO ĐẶC BIỆT BAO GỒM CHÁY NỔ BẮT BUỘC TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM VIETINBANK SÀI GÒN GIAI ĐOẠN 2020-2022	Trần Quốc Đạt	Ths. Vũ Thanh Tùng	Nội dung gồm 3 chương: Cơ sở lý luận, Thực trạng KINH DOANH BẢO HIỂM HOÀ HOẠN VÀ CÁC RỦI RO ĐẶC BIỆT BAO GỒM CHÁY NỔ BẮT BUỘC TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM VIETINBANK SÀI GÒN, và Các giải pháp đề xuất
2569	Đại học	PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ KHAI THÁC BẢO HIỂM THIẾT HẠI VẬT CHẤT XE CƠ GIỚI TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM VIETINBANK GIA ĐỊNH	Nguyễn Thị Khánh Vi	Ths. Vũ Thanh Tùng	Nội dung gồm 3 chương: Cơ sở lý luận, Thực trạng KHAI THÁC BẢO HIỂM THIẾT HẠI VẬT CHẤT XE CƠ GIỚI TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM VIETINBANK GIA ĐỊNH, và Các giải pháp đề xuất
2570	Đại học	ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHTM CP CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH PHÚ NHUẬN PGD HOÀNG VĂN THỤ	Đỗ Ngọc Trang	Ths. Vũ Thanh Tùng	Nội dung gồm 3 chương: Cơ sở lý luận, Thực trạng HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHTM CP CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH PHÚ NHUẬN PGD HOÀNG VĂN THỤ, và Các giải pháp đề xuất
2571	Đại học	PHÂN TÍCH SẢN PHẨM BẢO HIỂM SỨC KHỎE VBI CARE TOÀN DIỆN CỦA CÔNG TY BẢO HIỂM VIETINBANK – CHI NHÁNH AN PHÚ	Phan Nguyễn Minh Khánh	Ths. Vũ Thanh Tùng	Nội dung gồm 3 chương: Cơ sở lý luận, Thực trạng kinh doanh SẢN PHẨM BẢO HIỂM SỨC KHỎE VBI CARE TOÀN DIỆN CỦA CÔNG TY BẢO HIỂM VIETINBANK – CHI NHÁNH AN PHÚ, và Các giải pháp đề xuất

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2572	Đại học	Thực trạng hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong cho vay tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam – Chi nhánh Lâm Đồng	Trần Minh Hoàng	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong cho vay tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam – Chi nhánh Lâm Đồng. Đề xuất giải pháp nhằm hạn chế rủi ro trong cho vay tại Ngân hàng.
2573	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn – Chi nhánh Phú Nhuận	Lê Anh Đức	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn – Chi nhánh Phú Nhuận. Đề xuất giải pháp nhằm cải thiện hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng.
2574	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh – Phòng giao dịch Trường Sơn	Phạm Lê Hoàng Minh Thư	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh – Phòng giao dịch Trường Sơn. Đề xuất giải pháp nhằm cải thiện hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng.
2575	Đại học	Phân tích hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi Nhánh Gia Định - Phòng giao dịch Vinhomes Central Park	Lâm Trường Hiếu	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi Nhánh Gia Định - Phòng giao dịch Vinhomes Central Park. Đề xuất giải pháp nhằm cải thiện hoạt động tín dụng tại Ngân hàng.
2576	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đồng Nai	Lâm Như Hào	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đồng Nai. Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng.
2577	Đại học	Giải pháp kiểm soát rủi ro tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – Chi nhánh Tân Thuận	Bùi Quang Huy	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng kiểm soát rủi ro tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – Chi nhánh Tân Thuận. Đề xuất giải pháp kiểm soát rủi ro tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng.
2578	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Tân Bình – Phòng giao dịch Đầm Sen	Nguyễn Thị Kim Ánh	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Tân Bình – Phòng giao dịch Đầm Sen. Đề xuất giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng.
2579	Đại học	Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu	Nguyễn Huỳnh Hải Anh	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu. Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng.
2580	Đại học	Thực trạng hoạt động cho vay nhà, đất đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội (MB) - Chi nhánh Long An	Lê Cát Phương	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng hoạt động cho vay nhà, đất đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội (MB) - Chi nhánh Long An. Đề xuất giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay nhà, đất đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng.
2581	Đại học	Thực trạng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Tân Định	Phạm Đức Quân	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Tân Định. Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng.
2582	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động tín dụng bán lẻ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn - Hà Nội chi nhánh Tây Ninh	Huỳnh Tường Vy	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng hoạt động tín dụng bán lẻ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn - Hà Nội chi nhánh Tây Ninh. Đề xuất giải pháp phát triển hoạt động tín dụng bán lẻ tại Ngân hàng.
2583	Đại học	Thực trạng hoạt động thẩm định tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn - chi nhánh Bình Thạnh	Bùi Thái Triệu Mẫn	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng hoạt động thẩm định tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn - chi nhánh Bình Thạnh. Đề xuất giải pháp nhằm cải thiện hoạt động thẩm định tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng.
2584	Đại học	Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – chi nhánh Chợ Lớn	Nguyễn Đặng Bảo Minh	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – chi nhánh Chợ Lớn. Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng.
2585	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Chợ Gạo – Tiền Giang	Nguyễn Lê Hồng Ngân	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Chợ Gạo – Tiền Giang. Đề xuất giải pháp nhằm cải thiện hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng.
2586	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – chi nhánh Dĩ An	Nguyễn Trần Nguyên Phương	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – chi nhánh Dĩ An. Đề xuất giải pháp nâng cao hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng.
2587	Đại học	Phân tích hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Gia Định – PGD Vinhomes Central Park	Nguyễn Thị Ngọc Hiền	TS. Bùi Ngọc Toàn	Đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Gia Định – PGD Vinhomes Central Park. Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân 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
2588	Đại học	Hoạt động cho vay cá nhân tại Ngân hàng HDBank- Chi nhánh Đồng Nai- PGD Tân Biên	La Thành Đạt	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay cá nhân tại ngân hàng HDBank- chi nhánh Đồng Nai- PGD Tân Biên Chương 3: Gợi ý và kiến nghị về hoạt động cho vay cá nhân tại ngân hàng HDBank- chi nhánh Đồng Nai- PGD Tân Biên
2589	Đại học	HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN TRỰC TUYẾN CTCP CHỨNG KHOÁN FPT	Đặng Bảo Hoàng Long	TS. Hồ Thị Lam	CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CHỨNG KHOÁN VÀ MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI TRỰC TUYẾN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KHUYẾN NGHỊ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI TRỰC TUYẾN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT
2590	Đại học	Phân tích hiệu quả quản lý rủi ro tín dụng đối với KHDN tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB)	Nguyễn Ngọc Yến Nhi	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1: Tổng quan về ngân hàng TMCP Á Châu Chương 2: Thực trạng hiệu quả quản lý rủi ro trong hoạt động tín dụng đối với KHDN tại ngân hàng TMCP Á Châu Chương 3: Kiến nghị giúp hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng đối với KHDN tại ngân hàng TMCP Á Châu
2591	Đại học	Nghiệp vụ phát hành thẻ tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu- Chi nhánh Phú Lâm	Nguyễn Thị Bích Nhi	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1: Cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ phát hành thẻ tín dụng Chương 2: Thực trạng về nghiệp vụ phát hành thẻ tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu- Chi nhánh Phú Lâm. Chương 3: Nâng cao hiệu quả hoạt động phát hành thẻ tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu- Chi nhánh Phú Lâm.
2592	Đại học	Hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) - PGD Bảy Hiền	Lê Thị Ngọc Thu	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của NHTM Chương 2: Thực trạng về hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) - PGD Bảy Hiền Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) - PGD Bảy Hiền
2593	Đại học	Hoạt động môi giới Chứng khoán tại CTCP Chứng khoán Mirae Asset Việt Nam	Võ Triều Vi	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Hoạt động môi giới đầu tư chứng khoán tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Mirae Asset Việt Nam Chương 3: Giải pháp giúp nâng cao chất lượng môi giới đầu tư chứng khoán của Công ty Cổ phần Chứng khoán Mirae Asset Việt Nam
2594	Đại học	Các yếu tố tác động đến nợ xấu của doanh nghiệp lĩnh vực nông nghiệp tại chi nhánh Agribank Ba Tri - Bến Tre	Trần Thị Nhật Linh	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1: Giới thiệu Chương 2: Tổng quan nghiên cứu về các yếu tố tác động đến nợ xấu của NHTM Chương 3: Mô hình và phương pháp nghiên cứu Chương 4: Kết quả nghiên cứu và thảo luận Chương 5: Kết luận và hàm ý chính sách
2595	Đại học	Hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động của doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - PGD Trảng Bom - CN Đồng Nai	Trần Thị Thu Thảo	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động của doanh nghiệp Chương 2: Thực trạng phát triển hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động của doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - PGD Trảng Bom - CN Đồng Nai Chương 3: Một số giải pháp phát triển hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - PGD Trảng Bom - CN Đồng Nai
2596	Đại học	Hoạt động cho vay tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh Huyện Xuân Lộc - Đồng Nai	Lý Bảo Duy	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay và nâng cao chất lượng hoạt động cho vay của NHTM Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh Xuân Lộc - Đồng Nai Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Xuân Lộc - Đồng Nai 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
2597	Đại học	Hoạt động cho vay mua bất động sản khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam Chi nhánh Phú Nhuận	Nguyễn Thị Yến Nghi	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua bất động sản của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng cho vay mua bất động sản khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương VN - Chi nhánh Phú Nhuận Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay mua bất động sản khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương VN - Chi nhánh Phú Nhuận
2598	Đại học	Tác động của chính sách kinh tế bất định đến lạm phát ở Việt Nam. Hàm ý chính sách.	Hoàng Bảo Kiều Trinh	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1: Giới thiệu đề tài Chương 2: Tổng quan về nghiên cứu Chương 3: Phương pháp nghiên cứu Chương 4: Kết quả và thảo luận Chương 5: Kết luận và hàm ý chính sách
2599	Đại học	Các chiến lược giao dịch hiệu quả trong hoạt động Môi giới Chứng khoán tại CTCP Chứng Khoán FPT	Tiền Mỹ Duyên	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1. Tổng quan về chiến lược giao dịch hiệu quả trong Môi giới Chứng khoán Chương 2. Thực trạng các chiến lược giao dịch hiệu quả trong Môi giới Chứng khoán được áp dụng tại CTCP Chứng khoán FPT Chương 3. Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả của chiến lược giao dịch tại CTCP Chứng khoán FPT
2600	Đại học	Nghiệp vụ cho vay tiêu dùng có tài sản bảo đảm tại ngân hàng TMCP Quân Đội Chi Nhánh 3 tháng 2	Nguyễn Anh Việt	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1: TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI Chương 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG CÓ TÀI SẢN BẢO ĐẢM TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH 3 THÁNG 2 Chương 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP GÓP PHẦN ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG CÓ TÀI SẢN BẢO ĐẢM TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI-CHI NHÁNH 3 THÁNG 2
2601	Đại học	Hoạt động cho vay phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - MB Quận 3	Nguyễn Ngọc Thiện	TS. Hồ Thị Lam	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – MB Quận 3 Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng của hoạt động cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Quận 3
2602	Đại học	HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM – PGD LAI VUNG	Nguyễn Thị Kim Phi	TS. Ngô Văn Toàn	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI. CHƯƠNG 2: HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN – PGD LAI VUNG. CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN – PGD LAI VUNG
2603	Đại học	PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG BÁN LẺ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH GIA ĐỊNH – PHÒNG GIAO DỊCH VINHOMES CENTRAL PARK	Lê Đặng Tuyết Nhi	TS. Ngô Văn Toàn	CHƯƠNG 1. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ NGÂN HÀNG BÁN LẺ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI. CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG BÁN LẺ TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH GIA ĐỊNH – PGD VINHOMES CENTRAL PARK. CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG BÁN LẺ TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH GIA ĐỊNH – PGD VINHOMES CENTRAL PARK
2604	Đại học	HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG AGRIBANK PGD PHỐ ĐÔNG	Trần Tuyết Nhi	TS. Ngô Văn Toàn	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI..... 4 NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI. CHƯƠNG 2: HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG AGRIBANK - PGD PHỐ ĐÔNG. CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG AGRIBANK - PGD PHỐ ĐÔNG

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2605	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐỒNG NAI	Đặng Thị Nhung	TS. Ngô Văn Toàn	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI. CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI- CHI NHÁNH ĐỒNG NAI. CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ ĐỂ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHDN TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI- CHI NHÁNH ĐỒNG NAI
2606	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIB – CHI NHÁNH QUẬN BÌNH THẠNH – PGD PHAN ĐĂNG LƯU	Trần Gia Ngân	TS. Ngô Văn Toàn	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI. CHƯƠNG 2: ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG CHO VAY CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG QUỐC TẾ VIỆT NAM – CHI NHÁNH BÌNH THẠNH – PGD PHAN ĐĂNG LƯU . CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CÁ NHÂN
2607	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cá nhân tại NH BIDV chi nhánh Hóc Môn	Võ Thị Kim Ngân	TS. Ngô Văn Toàn	CHƯƠNG I: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VÀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BÁN BẤT ĐỘNG SẢN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI. CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN (BIDV). CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG BIDV – CHI NHÁNH HÓC MÔN – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN ẨM THỦ
2608	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH CLOUDEATS VN	Hàng Bảo Ngọc	TS. Ngô Văn Toàn	CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP. CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY CLOUDEATS VN. CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY
2609	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LỢU ĐỘNG CỦA CÔNG TY TNHH QUYẾT THẮNG	Phan Ngọc Như Nguyệt	TS. Ngô Văn Toàn	CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ VỐN LỢU ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LỢU ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP. CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LỢU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH QUYẾT THẮNG. CHƯƠNG 3: BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LỢU ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH QUYẾT THẮNG
2610	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY TIÊU DÙNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU CHI NHÁNH VẠN LANG	Kiều Ngọc Lan	TS. Ngô Văn Toàn	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG. CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI ACB – CHI NHÁNH VẠN LANG. CHƯƠNG 3: MỘT SỐ KIẾN NGHỊ VỀ HOẠT ĐỘNG VAY TIÊU DÙNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI ACB – CHI NHÁNH VẠN LANG
2611	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH - CHI NHÁNH SÀI GÒN – PHÒNG GIAO DỊCH NAM KỶ KHỞI NGHĨA	Võ Hoàng Long	TS. Ngô Văn Toàn	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại. Chương 2: Thực trạng về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP phát triển thành phố Hồ Chí Minh - chi nhánh Sài Gòn - phòng giao dịch Nam Kỳ Khởi Nghĩa. Chương 3: Giải pháp phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP phát triển thành phố Hồ Chí Minh - chi nhánh Sài Gòn - phòng giao dịch Nam Kỳ Khởi Nghĩa
2612	Đại học	PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Hoàng Ngọc Lợi	TS. Ngô Văn Toàn	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI. CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH. CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2613	Đại học	NÂNG CAO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI AN PHA TRẦN	Dương Thị Kim Ngân	TS. Ngô Văn Toàn	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NÂNG CAO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP. CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI AN PHA TRẦN. CHƯƠNG 3: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ
2614	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TRẢ NỢ CỦA KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG (OCB) – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN VĂN TRỖI	Hà Kim Ngân	TS. Ngô Văn Toàn	CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ CÁC NGHIÊN CỨU THỰC NGHIỆM VỀ CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TRẢ NỢ CỦA KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP. CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU. CHƯƠNG 3: VẤN ĐỀ KHẢ NĂNG TRẢ NỢ CỦA KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG (OCB) – PGD NGUYỄN VĂN TRỖI. CHƯƠNG 4: CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TRẢ NỢ CỦA KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG (OCB) – PGD NGUYỄN VĂN TRỖI. CHƯƠNG 5: GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TRẢ NỢ CỦA KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG (OCB)
2615	Đại học	Giải pháp tăng trưởng quy mô huy động vốn tại ngân hàng TMCP Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam chi nhánh Bà Rịa – Vũng Tàu	Nguyễn Thành Nam	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại. Chương 2: Phân tích thực trạng tăng trưởng quy mô huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Bà Rịa – Vũng Tàu. Chương 3: Đề xuất một số giải pháp nhằm tăng trưởng quy mô huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Bà Rịa – Vũng Tàu.
2616	Đại học	Phát triển hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam-chi nhánh Quận 3	Mai Thị Ngọc Sum	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng phát triển hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam- Chi nhánh Quận 3 Chương 3: Giải pháp phát triển hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam- Chi nhánh Quận 3.
2617	Đại học	Giải pháp tăng cường hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng tại Công ty Cho Thuê Tài Chính TNHH MTV Quốc Tế Chailease Chailease	Nguyễn Huyền Linh Trang	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý thuyết về quản lý rủi ro tín dụng tại công ty cho thuê tài chính. Chương 2: Hoạt động tín dụng thực tế và quản trị rủi ro tín dụng tại Công ty Cho Thuê Tài Chính TNHH MTV Quốc Tế Chailease (CILC). Chương 3: Giải pháp tăng cường quản trị rủi ro tín dụng tại Công ty Cho Thuê Tài Chính TNHH MTV Quốc Tế Chailease (CILC).
2618	Đại học	Phát triển và nâng cao nghiệp vụ phát hành thẻ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank)	Phan Thị Lan Anh	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Giới thiệu về nghiệp vụ phát hành thẻ tại ngân hàng thương mại. Chương 2: Thực trạng về nghiệp vụ phát hành thẻ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank). Chương 3: Giải pháp nhằm phát triển và nâng cao nghiệp vụ phát hành thẻ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank).
2619	Đại học	Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty cổ phần chứng khoán TPBANK	Hoàng Võ Hoài Bảo	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Tổng quan về công ty cổ phần chứng khoán TPBANK Chương 2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty cổ phần chứng khoán TPBANK Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty cổ phần chứng khoán TPBANK

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2620	Đại học	Phân tích dịch vụ internet banking tại Ngân hàng TNHH MTV United Overseas Bank	Nguyễn Thị Thanh Thư	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG UOB CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH Chương 2: THỰC TRẠNG INTERNET BANKING TẠI NGÂN HÀNG UOB CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH Chương 3: CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN INTERNET BANKING TẠI NGÂN HÀNG UOB CHI NHANH TP. HỒ CHÍ MINH
2621	Đại học	Phân tích hoạt động cấp tín dụng các doanh nghiệp siêu nhỏ tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – MB Quận 10	Đỗ Huỳnh Gia Bảo	TS. Nguyễn Minh Phúc	CHƯƠNG 1: Cơ sở lý luận về phân tích hoạt động cấp tín dụng các doanh nghiệp siêu nhỏ tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – MB Quận 10 CHƯƠNG 2: Giới thiệu tổng quan về Ngân hàng TMCP Quân Đội Việt Nam (MBBANK) CHƯƠNG 3: Thực trạng cấp tín dụng các doanh nghiệp siêu nhỏ tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – MB Quận 10 CHƯƠNG 4: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cấp tín dụng của các doanh nghiệp siêu nhỏ tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – MB Quận 10
2622	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay bất động sản cho khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội -Chi nhánh Sài Gòn -PGD Hàm Nghi	Đinh Thị Kim Hồng	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận chung về hoạt động tín dụng cho vay mua bất động sản Chương 2: Phân tích hoạt động cho vay bất động sản cho đối tượng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Quân Đội –Chi nhánh Sài Gòn –PGD Hàm Nghi Chương 3: Giải pháp để nâng cao hoạt động cho vay bất động sản cho đối tượng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Quân Đội –Chi nhánh Sài Gòn –PGD Hàm Nghi
2623	Đại học	Tình hình thu, chi ngân sách thành phố Pleiku giai đoạn 2017-2021 và nâng cao hiệu quả quản lý ngân sách thành phố Pleiku giai đoạn 2022-2025	Đoàn Vũ Hạ	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận của đề tài Chương 2: Khái quát về phòng tài chính - kế hoạch thành phố và tình hình thu, chi ngân sách thành phố Pleiku giai đoạn 2017-2021 Chương 3: Mục tiêu, nhiệm vụ và giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý ngân sách nhà nước thành phố Pleiku giai đoạn 2022-2025
2624	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín	Trương Gia Hào	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận về cho vay và nâng cao chất lượng hoạt động cho vay trong Ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín
2625	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) –PGD Nguyễn Văn Trỗi	Nguyễn Huỳnh Ngọc Hân	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Giới thiệu Chương 2: Cơ sở lý thuyết về khả năng trả nợ Chương 3: Phương pháp nghiên cứu Chương 4: Kết quả nghiên cứu Chương 5: Kết luận và giải pháp nâng cao khả năng trả nợ của khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Nguyễn Văn Trỗi
2626	Đại học	Đánh giá hiệu quả tài chính của Công ty TNHH Liên Hợp Hưng: thông qua phân tích báo cáo tài chính giai đoạn 2020 –2022	Phạm Thương Hiền	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Lý thuyết về đánh giá hiệu quả tài chính doanh nghiệp thông qua phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp. Chương 2: Kết quả và thảo luận. Sau khi chọn lọc, đánh giá tổng quan trên khuôn khổ lý thuyết và lựa chọn phương pháp phân tích phù hợp với dữ liệu. Chương 3: Giải pháp cải thiện, nâng cao hiệu quả tài chính của công ty, kiến nghị và kết luận.
2627	Đại học	Phân tích tình hình hoạt động cho vay kinh doanh bất động sản, nhà ở tại Ngân hàng Thương Mại Cổ phần Quốc tế Việt Nam – Phòng Giao Dịch Cát Lái	Đỗ Trần Hiếu	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận về bất động sản, thị trường bất động sản và hoạt động cho vay kinh doanh bất động sản. Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay kinh doanh bất động sản, nhà ở tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB-Phòng Giao dịch Cát Lái). Chương 3: Giải pháp phát triển hoạt động cho vay kinh doanh bất động sản, nhà ở tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB-Phòng Giao dịch Cát Lái).

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2628	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu PGD Khánh Hội	Nguyễn Thanh Ngọc Quyền	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Một số cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu PGD Khánh Hội Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu PGD Khánh Hội
2629	Đại học	Thực trạng phát triển dịch vụ thẻ nội địa tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Nam Sài Gòn	Đặng Như Quỳnh	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển dịch vụ thẻ nội địa của NHTM. Chương 2: Thực trạng phát triển dịch vụ thẻ nội địa tại Ngân hàng TMCP Á Châu chi nhánh Nam Sài Gòn. Chương 3: Giải pháp phát triển dịch vụ thẻ nội địa tại Ngân hàng TMCP Á Châu chi nhánh Nam Sài Gòn.”
2630	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) – Chi nhánh Phú Thọ	Lê Ngọc Minh Phương	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Lý luận cơ bản về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) – CN Phú Thọ Chương 2: Phân tích hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) – CN Phú Thọ Chương 3: Giải pháp và kiến nghị đối với hoạt động cho vay KHDN.
2631	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng Khoán Rồng Việt	Lê Nguyễn Thanh Tâm	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty chứng khoán Chương 2: Quá trình hoạt động kinh doanh của công ty Cổ phần Chứng khoán Rồng Việt giai đoạn 2018 – 2022 Chương 3: Kiến nghị giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng khoán Rồng Việt
2632	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động tài trợ thương mại tại ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội MB phòng giao dịch Hàm Nghi	Nguyễn Thị Tâm	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận chung về phát triển tài trợ thương mại tại ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội MB phòng giao dịch Hàm Nghi Chương 2: Thực trạng tài trợ thương mại tại ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội MB phòng giao dịch Hàm Nghi Chương 3: Phương hướng và giải pháp nâng cao tài trợ thương mại tại ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội MB phòng giao dịch Hàm Nghi
2633	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Xuất Nhập khẩu Việt Nam	Nguyễn Hải Thanh	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Tổng quan lý thuyết và hoạt động tín dụng ngân hàng thương mại Chương 2: Thực trạng hoạt động tín dụng của ngân hàng TMCP Xuất Nhập khẩu Việt Nam (Eximbank) Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Eximbank
2634	Đại học	Giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả nghiệp vụ phát hành thẻ thanh toán tại ngân hàng Phương Đông – PDG Nguyễn Tri Phương	Lê Tâm Như	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận về NHTM và thẻ thanh toán. Chương 2: Tình hình nghiệp vụ phát hành thẻ thanh toán tại ngân hàng Phương Đông – PDG Nguyễn Tri Phương. Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả nghiệp vụ phát hành thẻ thanh toán tại ngân hàng Phương Đông – PDG Nguyễn Tri Phương.
2635	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – ACB PGD Bình Đăng	Lê Thị Quỳnh Như	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động tín dụng tại các NHTM. Chương 2: Thực trạng về hiệu quả hoạt động tín dụng tại ACB Bình Đăng, một chi nhánh hoặc phân khu vận hành trong hệ thống ACB. Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nâng cao chất lượng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ACB.
2636	Đại học	Giải pháp cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Sài Gòn	Lê Thị Thu Oanh	TS. Nguyễn Minh Phúc	Chương 1: Cơ sở lý luận về NHTM và giải pháp cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Sài Gòn. Chương 2: Thực trạng cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Sài Gòn. Chương 3: Giải pháp nhằm cải thiện cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Sài Gòn.
2637	Đại học	PHÂN TÍCH CẤU TRÚC VỐN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN KIẾN PHÁT LAND	Bùi Thị Thu Hương	TS. Nguyễn Quang Minh	- Lý luận chung về cấu trúc vốn của doanh nghiệp - Phân tích cấu trúc vốn tại công ty cổ phần đầu tư và phát triển Kiến phát land - Một số giải pháp duy trì cấu trúc vốn tối ưu tại công ty cổ phần đầu tư và phát triển Kiến phát land

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2638	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN – CHI NHÁNH BÌNH DƯƠNG – PHÒNG GIAO DỊCH QUỐC LỘ 1K	Phạm Thị Ngọc Huyền	TS. Nguyễn Quang Minh	- Lý luận chung về chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng thương mại - Thực trạng chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương tín – chi nhánh bình dương – phòng giao dịch quốc lộ 1k - Một số giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng tmcp Sài Gòn Thương tín – chi nhánh Bình Dương – phòng giao dịch quốc lộ 1k
2639	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ GIÁO DỤC QUỐC TẾ ENGONOW	Trần Thị Mỹ Duyên	TS. Nguyễn Quang Minh	- Lý luận chung về hiệu quả quản trị tài chính của doanh nghiệp - Thực trạng nâng cao hiệu quả quản trị tài chính tại công ty TNHH đầu tư giáo dục quốc tế Engonow - Một số giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị tài chính tại công ty TNHH đầu tư giáo dục quốc tế Engonow
2640	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TƯ VẤN VÀ ĐÀO TẠO UNITRAIN	Nguyễn Trịnh Hoàng Dương	TS. Nguyễn Quang Minh	- lý luận chung về hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp - thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH tư vấn và đào tạo unitrain - một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH tư vấn và đào tạo unitrain
2641	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNVVN TẠI CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TNHH MTV QUỐC TẾ CHAILEASE	Nguyễn Cao Thùy Duyên	TS. Nguyễn Quang Minh	- Lý luận chung về chất lượng thẩm định tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của công ty cho thuê tài chính - Thực trạng chất lượng thẩm định tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại công ty cho thuê tài chính TNHH MTV quốc tế Chailease - Một số giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng đối với DNVVN tại công ty cho thuê tài chính TNHH MTV quốc tế Chailease
2642	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN NHẪM MỤC ĐÍCH MUA BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU - CHI NHÁNH BÌNH THẠNH	Ngô Thị Anh Tú	TS. Nguyễn Quang Minh	- lý luận chung về nâng cao chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân nhằm mục đích mua bất động sản tại ngân hàng thương mại - thực trạng chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân nhằm mục đích mua bất động sản tại ngân hàng thương mại cổ phần á châu – chi nhánh bình thạnh - một số giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân nhằm mục đích mua bất động sản tại ngân hàng thương mại cổ phần á châu – chi nhánh bình thạnh
2643	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – TRUNG TÂM PHÁT TRIỂN GIẢI PHÁP THANH TOÁN	Trương Quỳnh An	TS. Nguyễn Quang Minh	- lý luận chung về chất lượng hoạt động cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại - thực trạng chất lượng hoạt động cho vay ngắn hạn tại ngân hàng tmcp á châu - trung tâm phát triển giải pháp thanh toán - một số giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay ngắn hạn tại ngân hàng tmcp acb - trung tâm phát triển giải pháp thanh toán
2644	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH NAM SÀI GÒN	Đặng Minh Anh	TS. Nguyễn Quang Minh	- lý luận chung về chất lượng hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ của ngân hàng thương mại - thực trạng chất lượng hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại cổ phần quân đội - chi nhánh nam sài gòn - một số giải pháp nâng cao chất lượng cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại cổ phần quân đội chi nhánh nam sài gòn
2645	Đại học	CHẤT LƯỢNG CỦA HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN CÓ TÀI SẢN BẢO ĐẢM TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM (VIB) – CHI NHÁNH QUẬN 10 – PHÒNG GIAO DỊCH CÁCH MẠNG THÁNG 8	Phạm Đăng Khoa	TS. Nguyễn Quang Minh	- lý luận chung về chất lượng hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân của ngân hàng thương mại - phân tích thực trạng cho vay khách hàng cá nhân có tài sản bảo đảm tại ngân hàng tmcp quốc tế việt nam (vib) – chi nhánh quận 10 – phòng giao dịch cách mạng tháng 8 - giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân có tài sản bảo đảm tại ngân hàng quốc tế vib – chi nhánh quận 10 – phòng giao dịch cách mạng tháng 8
2646	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN SẢN XUẤT BAO BÌ GIẤY NAM THIÊN	Lê Thị Diệu Huyền	TS. Nguyễn Quang Minh	- lời mở đầu, lý luận chung về hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp - thực trạng sử dụng vốn tại công ty TNHH sản xuất bao bì giấy nam thiên - một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại công ty TNHH sản xuất bao bì giấy nam thiên

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2647	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – CHI NHÁNH NGUYỄN TRÃI	Hồ Hoàng Duy	TS. Nguyễn Quang Minh	- lý luận về chất lượng hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại - thực trạng chất lượng hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại cổ phần phát triển thành phố hồ chí minh – chi nhánh nguyễn trãi - một số giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại cổ phần phát triển thành phố hồ chí minh – chi nhánh nguyễn trãi
2648	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐỘC LẬP	Quách Ngọc Mỹ Di	TS. Nguyễn Quang Minh	- lý luận chung về chất lượng hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại - thực trạng chất lượng hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần quân đội – chi nhánh độc lập - một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần quân đội – chi nhánh độc lập
2649	Đại học	HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM – CHI NHÁNH SA ĐÉC – PHÒNG GIAO DỊCH LAI VUNG	Trần Trang Cơ	TS. Nguyễn Quang Minh	- lý luận chung về hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại - thực trạng hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần đầu tư và phát triển việt nam – phòng giao dịch lai vung – chi nhánh sa đéc - một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần đầu tư và phát triển việt nam – chi nhánh sa đéc – phòng giao dịch lai vung
2650	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO DỊCH VỤ THẺ TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – PHÒNG GIAO DỊCH KỶ HÒA	Vũ Nguyễn Ngọc Hoài	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính chương 1: Cơ sở lý luận về thẻ tín dụng Chương 2: Thực trạng hoạt động thẻ tín dụng tại ngân hàng Á châu - PGD kỷ hòa Chương 3: Giải pháp nâng cao dịch vụ thẻ tín dụng tại ngân hàng Á châu - PGD Kỷ Hòa
2651	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU CHI NHÁNH BÀU CÁT	Nguyễn Hoàng Phi	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của ngân hàng Phần 2: Thực trạng hoạt động cho vay NHTM cổ phần Á châu - CN Bàu Cát Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại ngân hàng TMCP - CN Bàu Cát
2652	Đại học	CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG VỀ CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH GIA ĐỊNH – PGD VINHOMES CENTRAL PARK	Phạm Thị Lâm Thanh	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Cơ sở lý thuyết sự hài lòng của khách hàng Phần 2: Phương pháp nghiên cứu Phần 3: Kết quả và thảo luận Phần 4: Kiến nghị giải pháp nâng cao sự hài lòng khách hàng
2653	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Trịnh Kim Thanh	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Các vấn đề cơ sở lý thuyết về tín dụng khách hàng doanh nghiệp Phần 2: Thực trạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại VCB - chi nhánh Kỳ Đồng Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại VCB - chi nhánh Kỳ Đồng
2654	Đại học	HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – PHÒNG GIAO DỊCH PHÚ MỸ	Nguyễn Lê Tâm Như	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Các vấn đề lý thuyết về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp Phần 2: Thực trạng cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ACB - PGD Phú Mỹ Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ACB - PGD Phú Mỹ
2655	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ DỊCH VỤ NGÂN HÀNG SỐ CHO KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG	Huỳnh Ngọc Yến Nhi	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Các vấn đề cơ sở lý thuyết về dịch vụ ngân hàng số Phần 2: Thực trạng hoạt động ngân hàng số tại ngân hàng VCB Phần 4: Kiến nghị giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động ngân hàng số tại ngân hàng VCB
2656	Đại học	PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU PHÒNG GIAO DỊCH TRUNG SƠN	Nguyễn Thị Mỹ Ngọc	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Cơ sở lý thuyết về dịch vụ khách hàng cá nhân Phần 2: Thực trạng chất lượng dịch vụ khách hàng cá nhân tại ACB - PGD Trung Sơn Phần 3: Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng cá nhân tại ACB - PGD Trung Sơn

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2657	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG Á CHÂU CHI NHÁNH VĂN LANG – PHÒNG GIAO DỊCH THỐNG NHẤT	Nguyễn Thị Thu Nhiên	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Cơ sở lý thuyết về chất lượng tín dụng Phần 2: Thực trạng hoạt động tín dụng tại NH Á Châu - CN Văn Lang - PGD Thống Nhất Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại NH Á Châu - CN Văn Lang - PGD Thống Nhất
2658	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Dương Ngọc Quỳnh Như	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: cơ sở lý thuyết về hoạt động cho vay tiêu dùng Phần 2: Thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng tại VCB - chi nhánh Kỳ đồng Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại VCB - chi nhánh Kỳ đồng
2659	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Dương Thị Tâm Như	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Cơ sở lý thuyết về chất lượng tiêu dùng Phần 2: Thực trạng chất lượng tiêu dùng tại VCB - chi nhánh Kỳ Đồng Phần 3: Giải pháp nâng cao chất lượng tiêu dùng tại VCB - chi nhánh Kỳ Đồng
2660	Đại học	GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU CHI NHÁNH BÌNH CHIỂU	Lê Thủy Ngân	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động bảo lãnh khách hàng cá nhân Phần 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động bảo lãnh khách hàng cá nhân ACB - CN Bình Chiểu Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động bảo lãnh khách hàng cá nhân ACB - CN Bình Chiểu
2661	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Ngô Trần Phương Linh	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Cơ sở lý thuyết về huy động vốn Phần 2: Thực trạng huy động vốn tại VCB - CN Kỳ Đồng Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại VCB - CN Kỳ Đồng
2662	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU- PGD THỐNG NHẤT	Thạch Thị Ngọc Lua	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Cơ sở lý thuyết về cho vay khách hàng doanh nghiệp Phần 2: Thực trạng cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ACB - CN Thống nhất Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ACB - CN Thống Nhất
2663	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU PHÒNG GIAO DỊCH TRUNG SƠN	Trịnh Thị Khánh Ly	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Cơ sở lý thuyết về cho vay khách hàng cá nhân Phần 2: Hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ACB - PGD Trung Sơn Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ACB - PGD Trung Sơn
2664	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Trần Ngọc Thanh Mai	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Cơ sở lý thuyết về cho vay khách hàng cá nhân Phần 2: Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại VCB - CN Kỳ Đồng Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại VCB - CN Kỳ Đồng
2665	Đại học	TÌNH HÌNH VÀ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG SẢN PHẨM CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Nguyễn Trần Ngọc Minh	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Cơ sở lý thuyết về sản phẩm cho vay tiêu dùng Phần 2: Thực trạng sản phẩm cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân tại VCB - CN Kỳ Đồng Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại VCB - CN Kỳ Đồng
2666	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Đỗ Thị Thùy Liên	TS. Nguyễn Trần Xuân Linh	Bài luận giải quyết các nội dung chính: Phần 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động tín dụng Phần 2: Thực trạng hoạt động tín dụng tại VCB - CN Kỳ Đồng Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại VCB - CN Kỳ Đồng
2667	Đại học	Thực trạng cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	Bùi Thị Ngọc Ánh	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: " Thực trạng cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam". Tổng quan cơ sở lý thuyết hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của Ngân hàng Thương mại; Giới thiệu tổng quan Ngân hàng Vietcombank; Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam 2020-2022. Từ đó đưa ra nhận xét và giải pháp.
2668	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu	Trần Ngọc Minh Anh	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: "Giải pháp nâng cao hoạt động huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu". Giới thiệu khái quát về Ngân hàng TMCP Á Châu và tổng quan về hoạt động huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng trong vòng 5 năm từ năm 2018-2022, từ đó đưa ra giải pháp 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
2669	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - PGD Nguyễn Thị Tú	Trương Quang Hào	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: "Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Nguyễn Thị Tú". Tổng quan về hoạt động cho vay KHDN; giới thiệu về Ngân hàng ACB, PGD Nguyễn Thị Tú; phân tích thực trạng hoạt động cho vay KHDN tại PGD Nguyễn Thị Tú trong 3 năm 2020-2022, từ đó đưa ra giải pháp và kiến nghị.
2670	Đại học	Thực trạng hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam	Lê Thị Thanh Hằng	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài "Thực trạng hoạt động cho vay đối với Khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại Thương Việt Nam". Tổng quan về hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng Thương mại; Giới thiệu tổng quan về Ngân hàng Vietcombank. Phân tích thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Vietcombank trong vòng 5 năm từ năm 2018-2022, từ đó đưa ra giải pháp và kiến nghị.
2671	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - PGD Võ Văn Vân	Nguyễn Thảo Hằng	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài "Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu-Phòng giao dịch Võ Văn Vân". Tổng quan về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng thương mại; giới thiệu về Ngân hàng ACB; phân tích thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ACB-PGD Võ Văn Vân trong 5 năm 2017-2022; từ đó đưa ra giải pháp và kiến nghị.
2672	Đại học	Giải pháp phát triển dịch vụ kinh doanh thẻ tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam - chi nhánh Kỳ Đồng	Thái Gia Hân	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài “Giải pháp phát triển dịch vụ kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh Kỳ Đồng”: Giới thiệu khái quát về Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh Kỳ Đồng. Tổng quan về dịch vụ kinh doanh thẻ tín dụng của ngân hàng thương mại, phân tích thực trạng dịch vụ kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh Kỳ Đồng. Từ đó đưa ra giải pháp và kiến nghị.
2673	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam	Nguyễn Thuận Gia Nghi	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Việc chọn đề tài "Giải pháp phát triển hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam" có thể mang lại nhiều lợi ích cho cộng đồng, bao gồm sự hiểu biết sâu rộng về hoạt động tài chính của một NH lớn tại Việt Nam và cơ hội thực hiện nghiên cứu hữu ích. Tổng quan về HĐV tại NHTM cổ phần Ngoại thương Việt Nam từ năm 2018 đến 2022. Đề xuất các giải pháp nâng cao hoạt động huy động vốn tại VCB
2674	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh thẻ ghi nợ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Khánh Hội	Trần Tuyết Quyên	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: "Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh thẻ ghi nợ tại Ngân hàng cổ phần thương mại Á Châu - Phòng giao dịch Khánh Hội". Tổng quan về hoạt động kinh doanh thẻ ghi nợ tại ngân hàng thương mại; Giới thiệu tổng quan về Ngân hàng ACB; Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh thẻ ghi nợ tại ngân hàng Á Châu - Phòng giao dịch Á Châu trong 3 năm 2020-2022; từ đó đưa ra giải pháp và kiến nghị.
2675	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu - PGD Phú Định	Tổng Thị Như Quỳnh	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: “Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu (ACB) - PGD Phú Định” : Phân tích và đánh giá về thực trạng hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân của ngân hàng ACB tại PGD Phú Định trong 3 năm 2020-2022. Từ đó, đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hoạt động tín dụng cá nhân của NHTM cổ phần Á Châu – PGD Phú Định.
2676	Đại học	Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Nguyễn Thị Hồng Phúc	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: "Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng": Tổng quan về hoạt động tín dụng và hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại; giới thiệu về Ngân hàng Vietcombank; phân tích thực trạng hoạt động cho vay SME tại Vietcombank trong 5 năm từ 2018 đến 2022; từ đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị về hoạt động cho vay SME.
2677	Đại học	Giải pháp phát triển hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Nghiêm Lê Bảo Trâm	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: "Giải pháp phát triển hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - CN Kỳ Đồng". Tổng quan về hoạt động TTQT và phương thức L/C; Phân tích thực trạng hoạt động TTQT và TTQT theo phương thức L/C trong giai đoạn 2018 - 2022 tại Vietcombank - CN Kỳ Đồng; Đánh giá thực trạng hoạt động TTQT theo phương thức L/C và nêu ra các mặt hạn chế; Đưa ra kiến nghị và giải pháp phát triển hoạt động TTQT theo phương thức L/C tại Vietcombank - CN Kỳ Đồng
2678	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu	Nguyễn Tú Anh	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: "Phân tích thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu": Tổng quan về hoạt động cho vay ngắn hạn tại ngân hàng thương mại, giới thiệu về ngân hàng ACB, phân tích thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn tại ngân hàng ACB giai đoạn 2018-2022, đánh giá thực trạng cho vay ngắn hạn tại ngân hàng ACB và đưa ra giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay ngắn hạn tại ACB

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2679	Đại học	Nâng cao hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Hai Bà Trưng	Nguyễn Thị Bảo Châu	TS. Nguyễn Việt Hồng Anh	Đề tài: "Nâng cao hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Hai Bà Trưng": Tổng quan về hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng của ngân hàng thương mại; Giới thiệu về Ngân hàng thương mại Cổ phần Á Châu và PGD Hai Bà Trưng; phân tích hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng trong 5 năm 2018-2022. Từ đó, đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hoạt động kinh doanh thẻ tại NHTM cổ phần Á Châu - PGD Hai Bà Trưng.
2680	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Kỳ Đồng	Hà Phương Vy	TS. Phạm Đức Huy	Nghiên cứu cơ sở lý thuyết về Ngân hàng thương mại, hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân của NHTM, các chỉ tiêu nhằm đánh giá hoạt động tín dụng đối với KHCN. Nghiên cứu, phân tích thực trạng về hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương-chi nhánh Kỳ Đồng trong đó nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động như doanh số cho vay, doanh số thu nợ, tỷ lệ nợ xấu ... để xem xét tốc độ tăng trưởng, từ đó đưa ra giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng KHCN của ngân hàng.
2681	Đại học	Phân tích tình hình quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - CN Kỳ Đồng	Đinh Thị Phương Thảo	TS. Phạm Đức Huy	Trình bày cơ sở lý luận về quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại. Trên cơ sở phân tích các số liệu thu thập được từ báo cáo tài chính của chi nhánh qua đó đánh giá vai trò và hiệu quả của hoạt động quản trị rủi ro tín dụng. Điểm mới của đề tài đó là đưa ra các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng theo tiêu chuẩn Basel II.
2682	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – PGD THẠCH ĐÀ 2020 - 2022	Võ Thanh Tâm	TS. Phạm Đức Huy	Nghiên cứu cơ sở lý luận về Ngân hàng thương mại, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đối với khách hàng cá nhân của NHTM và chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động đó. Nghiên cứu, phân tích thực trạng về tình hình cho vay sản xuất kinh doanh đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng ACB - PGD Thạch Đà. Trong đó bài nghiên cứu sẽ phân tích các chỉ tiêu như doanh số và dư nợ cho vay SXKD, hệ số thu nợ, hiệu quả sinh lời,... trong giai đoạn 2020 - 2022. Qua đó đánh giá tốc độ tăng trưởng, đề xuất ra các giải pháp và đóng góp vai trò của hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ACB - PGD Thạch Đà.
2683	Đại học	Ứng dụng mô hình CAMEL trong phân tích hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam	Trương Thị Ly	TS. Phạm Đức Huy	Phân tích đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng bằng phương pháp mô hình CAMEL. Từ đó nhận ra được những điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động của Ngân hàng TMCP Ngoại Thương (Vietcombank) và đưa ra biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho ngân hàng.
2684	Đại học	Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Tân Quy	Nguyễn Hoàng Kim	TS. Phạm Đức Huy	Nghiên cứu cơ sở lý thuyết về Ngân hàng thương mại, hoạt động cho tín dụng đối với khách hàng cá nhân của NHTM, các chỉ tiêu nhằm đánh giá hoạt động cho vay đối với KHCN. Nghiên cứu, phân tích thực trạng về hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Á Châu- Phòng giao dịch Tân Quy trong đó nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động như doanh số cho vay, doanh số thu nợ, ... để xem xét tốc độ tăng trưởng, từ đó đánh giá vai trò và đóng góp của hoạt động cho vay cá nhân trong cơ cấu tín dụng Ngân hàng.
2685	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Nguyễn Chí Thanh	Nguyễn Phương Linh	TS. Phạm Đức Huy	Nghiên cứu cơ sở lý luận về Ngân hàng thương mại, hoạt động cho vay tiêu dùng. Đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả CVTD và các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả đó. Nghiên cứu, phân tích thực trạng về tình hình CVTD đối tượng KHCN tại PGD Nguyễn Chí Thanh; những thành tựu, hạn chế đối với hoạt động này trong giai đoạn 2020-2022. Trên cơ sở đó đề xuất ra những giải pháp liên quan nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại PGD Nguyễn Chí Thanh.
2686	Đại học	Các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng ngân hàng thương mại	Nguyễn Thị Thanh Ngân	TS. Phạm Đức Huy	Nghiên cứu này được thực hiện nhằm tìm hiểu về các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng các ngân hàng thương mại tại Việt Nam, đồng thời xem xét tác động của đại dịch đến rủi ro tín dụng các ngân hàng thương mại tại Việt Nam. Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ báo cáo tài chính kiểm toán của 18 ngân hàng thương mại tại Việt Nam trong giai đoạn từ 2012 đến 2022. Nghiên cứu ứng dụng các ước lượng OLS, FEM và REM để ước lượng các mô hình. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng, các ngân hàng có mức độ đa dạng hóa càng cao thì tỷ lệ nợ xấu càng tăng. Nếu ngân hàng gặp sự yếu kém trong việc quản lý chi phí cũng làm tăng tỷ lệ nợ xấu và lạm phát làm sới mòn khả năng trả nợ của người đi vay cũng làm tăng rủi ro tín dụng của các NHTM. Nghiên cứu không tìm thấy bằng chứng cho mối quan hệ giữa đại dịch đối với rủi ro tín dụng của các NHTM. Dựa trên các phát hiện đó, nghiên cứu cũng đã đề xuất một số hàm ý quản trị và chính sách cho các bên liên quan để hạn chế rủi ro tín dụng trong hệ thống NHTM.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2687	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng của Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Kỳ Hòa	Huỳnh Nguyễn Thảo Nhi	TS. Phạm Đức Huy	Nghiên cứu này tập trung vào việc nghiên cứu cơ sở lý luận về Ngân hàng thương mại và hoạt động cho vay tiêu dùng. Đồng thời đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả CVTD và các chỉ tiêu ảnh hưởng đến hiệu quả CVTD như dư nợ CVTD, nợ xấu và nợ quá hạn... Nghiên cứu cũng phân tích thực trạng về tình hình CVTD đối với đối tượng Khách hàng cá nhân tại PGD Kỳ Hòa trong giai đoạn 2020-2022, từ đó đưa ra những thành tựu và hạn chế của hoạt động này. Dựa trên các kết quả nghiên cứu, nghiên cứu này cũng đề xuất các giải pháp liên quan nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động cho vay tiêu dùng tại PGD Kỳ Hòa.
2688	Đại học	Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - CN Kỳ Đồng	Đàm Thị Ngọc Nhi	TS. Phạm Đức Huy	Phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh Kỳ Đồng giai đoạn 2020 - 2022 thông qua doanh số huy động vốn, cho vay và một số chỉ số tài chính cơ bản từ đó đưa ra nhận xét những điểm mạnh và những điểm còn hạn chế trong quá trình hoạt động kinh doanh. Cuối cùng là đề xuất các giải pháp, kiến nghị để thúc đẩy ngân hàng này hoạt động hiệu quả hơn và đạt hiệu quả tối ưu hơn.
2689	Đại học	Phân tích tình hình cho vay tiêu dùng tại NH TMCP Ngoại Thương Việt Nam	Nguyễn Ngọc Vĩnh Phát	TS. Phạm Đức Huy	Nghiên cứu về thực trạng cho vay tiêu dùng tại Vietcombank trong giai đoạn 2020-2022 dựa trên việc đánh giá hiệu suất hoạt động này. Bằng cách phân tích các yếu tố ảnh hưởng dựa trên phương pháp so sánh định tính từ đó đề xuất ra những giải pháp liên quan nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại Vietcombank.
2690	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á CHÂU – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN THÁI BÌNH	Nguyễn Phúc Anh Thư	TS. Phạm Đức Huy	Phân tích, đánh giá hiệu quả huy động vốn của ngân hàng ACB - PGD Nguyễn Thái Bình giai đoạn 2020 - 2022 thông qua doanh số huy động vốn, cho vay và một số chỉ số tài chính cơ bản từ đó đưa ra nhận xét những điểm mạnh và những điểm còn hạn chế trong quá trình hoạt động kinh doanh. Cuối cùng là đề xuất các giải pháp, kiến nghị để thúc đẩy ngân hàng này hoạt động hiệu quả hơn và đạt hiệu quả tối ưu hơn.
2691	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay đối với KHCN tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Á Châu- Phòng giao dịch Nguyễn Thái Bình	Nguyễn Thị Trúc Mai	TS. Phạm Đức Huy	Nghiên cứu cơ sở lý thuyết về Ngân hàng thương mại, hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân của NHTM và các chỉ tiêu nhằm đánh giá hoạt động cho vay đối với KHCN. Nghiên cứu thực trạng về hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Á Châu- Phòng giao dịch Nguyễn Thái Bình trong đó nghiên cứu các hoạt động như doanh số cho vay, doanh số thu nợ, ... để xem xét tốc độ tăng trưởng, từ đó đánh giá vai trò và đóng góp của hoạt động cho vay cá nhân trong cơ cấu tín dụng Ngân hàng.
2692	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay mua nhà đối với KHCN tại NH TMCP Á Châu - PGD Kỳ Hòa	Lê Thị Kim Ngân	TS. Phạm Đức Huy	Nghiên cứu cơ sở lý thuyết về Ngân hàng thương mại, hoạt động cho vay mua nhà đối với khách hàng cá nhân của NHTM và các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay mua nhà đối với KHCN. Nghiên cứu thực trạng về hoạt động cho vay đối với KHCN tại ACB - Kỳ Hòa để xem xét tốc độ tăng trưởng, từ đó đánh giá vai trò và hiệu quả của cho vay mua nhà trong cơ cấu ngân hàng. Dựa trên cơ sở lý thuyết và thực trạng về hoạt động CVMN tại ACB - Kỳ Hòa đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả CVMN đối với KHCN.
2693	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU – PGD PHƯỚC BÌNH	Hoàng Thị Trinh	TS. Phạm Đức Huy	Nghiên cứu này tập trung vào việc nghiên cứu cơ sở lý luận về Ngân hàng thương mại và hoạt động cho vay tiêu dùng. Đồng thời đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả CVTD và các chỉ tiêu ảnh hưởng đến hiệu quả CVTD như dư nợ CVTD, nợ xấu và nợ quá hạn... Nghiên cứu cũng phân tích thực trạng về tình hình CVTD đối với đối tượng Khách hàng cá nhân tại NHTM CP Á Châu - PGD Phước Bình , từ đó đưa ra những thành tựu và hạn chế của hoạt động này. Dựa trên các kết quả nghiên cứu, nghiên cứu này cũng đề xuất các giải pháp liên quan nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động cho vay tiêu dùng tại NHTM CP Á Châu - PGD Phước Bình.
2694	Đại học	Nghiên cứu hành vi sử dụng dịch vụ của Ngân hàng số đối với khách hàng cá nhân ở Việt Nam	Phan Trần Gia Bảo	TS. Phạm Đức Huy	Nghiên cứu được thực hiện nhằm mục đích tìm hiểu hành vi sử dụng dịch vụ của ngân hàng số đối với khách hàng cá nhân ở Việt Nam. Nghiên cứu sử dụng phương pháp định lượng với mẫu khảo sát là khách hàng cá nhân đang sử dụng dịch vụ ngân hàng số tại Việt Nam. Nghiên cứu cũng đưa ra một số khuyến nghị cho các ngân hàng thương mại nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng số và thu hút thêm khách hàng sử dụng dịch 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
2695	Đại học	Phân tích tình hình tài chính Ngành kỹ nghệ sinh hóa và so sánh doanh nghiệp cùng ngành	Ong Hoàng Thiện	TS. Trần Thị Kim Oanh	Phân tích thực trạng tình hình tài chính của Công ty TNHH Kỹ nghệ Sinh hóa Việt Khang giai đoạn 2018 – 2020 để đánh giá được những kết quả đạt được, bên cạnh những tồn tại, hạn chế và nguyên nhân. Dự báo các nhân tố chính ảnh hưởng đến tình hình tài chính của Công ty TNHH Kỹ nghệ Sinh hóa Việt Khang trong giai đoạn 2021 – 2025, từ đó đánh giá những cơ hội và thách thức, những điểm mạnh và điểm yếu về tình hình tài chính của Công ty trong giai đoạn này. Đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty TNHH Kỹ nghệ Sinh hóa Việt Khang trong giai đoạn 2021 – 2025
2696	Đại học	Thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc của chủ xe cơ giới tại công ty bảo hiểm hàng không - chi nhánh Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Kim Phụng	TS. Trần Thị Kim Oanh	Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc của chủ xe cơ giới tại Công ty Bảo hiểm Hàng Không VNI – chi nhánh Hồ Chí Minh. Từ đó đề xuất những định hướng và giải pháp cũng như những khuyến nghị cho việc sử dụng hiệu quả về kinh doanh bảo hiểm cho các loại hình xe cơ giới để doanh nghiệp ngày càng hoàn thiện hơn, mang đến cho người sử dụng nắm rõ và có thêm nhiều sự lựa chọn bảo hiểm an toàn cho
2697	Đại học	Nghiệp vụ thẩm định cho vay ngắn hạn đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần (TMCP) Công 2 Thương Việt Nam – Chi nhánh Đồng Sài Gòn	Bùi Thúy Phụng	TS. Trần Thị Kim Oanh	- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động thẩm định cho vay ngắn hạn đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại các ngân hàng thương mại (NHTM). - Phân tích tình hình cho vay ngắn hạn đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại NHTM Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Đồng Sài Gòn giai đoạn 2020 - 2022 và đánh giá những kết quả đạt được cũng như những hạn chế còn tồn đọng. - Đưa ra các khuyến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động thẩm định cho vay ngắn hạn đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại VietinBank - chi nhánh Đồng Sài Gòn.
2698	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – PGD Hai Bà Trưng	Nguyễn Bình An	TS. Trần Thị Kim Oanh	-Hệ thống hóa những lý luận cơ bản về cho vay theo hạn mức tín dụng khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa để phân tích thực trạng chất lượng tín dụng trong cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa. -Phân tích và đánh giá thực trạng Hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa, để tìm ra những ưu điểm và hạn chế của công tác này. -Đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.
2699	Đại học	Hoàn thiện hoạt động thẩm định tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp	Đỗ Nguyễn Hoàng Anh	TS. Trần Thị Kim Oanh	Phân tích công tác thẩm định tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại ACB – PGD Lê Ngô Cát, ứng dụng các kiến thức đã được học trên nhà trường vào thực tiễn đồng thời xác định những tồn tại, nguyên nhân và hạn chế trong công tác thẩm định khách hàng cá nhân
2700	Đại học	Các yếu tố tác động đến hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương – Chi nhánh Gia Định – Phòng giao dịch Vinhomes Central Park	Lê Tiến Khoa	TS. Trần Thị Kim Oanh	-Xác định các yếu tố tác động đến hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm tại Vietcombank – PGD. Vinhomes. -Đo lường mức độ ảnh hưởng các yếu tố tác động đến hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm tại Vietcombank – PGD. Vinhomes. -Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng huy động tiền gửi tiết kiệm tại Vietcombank – PGD. Vinhomes
2701	Đại học	Phân tích báo cáo tài chính của ngân hàng thương mại cổ phần Kiên Long	Nguyễn Anh Khoa	TS. Trần Thị Kim Oanh	Phân tích tình hình tài chính của ngân hàng trong quá khứ, từ đó xác định được bức tranh hiện tại và đưa ra dự báo về triển vọng trong tương lai. Kiến nghị trong các quyết định trong việc quản lý và vận hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của ngân hàng.
2702	Đại học	Phân tích hiệu quả công tác huy động vốn bằng tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu	Dương Ngọc Diệu Huyền	TS. Trần Thị Kim Oanh	-Hệ thống hoá các kiến thức, khái niệm và cơ sở lý luận liên quan đến công tác huy động vốn của ngân hàng. -Đánh giá thực trạng hiệu quả công tác huy động vốn tại ngân hàng. -Đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả cũng như kiến nghị trong công tác huy động vốn tại ngân 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
2703	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác thẩm định tín dụng ở cho vay cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam	Nguyễn Thị Thanh Huyền	TS. Trần Thị Kim Oanh	- Phân tích thực trạng công tác thẩm định tín dụng của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam trong 3 năm 2020-2021-2022. - Đánh giá mức độ hoàn thiện công tác thẩm định tín dụng của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam trong 3 năm 2020-2021-2022. - Phân tích yếu tố SWOT trong công tác thẩm định tín dụng của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam. - Đề ra những giải pháp hoàn thiện công tác thẩm định tín dụng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam.
2704	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả vốn bằng tiền gửi của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Kỳ Đồng	Trần Thị Mỹ Huyền	TS. Trần Thị Kim Oanh	-Phân tích các yếu tố bên trong như hiệu quả tài chính, cơ cấu vốn hiện tại, trở ngại và chính sách nội bộ liên quan đến huy động vốn bằng tiền gửi -Phân tích các yếu tố bên ngoài như điều kiện kinh tế, thị trường tài chính, môi trường pháp lý, xu hướng thị trường và sự cạnh tranh trong ngành ngân hàng, sở thích và nhu cầu của khách hàng. -Xác định điểm mạnh và điểm yếu bên trong của ngân hàng về lợi thế cạnh tranh, khả năng quản lý rủi ro, cơ sở hạ tầng công nghệ và những điểm yếu cần cải thiện. -Xác định cơ hội và thách thức trong tương lai cụ thể xu hướng thị trường, tác động của tiến bộ công nghệ và những thay đổi quy định hoặc bất ổn kinh tế.
2705	Đại học	Đánh giá rủi ro tín dụng và biện pháp quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam (Vietcombank) - Phòng Giao Dịch Kỳ Đồng	Lê Ngọc Gia Huy	TS. Trần Thị Kim Oanh	Mục tiêu tổng quan của nghiên cứu này là thực hiện một đánh giá tổng thể và chi tiết về hoạt động tín dụng tại chi nhánh PGD Kỳ Đồng thuộc Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam. Tập trung chính của nghiên cứu là để cung cấp hiểu biết sâu rộng và đưa ra các khuyến nghị cụ thể nhằm cải thiện hoạt động tín dụng dành cho khách hàng cá nhân tại đơn vị này.
2706	Đại học	Phát triển khách hàng sử dụng dịch vụ internet banking tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu	Vòng Quốc Huy	TS. Trần Thị Kim Oanh	- Xác định những nhân tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn và sử dụng dịch vụ Internet Banking tại ngân hàng ACB. - Phân tích thực trạng việc quyết định lựa chọn và sử dụng dịch vụ Internet Banking của khách hàng tại ngân hàng ACB. - Đề xuất một số kiến nghị, giải pháp nhằm giúp nhân sự phụ trách có những chính sách phù hợp với thị trường để thu hút và phát triển thêm khách hàng sử dụng dịch vụ Internet Banking của ngân hàng ACB.
2707	Đại học	Quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - PGD Võ Thành Trang	Vũ Hà Ngọc Huyền	TS. Trần Thị Kim Oanh	- Hệ thống hóa những lý luận cơ bản về quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay khách hàng doanh nghiệp để phân tích thực trạng chất lượng tín dụng trong cho vay khách hàng doanh nghiệp - Phân tích và đánh giá thực trạng Quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay khách hàng doanh nghiệp, để tìm ra những ưu điểm và hạn chế của công tác này - Đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay khách hàng doanh nghiệp.
2708	Đại học	Hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Nguyễn Lương Bằng	Nguyễn Thị Thiên Hương	TS. Trần Thị Kim Oanh	- Hệ thống các nền tảng lý luận liên quan đến ngân hàng thương mại, hiệu quả huy động vốn. - Phân tích, đánh giá hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng ACB – PGD Nguyễn Lương Bằng trong giai đoạn 2020 – 2022. - Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại ngân hàng ACB – PGD Nguyễn Lương Bằng trong thời gian tới.
2709	Đại học	Thực trạng hoạt động cho vay Tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – PGD Võ Thành Trang	Hoàng Hương Giang	TS. Trần Thị Kim Oanh	- Hệ thống lý luận hoạt động cho vay tại Ngân Hàng TMCP Á Châu. - Đánh giá thực trạng hoạt động cho vay tại ACB– CN Hồ Chí Minh tại PGD Võ Thành Trang, bao gồm các ưu nhược điểm để từ đó xem xét kết luận các tác nhân chung làm ảnh hưởng tới hoạt động cho vay. - Kiến nghị nhằm cải thiện cũng như hạn chế rủi ro cho ngân hàng trong việc cho vay.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2710	Đại học	Thực trạng hoạt động cho vay tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – PGD Võ Thành Trang	Võ Trà Giang	TS. Trần Thị Kim Oanh	Hệ thống lí luận hoạt động cho vay tại Ngân Hàng TMCP Đánh giá thực trạng hoạt động cho vay tại ACB– CN Hồ Chí Minh tại PGD Võ Thành Trang , bao gồm các ưu nhược điểm để từ đó xem xét kết luận các tác nhân chung làm ảnh hưởng tới hoạt động cho vay. Đề ra kiến nghị nhằm cải thiện cũng như hạn chế rủi ro cho ngân hàng trong việc cho vay
2711	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - PGD Võ thành Trang	Vi Thị Cúc	TS. Trần Thị Kim Oanh	Hệ thống hoá cơ sở lý luận phân tích hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của NHTM Phân tích làm rõ những tồn tại và nguyên nhân, đánh giá thực trạng hoạt cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu – PGD Võ Thành Trang Đề ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nâng cao hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu – PGD Võ Thành Trang.
2712	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Nguyễn Lương Bằng	Võ Nguyễn Văn Anh	TS. Trần Thị Kim Oanh	Trình bày những lý luận cơ bản về hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng thương mại. Phân tích đánh giá thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng, đồng thời đánh giá hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Lương Bằng giai đoạn 2020-2022 Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Lương Bằng
2713	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM VIETCOMBANK	Nguyễn Hoàng Bảo Uyên	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Tổng quan tín dụng của ngân hàng thương mại Phần 2: Thực trạng hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Vietcombank Phần 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Vietcombank
2714	Đại học	PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG THẺ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - VIETCOMBANK	Phạm Nhật Vi	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý thuyết về thẻ ngân hàng Phần 2: Phân tích thực trạng hoạt động thẻ của VIETCOMBANK Phần 3: Một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động thẻ tại VCB để giúp cho hoạt động thẻ của VCB ngày càng phát triển
2715	Đại học	PHÂN TÍCH RỦI RO TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HỘ KINH DOANH CÁ THỂ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – HÀ NỘI – CHI NHÁNH PHÚ NHUẬN	Dương Ngọc Đoàn Trinh	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý luận cơ bản về rủi ro tín dụng đối với các Hộ kinh doanh cá thể của các Ngân hàng thương mại Phần 2: Đánh giá thực trạng quản lý rủi ro tín dụng đối với Hộ kinh doanh cá thể tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội – Chi nhánh Phú Nhuận Phần 3: Giải pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội – Chi nhánh Phú Nhuận
2716	Đại học	HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG VÀ MỘT SỐ HÀM Ý NHẪM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – PGD THẠCH ĐÀ	Lê Hoàng Thảo Nhi	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động cho vay tiêu dùng tại NHTM Phần 2: Thực trạng về hoạt động cho vay tiêu dùng tại phòng tín dụng của Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Thạch Đà Phần 3: Một số hàm ý chính sách nhằm nâng cao chất lượng cho vay tiêu dùng tại ACB - PGD Thạch Đà.
2717	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU (ACB) - PGD NGUYỄN CHÍ THANH	Khổng Thục Quyên	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Tổng quan về hoạt động cho vay KHCN của NHTM Phần 2: Phân tích thực trạng hoạt động cho vay KHCN tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) – PGD Nguyễn Chí Thanh. Phần 3: Các khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay KHCN tại Ngân Hàng TMCP Á Châu (ACB) – PGD Nguyễn Chí Thanh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2718	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU CHUYÊN NGÀNH: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG	Nguyễn Tuấn Thế Danh	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý thuyết liên quan hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại. Phần 2: Giới thiệu chung về ACB – PGD Nguyễn Khoái và thực trạng hoạt động tín dụng tại NHTM Phần 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng ACB.
2719	Đại học	PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ PHÁT HÀNH THẺ TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG - VIETCOMBANK	Trương Ngọc Lan Anh	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý thuyết về nghiệp vụ phát hành thẻ tín dụng Phần 2: Phân tích nghiệp vụ phát hành thẻ tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Ngoại Thương Vietcombank Phần 3: Giải pháp phát triển nghiệp vụ phát hành thẻ tín dụng đối với khách hàng cá nhân
2720	Đại học	HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU	Nguyễn Văn Thuận	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý luận liên quan đến hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại. Phần 2: Phân tích hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu Phần 3: Hàm ý chính sách nhằm nâng cao hiệu quả cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu
2721	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM	Nguyễn Bảo Duy	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý thuyết về hiệu quả hoạt động kinh doanh tại NHTM cổ phần Ngoại thương Việt Nam Phần 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh tại NHTM cổ phần Ngoại thương Việt Nam Phần 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại NHTM cổ phần Ngoại thương Việt Nam
2722	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA NHÀ VỚI ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU (ACB) – PGD VÕ VĂN VÂN	Nguyễn Lê Đức Duy	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân Phần 2: Hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Võ Văn Vân Phần 3: Chính sách, đề xuất nâng cao hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Võ Văn Vân
2723	Đại học	HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU	Nguyễn Quang Duy	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý thuyết liên quan hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại Phần 2: Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu Phần 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cho Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu
2724	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH BÌNH TÂN	Trương Huỳnh Mỹ Duyên	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý luận về tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa Phần 2: Hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Bình Tân Phần 3: Hàm ý chính sách liên quan
2725	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU	Nguyễn Phùng Bảo Ngọc	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại. Phần 2: Phân tích hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Á Châu Phần 3: Hàm ý chính sách nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại 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
2726	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH BẮC SÀI GÒN	Trương Công Việt Anh	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý thuyết về rủi ro và nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng Phần 2: Giới thiệu và thực trạng công tác quản trị rủi ro tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Bắc Sài Gòn. Phần 3: Giải pháp hoàn thiện nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Bắc Sài Gòn.
2727	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIETCOMBANK – CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Huỳnh Nhật Thảo Vi	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý luận về ngân hàng thương mại và hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của Ngân hàng thương mại. Phần 2: Phân tích hoạt động cho vay khách hàng cá nhân hạn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Vietcombank – Chi nhánh Kỳ Đồng Phần 3: Hàm ý chính sách nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Vietcombank – Chi nhánh Kỳ Đồng
2728	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN - CHI NHÁNH TÂN ĐỊNH	Phạm Nguyễn Kiều Giang	TS. Trần Thị Thanh Nga	Nghiên cứu bản luận các nội dung chính Phần 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động cho vay của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP. Phần 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động vay tiêu dùng của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Tân Định Phần 3: Hàm ý chính sách, nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Tân Định.
2729	Đại học	PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU -CHI NHÁNH HAI BÀ TRUNG	Lê Long Triều	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Tìm hiểu về lịch sử hình thành, lĩnh vực kinh doanh Ngân hàng và hoạt động .Nâng cao hoạt động mở thẻ trong 3 năm liên tiếp,kết quả những khó khăn hạn chế của chi nhánh và cuối cùng đưa ra giải pháp.
2730	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VCB) - CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG.	Phan Thanh Tuyền	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Tìm hiểu về lịch sử hình thành, đặc điểm nổi bật của VCB, bộ máy quản lý của chi nhánh Kỳ Đồng, tình hình thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn tại VCB chi nhánh Kỳ Đồng, những hạn chế và khó khăn của hoạt động cho vay ngắn hạn, tổng kết đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn và đem lại lợi nhuận tốt nhất cho ngân hàng.
2731	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHIẾN LƯỢC MARKETING CỦA NGÂN HÀNG VIETCOMBANK TRONG THU HÚT VÀ DUY TRÌ KHÁCH HÀNG.	Nguyễn Xuân Duyên	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Tìm hiểu lịch sử, phát triển, vị trí, vai trò của Vietcombank. Phân tích thị trường và đối tượng khách hàng, nghiên cứu và phân tích thị trường ngân hàng. Xây dựng thương hiệu, tạo dựng và tăng cường thương hiệu của Vietcombank bằng cách xác định giá trị cốt lõi và hình ảnh của ngân hàng. Đưa ra những chiến lược truyền thông, sử dụng các kênh truyền thông hiệu quả để quảng bá sản phẩm và dịch vụ của Vietcombank đến khách hàng. Tạo trải nghiệm khách hàng tích cực, xây dựng mối quan hệ lâu dài và tăng cường sự tương tác với khách hàng. Đánh giá hiệu quả của các chiến dịch marketing để hiểu rõ hơn về tác động và đưa ra các điều chỉnh cần thiết. Qua việc tập trung vào các yếu tố trên, việc nâng cao hiệu quả của chiến lược marketing của Ngân hàng Vietcombank trong thu hút và duy trì khách hàng nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất và tạo ra sự khác biệt cạnh tranh trong ngành ngân hàng.
2732	Đại học	NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ THẺ TẠI NGÂN HÀNG ACB - CHI NHÁNH NGUYỄN KHOÁI	Nguyễn Đình Tôn	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Tìm hiểu về lịch sử hình thành, lĩnh vực kinh doanh Ngân hàng, quy mô hoạt động, bộ máy quản lý của chi nhánh,tìm hiểu về kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong 3 năm liên tiếp, tình hình thực trạng của chi nhánh, kết quả những hạn chế và khó khăn của chi nhánh, tổng kết đưa ra giải pháp.
2733	Đại học	PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ THẺ TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU - CHI NHÁNH HOÀNG VĂN THỤ	Nguyễn Thị Tú Hào	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Tìm hiểu về lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng ACB, cơ cấu tổ chức quản lý của chi nhánh Hoàng Văn Thụ. Tìm hiểu về các sản phẩm và các dịch vụ của ngân hàng ACB

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2734	Đại học	NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHIẾN LƯỢC CẠNH TRANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Nguyễn Quốc Toàn	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Phân tích và đánh giá năng lực thực sự của các VCB-CN Kỳ Đồng so với đối thủ cạnh tranh, từ đó đưa ra một số đề xuất nâng cao năng lực cạnh tranh của tiếp tục có những đóng góp tích cực trong công cuộc phát triển kinh tế đất nước. Khi phân tích nhiều thông tin chính xác về đối thủ cạnh tranh thì sẽ càng xác định được rõ điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức của đối thủ là gì. Từ đó, có thể phát huy các thế mạnh; tận dụng cơ hội; khắc phục điểm yếu; lường trước, dự phòng các thách thức để tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng mình so với đối thủ. Đồng thời đưa ra các biện pháp tình trạng hiện tại để đưa ra đường lối hoạt động tốt nhất.
2735	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG ACB	Nguyễn Thành Trung	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Sơ lược về lịch sử hình thành và bộ máy quản lí. Hệ thống hóa về hoạt động huy động tiền gửi và hiệu quả huy động tiền gửi hiện nay. Phân tích thực trạng hiệu quả huy động tiền gửi. Đề xuất những giải pháp hợp lí nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tiền gửi
2736	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VCB) - CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Lương Xuân Mai	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Sơ lược về lịch sử hình thành, các lĩnh vực hoạt động cũng như cơ cấu tổ chức, bộ máy quản lý của ngân hàng Vietcombank chi nhánh Kỳ Đồng. Tìm hiểu và phân tích tình hình thực trạng hoạt động huy động vốn tiền gửi khách hàng cá nhân tại chi nhánh trong 3 năm gần đây, từ đó đưa ra những ưu điểm, khó khăn mà chi nhánh Kỳ Đồng đang phải đối mặt. Tổng kết là đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động huy động vốn khách hàng cá nhân của Vietcombank.
2737	Đại học	CẢI THIỆN QUY TRÌNH CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU PGD - LINH XUÂN	Nguyễn Thị Tố Uyên	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Giới thiệu tổng quan về Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu. Giới thiệu về nghiệp vụ cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu. Những giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Á Châu
2738	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Đoàn Tạ Trúc Linh	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Giới thiệu sơ lược về VCB, chi nhánh Kỳ đồng. Phân tích những yếu tố tác động đến vốn huy động của ngân hàng . Đánh giá chiến lược, thực trạng, hiệu quả hoạt động vốn của ngân hàng từ năm 2018 - 2022. Đề xuất những giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn.
2739	Đại học	NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG	Đỗ Thu Uyên	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Nội dung sơ lược của đề tài nghiên cứu là đánh giá và xây dựng những giải pháp để nâng cao hoạt động cho vay tiêu dung tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam. Đề tài sẽ hướng đến: + Sơ lược về lịch sử hình thành, + Phân tích thực trạng cho vay tiêu dung tại Ngân hàng, + Xác định và đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay tiêu dùng, + Đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng,
2740	Đại học	CẢI THIỆN QUY TRÌNH CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KỶ ĐỒNG	Huỳnh Như Minh Hiểu	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Hoạt động cho vay là hoạt động mang lại lợi nhuận trực tiếp đối với ngân hàng, góp phần ổn định và phát triển hệ thống ngân hàng. Do đó, thông qua đề tài này tác giả phân tích tình hình cho vay khách hàng cá nhân và hệ thống hóa các rủi ro, vấn đề tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Kỳ Đồng, đồng thời trên cơ sở đánh giá quy trình tín dụng thì đưa ra một số giải pháp giúp mở rộng cho vay đối với khách hàng cá nhân.
2741	Đại học	NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP QUY MÔ NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CN KỶ ĐỒNG	Nguyễn Như Ý	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Nội dung tổng quát của đề tài nghiên cứu là đánh giá và xây dựng các hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp theo quy mô nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam. Trên cơ sở đó, đề tài hướng đến những mục tiêu cụ thể như sau: - Phân tích thực trạng cho vay khách hàng doanh nghiệp theo quy mô nhỏ và vừa - Xác định các nhân tố và mức độ tác động của các nhân tố đến hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp theo quy mô nhỏ và vừa - Lập luận và đề xuất một số hàm ý nhằm nâng cao hiệu quả
2742	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH CẤP THẺ TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU	Nguyễn Thành Nam	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	- Giới thiệu tổng quan về ngân hàng, tìm hiểu về thực trạng cấp thẻ tín dụng tại ngân hàng. Tổng kết và đề xuất những giải pháp cho việc cấp thẻ tín dụng hiệu quả hơn
2743	Đại học	GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN NHẢM ĐÁP ỨNG NHU CẦU VỐN ĐẦU TƯ TẠI ACB	Bùi Việt Ngân	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	- Giới thiệu sơ lược khái quát công ty. Công tác huy động vốn của ngân hàng thương mại. Thực trạng về hoạt động huy động vốn ở ACB và đưa ra một số giải pháp.
2744	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU TẠI CHI NHÁNH PHÚ LÂM.	Bùi Hoàn Mỹ	PGS.TS. Nguyễn Văn Bốn	Trong các hoạt động của ngân hàng thì hoạt động tín dụng là hoạt động rất quan trọng. Hoạt động tín dụng được xem như là hoạt động xương sống trong Ngân hàng Thương Mại, nó quyết định mọi hoạt động trong nền kinh tế. Không những vậy hoạt động tín dụng còn quyết định đến sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng Thương Mại. Do đó bài nghiên cứu này sẽ chỉ ra tình hình tín dụng của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu và đề ra giải pháp để cải thiện cũng như phát triển hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần 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
2745	Đại học	Xây dựng thương hiệu cá nhân của người mỗi giới BDS trên mạng xã hội	Nguyễn Phương Quỳnh	Võ Thị Hoàng Vi	Đề tài khóa luận “Xây dựng thương hiệu cá nhân của người mỗi giới BDS trên mạng xã hội” đã nghiên cứu về các vấn đề xoay quanh thương hiệu cá nhân như khái niệm, đặc điểm cũng như các tiêu chí, các nền tảng mạng xã hội xây dựng. Bên cạnh đó phân tích cụ thể doanh nghiệp Công ty Cổ phần BĐS GrandLand về tổng quan tầm nhìn, sứ mệnh, tìm hiểu về thực trạng xây dựng thương hiệu, những thuận lợi, khó khăn tại công ty tác giả thực tập cũng như những thành tựu đã đạt được từ những kế hoạch xây dựng đó. Qua nghiên cứu, tìm hiểu, phân tích và đánh giá về cá nhân tiêu biểu thành công trong việc xây dựng thương hiệu trên mạng xã hội rồi từ đó đề xuất kế hoạch hoàn thiện thương hiệu cá nhân cụ thể trên mạng cho bản thân. Từ những đề xuất và cá nhân tiêu biểu tìm hiểu được, tác giả định hướng mục tiêu cũng như cách thức thực hiện quy trình xây dựng thương hiệu cá nhân người mỗi giới cụ thể trên mạng xã hội Facebook và đánh giá công tác xây dựng.
2746	Đại học	Nghiệp vụ môi giới tại công ty TNHH Đầu tư Thương mại Dịch vụ Gold Group và lập ra kế hoạch môi giới cho dự án phân khu The Beverly - Vinhomes Grand Park	Trần Thị Thủy	Nguyễn Thị Thanh Châu	Đề tài nghiên cứu nghiệp vụ môi giới và lập ra kế hoạch môi giới cho một dự án của bản thân được chia ra làm 4 chương Chương 1: Cơ sở lý luận để nắm chắc các khái niệm về bất động sản để áp dụng vào quá trình làm bài một cách tốt nhất Chương 2: Giới thiệu công ty TNHH Đầu tư Thương mại Dịch vụ Gold Group Chương 3: tìm hiểu thực trạng phát triển bất động sản tại thành phố Thủ Đức trong giai đoạn hiện nay Chương 4: Lập ra kế hoạch môi giới cho dự án phân khu The Beverly-Vinhomes Grand Park
2747	Đại học	Đặng Thị Thúy Mui	Đặng Thị Thúy Mui	Đặng Hòa Kinh	Nội dung đề tài được thiết kế gồm: Mở đầu, 4 chương với nội dung chính và phần kết luận. Cụ thể: Mở đầu: Trình bày lý do thực hiện đề tài, mục đích, phương pháp, đối tượng, phạm vi nghiên cứu và kết cấu đề tài. Chương 1: Cơ sở lý luận Chương 2: Tổng quan về công ty cổ phần bất động sản Thiên An Hooldings và dự án The Maric Chương 3: Thực trạng các yếu tố ảnh hưởng đến giá bất động sản thuộc phân khúc căn hộ cao cấp tại vùng tàu và thiết kế mô hình nghiên cứu. Chương 4: Kết quả nghiên cứu Kết luận: Đưa ra kết luận về đề tài nghiên cứu đã chọn. Đề tài : “Nghiên cứu các yếu tố tác động đến giá của loại hình căn hộ cao cấp tại dự án The Maris Phường 10 - Tỉnh Vũng Tàu” . Tác đã thu thập, tổng hợp được 210 mẫu là giá căn hộ cao cấp nằm trong dự án The Maris. Với mô hình $GIA = \beta_0 + \beta_1DT + \beta_2TANG + \beta_3HUONG + \beta_4MPDBCH + \beta_5GOC + \beta_6SPN + \epsilon$. Kết quả nghiên cứu cho thấy giá căn hộ cao cấp chịu tác động bởi các yếu tố như: diện tích căn hộ, hướng căn hộ, số tầng mà căn hộ tọa lạc, mật độ phân bố căn hộ trên một sàn, mật độ xây dựng của dự án và vị trí căn hộ tọa lạc trên một sàn. Trong đó, yếu tố vị trí căn hộ tọa lạc trên một sàn tác động mạnh nhất đến giá trị căn hộ và ngược lại yếu tố tác động ít nhất đến giá trị căn hộ được xác định là yếu tố vị trí tầng căn hộ tọa lạc. Kết quả nghiên cứu đề tài tác giả mong muốn kết quả nghiên cứu không chỉ giúp cho bản thân mình hoàn thiện về kiến thức, kỹ năng mà hơn thế nữa là giúp cho các nhà định giá, chủ đầu tư có thể đưa ra mức giá giao dịch phù hợp với mức giá thị trường nhất, bên cạnh đó giúp cho người mua, nhà đầu tư nhỏ có thể hình dung được các yếu tố hình thành và có tác động ảnh hưởng đến giá từ đó đưa ra quyết định lựa chọn mua ở, đầu tư phù hợp, ngoài ra còn giúp cho việc định giá trong quá trình chuyển nhượng, thế chấp vay vốn, bồi thường, bên cạnh đó việc ứng dụng mô hình còn là cơ sở dự báo giá của các căn hộ tương đồng khu vực lân cận.
2748	Đại học	Nghiên Cứu, Phân Tích Và Lập Kế Hoạch Môi Giới Dự Án Nhà Phố Xuân Thảo – Huyện Bến Lức, Tỉnh Long An	Nguyễn Ngô Lập Hưng	Đặng Hòa Kinh	Đề tài sẽ làm rõ việc nghiên cứu phân tích các yếu tố môi trường, xã hội, quy hoạch,... của Huyện Bến Lức, Tỉnh Long An, các yếu tố về lịch sử giá, thị trường cung cầu, ảnh hưởng như thế nào đến sản phẩm, qua đó sẽ tìm thêm 3 sản phẩm tương đồng ở khu vực để so sánh và phân tích SWOT, đưa ra nhận xét, kết luận về tiềm năng của sản phẩm trong hiện tại và tương lai. Sau nghiên cứu, phân tích sẽ lập ra một kế hoạch chi tiết trong 30 ngày để môi giới cho sản phẩm, phân tích cụ thể những rủi ro trong các phương án môi giới, và dự trù rủi ro cụ thể cũng như kinh phí cho chiến dịch môi giới phải phù hợp thực tế.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2749	Đại học	Thẩm định giá bất động sản thừa đất số 699, tờ bản đồ số 60, phường Tăng Nhơn Phú B, Quận 9, TP HCM cho mục đích mua bán	Nguyễn Trung Hiếu	Đặng Hòa Kính	Thẩm định giá bất động sản tại phường Tăng Nhơn Phú B, Quận 9, TP HCM cho mục đích mua bán
2750	Đại học	Thẩm định giá nhà phố tại số 32/6 đường Phạm Văn Chiêu, phường 08, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh vào thời điểm tháng 03 năm 2023 cho mục đích vay vốn ngân hàng	Đặng Minh Duy	Đặng Hòa Kính	Tìm hiểu về quy trình thẩm định giá tại LienVietPostBank, nghiên cứu thực tiễn, công tác thẩm định. Nghiên cứu về tình hình khu vực bất động sản cần thẩm định giá như tổng quan khu vực, tình hình kinh tế, xã hội, dân cư nhằm đánh giá thị trường bất động sản tại khu vực cần thẩm định, cụ thể ở phường 08, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh. Thu thập thông tin trên thị trường, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến đơn giá quyền sử dụng đất cho các tài sản là nhà phố tại khu vực mà bất động sản cần thẩm định tọa lạc. Phân tích và đánh giá công trình xây dựng của bất động sản thẩm định giá và các bất động sản khác cùng khu vực. Thẩm định giá trị bất động sản cần thẩm định giá, từ đó đưa ra nhận xét và đánh giá chênh lệch giữa các mức giá tại khu vực bất động sản thẩm định giá tọa lạc.
2751	Đại học	Đánh giá quy trình môi giới dự án đất nền TQK Golden Land của Công ty cổ phần đầu tư phát triển địa ốc TQK Group.	Võ Thị Bích Phượng	Phan Thị Sao Vi	Xem xét lý thuyết quy trình môi giới của công ty. Sau đó đánh giá và nhận xét quy trình môi giới đối với dự án đang triển khai tại công ty.
2752	Đại học	Phân tích quy trình đầu tư, giải pháp sinh lời dựa theo mô hình đầu tư Fantasy Home của công ty Cổ phần Đầu Tư Việt Á Land	Dương Văn Hưng	Nguyễn Thị Thanh Châu	Trước tình hình phát triển của Bất Động Sản, chủ đầu tư Vinhomes đã triển khai mô hình đầu tư chia nhỏ bất động sản để phân phối tới các nhà đầu tư.
2753	Đại học	Lê quốc Tú	Nguyễn Thị Thùy Trang	Phan Thị Sao Vi	Đề tài là quá trình thực hành thực tập tại công ty An Gia, tính đến nay đây là công ty có tuổi đời thuộc loại top trong ngành Bất động sản. Đề tài nghiên cứu là quá trình thực hành, tìm hiểu và nghiên cứu quy trình môi giới bất động sản, trực tiếp tại công ty, dựa trên các kiến thức về chuyên ngành Bất động sản đã được học cũng như các yếu tố trực quan tại công ty. Đối tượng nghiên cứu ở đây là dự án Vinhomes Grand Park thuộc Phường Long Thạnh Mỹ thành phố Thủ Đức. Dựa vào những khảo sát, những thông tin được cung cấp, thực hiện những nghiên cứu về công ty để thu góp thông tin, đưa ra cái nhìn chủ và khách quan về quy trình thực hiện nghiệp vụ môi giới cho thuê của công ty, đồng thời đưa những nhận định ý kiến chủ quan, dựa trên kiến thức nền đã được tiếp thu từ trước, cùng với sự hướng dẫn của giảng viên hướng dẫn để đi đến kết luận cuối cùng về quy trình môi giới của doanh nghiệp tiếp nhận sinh viên thực tập. Mục tiêu cuối cùng của bài nghiên cứu để nhận định và đưa ra giải pháp cho những vấn đề công ty đang mắc phải trong quá trình hoạt động.
2754	Đại học	Đánh giá quy trình môi giới bất động sản tại công ty Cổ phần bất động sản Tuấn 123	Hoàng Hoài Nam	Phan Thị Sao Vi	Đề tài này nghiên cứu về quy trình môi giới bất động sản nhà phố tại Công ty Bất động sản Tuấn 123, và đề xuất những cải tiến để nâng cao hiệu quả và thích ứng với thị trường bất động sản đang khó khăn và có thể thay đổi trong tương lai. Đề làm được điều này, đề tài thực hiện khảo sát nhân viên trong công ty và phân tích quy trình môi giới hiện tại của công ty. Quy trình môi giới bao gồm nhiều hoạt động như quảng cáo, môi giới, giao dịch mua bán, định giá, và tư vấn bất động sản. Trong quá trình giao dịch mua bán, nhân viên phải kiểm tra thông tin, nhu cầu của khách hàng, tài sản và hồ sơ pháp lý của các bất động sản. Sau đó, nhân viên tìm kiếm và giới thiệu những ngôi nhà phù hợp, đàm phán giá cả, ký kết hợp đồng, thu phí dịch vụ, và lưu giữ thông tin. Để biết được quy trình hiện tại có thể cải thiện như thế nào, đề tài thực hiện khảo sát nhân viên trong công ty để hiểu rõ hơn về tình hình và ý kiến của họ. Hiện tại, tôi đang tiếp tục nghiên cứu để có thêm thông tin phục vụ khảo sát. Sau khi phân tích đánh giá sẽ đưa ra các giải pháp về việc cải thiện quy trình giúp nhân viên làm việc hiệu quả hơn, bán được nhiều sản phẩm hơn cho khách hàng. Quy trình môi giới tối ưu hơn mang lại lợi thế cạnh tranh lớn cho công ty. Điều này còn giúp các nhà môi giới tiết kiệm thời gian và công sức trong việc tư vấn và chăm sóc khách hàng, và đồng thời làm cho quy trình phù hợp với thị trường 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
2755	Đại học	Thẩm định giá bất động sản đất nền tại Ấp Tranh 3, xã Quang Minh, Thị xã Chơn Thành, tỉnh Bình Phước cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023.	Đặng Thị Tường Vy	Phan Thị Sao Vi	Tiến hành nghiên cứu, phân tích, đánh giá, thẩm định giá các bất động sản đất nền tại khu vực Ấp tranh 3, xã Minh Quang Minh, Thị xã Chơn Thành, tỉnh Bình Phước, nhằm mục đích mua bán. Văn dụng kiến thức đã học, áp dụng vào tài sản cần xác định giá trị sản phẩm. Làm rõ 3 nội dung chính: +Thứ nhất: Cơ sở lý thuyết, trình bày các khái niệm và đặc tính liên quan đến bất động sản. Thị trường bất động sản, khái niệm, đặc điểm, phân loại, Thẩm định giá bất động sản, khảo niệm, cơ sở giá trị cầu thẩm định giá, Phương pháp thẩm định giá, nguyên tắc thẩm định giá. +Thứ hai: Giới thiệu về công ty và quy trình làm việc của công ty, các dịch vụ công ty đưa ra , cơ cấu tổ chức, thông tin pháp lý, chức năng thực hiện và những dịch vụ khác cầu công ty +Thứ ba: Thẩm định giá bất động sản cho mục đích mua bán, thông tin đơn vị thẩm định giá, tổng quan thị trường, thông tin về tài sản cần thẩm định và tài sản so sánh, ước tính giá trị quyền sử dụng đất, kết quả thẩm định giá trị sản phẩm.
2756	Đại học	TÌM HIỂU NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY CÔNG NGHỆ BĐS REVER, TỪ ĐÓ LẬP KẾ HOẠCH MÔI GIỚI CHO DỰ ÁN THE PRIVIA BÌNH TÂN.	Bùi Thị Thanh Hòa	Phan Thị Sao Vi	Em làm về đề tài này để tìm hiểu nghiệp vụ môi giới tại công ty làm đang làm, để hiểu rõ về nghiệp vụ môi giới của công ty, từ đó rút ra những bài học kinh nghiệm thực tế từ việc đi làm và áp dụng vào thực tế, lập kế hoạch môi giới cho 1 dự án cụ thể- đó là dự án The Privia Khang Điền tại Bình Tân, vì sắp tới, đây là dự án bên công ty chạy chính.
2757	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quản trị - phát triển nguồn nhân lực trong quản lý bất động sản tại Công ty Savista	Nguyễn Thị Dung	Phan Thị Sao Vi	Nhân lực là nguồn tài nguyên quan trọng, quyết định đến sự tồn tại, phát triển, hiệu quả làm việc của doanh nghiệp, do đó cần có cách thức phù hợp để xây dựng đội ngũ nhân sự. Quản trị - phát triển nguồn nhân lực trong quản lý bất động sản bị ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố bên trong cũng như ngoài doanh nghiệp, bằng phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng, bài nghiên cứu sẽ cho thấy mức độ ảnh hưởng của các yếu tố: (1) bên ngoài: như kinh tế - văn hóa, chất lượng lao động cá nhân, công nghệ - kỹ thuật, đối thủ cạnh tranh; (2) bên trong: thu hút và tuyển dụng nhân sự, chính sách lương thưởng, đãi ngộ, môi trường làm việc, phân tích và đánh giá công việc. Từ đó, giúp Doanh nghiệp nhận định rõ thực trạng và có giải pháp phù hợp để điều hành, xây dựng, phân bổ, phát triển cơ cấu nhân sự hiệu quả - hợp lý.
2758	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC ĐÀO TẠO NHÂN SỰ MÔI GIỚI CÁN BỘ THE PRIVIA ĐƠN VỊ SAIGON REAL	Nguyễn Quế Hương	Phan Thị Sao Vi	phân tích về chiến lược về 1 dự án, các bước hướng dẫn nhân viên, dẫn dắt nhân viên, để nhân viên chốt được giao dịch và mục tiêu đã đề ra của Giám đốc, đạt được mục tiêu của bản thân
2759	Đại học	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN GIÁ CỦA CÁC DỰ ÁN CĂN HỘ CAO CẤP KHU ĐÔNG THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Ngọc Linh	Phan Thị Sao Vi	giới thiệu về quy trình môi giới của công ty và kết quả thực hiện. Nghiên cứu tóm tắt tối đa 3 dự án tại khu đông để so sánh về các yếu tố tác động đến giá của các dự án căn hộ tại cùng khu. Nếu sự khác nhau và giống nhau của 3 dự án rút ra những yếu tố ảnh hưởng lớn nhất khiến giá thay đổi.
2760	Đại học	CHIẾN LƯỢC MARKETING CĂN HỘ DỊCH VỤ TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN MEGAS	Phan Thị Mỹ Trong	Phan Thị Sao Vi	Lên chiến lược Maketing căn hộ dịch vụ tại Thành phố Hồ Chí Minh của công ty cổ phần đầu tư phát triển Megas. Theo khảo sát của các công ty nghiên cứu thị trường, những tháng đầu năm 2023, thị trường bất động sản (BDS) Thành phố Hồ Chí Minh vẫn trong tình trạng thiếu thanh khoản, cùng với đó là nền kinh tế cũng gặp nhiều khó khăn. Nên nhiều gia đình có xu hướng chuyển sang thuê căn hộ dịch vụ thay vì thuê chung cư. Lên chiến lược Maketing để thu hút khách nước ngoài cũng như khách có tài chính cao, dễ ra hàng, lan rộng thương hiệu đến với khách hàng biết đến công ty về mảng cho thuê căn hộ dịch vụ hơn. Nếu lên các yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược Maketing của doanh nghiệp, xây dựng xu hướng phát triển công ty. Thực trạng chiến lược và đánh giá mức độ hiệu quả của chiến lược. Đề xuất phương án tốt nhất để phát triển công ty.
2761	Đại học	Giải pháp giải quyết tranh chấp và xử lý vi phạm trong quản lý vận hành chung cư Lavida +	Dương Nguyễn Nhật Linh	Phan Thị Sao Vi	Trên trải nghiệm thực tế khi làm việc trong ban quản lý tòa nhà Taisei VN và tại dự án Lavida + xây ra nhiều tranh chấp giữa nhiều chủ thể, đề tài này làm rõ những cơ sở lý luận về việc giải quyết tranh chấp trong quản lý vận hành nhà chung cư, đưa ra những đánh giá về thực trạng, chỉ ra những kết quả đã đạt được và những yếu kém trong công tác xử lý tranh chấp tại tòa nhà Lavida +, từ đó đề xuất các giải pháp đảm bảo giải quyết được những tranh chấp tại tòa nhà và xử lý vi phạm trong tòa nhà một cách thỏa đáng và hiệu quả nhất.
2762	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng nghiệp vụ môi giới tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Saigon Real năm 2023	Lê Nguyễn Uyên Thi	Phan Thị Sao Vi	Đề tài đi sâu phân tích đánh giá quá trình đào tạo, nâng cao chất lượng về nghiệp vụ môi giới; sự chuyên nghiệp, năng lực, kỹ năng, kiến thức và thái độ của môi giới khi được đào tạo tại Quý Công ty Saigon Real.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2763	Đại học	Đánh giá chiến lược marketing khu vực quận 2 mô hình căn hộ dịch vụ của công ty cổ phần đầu tư phát triển megas	Nguyễn Hoàng Anh Duy	Phan Thị Sao Vi	đánh giá tình hình marketing của công ty và kiến nghị phương pháp marketing hiệu quả
2764	Đại học	VÕ CHÍ THANH	Võ Chí Thanh	Phan Thị Sao Vi	ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CỦA CÔNG TÁC QUẢN LÝ AN NINH VÀ AN TOÀN PCCC TẠI VINHOMES GRAND PARK QUẬN 9
2765	Đại học	Thẩm định giá nhà phố quận Gò Vấp thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Kim Phụng	Phan Thị Sao Vi	Phân tích thị trường bất động sản ở thời điểm hiện tại. Giới thiệu về Thẩm định giá bất động sản. Giới thiệu về doanh nghiệp đã tham gia thực tập
2766	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ NHÀ PHỐ SỐ 75/2/4 HOÀNG BẬT ĐẠT, PHƯỜNG 15, QUẬN TÂN BÌNH, TP. HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN TẠI THỜI ĐIỂM THÁNG 10/2023	Nguyễn Ngọc Yến My	Phan Thị Sao Vi	Đề tài Thẩm Định Giá Căn Nhà Phố Tại Số 75/2/4 Hoàng Bật Đạt, Phường 15, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh I. Giới thiệu Thẩm định giá tài sản là một quá trình quan trọng đối với việc mua bán bất động sản, nhằm xác định giá trị hợp lý của một tài sản tại thời điểm cụ thể. Đề tài này tập trung vào việc thẩm định giá một căn nhà phố tại số 75/2/4 Hoàng Bật Đạt, phường 15, quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh, với mục đích xác định giá trị của căn nhà tại thời điểm tháng 10/2023, nhằm đảm bảo quá trình mua bán diễn ra hiệu quả và công bằng. II. Mục tiêu và Phạm vi nghiên cứu Mục tiêu chính của đề tài này là xác định giá trị thẩm định của ngôi nhà phố tại địa chỉ 75/2/4 Hoàng Bật Đạt trong bối cảnh thị trường bất động sản TP. Hồ Chí Minh tháng 10/2023. Đề đạt được mục tiêu này, đề tài sẽ bao gồm các công việc sau: 1. Thu thập thông tin và đặc điểm về tài sản: - Tiến hành khảo sát căn nhà phố, ghi chú chi tiết về diện tích, cấu trúc, năm xây dựng, tình trạng bảo dưỡng, và các yếu tố khác ảnh hưởng đến giá trị của tài sản. 2. Xác định môi trường xung quanh: - Đánh giá yếu tố môi trường như tiện ích xung quanh (gần trường học, bệnh viện, siêu thị), kết nối giao thông, và quy hoạch khu vực. 3. Sử dụng các phương pháp thẩm định giá: - Áp dụng phương pháp so sánh bất động sản tương tự trong khu vực để tìm ra giá trị tương đối. - Sử dụng phương pháp chi phí để tính toán giá trị xây mới của tài sản và điều chỉnh dựa trên độ già của căn nhà. III. Phương pháp và Quy trình nghiên cứu 1. Thu thập dữ liệu:
2767	Đại học	NGHIÊN CỨU VAI TRÒ CỦA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN	Nguyễn Ngọc Linh	Phan Thị Sao Vi	Nhằm nghiên cứu về các ứng dụng công nghệ thông tin mà hoạt động môi giới sử dụng, đánh giá các hoạt động và tìm ra giải pháp tốt nhất cho hoạt động môi giới.
2768	Đại học	Thẩm định giá nhà phố	Hoàng Minh Nghĩa	Phan Thị Sao Vi	Thẩm định một căn nhà tại quận Gò Vấp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2769	Đại học	Tìm hiểu hoạt động môi giới bất động sản tại Công ty Cổ phần Công nghệ Rever	Phạm Ngọc Ánh	Phan Thị Sao Vi	Hoạt động môi giới bất động sản đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy các hoạt động giao dịch, bảo đảm chất lượng bất động sản giao dịch trên thị trường. Tại đây giải quyết được vấn đề cung - cầu, người mua và người bán thực hiện hành vi mua bán rõ ràng, minh bạch; người kinh doanh BDS bán được sản phẩm của mình và người mua sở hữu được bất động sản đúng nhu cầu. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới BDS tại Việt Nam vẫn đang phát triển theo hướng tiêu cực, méo mó, xã hội vẫn kỳ thị, gọi các nhà môi giới BDS là “cò đất”. Bởi, những hành vi chộp giật, lừa ăn bất chấp đạo lý và quy định của pháp luật, nhằm mục đích trục lợi cá nhân, lừa đảo khách hàng của nhiều nhà môi giới thiếu chuyên nghiệp, vì vậy đã gây nên ảnh hưởng chung đến hoạt động kinh doanh này. Chính vì lý do đó, để hướng đến việc xây dựng một thị trường môi giới BDS chuyên nghiệp, xác lập vị thế của nghề môi giới BDS tại Việt Nam thì em quyết định tìm hiểu hoạt động môi giới bds tại Công ty Cổ phần Công nghệ Rever để làm rõ quy trình môi giới BDS chuyên nghiệp và chính xác mà một nhà môi giới cần phải có.
2770	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 36-38 đường số 8, khu tái định cư 2ha- khu phố 5, thị trấn Tân Túc, huyện Bình Chánh, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích tổ chức thi hành án và bán đấu giá tài sản thi hành án tại thời điểm tháng 10/2023	Nguyễn Thị Thu Nhi	Phan Thị Sao Vi	Trình bày cơ sở lý luận cơ bản, giới thiệu đơn vị thực tập, khu vực Bình Chánh và tổng quan về thị trường bất động sản khu vực thẩm định, quy trình thẩm định tại đơn vị thực tập, áp dụng quy trình để thực hiện thẩm định dự án nghiên cứu, sau khi đã nghiên cứu và thực hiện sẽ đưa ra các phương pháp và thẩm định căn nhà phố. Đưa ra kết luận cuối cùng về giá trị
2771	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 6B đường số 12 phường Long Thạnh Mỹ quận 9	Nguyễn Thị Thu Uyên	Phan Thị Sao Vi	Thẩm định giá nhà phố bằng phương pháp nghiên cứu định tính
2772	Đại học	Thẩm định giá căn hộ chung cư Khang Điền	Võ Thị Ngọc Mến	Phan Thị Sao Vi	Thẩm định giá một căn hộ chung cư tại dự án của Chủ đầu tư Khang Điền
2773	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình môi giới BDS tại Công ty TNHH Không Gian Việt Nam	Mai Thị Hồng Nhung	Phan Thị Sao Vi	Đối với hoạt động môi giới bất động sản thì quy trình môi giới đóng vai trò vô cùng quan trọng. 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 thời gian thực tập tại công ty, thông qua tìm hiểu, phân tích quá trình thực hiện các thương vụ môi giới, với mục đích hiểu được phần nào về thực tế hoạt động môi giới bất động sản và đưa ra một số ý kiến đóng góp để thúc đẩy sự phát triển của hoạt động môi giới nói riêng và thị trường bất động sản nói chung. Cụ thể là hệ thống hóa cơ sở lý luận về BDS và quy trình môi giới bất động sản.Tìm hiểu quy trình và thực trạng hoạt động môi giới bất động sản tại Công ty TNHH Không Gian VN. Sau đó, đề xuất một số giải pháp hoàn thiện quy trình môi giới bất động sản tại công ty và học hỏi để phát triển và nâng cao bản thân.
2774	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình môi giới tại Công ty Cổ phần Bất động sản Minh Tín Land	Nguyễn Ngọc Thiện	Phan Thị Sao Vi	Trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Bất động sản Minh Tín Land, thông qua quá trình tìm hiểu, phân tích thực hiện các hoạt động môi giới em quyết định chọn đề tài: "Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình môi giới tại Công ty Cổ phần Bất động sản Minh Tín Land" với mục đích hiểu rõ được thực tế hoạt động môi giới bất động sản hiện tại của công ty, những ưu và nhược điểm, cơ hội và thách thức mà công ty đang gặp phải. Từ đó đưa ra một số ý kiến đóng góp, giải pháp để hoàn thiện hơn về quy trình môi giới của công ty, thúc đẩy sự phát triển của hoạt động môi giới nói riêng và thị trường bất động sản nói chung.
2775	Đại học	Thẩm định giá bất động sản	Nguyễn Đăng Anh Thư	Phan Thị Sao Vi	tiến hành thu thập thông tin tiến hành thẩm định bất động sản và ước tính giá trị bất động sản tại thời điểm thẩm định
2776	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến giá của căn hộ chung cư cao cấp Gold View tại quận 4 - Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Ánh Tuyết	Phan Thị Sao Vi	Phân tích các yếu tố tác động đến giá ở khu vực Thành phố Hồ Chí Minh Tìm hiểu các nghiên cứu có liên quan và tác động đến giá của bất động sản như đất nền, căn hộ Phân tích mô hình nghiên cứu bằng chạy mô hình hedonic rồi đưa ra kết quả
2777	Đại học	TÌM HIỂU NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VÀ ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP CẢI THIỆN QUY TRÌNH MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY CÔNG NGHỆ BẤT ĐỘNG SẢN REVER.	Bùi Thị Thanh Hòa	Phan Thị Sao Vi	Tìm hiểu và đưa ra giải pháp để cơ hội bán hàng được nâng cao

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2778	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 7/17A đường 385, phường Tăng Nhơn Phú A, thành phố Thủ Đức cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023	Huỳnh Anh Thư	Phan Thị Sao Vi	Thứ nhất: Hệ thống lại những cơ sở lý thuyết đã được học trong chuyên ngành kinh doanh bất động sản về bất động sản, thị trường bất động sản, cũng như nghiệp vụ thẩm định giá bất động sản. Thứ hai: Tìm hiểu về hoạt động thẩm định giá tại doanh nghiệp được thực tập. Thứ ba: Tìm hiểu tổng quan về thị trường bất động sản tại phường Tăng Nhơn Phú A, thành phố Thủ Đức. Thứ tư: Ước tính giá trị của nhà phố số 7/17A đường 385, phường Tăng Nhơn Phú A, thành phố Thủ Đức.
2779	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ NHÀ PHỐ SỐ 217 TRƯỜNG CHINH, PHƯỜNG 12, QUẬN TÂN BÌNH, TP. HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN TẠI THỜI ĐIỂM THÁNG 10/2023	Nguyễn Ngọc Yến Mỹ	Phan Thị Sao Vi	Đề tài này nhằm mục đích thẩm định giá căn nhà phố tại địa chỉ số 217 Trường Chinh, phường 12, quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh, để hỗ trợ quá trình mua bán tài sản tại thời điểm tháng 10/2023. Quá trình thẩm định sẽ tập trung vào việc thu thập thông tin chi tiết về căn nhà, bao gồm diện tích, cấu trúc, tình trạng kỹ thuật, và các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị. Ngoài ra, đề tài cũng xem xét môi trường xung quanh căn nhà, bao gồm tiện ích, giao thông, và quy hoạch khu vực. Sử dụng các phương pháp thẩm định giá như phương pháp so sánh với bất động sản tương tự trong khu vực và phương pháp chi phí để đánh giá giá trị xây mới, đề tài này dự kiến sẽ đưa ra giá trị thẩm định chính xác của tài sản. Kết quả của nghiên cứu này sẽ giúp người mua và người bán hiểu rõ giá trị thực sự của căn nhà, từ đó hỗ trợ quyết định mua bán tài sản một cách công bằng và thông minh. Đồng thời, đề tài cũng có thể cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư và quy hoạch đô thị về thị trường bất động sản tại khu vực TP. Hồ Chí Minh.
2780	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của nhân viên môi giới bất động sản tại Công ty Bất động sản Tuấn 123 Miền Đông	Nguyễn Xuân Thiện	Phan Thị Sao Vi	Nghiên cứu phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng trong công việc của nhân viên môi giới tại Công ty Tuấn 123 Miền Đông, chi nhánh Thủ Đức. Từ đó tiến hành đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng trong công tác quản trị nguồn nhân lực trong những năm sắp tới.
2781	Đại học	Thẩm định giá khu đất thừa số đất số 1080 tờ bản đồ số 23 tại ấp Phước Đông, xã Phước Thạnh, huyện Gò Dầu, tỉnh Tây Ninh cho mục đích mua bán vào quý IV năm 2023	Lê Nguyễn Thanh Vân	Phan Thị Sao Vi	Tiến hành thẩm định giá khu đất thừa số đất số 1080 tờ bản đồ số 23 tại ấp Phước Đông, xã Phước Thạnh, huyện Gò Dầu, tỉnh Tây Ninh cho mục đích mua bán vào quý IV năm 2023. Dựa vào kiến thức đã học để thực hiện
2782	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 139 đường 11, Trường Thọ, Thủ Đức, Tp. HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023	Trần Thị Cẩm Vy	Phan Thị Sao Vi	Đề tài nhằm mục đích thẩm định giá nhà phố số 139 đường 11, Trường Thọ, Thủ Đức, Tp. HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023. Trong quá trình thẩm định giá sẽ tập trung vào việc thu nhập thông tin của tài sản thẩm định giá cũng như các tài sản so sánh về các yếu tố: diện tích, vị trí, hướng, pháp lý,... Việc sử dụng các phương pháp thẩm định giá như phương pháp so sánh với bất động sản tương tự trong khu vực và phương pháp chi phí để đánh giá giá trị xây mới, đề tài này dự kiến sẽ đưa ra giá trị thẩm định chính xác của tài sản. Kết quả nghiên cứu sẽ giúp cho các bên tham gia vào quá trình mua bán sẽ đưa ra những lựa chọn hợp lý khi tham gia giao dịch trên thị trường một cách minh bạch và công bằng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2783	Đại học	Nguyễn Thị Ngọc Ánh	Nguyễn Thị Ngọc Ánh	Phan Thị Sao Vi	CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ THUYẾT 1.1. Bất động sản, thị trường bất động sản là gì? 1.1.1. Khái niệm 1.1.2. Đặc điểm, phân loại và vai trò của thị trường BDS 1.2. Môi giới bất động sản là gì: 1.2.1. Khái niệm: 1.2.2. Tầm quan trọng của nhà môi giới 1.3. Chăm sóc khách hàng mua bất động sản: 1.3.1. Khái niệm: 1.3.2. Nội dung: a/ Trước khi khách hàng đồng ý đi xem nhà b/ Chăm sóc khách nét chuẩn bị tài chính c/ Chăm sóc sau khi giao dịch thành công 1.2.3. Những yếu tố tác động đến hoạt động chăm sóc khách hàng a/ Tác động từ bên ngoài b/ Tác động từ bên trong CHƯƠNG II. NGHIÊN CỨU QUY TRÌNH VÀ NHỮNG HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG CỦA CÁC NHÂN VIÊN MÔI GIỚI TRONG CÔNG TY BẤT ĐỘNG SẢN TUẦN 123 2.1. Công ty bất động sản Tuần 123 2.1.1. Lịch sử công ty 2.1.2. Đội ngũ công ty a/ Bộ phận quản lý cấp cao b/ Bộ phận quản lý cấp trung c/ Bộ phận thẩm định và ký kết dịch vụ môi giới d/ Các nhà môi giới 2.1.3. Vị trí công ty 2.1.4. Tầm nhìn công ty 2.1.5. Tuyên bố sứ mệnh 2.1.6. Hình thức tổ chức và loại hình doanh nghiệp 2.2. Các nhà môi giới tại công ty bất động sản Tuần 123 đang thực hiện quy trình chăm sóc khách hàng thế nào? 2.2.1. Quy trình và những nội dung đào tạo của công ty
2784	Đại học	Nghiên cứu về sự hài lòng của nhân viên môi giới tại Công ty TNHH IQI Việt Nam	Nguyễn Thị Thảo Vân	Phan Thị Sao Vi	Dựa trên các mô hình nghiên cứu về sự hài lòng của nhân viên và các thuyết liên quan em đề xuất mô hình nghiên cứu về sự hài lòng của nhân viên môi giới bất động sản tại công ty TNHH IQI Việt Nam. Sử dụng kết quả khảo sát và phần mềm SPSS để kiểm định và đưa ra các giải pháp để cải thiện mức độ hài lòng của nhân viên 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
2785	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 57A đường 494, khu phố 4, phường Tăng Nhơn Phú A, Quận 9, TP. Hồ Chí Minh	Trần Thị Kim Phụng	Phan Thị Sao Vi	Khoá luận tốt nghiệp gồm 3 chương, bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận Tác giả trình bày các khái niệm, lý thuyết về bất động sản, thị trường bất động sản, thẩm định giá bất động sản. Tại đây, tác giả cũng đã nêu rõ quy trình thẩm định giá, những phương pháp thẩm định giá, cụ thể là phương pháp so sánh và phương pháp thu nhập để phục vụ cho việc phân tích, đánh giá và ước tính giá trị tài sản thẩm định ở chương 3. Chương 2: Tổng quan Công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC (DCSC) Tác giả đã giới thiệu những thông tin chính về đơn vị thực tập của tác giả, Công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC, quy trình thẩm định giá của công ty, sự hình thành và phát triển của công ty. Thông qua các thông tin trên giúp tác giả phân tích được thế mạnh, hạn chế của công ty DATC cũng như những cơ hội, thách thức của công ty trong lĩnh vực thẩm định giá hiện nay để từ đó đúc kết và đề xuất biện pháp khắc phục kịp thời đối với công ty. Chương 3: Thẩm định giá nhà phố số 57A đường 494, khu phố 4, phường Tăng Nhơn Phú A, Quận 9, TP. Hồ Chí Minh Tác giả đã giới thiệu về tài sản thẩm định giá, tổng quan thị trường bất động sản quận 9 và thực hiện ước tính giá trị quyền sử dụng đất nhà phố số 57A đường 494, khu phố 4, phường Tăng Nhơn Phú A, Quận 9, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán bằng hai phương pháp là so sánh và thu nhập.
2786	Đại học	Thẩm định giá nhà ở tại đường Đình Phong Phú mục đích mua bán	Trần Ngọc Phương Uyên	Phan Thị Sao Vi	Tóm tắt cơ sở lý thuyết, giới thiệu công ty thực tập, tiến hành TĐG nhà ở tại khu vực Tăng Nhơn Phú B. Từ đó xác định giá trị tài sản, đánh giá quá trình thực hiện và đề xuất, rút kinh nghiệm.
2787	Đại học	Thẩm định giá căn hộ L2-3.09 của dự án Vinhomes Central Park tại số 720A Điện Biên Phủ, phường 22, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/ 2023	Đoàn Ngọc Đông Triều	Phan Thị Sao Vi	Dựa vào tổng quan thị trường bất động sản căn hộ quận Bình Thạnh nói chung và căn hộ của dự án Vinhomes Central Park nói riêng, các cơ sở lý luận đã được học cùng với các số liệu thông tin thu thập được. Em sẽ dùng các phương pháp thẩm định đã được học trong môn học thẩm định giá bất động sản để có thể thẩm định căn hộ L2-3.09 của dự án này cho mục đích mua bán
2788	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 71 Thống Nhất, phường 10, quận Gò Vấp, TP.HCM	Nguyễn Thủy Quyền Nhi	Phan Thị Sao Vi	Chương 1 là cơ sở lý luận về bất động sản, thị trường bất động sản và thẩm định giá bất động sản. Chương 2 là giới thiệu Công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC là nơi sinh viên đang thực tập. Chương 3 là thẩm định giá tài sản theo phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập.
2789	Đại học	Nghiên cứu, đánh giá nhu cầu thuê căn hộ dịch vụ của nhóm khách hàng 23-30 tuổi ở Quận 2- TP HCM	Lê Nguyễn Tuấn Thành	Phan Thị Sao Vi	Khảo sát về thị trường căn hộ quận 2, nhận định điểm mạnh, điểm yếu của thị trường từ đó đánh giá, nhận xét về nhu cầu thuê căn hộ dịch vụ của nhóm khách hàng từ 23-30 tuổi, cũng như các yếu tố tác động đến việc thuê căn hộ dịch vụ của họ
2790	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 89A đường Tân Hương, Phường Tân Quý, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Lê Hoàng Anh Nhi	Phan Thị Sao Vi	Đề tài này nhằm mục đích thẩm định giá căn nhà phố tại địa chỉ số 89A, phường Tân Quý, Quận Tân Phú, TP. Hồ Chí Minh, để hỗ trợ quá trình mua bán tài sản tại thời điểm tháng 10/2023. Quá trình thẩm định sẽ tập trung vào việc thu thập thông tin chi tiết về căn nhà, bao gồm diện tích, cấu trúc, tình trạng kỹ thuật, và các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị. Ngoài ra, đề tài cũng xem xét môi trường xung quanh căn nhà, bao gồm tiện ích, giao thông, và quy hoạch khu vực. Sử dụng các phương pháp thẩm định giá như phương pháp so sánh với bất động sản tương tự trong khu vực và phương pháp chi phí để đánh giá giá trị xây mới, để tài này dự kiến sẽ đưa ra giá trị thẩm định chính xác của tài sản. Kết quả của nghiên cứu này sẽ giúp người mua và người bán hiểu rõ giá trị thực sự của căn nhà, từ đó hỗ trợ quyết định mua bán tài sản một cách công bằng và thông minh. Đồng thời, đề tài cũng có thể cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư và quy hoạch đô thị về thị trường bất động sản tại khu vực TP. Hồ Chí Minh.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2791	Đại học	Trần Thị Kim Thùy	Trần Thị Kim Thùy	Phan Thị Sao Vi	*Tóm tắt Nội Dung Đề Tài Thẩm Định Giá Nhà Phố Số 23/43/1/2/10 Nguyễn Hữu Tiến, Phường Tây Thanh, Quận Tân Phú, TP. Hồ Chí Minh Tháng 10/2023* Đề tài này nhằm mục đích thẩm định giá căn nhà phố tại địa chỉ số 3/43/1/2/10 Nguyễn Hữu Tiến, Phường Tây Thanh, Quận Tân Phú, TP. Hồ Chí Minh, để hỗ trợ quá trình mua bán tài sản tại thời điểm tháng 10/2023. Quá trình thẩm định sẽ tập trung vào việc thu thập thông tin chi tiết về căn nhà, bao gồm diện tích, cấu trúc, tình trạng kỹ thuật, và các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị. Ngoài ra, đề tài cũng xem xét môi trường xung quanh căn nhà, bao gồm tiện ích, giao thông, và quy hoạch khu vực. Sử dụng các phương pháp thẩm định giá như phương pháp so sánh với bất động sản tương tự trong khu vực và phương pháp chi phí để đánh giá giá trị xây mới, đề tài này dự kiến sẽ đưa ra giá trị thẩm định chính xác của tài sản. Kết quả của nghiên cứu này sẽ giúp người mua và người bán hiểu rõ giá trị thực sự của căn nhà, từ đó hỗ trợ quyết định mua bán tài sản một cách công bằng và thông minh. Đồng thời, đề tài cũng có thể cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư và quy hoạch đô thị về thị trường bất động sản tại khu vực TP. Hồ Chí Minh.
2792	Đại học	Thẩm định giá bất động sản 281/20 đường Lê Quang Định, phường 7, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023	Lại Ngọc Đức	Phan Thị Sao Vi	Trong 3 chương của khóa luận này, tác giả trình bày từ cơ sở lý luận về bất động sản, thẩm định giá, giới thiệu đơn vị thực tập từ đó thực hiện thẩm định giá bất động sản 281/20 đường Lê Quang Định, phường 7, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh. Để thực hiện thẩm định giá, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị bằng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp chiết trừ.
2793	Đại học	Xây dựng chương trình đào tạo nhân viên môi giới tại Công ty TNHH Đầu tư và Kinh doanh bất động sản Masterland	Đồng Quan Giàu	Lê Minh Phương Mai	Thị trường bất động sản hiện nay đang bị đóng băng khiến cho lượng giao dịch giảm sút, các doanh nghiệp sa thải rất nhiều nguồn lao động dẫn đến tỷ lệ thất nghiệp ngày càng tăng và áp lực cạnh tranh giữa các môi giới cũng tăng theo. Tuy nhiên, thị trường bất động sản sẽ có lúc trầm lắng và sẽ có lúc thăng hoa, nó sẽ theo tính chu kì. Việc quan trọng trong bối cảnh tình hình thị trường đang lao dốc xuống như thế này thì mình cần phải làm gì khi thị trường bất động sản ổn định trở lại. Trong bối cảnh này việc có thể làm ngay tại thời điểm là đào tạo nhân viên môi giới góp phần tăng doanh nghiệp, nâng cao chất lượng đội ngũ, tạo lợi thế cạnh tranh. Để tồn tại và phát triển bền vững thì hoạt động đào tạo nhân viên môi giới cần có sự chuyên nghiệp, được đào tạo bài bản. Công ty TNHH Đầu tư và Kinh doanh Masterland có lĩnh vực hoạt động chính: dịch vụ tư vấn, phân phối các loại hình bất động sản của dự án, trung gian kết nối giữa bên Chủ đầu tư và khách hàng. Trong suốt thời gian vừa qua, công ty hiện tại đang bị thụt lùi và hiệu quả làm việc kém dẫn đến doanh thu công ty không có. Tuy nhiên công ty đã nhìn nhận ra vấn đề đó là hiện tại công ty chưa xây dựng một chương trình đào tạo bài bản cho nhân viên để nâng cao chất lượng đội ngũ và đem lại nguồn thu nhập cho công ty. Đề tài này nhằm xây dựng một chương trình đào tạo cho nhân viên môi giới, thúc đẩy tạo ra lợi thế cạnh tranh và sự khác biệt của công ty so với các đối thủ cạnh tranh khác trên thị trường hiện nay. Thông qua sự hiểu biết và quá trình trải nghiệm tại đơn vị thực tập. Em xin đưa ra đánh giá và sự hiểu biết của cá nhân để xây dựng một chương trình đào tạo dành cho nhân viên môi giới tại công ty Masterland. Do kinh nghiệm thực tế cũng như còn nhiều hạn chế trong quá trình làm bài không thể sai sót. Chính vì vậy, em rất mong những lời nhận xét và góp ý chân thành từ thầy cô để bài báo cáo của em hoàn thiện một cách 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
2794	Đại học	Trần Minh Hiếu	Trần Minh Hiếu	Lê Minh Phương Mai	Hiện tại thị trường BDS đang rơi vào thời kì không còn hưng thịnh nhưng BDS vẫn là tài sản mà người dân Việt Nam đặc biệt hướng đến việc đầu tư và sở hữu. Vì thế mà trong bất cứ giai đoạn thị trường nào thì vẫn luôn luôn có khách hàng có nhu cầu mua và sở hữu BĐS. Do đó mà việc đào tạo và phát triển nguồn nhân sự để đủ tài đủ đức thì mới có thể chống chọi lại khó khăn trước mắt mà dẫn dắt khách hàng tới với thiên đường trong tương lai. Trong việc tồn tại và phát triển trong lĩnh vực bất động sản, sự chuyên nghiệp, chuyên môn cao, và đào tạo bài bản là yếu tố quan trọng. Với sự phát triển ngày càng mạnh mẽ của kinh tế xã hội, nhu cầu về tư duy và bằng cấp cao trở thành không thể thiếu để chiếm ưu thế trên thị trường BDS. Trên những cơ sở trên tác giả đã trình bày cơ sở lý thuyết nhằm hiểu rõ hơn về lĩnh vực này và áp dụng vào thực tế. Giới thiệu về công ty Master Land, nói về lĩnh vực hoạt động và quá trình phát triển của công ty. Bài viết cũng tập trung khám phá quy trình đào tạo và phát triển nhân sự tại công ty, cũng như tại dự án Charm Resort Hồ Tràm. Đã đề cập đến thành tựu và hạn chế của quá trình đào tạo, mang lại cái nhìn tổng quan về hoạt động của công ty. Tập trung vào việc khắc phục hạn chế và cải tiến quy trình đào tạo. Sử dụng số liệu và cách thức hoạt động để đánh giá và đề xuất hướng phát triển. Bài viết đưa ra các giải pháp để cải thiện quy trình đào tạo, nâng cao chất lượng và chuyên nghiệp hóa hơn trong việc đào tạo nhân sự mới. Cuối cùng, thông qua kiến thức và trải nghiệm thực tế trong công ty, bài viết tự đưa ra đánh giá cá nhân và giải pháp cải tiến để nâng cao quy trình đào tạo tại Master Land và dự án Charm Resort Hồ Tràm. Tuy những hạn chế còn tồn tại, nhưng thông qua sự chân thành và mong muốn học hỏi, em rất mong nhận xét và góp ý từ thầy cô để bài báo cáo của em hoàn thiện một cách tốt nhất.
2795	Đại học	Trần Ngọc Hân	Trần Ngọc Hân	Lê Minh Phương Mai	Thị trường bất động sản thời điểm này tuy đang trầm lắng như sự phát triển của BDS là điều không thể không phủ nhận. Trường tồn theo thời gian tuy nhiên sự phát triển này kèm theo đó là sự cạnh tranh thứ nhất cạnh tranh về đối thủ, thứ hai về sản phẩm,... Chính vì thế để tồn tại và phát triển trong lĩnh vực này có sự chuyên nghiệp, chuyên môn cao và được đào tạo một cách bài bản. Vì kinh tế xã hội ngày càng phát triển kèm theo đó là đòi hỏi về tư duy và bằng cấp cao là điều không thể thiếu nếu muốn làm chủ được thị trường BĐS. Đồng thời đưa ra những cơ sở lý thuyết để nhằm hiểu rõ hơn và từ đó áp dụng vào thực tiễn. Giới thiệu về công ty Master Land, lĩnh vực hoạt động cũng như là quá trình phát triển của công ty và từ đó tìm hiểu sâu về quy trình môi giới tại công ty. Nêu lên được thực trạng môi giới của công ty từ đó đưa ra kết quả hoạt động. Tiếp tới chương 3 sẽ đi sâu về đánh giá và cải tiến nhằm để nâng cao hơn quy trình môi giới tại công ty Master Land giúp cho công ty vững mạnh và xây dựng được quy trình môi giới một cách hoàn thiện hơn nữa để có thể tồn tại và phát triển trên thị trường bất động sản. Sau khi đánh giá và đưa ra định hướng để phát triển thông qua các số liệu cũng như cách thức hoạt động môi giới. Từ đó đưa ra các giải pháp đề xuất để cải thiện hơn về những mặt tốt và chưa tốt, nâng cao quy trình để đẩy nhanh hiệu quả, sự chuyên nghiệp trong quy trình môi giới BĐS. Giúp công ty làm tròn được sứ mệnh và giá trị cho khách hàng nói riêng và ngành môi giới BĐS nói chung sẽ đóng góp tích cực và sự phát triển kinh tế và xã hội của nước nhà. Thông qua sự hiểu biết và quá trình trải nghiệm thực tập trong công ty. Em xin đưa ra đánh giá của cá nhân và sự hiểu biết đưa ra những giải pháp cải tiến nhằm nâng cao quy trình môi giới tại công ty Master Land. Do kinh nghiệm thực tế cũng như còn nhiều hạn chế trong quá trình làm bài không tránh khỏi sai sót. Chính vì vậy, em rất mong nhận xét và góp ý từ thầy cô để bài báo cáo của em hoàn thiện một cách 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
2796	Đại học	PHÁT TRIỂN QUY TRÌNH MÔI GIỚI CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ ĐẤT XANH MIỀN NAM	Lê Diệu Anh	Lê Minh Phương Mai	Bất động sản có vai trò hết sức quan trọng trong nền kinh tế - xã hội của đất nước. Hiện nay ảnh hưởng của bất động sản tới nền kinh tế xã hội là rất lớn. Bất động sản cung cấp không gian sống cho con người, cung cấp cơ sở hạ tầng cho toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh để tạo ra các sản phẩm và dịch vụ phục vụ cho đời sống của con người. Còn môi giới bất động sản chính là một công việc đóng góp rất lớn trong ngành bất động sản, giữ vai trò hết sức quan trọng và cần thiết đối với cuộc sống con người. Trong chương I đó là cơ sở lý luận chung về bất động sản và môi giới bất động sản. Hoạt động mua giới bất động sản có vai trò vô cùng quan trọng đối với toàn bộ nền kinh tế Việt Nam và các lĩnh vực khác nói chung. Và hoạt động mua giới bất động sản ảnh hưởng cực kì lớn đến thị trường bất động sản hiện nay. Hoạt động mua giới bất động sản đang được chú trọng và rất phát triển ở Việt Nam, đây là một lĩnh vực khác là hấp dẫn với rất nhiều người. Nhưng nếu muốn phát triển hoạt động mua giới bất động sản một cách bài bản và chuyên nghiệp thì cần có sự đào tạo tại và những quy định cụ thể. Công ty Cổ phần và Dịch vụ Đất Xanh Miền Nam hoạt động trong lĩnh vực môi giới bất động sản với thâm niên cũng khá là dày dặn. Công ty tập trung chủ yếu vào thị trường bán căn hộ ở nhiều khu vực khác nhau như: TP Hồ Chí Minh, Bình Dương,..... Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Đất Xanh Miền Nam được hình thành từ năm 2009, với mục tiêu mang lại cho khách hàng những sản phẩm bất động sản tốt nhất bằng dịch vụ chuyên nghiệp nhất. Trong chương II em đã giới thiệu các thông tin cơ bản của công ty và trình bày thực trạng quy trình môi giới tại công ty cũng như những hạn chế của hoạt động môi giới tại công ty. Từ thực trạng hoạt động môi giới cũng như những hạn chế của quy trình môi giới tại công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Đất xanh miền Nam trong chương III em xin trình bày một số giải pháp, đề xuất để giúp phát triển hoạt động môi giới tại công ty ngày càng hoàn thiện và đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Bài báo cáo trên đã nêu lên quy trình về môi giới bất động sản khá là chi tiết về hoạt động môi giới bất động sản, đồng thời chỉ ra những giải pháp cho Công ty Đất xanh Miền Nam để hoàn thiện được quy trình môi giới một cách khoa học và hiệu quả qua các khóa đào tạo nhân viên mới. bên cạnh đó luận văn đã đề cập một số giải pháp đối với nhà nước để thị trường bất động sản có thể vực dậy và phát triển trong tương lai một cách mạnh mẽ hơn.
2797	Đại học	Nâng cao hiệu quả môi giới dự án nghỉ dưỡng Charm Resort Hồ Tràm năm 2023	Nguyễn Thị Thùy Trang	Lê Minh Phương Mai	Bất động sản là một trong những yếu tố quan trọng tác động mạnh mẽ tới nền kinh tế quốc gia, ảnh hưởng trực tiếp tới đời sống xã hội. Bất động sản cung cấp nơi ở, cung cấp cơ sở hạ tầng, cơ sở tôn giáo, cơ sở cho hoạt động kinh doanh, tài sản đầu tư, tài sản nghỉ dưỡng giải trí. Vì là tài sản có tính quan trọng của mỗi quốc gia nên các luật về đất đai, luật kinh doanh bất động sản, được nhà nước quản lý chặt chẽ. Bất động sản tác động đến nền kinh tế và nền kinh tế cũng chịu ảnh hưởng tới nền kinh tế. Môi giới bất động sản là được hiểu là người trung gian kết nối giữa hai hoặc nhiều bên với nhau về công việc xoay quanh các luật về bất động sản. Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên môi giới bất động sản Hotlands được thành lập năm 2019, công ty chủ yếu phân phối 2 phân khúc là đất nền và phân khúc nghỉ dưỡng, phân khúc nghỉ dưỡng công ty chỉ mới thâm nhập vào năm 2021 còn nhỏ lẻ chưa có tên tuổi trên thị trường nghỉ dưỡng. Tại dự án nghỉ dưỡng Charm resort Hồ Tràm công ty đang phân phối hiện tại còn gặp nhiều trở ngại, trở ngại từ thị trường kinh tế tác động đến phân khúc nghỉ dưỡng, do dịch bệnh gây ảnh hưởng tiêu cực đến du lịch mà du lịch có tính mật thiết với phân khúc bất động sản nghỉ dưỡng, trở ngại từ hạn chế của doanh nghiệp còn nhỏ bé chưa hoàn thiện, dựa trên những số liệu để phân tích các yếu tố tác động đến thị trường Hồ Tràm và quy trình môi giới hiện tại đã hiểu quả chưa. Tổng quan của chương 2 là đánh giá những thực trạng chung về thị trường, về khu vực Hồ Tràm và đánh giá quy trình môi giới dự án tại công ty. Sau khi đã có thực trạng và đưa ra các đánh giá về quy trình môi giới của công ty. Tại chương 3 tiến hành nêu lên các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình môi giới dự án nghỉ dưỡng Charm Resort Hồ Tràm.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2798	Đại học	Giải pháp chuyên nghiệp hóa nghiệp vụ môi giới bất động sản tại Công ty Cổ phần Đông Tây Land	Võ Thị Thúy Hà	Lê Minh Phương Mai	Giới thiệu các kiến thức về bất động sản, những đặc điểm, phân loại về bất động sản, cũng như các kiến thức về thị trường bất động sản. Bên cạnh đó, ta biết thêm chi tiết về ngành nghề môi giới bất động sản như điều kiện hành nghề, các bước quy trình và các kỹ năng để trở thành nhà môi giới chuyên nghiệp. Giới thiệu chung về doanh nghiệp bất động sản là Công ty Cổ phần Đông Tây Land. Từ đó đi tìm hiểu kỹ về quy trình môi giới bất động sản của công ty. Cũng như đánh giá về thực trạng môi giới của công ty thông qua kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2018 – 2022. Đánh giá chung và đề xuất ra một số giải pháp về quy trình môi giới bất động sản của Công ty, giúp cho doanh nghiệp xây dựng được quy trình môi giới bất động sản bài bản chuyên nghiệp để có thể tồn tại và phát triển trên thị trường bất động sản.
2799	Đại học	Nghiên cứu thị trường cho thuê căn hộ dịch vụ tại công ty Megas khu vực Quận 2 năm 2023	Nguyễn Thị Yến Ly	Lê Minh Phương Mai	Đề tài nghiên cứu thị trường về tình hình cung, nguồn cung và tình hình cầu của căn hộ dịch vụ tại quận 2 và các quận lân cận, phân tích thị trường khu vực quận 2, thể hiện được kết quả cũng như tình hình hoạt động kinh doanh hiện tại và các tháng vừa qua của Megas. Cụ thể hóa được số lượng dự án được Megas quản lý cũng như là tỉ lệ được lấp đầy và tỉ lệ bỏ trống trong khu vực. Đề từ đó nhìn thấy được những ưu điểm nổi bật trong hoạt động kinh doanh và những vấn đề cấp thiết ảnh hưởng bởi thị trường và sức cạnh tranh đầy mạnh mẽ của công ty mới gia nhập hoặc các công ty đối thủ khác. Ngoài ra, chia quận 2 ra từng phân khúc, đánh giá được khách hàng mục tiêu và sự tăng trưởng nhất định qua từng phân khúc. Đánh giá được vị thế của Megas, đề xuất một số những giải pháp hướng đi để cải thiện doanh số và chất lượng giao dịch. Đây là kết quả của hoạt động nghiên cứu thực tế từ khách hàng, từ các chủ đầu tư trong quá trình làm việc và tiếp xúc, tiếp thu và học hỏi không ngừng.
2800	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC ĐÀO TẠO ỨNG DỤNG VÀO CÔNG VIỆC MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN CÔNG NGHỆ BẤT ĐỘNG SẢN REVER	Từ Thanh Nhân	Lê Minh Phương Mai	Tìm hiểu phương pháp đào tạo môi giới bất động sản của công ty trách nhiệm hữu hạn Công nghệ bất động sản Rever, sau đó đánh giá điểm mạnh điểm yếu của phương pháp đào tạo từ đó đưa ra giải pháp để nâng cao hiệu quả đào tạo của công ty.
2801	Đại học	Đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ môi giới của Công ty Cổ phần Tập đoàn Bất động sản Thiên An Holdings	Trần Nguyễn Minh Thư	Lê Minh Phương Mai	Tổng hợp những kiến thức cơ bản đã được học về bất động sản, thị trường bất động sản và các nội dung nhỏ trong từng ý. Ngoài ra, bổ sung thêm kiến thức về khái niệm, đặc điểm của chất lượng dịch vụ; khái niệm về sự hài lòng; mối quan hệ giữa chất lượng dịch vụ và sự hài lòng và mô hình dùng để đánh giá sự hài lòng của khách hàng. Thông qua những nội dung trên làm nền tảng để thực hiện mẫu khảo sát xin ý kiến về mức độ hài lòng của khách hàng khi đã sử dụng qua dịch vụ môi giới của công ty. Dùng những lý thuyết nền tảng để thực hiện lập bảng các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng. Từ bảng nhân tố đã thành lập soạn thảo ra phiếu khảo sát khách hàng, thực hiện khảo sát trên 36 khách hàng đã sử dụng qua dịch vụ môi giới, sàng lọc những phiếu khảo sát không đạt yêu cầu và thu được 31 phiếu khảo sát. Rút ra được số liệu từ 31 phiếu sát và dùng điểm trung bình của các nhân tố so với thang điểm 5 Likert để đánh giá những yếu tố nào thật sự chưa làm hài lòng khách hàng. Thu được kết quả đánh giá, tổng kết lại những nhân tố có mức điểm ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng đạt ở mức tốt, ổn định và những nhân tố không đạt. Từ đó định hướng phát triển cho công ty trong thời gian sắp tới, định hướng cho quy trình môi giới của công ty, đề xuất giải pháp của cá nhân cho từng nhân tố bị hạn chế giúp công ty hoàn thiện hoạt động môi giới của công ty nhằm đạt được sự hài lòng của khách hàng trong thời gian sắp tới, giúp công ty có sự tin nhiệm của khách hàng hơn trong tương lai.
2802	Đại học	Báo cáo và quy trình môi giới nhà phố (thổ cư) tại phường Hiệp Bình Chánh- thành phố Thủ Đức- Thành phố Hồ Chí Minh	Trần Lê Ngọc Hiền	Nguyễn Chí Nguyên	Chương 1 nêu về cơ sở lý thuyết Chương 2 giới thiệu về công ty thực tập, cơ cấu, chức năng Chương 3 sơ lược về nhà thổ cư tại TPHCM, sơ lược nhà thổ cư tại TP Thủ Đức, đi vào phân tích và phương án môi giới của công ty và phương án môi giới của bản thân tại phường Hiệp Bình Chánh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2803	Đại học	Nghiên cứu quy trình nghiệp vụ môi giới tại Công ty TNHH Đo đạc - Thiết kế - Xây dựng Đại Lộc Thịnh và lập kế hoạch môi giới cho dự án Thảo Điền Green	Trần Đình Hoan	Nguyễn Chí Nguyên	Đề tài "Nghiên cứu quy trình nghiệp vụ môi giới tại Công ty TNHH Đo đạc - Thiết kế - Xây dựng Đại Lộc Thịnh và lập kế hoạch môi giới cho dự án Thảo Điền Green" tập trung vào việc phân tích và hiểu rõ quy trình nghiệp vụ môi giới tại công ty Đại Lộc Thịnh. Nghiên cứu này nhằm xác định các bước cụ thể và phương pháp mà công ty sử dụng để thực hiện hoạt động môi giới trong lĩnh vực bất động sản. Mục tiêu của đề tài là đi sâu vào quy trình môi giới bằng cách phân tích các giai đoạn và hoạt động liên quan, từ việc tìm kiếm thông tin về dự án, xác định khách hàng tiềm năng, đến việc đàm phán và hoàn thiện giao dịch. Đồng thời, nghiên cứu cũng đặt ra mục tiêu lập kế hoạch môi giới cụ thể cho dự án Thảo Điền Green, bao gồm các chiến lược tiếp thị, xây dựng mối quan hệ với khách hàng tiềm năng và các bước thực hiện giao dịch. Thông qua việc tóm tắt quy trình nghiệp vụ môi giới hiện tại và việc lập kế hoạch môi giới cho dự án Thảo Điền Green, đề tài hướng tới việc cung cấp cái nhìn toàn diện về cách thức công ty tiếp cận và thực hiện hoạt động môi giới. Kết quả dự kiến từ đề tài này là cung cấp hướng dẫn chi tiết và chiến lược cụ thể cho việc thực hiện môi giới hiệu quả trong ngành bất động sản, đặc biệt là đối với dự án Thảo Điền Green.
2804	Đại học	Nghiên cứu hoạt động môi giới bất động sản tại công ty cổ phần đầu tư và phát triển Megas	Đình Nguyễn Minh Phúc	Nguyễn Chí Nguyên	Trong thời kỳ đầy thách thức của thị trường bất động sản, đặc biệt là lĩnh vực cho thuê phòng trọ tại TP.Hồ Chí Minh, việc nghiên cứu về hoạt động môi giới bất động sản trở nên cực kỳ cấp thiết. Sự đối mặt với sự gia tăng nhanh chóng của dân số và nhu cầu nhà ở, đặc biệt là trong phân khúc sinh viên và người lao động di cư, tạo nên một thách thức không nhỏ về cung cấp và quản lý những căn phòng trọ. Đồng thời, công ty cổ phần đầu tư và phát triển Megas, một trong những đơn vị nổi bật trong lĩnh vực này sẽ trở thành tâm điểm của sự quan tâm và nghiên cứu của chúng ta. Điều này không chỉ giúp hiểu rõ về thị trường nhà ở mà còn mở ra cửa để khám phá chiến lược và cách quản lý của Megas trong môi trường kinh doanh ngày nay.
2805	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ NHÀ PHỐ TẠI 101 ĐƯỜNG SỐ 7, KHU PHỐ 5, PHƯỜNG AN PHÚ, THÀNH PHỐ THỦ ĐỨC, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN TẠI THỜI ĐIỂM THÁNG 10 NĂM 2023	Võ Trọng Nhật Bình	Nguyễn Thanh Nhà	Đề tài báo cáo thực tập cuối khóa “Thẩm định giá nhà phố tại 101 đường số 7, khu phố 5, phường An Phú, thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10 năm 2023” gồm bốn chương đi từ phần cơ sở lý luận, giới thiệu doanh nghiệp thẩm định giá đến hiện trạng, thu thập thông tin để tính toán các số liệu phục vụ cho việc ước tính giá trị tài sản thẩm định giá. Với cơ sở giá trị thị trường của hai cách tiếp cận từ chi phí là phương pháp chi phí thay thế và cách tiếp cận từ thu nhập là phương pháp vốn hóa trực tiếp. Ở phương pháp vốn hóa trực tiếp, tác giả chỉ sử dụng phương pháp này để đối chiếu, tham khảo, kiểm tra cho phương pháp chi phí thay thế được dùng làm phương pháp thẩm định giá chính trong đề án. Có thể thấy giá trị ước tính tài sản của hai phương pháp chênh lệch khá lớn, nhưng với phương pháp chi phí thay thế được tiếp cận cụ thể với giá giao dịch tại khu vực một cách khách quan hơn. Về nguyên tắc khống chế: mức chênh lệch với giá trị trung bình thấp hơn 15% nên đảm bảo nguyên tắc khống chế. Vì vậy, sử dụng phương pháp chi phí thay thế làm phương pháp để ước tính giá trị nhà phố tại “101 đường số 7, khu phố 5, phường An Phú, thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10 năm 2023” với giá trị ước tính: 33.196.439.000 đồng (bằng chữ: Ba mươi ba tỷ một trăm chín mươi sáu triệu bốn trăm ba mươi chín nghìn đồng.). Bên cạnh đó, ta có giá trị ước tính của phương pháp vốn hóa trực tiếp là: 31.486.567.000

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2806	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ NHÀ PHỐ TẠI 101 ĐƯỜNG SỐ 7, KHU PHỐ 5, PHƯỜNG AN PHÚ, THÀNH PHỐ THỦ ĐỨC, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN TẠI THỜI ĐIỂM THÁNG 10 NĂM 2023	Võ Trọng Nhật Bình	Nguyễn Thanh Nhã	Đề tài báo cáo thực tập cuối khóa “Thẩm định giá nhà phố tại 101 đường số 7, khu phố 5, phường An Phú, thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10 năm 2023” gồm bốn chương đi từ phần cơ sở lý luận, giới thiệu doanh nghiệp thẩm định giá đến hiện trạng, thu thập thông tin để tính toán các số liệu phục vụ cho việc ước tính giá trị tài sản thẩm định giá. Với cơ sở giá trị thị trường của hai cách tiếp cận từ chi phí là phương pháp chi phí thay thế và cách tiếp cận từ thu nhập là phương pháp vốn hóa trực tiếp. Ở phương pháp vốn hóa trực tiếp, tác giả chi sử dụng phương pháp này để đối chiếu, tham khảo, kiểm tra cho phương pháp chi phí thay thế được dùng làm phương pháp thẩm định giá chính trong đề án. Có thể thấy giá trị ước tính tài sản của hai phương pháp chênh lệch khá lớn, nhưng với phương pháp chi phí thay thế được tiếp cận cụ thể với giá giao dịch tại khu vực một cách khách quan hơn. Về nguyên tắc không chế: mức chênh lệch với giá trị trung bình thấp hơn 15% nên đảm bảo nguyên tắc không chế. Vì vậy, sử dụng phương pháp chi phí thay thế làm phương pháp để ước tính giá trị nhà phố tại “101 đường số 7, khu phố 5, phường An Phú, thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10 năm 2023” với giá trị ước tính: 33.196.439.000 đồng (bằng chữ: Ba mươi ba tỷ một trăm chín mươi sáu triệu bốn trăm ba mươi chín nghìn đồng.). Bên cạnh đó, ta có giá trị ước tính của phương pháp vốn hóa trực tiếp là: 31.486.567.000
2807	Đại học	“THẨM ĐỊNH GIÁ NHÀ PHỐ SỐ 383/20 ĐƯỜNG LÊ ĐỨC THỌ, PHƯỜNG 7, QUẬN GÒ VẤP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ THỊ TRƯỜNG CỦA TÀI SẢN LÂM CƠ SỞ TƯ VẤN GIÁ TRỊ MUA BÁN TẠI THỜI ĐIỂM THÁNG 10/2023”	Nguyễn Hoàng Vinh	Võ Thị Hoàng Vi	Để thực hiện đề tài “Thẩm định giá nhà phố số 383/20 đường Lê Đức Thọ, phường 17, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích xác định giá trị thị trường của tài sản làm cơ sở tư vấn giá trị mua bán tại thời điểm tháng 10/2023” “Tác giả đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu chung về khu vực quận Gò Vấp, tổng quan thị trường bất động sản tại quận Gò Vấp, TP.HCM. Qua đó tác giả nhận định, quận Gò Vấp là quận nội thành hội tụ đủ các yếu tố phát triển đồng bộ trong tương lai vì vậy luôn thu hút nhu cầu mua để ở và đầu tư. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị nhà phố số 383/20 đường Lê Đức Thọ, phường 17, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp với kết quả lần lượt là 6.866.327.000 VND và 6.295.560.000 VND. Theo nhận định chủ quan của tác giả, kết quả theo phương pháp chi phí thay thế mang tính khách quan và chính xác hơn dựa vào thông tin thị trường. Từ đó, tác giả kết luận giá trị tài sản thẩm định giá là 6.866.327.000 VND VND.”
2808	Đại học	Nghiên cứu, đánh giá thị trường đất nền nhà phố tại Chơn Thành – Bình Phước	Nguyễn Thanh Ngân	Đặng Hòa Kính	Qua quá trình thực hiện nghiên cứu các tài liệu về thị trường bất động sản, cụ thể là thị trường bất động sản đất nền nhà phố tại Chơn Thành – Bình Phước. Tác giả đã trình bày được các thông tin cơ bản về đặc điểm của thị trường, tiềm năng phát triển của loại hình bất động sản này, cũng như các yếu tố tác động đến thị trường đất nền như: cung, cầu, giá cả, xu hướng... Bên cạnh đó, tác giả cũng đã so sánh được sự giống và khác nhau giữa thị trường đất nền Chơn Thành so với 2 thị trường liền kề là Bình Dương và Đồng Nai, đưa ra nhận định riêng cho thị trường Chơn Thành. Từ các dữ liệu thu thập được như số lượng bài đăng, lượt tìm kiếm thông tin liên quan đến thị trường đất nền tại Chơn Thành trong 2 năm gần đây được tổng hợp từ trang Batdongsan.com, từ đó đưa ra dự báo về sự phát triển của thị trường. Cũng như các hoạt động giao dịch diễn ra mạnh tại thị trường này cho thấy Chơn Thành đang là một thị trường tiềm năng khi được nhiều khách hàng cũng như các chủ đầu tư lớn quan tâm tới, điển hình là dự án Amira Chơn Thành là dự án có quy mô tầm cỡ, được đầu tư bài bản từ chất lượng cho tới hình ảnh. Từ các nhận định trên đề xuất các giải pháp nhằm thu hút đầu tư vào thị trường đất nền Chơn Thành, giải pháp được đề xuất cụ thể cho từng đối tượng.
2809	Đại học	Phân tích, nghiên cứu và đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng tại công ty Cổ phần Đông Tây Land vào thời điểm tháng 10/2023	Nguyễn Hồ Thiên Ngân	Đặng Hòa Kính	Qua sự biến đổi của thị trường bất động sản, tôi nhận thấy được ngoài các kỹ năng môi giới BDS được học và trau dồi ngoài việc đi làm thực tế thì còn có 1 yếu tố quan trọng góp phần vào khả năng mua hàng của các khách hàng, đó là sự hài lòng của khách hàng qua các dịch vụ tại công ty môi giới BDS và thái độ phục vụ của các nhân viên. Thế nên, nắm được yếu tố đó, tôi đã lựa chọn đề tài " Phân tích, nghiên cứu và đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng tại công ty Cổ phần Đông Tây Land vào thời điểm tháng 10/2023 " để đánh giá phân tích được các yếu tố còn thiếu sót trong quá trình tư vấn BDS tại công ty Cổ phần Đông Tây Land mà tôi đang thực tập. Từ đó, tôi đề ra các phương pháp cải thiện, thay đổi lại CLDV mà bị khách hàng đánh giá chưa tốt để công ty ngày càng phát triển tốt hơn và làm hài lòng khách hàng hơn nữa để trở thành đối tác thân thiết của các 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
2810	Đại học	Phân tích tiềm năng bất động sản du lịch tỉnh Tây Ninh	Nguyễn Thanh Nhân	Nguyễn Minh Ngọc	Đề tài mang cái nhìn tổng quan nhất về tiềm năng Bất động sản du lịch tại tỉnh Tây Ninh. Một tỉnh mang trong mình nhiều bản sắc văn hóa dân tộc, không chỉ có được đỉnh núi cao nhất Đông Nam Bộ, tạo hóa đã ban tặng nơi đây với nhiều loại hình có thể triển khai bất động sản ở nhiều loại hình bất động sản tại những điểm riêng biệt khác nhau. Toàn bài làm tác giả nêu ra được những số liệu cụ thể, đánh giá nhận định từ khách du lịch và bảo chứng cho điều đó là những giá trị đạt được. Mặc dù có nhiều giai đoạn gặp những tình thế tưởng chừng như đã bị chứng lại hoàn toàn, được cho là kém nổi bật hơn so với các thành phố chuyên về du lịch nhưng thực tế đã chứng minh được rằng tại đây từ từ thời nên một làn gió mới một cách riêng biệt để tạo nên được một giá trị vốn có. Giúp nhà đầu tư đưa ra được những mức giá phù hợp với giá trị thị trường nhất, phù hợp với từng địa điểm du lịch mà mức độ đầu tư khác nhau.
2811	Đại học	Phân tích tiềm năng của dự án Cát Tường Phú Hưng	Phan Nguyễn Xuân Hương	Nguyễn Minh Ngọc	Bình Phước là một mảnh đất đang có tiềm năng trong việc các nhà đầu tư khai thác bất động sản tại nơi đây. Cho nên dự án Cát Tường Phú Hưng cũng là một trong những tâm huyết mà chủ đầu tư Cát Tường Group mong muốn đem đến cho khách hàng một sản phẩm mang một nét rất riêng của tập đoàn mình. Qua bài viết tác giả đã phân tích cho đọc giả thấy được những phân tích của tác giả về các yếu tố giúp cho sản phẩm của dự án Cát Tường Phú Hưng có được những tiềm năng. Khi trở thành nhà đầu tư, điều quan trọng cần phải có cho mình những thông tin một cách chính xác, nắm rõ được những tình hình trong các lĩnh vực như kinh tế, xã hội, hay thậm chí cần có một sự suy đoán đến từ chính các nhà đầu tư, khách hàng cho việc sở hữu bất động sản. Với chủ đề: “Phân tích tiềm năng của dự án Cát Tường Phú Hưng” đã đem lại cho khách hàng về những tiềm năng khi bỏ tiền sở hữu bất động sản với giá trị cao. Cho đọc giả thấy được những định hướng mà Chính phủ Nhà nước đã hỗ trợ ra sao trong việc đưa dự án Cát Tường Phú Hưng tăng thêm giá trị, cũng như sự thuận tiện trong việc lưu thông với các tỉnh lân cận giáp với Bình Phước. Ngoài ra bài luận này cũng đưa ra những ý kiến riêng mà tác giả mong muốn người đọc có thể cùng suy ngẫm và phân tích với tác giả xem, dự án Cát Tường Phú Hưng có những tiềm năng như vậy, có xứng đáng để được quan tâm và đầu tư hay không. Mong rằng những thông tin này sẽ giúp người đọc có những cái nhìn công tâm hơn đối với dự án Cát Tường Phú Hưng. Xin chân thành cảm ơn đọc giả đã dành thời gian đọc về khóa luận với chủ đề “Phân tích tiềm năng của dự án Cát Tường Phú Hưng”.
2812	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN 281/20 ĐƯỜNG LÊ QUANG ĐỊNH, QUẬN BÌNH THẠNH, TP.HCM VÀO QUÝ IV NĂM 2023 CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN.	Lại Ngọc Đức	Phan Thị Sao Vi	Đề tài gồm có 3 chương với các nội dung gồm cơ sở lý luận, giới thiệu doanh nghiệp thực tập và thẩm định giá trị của bất động sản số 281/20 đường Lê Quang Định, quận Bình Thạnh, TP.HCM vào thời điểm quý IV năm 2023 cho mục đích mua bán. Tác giả chọn 2 cách tiếp cận để thẩm định giá trị tài sản là cách tiếp cận từ chi phí và cách tiếp cận từ thu nhập. Trong đó, tác giả xác định cách tiếp cận từ chi phí là cách tiếp cận chính do đảm bảo được tính khách quan, phản ánh được thực tế của thị trường tài sản, cách tiếp cận từ thu nhập được tác giả sử dụng nhằm đánh giá lại kết quả đã thẩm định. Sau quá trình đánh giá, sự chênh lệch giữa 2 phương pháp không quá 15%, do đó tác giả dùng kết quả có được từ cách tiếp cận chi phí làm kết quả cho giá trị QSDĐ của tài sản. Theo đó, tài sản tọa lạc tại 281/20 đường Lê Quang Định, quận Bình Thạnh, TP.HCM được thẩm định vào thời điểm quý IV năm 2023 cho mục đích mua bán với giá trị ước tính là 3.830.100.000 VNĐ (theo cách tiếp cận từ chi phí) và 3.958.600.000 VNĐ (theo cách tiếp cận từ thu nhập)
2813	Đại học	Đánh giá quy trình môi giới tại công ty TNHH Địa Ốc Nhà Đại Phát cho dự án The 5Way Phú Quốc vào tháng 10/2023	Nguyễn Thị Mỹ Tâm	Đặng Hòa Kính	Bài gồm có 3 chương: Chương 1 Cơ sở lý thuyết : viết về khái niệm bất động sản, đặc điểm, thuộc tính, khái niệm thị trường bất sản, quy trình môi giới, kỹ năng môi giới... Chương 2: Giới thiệu tổng quan về công ty, thành tựu đạt được, lĩnh vực hoạt động, thực trạng của công ty và giới thiệu tổng quát về dự án The 5Way Phú Quốc. Chương 3: Phân tích tổng quan thị trường dự án, phân tích SWOT dự án, khảo sát sự hài lòng của khách hàng về dịch vụ môi giới của công ty từ kết quả đó cho thấy được ưu điểm và những điểm hạn chế của công ty, sau đó đưa ra phương hướng cải thiện lại quy trình môi giới 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
2814	Đại học	Nghiên cứu sự hài lòng của khách hàng về quy trình môi giới tại công Đức Hưng Group	Nguyễn Thị Minh Phương	Đặng Hòa Kính	Mở đầu đề tài là những kiến thức lý thuyết chung, cơ sở lý luận về các khía cạnh của bất động sản. Tiếp theo là tìm hiểu, phân tích về tình hình hoạt động của công ty Đức Hưng Group, phương thức và quy trình hoạt động môi giới của họ. Sử dụng ma trận SWOT giúp đánh giá rõ hơn về những điểm mạnh và điểm yếu của công ty. Sau đó, để kiểm tra chất lượng dịch vụ ta sử dụng mô hình phân tích sự hài lòng của khách hàng Servqual dựa trên 5 yếu tố: Độ tin cậy, năng lực phục vụ, sự đồng cảm, khả năng đáp ứng và phương tiện hữu hình. Dựa theo phương pháp định lượng để tính trung bình các yếu tố, từ đó ta rút ra được mức độ hài lòng của khách hàng từ những đánh giá và cảm nhận khách quan. Qua bài khảo sát công ty nắm bắt được khả năng phát triển của mình, đề xuất đưa ra giải pháp tốt nhất để cải thiện những hạn chế và phát huy thế mạnh nhằm nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng và uy tín, thương hiệu của công ty.
2815	Đại học	Nghiên cứu tiềm năng phát triển bất động sản nghỉ dưỡng tại Phú Quốc	Lê Nguyễn Trúc Vy	Hoàng Tuấn Dũng	Đề tài " Nghiên cứu tiềm năng phát triển bất động sản nghỉ dưỡng tại Phú Quốc" nhằm xác định được tiềm năng phát triển bất động sản tại Phú Quốc, đặc biệt là bất động sản nghỉ dưỡng trong vài năm tới. Những cơ hội và thách thức đối với ngành bất động sản nghỉ dưỡng để đề ra những quyết định có nền đầu tư vào thị trường Phú Quốc ở giai đoạn này hay không. Cùng với đó là biết được xu hướng lựa chọn đầu tư của các nhà đầu tư cá nhân cũng như là các chủ đầu tư lớn tại thị trường Việt Nam. Sau những phân tích, có thể tóm tắt lại đề tài như sau. Loại hình bất động sản nghỉ dưỡng là loại hình mới và được đầu tư với nguồn vốn lớn tại Phú Quốc. Tuy nhiên, bị ảnh hưởng bởi thị trường nên bất động sản tại Phú Quốc có nhiều ảnh hưởng. Mặc dù là vùng đất trù phú với tiềm năng phát triển du lịch mạnh mẽ, xong Phú Quốc cũng không tránh khỏi những thiếu sót về chất lượng dịch vụ du lịch.
2816	Đại học	Nghiên cứu nghiệp vụ kiểm soát về chất lượng dịch vụ và vận hành tại một số tòa nhà do Công ty Cổ phần Sài Gòn Triển Vọng – SAVISTA quản lý khu vực Tp. Hồ Chí Minh	Dương Văn Sang	Đặng Hòa Kính	Trong thị trường bất động sản đầy cạnh tranh ngày nay, vai trò quản lý và vận hành tòa nhà trở nên vô cùng quan trọng. Chất lượng dịch vụ và vận hành của tòa nhà ảnh hưởng trực tiếp đến sự hài lòng của cư dân/khách hàng. Một tòa nhà được quản lý và vận hành tốt không chỉ đảm bảo an toàn, tiện nghi và sự thuận tiện mà còn thể hiện danh tiếng của công ty quản lý. Để giúp công ty đạt được vị thế hàng đầu trong lĩnh vực quản lý bất động sản, tiến hành thực hiện đề tài: “Nghiên cứu nghiệp vụ kiểm soát về chất lượng dịch vụ và vận hành tại một số tòa nhà do Công ty Cổ phần Sài Gòn Triển Vọng – SAVISTA quản lý khu vực Tp. Hồ Chí Minh”. Bắt đầu đề tài là kiến thức lý thuyết, cơ sở lý luận về các khía cạnh quan trọng của lĩnh vực bất động sản và nghiệp vụ quản lý bất động sản. Tiếp đến, giới thiệu tổng quan công ty SAVITSA và ban nghiệp vụ kiểm soát về chất lượng. Tìm hiểu, phân tích quy trình thực hiện nghiệp vụ kiểm soát chất lượng dịch vụ và mô hình quản lý chất lượng dịch vụ dựa trên TQM (Total Quality Management) cùng với những tiêu chí đánh giá chất lượng dịch vụ và vận hành của công ty Sau đó, tiến hành kiểm tra thực tế chất lượng dịch vụ tại tòa nhà văn phòng Vietnam Airlines và tòa nhà chung cư The Morning Star dựa vào các tiêu chí đánh giá của công ty cùng với việc thực hiện khảo sát sự hài lòng của cư dân/khách hàng về chất lượng dịch vụ. Qua đó, đánh giá được chất lượng dịch vụ hiện tại của tòa nhà những điểm tốt (đạt), những điểm cần cải thiện (không đạt), từ đó đề xuất biện pháp cải thiện để nâng cao chất lượng dịch vụ hiện tại và bình luận tổng thể dựa trên mô hình TQM.
2817	Đại học	Đánh giá công tác quản lý an ninh, an toàn tại tòa nhà The Morning Star	Lê Thị Thanh Hòa	Hoàng Tuấn Dũng	Đánh giá về chất lượng quản lý an ninh - an toàn của dự án về bảo vệ, an ninh, PCCC, quy trình về an ninh, an toàn. Khảo sát cư dân về công tác quản lý an ninh, an toàn tại tòa nhà, đồng thời đề xuất phương án quản lý về an ninh - an toàn một cách hiệu quả hơn. Sau đó đề ra kế hoạch quản trị rủi ro cho dự án về an ninh, an toàn.
2818	Đại học	Võ Chí Thanh	Võ Chí Thanh	Phan Thị Sao Vi	Đề xuất các biện pháp an ninh và pccc tại chung cư Vinhomes grand park quận 9

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2819	Đại học	Nghiên cứu nghiệp vụ môi giới của Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Megas	Nguyễn Quang Huy	Hoàng Tuấn Dũng	Qua bài nghiên cứu về nghiệp vụ môi giới của công ty Megas chuyên cho thuê căn hộ dịch vụ. Ở chương 1, chúng ta có thể hiểu thêm về các khái niệm về căn hộ dịch vụ, môi giới cho thuê hay những kỹ năng cần có cho một nhà môi giới cho thuê tài năng. Còn ở chương 2, là giới thiệu tổng quan về Megas để biết Megas có vai trò và sứ mệnh vô cùng quan trọng trong thị trường cho thuê căn hộ giúp hàng vạn người có chỗ ở phù hợp với đúng nhu cầu của khách hàng, thêm nữa chúng ta có thể hiểu rõ hơn về quy trình hoạt động của Megas từ việc Marketing, đăng bài, dẫn khách, tư vấn, cho đến chốt deal giao dịch thành công. Đến với chương cuối cùng là chương 3, chúng ta có thể thấy được thực trạng hoạt động của Megas từ những điểm tốt và những điểm chưa tốt cần được khắc phục. Cùng nghiên cứu và phân tích các dữ liệu và tình hình hoạt động của Megas theo các quý và từ những năm vừa qua. Nhìn chung thì Megas đang có đà tăng trưởng ổn định và tốt theo từng năm, không ngừng tuyển dụng thêm nhiều nhân sự tài năng và nhiệt huyết, mở rộng thêm nhiều các thị trường mục tiêu khác để nhanh chóng phát triển, trở thành đơn vị cung cấp, môi giới cho thuê căn hộ uy tín hàng đầu trong ngành cho thuê bất động sản. Ngoài ra cũng thấy được điểm mạnh và điểm yếu của Megas trong hoạt động môi giới cho thuê căn được khắc phục để có thể hoàn thiện hơn trong nghiệp vụ môi giới. Trong thị trường cho thuê bất động sản, Megas luôn hướng đến sự uy tín và bảo vệ quyền lợi của khách hàng ưu tiên lên hàng đầu, do đó Megas luôn là 1 trong những đơn vị mà khách hàng tin tưởng để lựa chọn sử dụng dịch vụ. Và 1 điều đúc kết được trong bài khóa luận này đó chính là cơ hội ở trong thị trường khó khăn, những giai đoạn khó khăn những nhà môi giới nào trụ được với nghề sẽ là những người thành công trong tương lai, những giai đoạn này môi giới sẽ tích lũy và học hỏi được thêm nhiều rất nhiều kinh nghiệm, cách để có thể vượt qua được những gian nan trước mắt, rèn luyện cho bản thân một tinh thần vững chắc để làm việc, nhiệt huyết với nghề hơn. Là khoảng thời gian mở rộng các mối quan hệ với chủ nhà và khách hàng tiềm năng để dễ dàng có thể chốt được nhiều deal và thương lượng giải quyết được những vấn đề của khách hàng mà các môi giới khác không thể.
2820	Đại học	ĐÁNH GIÁ TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN TP. BUỒN MA THUỘT	Dương Đăng Khoa	Hoàng Tuấn Dũng	- Khóa luận đã trình bày cơ sở lý luận của BĐS, thị trường BĐS, vai trò của thị trường BĐS đối với nền kinh tế của Việt Nam nói chung và TP. Buôn Ma Thuột nói riêng. - Khóa luận đã hệ thống và làm sáng tỏ những vấn đề cơ bản về BĐS và phát triển thị trường BĐS, kinh nghiệm quốc tế và trong nước về phát triển thị trường BĐS, qua đó rút ra một số bài học cho TP. Buôn Ma Thuột. - Khóa luận đã nêu tổng quan kinh tế xã hội của TP. Buôn Ma Thuột giai đoạn 2020 – 2023, đánh giá thực trạng phát triển thị trường BĐS TP. Buôn Ma Thuột các yếu tố ảnh hưởng và các tiêu chí đánh giá phát triển của thị trường BĐS TP. Buôn Ma Thuột, thực trạng các khu đô thị mới trên địa bàn TP. Buôn Ma Thuột. Đây cũng chính là tiền đề quan trọng cho việc đề xuất các giải pháp cũng như quan điểm cho việc phát triển thị trường BĐS TP. Buôn Ma Thuột trong giai đoạn tới năm 2030. - Khóa luận đề xuất một số quan điểm, phương hướng phát triển thị trường BĐS TP. Buôn Ma Thuột đến năm 2030, ba nhóm giải pháp phát triển thị trường BĐS TP. Buôn Ma Thuột như: Giải pháp hoàn thiện khung pháp lý và nâng cao năng lực quản lý. Giải pháp tác động tới cầu trên thị trường bất động sản TP. Buôn Ma Thuột. Giải pháp phát triển, nâng cao năng lực cho các tổ chức trung gian trên thị trường bất động sản TP. Buôn Ma Thuột: Hoàn thiện và củng cố năng lực của trung tâm giao dịch BĐS tại TP. Buôn Ma Thuột, phát triển các doanh nghiệp kinh doanh nhà đất theo hướng chuyên nghiệp, nâng cao năng lực của đội ngũ nhân viên môi giới. Đề xuất một số khuyến nghị với Chính phủ và UBND TP. Buôn Ma Thuột, nhằm thực hiện được tốt và phát huy tính hiệu quả của các nhóm giải pháp phát triển thị trường BĐS tại TP. Buôn Ma Thuột thời gian tới. - Với những ưu điểm có sẵn TP. Buôn Ma Thuột hứa hẹn sẽ phát triển trong tương lai để trở thành TP trực thuộc trung ương tại Tây Nguyên.
2821	Đại học	Phân tích quy trình môi giới nhằm đưa ra đề xuất hoàn thiện tại Công ty Cổ phần Đông Tây Land	Huỳnh Thị Mỹ Hạnh	Nguyễn Minh Ngọc	Nội dung đề tài xoay quanh 3 mục tiêu chính chạy theo xuyên suốt bài làm như sau: (1). Hệ thống lại cơ sở lý luận có liên quan đến quy trình môi giới; (2). Thực trạng của việc thực hiện các công tác liên quan đến quy trình môi giới tại Công ty Cổ phần Đông Tây Land cùng với việc thực hiện một khảo sát nhỏ nhỏ cho khách hàng đã sử dụng dịch vụ tại Công ty; (3) Dựa trên những nội dung đã thu thập được sẽ đưa ra các đề xuất hoàn thiện cho quy trình 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
2822	Đại học	Nghiên cứu hoạt động môi giới bất động sản tại Công ty Kinh doanh Bất động sản Prime Real Estate	Nguyễn Trần Thục Đoan	Hoàng Tuấn Dũng	Thông qua việc thực tập tại công ty kết hợp với các kiến thức trước đó về nghề môi giới, tác giả chọn đề tài nghiên cứu “Nghiên cứu hoạt động môi giới bất động sản tại Công ty Kinh doanh Bất động sản Prime Real Estate” với mục đích được tiếp xúc gần hơn với quy trình thực hiện môi giới thực tế tại một công ty cụ thể từ đó có thể hiểu hơn về ngành nghề mình học và theo đuổi trong tương lai
2823	Đại học	Phát triển hoạt động môi giới bất động sản tại Công ty Cổ phần Đông Tây Land	Ngô Hoàng Phúc	Hoàng Tuấn Dũng	(1)Khái quát thông tin, đặc điểm, vai trò của hoạt động môi giới bất động sản. (2) Giới thiệu về công ty, tình hình hoạt động kinh doanh, quy trình môi giới của Công ty, thực trạng về hoạt động môi giới của Công ty. (3) Phân tích các yếu tố tác động đến hoạt động môi giới của Công ty, đưa ra một số đề xuất cho Công ty
2824	Đại học	Phân tích thị trường bất động sản tỉnh Long An	Trần Nguyễn Yến Nhi	Hoàng Tuấn Dũng	Chương 1 nêu khái niệm của bất động sản và thị trường bất động sản , phân loại bất động sản Chương 2 giới thiệu về thii trường bất động sản Long An, tiềm năng của thị trường bất động sản Long An Chương 3 đánh giá chung về thị trường bất động sản lân cận thành phố Hồ Chí Minh, đề xuất cho chính phủ và các nhà đầu tư Kết luận
2825	Đại học	Nghiên cứu thị trường bất động sản tại thành phố Bảo Lộc	Nguyễn Thị Yến Nhi	Hoàng Tuấn Dũng	Tim hiểu, nghiên cứu thị trường và tình hình bất động sản tại Bảo Lộc. Đưa ra dự báo tương lai cũng như những giải pháp để tháo gỡ khó khăn của thị trường BDS Bảo Lộc
2826	Đại học	Thẩm định giá bất động sản nhà phố số 500 đường Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 25, Quận Bình Thạnh cho mục đích tư vấn giá tại thời điểm tháng 11/2023	Huỳnh Bảo Kha	Nguyễn Minh Ngọc	Thứ nhất, hệ thống cơ sở lý luận về thẩm định giá bất động sản; Thứ hai, thu thập, tổng hợp thông tin để đưa ra phân tích và tính toán cho quá trình thẩm định bất động sản thẩm định; Thứ ba, cho ra kết quả thẩm định sau đó tiếp tục đánh giá và đưa ra đề xuất tốt nhất – hiệu quả nhất cho tài sản thẩm định.
2827	Đại học	Nghiên cứu thị trường bất động sản nghỉ dưỡng tại Việt Nam	Phạm Thị Hồng Tươi	Hoàng Tuấn Dũng	Nghiên cứu và đánh giá thị trường bất động sản nghỉ dưỡng của nước ta trong giai đoạn 2019 đến thời điểm hiện tại, thu thập những số liệu về nguồn cung và nguồn cầu căn hộ cũng như lượng khách du lịch trong giai đoạn trước dịch và sau dịch để đánh giá được nhu cầu nghỉ dưỡng của mọi người thay đổi sau khi dịch bệnh đã qua, nắm bắt được nhu cầu khách hàng. Qua những giai đoạn tổng hợp thông tin để rút kết ra những yếu tố khó khăn và bất cập đang ảnh hưởng đến thị trường bất động sản nghỉ dưỡng. Bằng các biện pháp phân tích từng khía cạnh đặc biệt đang gây khó khăn cho thị trường. Từ những khó khăn vừa được phân tích, đề xuất một loạt các kiến nghị nhằm giải quyết và khắc phục những bất cập đó một cách hiệu quả nhất. Cuối cùng chính là dự báo thị trường bất động sản nghỉ dưỡng trong tương lai, dựa trên xu hướng hiện tại. Không chỉ đánh giá mức độ ổn định và tiềm năng phát triển của thị trường bất động sản nghỉ dưỡng mà còn đề xuất những chiến lược cụ thể để đối mặt với những thách thức và tìm kiếm những cơ hội mới trong môi trường ngày càng biến động
2828	Đại học	Hoạt động quản lý bảo trì tài sản tại chung cư The Art	Mai Thị Hồng Duyên	Hoàng Tuấn Dũng	Nội dung của đề tài hoạt động quản lý bảo trì tài sản tại chung cư The Art gồm 4 chương: Chương 1 là cơ sở lý thuyết về quản lý bất động sản và các mục liên quan đến hoạt động bảo trì như khái niệm, trách nhiệm, quy trình cũng như các hạng mục bảo trì; chương 2 là giới thiệu tổng quan về công ty SAVISTA từ lịch sử hình thành, cơ cấu tổ chức và những thông tin về dự án The Art ; chương 3 là hoạt động quản lý bảo trì tài sản tại chung cư The Art với những công việc để có thể bảo trì một hệ thống diễn ra như thế nào, cần những gì, kế hoạch cũng như đội ngũ, thời gian ra sao để có thể bảo trì những tài sản đó, ưu điểm và hạn chế của hoạt động bảo trì đó là gì để cư dân có thể nắm rõ thông tin cũng như chất lượng của hoạt động bảo trì tại nơi mình sinh sống. Cuối cùng chương 4 là đề xuất những cải tiến cho hoạt động bảo trì tại sản tại chung cư The Art trong tương lai nhằm nâng cao được chất lượng của những hệ thống cũng như tài sản tại chung cư sau quá trình được bảo trì.
2829	Đại học	Nghiên cứu thị trường bất động sản nghỉ dưỡng tại Vũng Tàu - Hồ Tràm	Ngô Diệp Cẩm Ngân	Hoàng Tuấn Dũng	Đề tài chủ yếu nhấn mạnh vào tiềm năng phát triển của thị trường bất động sản nghỉ dưỡng tại Hồ Tràm. Khai thác về quy hoạch, số lượng cung phòng, các dự án đang được triển khai, nhu cầu nghỉ dưỡng hiện tại của khách hàng. Từ đó so sánh với các thị trường bất động sản nghỉ dưỡng khác như Phú quốc, Phan Thiết... Cùng với đó là đưa ra một số giải pháp để thu hút khách du lịch đến với Việt Nam nói chung cũng như Hồ Tràm nói riêng, làm bật lên cái nhìn tổng quan về ngành du lịch nghỉ dưỡng đã phục hồi trở lại sau khi bị dịch Covid kim hãm vào năm 2019-2020. Bằng việc thu thập các số liệu từ Doanh nghiệp Smartland và sự trải nghiệm, học hỏi khi tham gia vào dự án ở Hồ Tràm, qua đó chứng minh được, Hồ Tràm đang có tiềm năng phát triển mạnh mẽ và đang là thị trường được giới đầu tư săn đón.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2830	Đại học	Nghiên cứu thị trường BDS nghỉ dưỡng tại khu vực Hồ Tràm	Trịnh Bảo Hán	Nguyễn Minh Ngọc	Hệ thống lý luận khái niệm, vai trò, đặc điểm và phân loại về đầu tư phân khúc BĐS nghỉ dưỡng và BDS nghỉ dưỡng ở khu vực miền Nam. Vận dụng những kiến thức đã được học về phân tích về thị trường BĐS và dựa trên dữ liệu đã thu thập của phân khúc BĐS nghỉ dưỡng. Từ đó phân tích thực trạng về thị trường BĐS nghỉ dưỡng tại khu vực Hồ Tràm thời điểm hiện tại. Đưa ra phân tích những thuận lợi và khó khăn của của thị trường, giúp nhà đầu tư có góc nhìn tổng quan và chi tiết về thị trường BDS nghỉ dưỡng ở Hồ Tràm. Tìm hiểu xu hướng BĐS nghỉ dưỡng tại khu vực phía Nam và trên thế giới và thị trường BĐS nghỉ dưỡng đã phát triển trên quốc tế tương tự với BĐS nghỉ dưỡng Hồ Tràm, từ đó cho thấy xu thế phát triển BĐS nghỉ dưỡng tại Hồ Tràm. Nhà đầu tư có thể nhìn thấy được các yếu tố, tiềm năng phát triển của thị trường nhằm giúp nhà đầu tư đưa ra quyết định đầu tư. Đưa ra một số khuyến nghị, lưu ý khi đầu tư vào BĐS nghỉ dưỡng Hồ Tràm.
2831	Đại học	Phân tích và nghiên cứu thị trường bất động sản nghỉ dưỡng tại Việt Nam	Trần Thị Mỹ Quyền	Hoàng Tuấn Dũng	- Tìm hiểu khái niệm, đặc điểm , các yếu tố của bất động sản nghỉ dưỡng - Nghiên cứu về thị trường bất động sản nghỉ dưỡng ở các nước khác trên thế giới như Mỹ, thái Lan, Trung Quốc... và so sánh về thị trường bất động sản nghỉ dưỡng tại Việt Nam - Nêu thực trạng và những điểm khác phục về thị trường bất động sản nghỉ dưỡng tại Việt Nam.
2832	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua căn hộ chung cư ở TP.HCM	Lê Nguyễn Tuấn Thành	Phan Thị Sao Vi	Nội dung đề tài nghiên cứu xoay quanh việc nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua căn hộ chung cư ở TP.HCM. Từ những cơ sở lý thuyết và các mô hình đã có sẵn đưa ra một mô hình nghiên cứu mới dựa trên những lý thuyết đã có sẵn và tiến hành kiểm định mô hình. Các số liệu dùng để thực hiện mô hình đều được thu thập thực tế thông qua form khảo sát đối với khách hàng trên địa bàn TP.HCM. Sau đó có được số liệu từ form khảo sát, loại bỏ những dữ liệu không hợp lệ thì tiến hành bước tiếp theo chính là kiểm định mô hình. Việc kiểm định được xử lý đúng và đầy đủ các bước của một bài nghiên cứu khoa học và được thực hiện trên phần mềm SPSS, sau đó lấy kết quả đưa vào mô hình để nhận xét.Trải qua quá trình kiểm định, mô hình nghiên cứu đề xuất đã chỉ ra được các biến độc lập như vị trí, kinh tế, pháp luật, môi trường và tiện ích có tác động thuận chiều đối với biến phụ thuộc là quyết định mua hàng. Từ đó đưa ra nhận xét, đánh giá những điểm mạnh và hạn chế của mô hình; sau đó đưa ra các đề xuất để cải thiện cho các doanh nghiệp.
2833	Đại học	Nghiên cứu thị trường đất nền tại Bình Phước	Phạm Thị Ngọc Trâm	Hoàng Tuấn Dũng	Đề tài Nghiên cứu về thị trường đất nền tại Bình Phước trong mối quan hệ giữa thị trường đất nền và thị trường bất động sản. Phần I nghiên cứu những lý luận chung nhất về thị trường đất nền, quy định của pháp luật đất đai, Hiến pháp, Luật kinh doanh Bất động sản đối với thị trường đất nền. Cùng với việc so sánh, phân tích đánh giá các loại đất nền, đặc điểm để rút ra nhận xét chung nhất về thị trường đất nền cũng như đưa ra một số loại đất nền mà người mua khi tham gia thị trường bất động sản nên tránh. Phần II đề cập tổng quan về vị trí địa lý, điều kiện thiên nhiên, tài nguyên đất, cơ sở hạ tầng và các yếu tố ảnh hưởng đến thị trường đất nền của tỉnh Bình Phước. Dựa vào những nguồn lực nội tại của tỉnh và chính sách phát triển của nhà nước tạo động lực cho thị trường bất động sản tại Bình Phước phát triển Phần III tác giả đi vào phân tích và xem xét sâu hơn hiện trạng sử dụng đất của tỉnh giai đoạn 2016-2021 theo kế hoạch sử dụng đất 5 năm và tiền kế hoạch sử dụng đất giai đoạn 2021-2026 để biết và hiểu sâu sắc hơn về thực tế nguồn lực đất đai, nguồn lực ảnh hưởng trực tiếp đến thị trường đất nền từ đó đưa ra đánh giá và nhận xét. Phát hiện những hạn chế còn tồn tại, nguyên nhân và đề xuất phương án khắc phục nhằm phát triển thị trường đất nền nói riêng và thị trường bất động sản tỉnh Bình Phước nói chung. Đưa ra dự báo thị trường bất động sản thời gian tới
2834	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến giá của căn hộ cao cấp khu vực Thủ Thiêm	Đinh Thị Phương	Đặng Hòa Kính	Đề tài “nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến giá căn hộ cao cấp khu vực Thủ Thiêm” bằng cách sử dụng mô hình hồi quy để phân tích các yếu tố tác động, dùng các kiểm định để đưa ra được mô hình hồi quy phù hợp nhất, để giúp người mua, các chủ thể có cái nhìn tổng quát về loại hình bất động sản tại khu vực này. Ngoài ra cũng có thể ứng dụng vào thực tiễn báo giá căn hộ trong việc thẩm định giúp tiết kiệm thời gian và chi phí.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2835	Đại học	Phân tích, đánh giá thị trường đất nền Bình Phước	Lê Thị Diệu Trinh	Hoàng Tuấn Dũng	Tác giả phân tích và đánh giá thị trường đất nền tại Bình Phước từ tổng quan đến chi tiết. Phân tích yếu tố vĩ mô của tỉnh Bình Phước từ vị trí, dân số đến cơ sở hạ tầng, giao thông, công nghiệp và các yếu tố thúc đẩy sự phát triển của tỉnh. Ngoài ra còn các định hướng, phát triển mà tỉnh đề ra trong tương lai. Rồi đến phân tích các yếu tố vĩ mô trong tỉnh, địa phương có tốc độ phát triển và thị trường bất động sản sôi nổi nhất là thị xã Chơn Thành và thành phố trung tâm hạt nhân của tỉnh là Đồng Xoài. Phân tích sự phát triển đó ảnh hưởng như thế nào đến dự án bất động sản khi nó phát triển trên đó. Sau đó đánh giá và so sánh với thị trường bất động sản lân cận như Bình Dương, Tây Ninh. Đồng thời đề ra những phương án, kiến nghị cho những đối tượng có liên quan như chính phủ, UBND tỉnh Bình Phước, các doanh nghiệp phát triển dự án và những người mua bất động sản để giúp thị trường bất động sản ngày càng phát triển mạnh mẽ tiếp nối với người anh kế đó là Bình Dương và TPHCM.
2836	Đại học	Phân tích thực trạng thị trường bất động sản Việt Nam trước và sau covid 19	Nguyễn Thị Thảo Như	Hoàng Tuấn Dũng	Trước đại dịch COVID-19, thị trường bất động sản Việt Nam phát triển mạnh mẽ, với sự tăng trưởng ổn định ở cả hai phân khúc nhà ở và thương mại. Tuy nhiên, từ khi đại dịch bùng phát, đối mặt với những thách thức đáng kể, bức tranh thị trường đã thay đổi động. Sự gián đoạn trong chuỗi cung ứng và giảm sức mua làm giảm giao dịch. Điều này ảnh hưởng đặc biệt đến các dự án lớn. Sự chần chừ trong quyết định mua bán của người tiêu dùng, khó khăn tài chính của doanh nghiệp, cùng sự thay đổi đột ngột trong nhu cầu nhà ở đã làm biến động thị trường. Lĩnh vực bất động sản nghỉ dưỡng và thương mại đặt ra nhiều thách thức khi ngành du lịch suy giảm. Tuy nhiên, nhìn nhận khía cạnh tích cực, đây cũng là thời điểm để thị trường chuyển đổi và đổi mới. Sự tập trung vào các dự án linh hoạt, tích hợp tiện ích hiện đại và khả năng làm việc từ xa đang nổi lên như những xu hướng tiêu biểu. Thị trường đang tích cực thích ứng với bối cảnh mới, đánh bại khó khăn để tạo ra định hình mới, hứa hẹn sự phát triển bền vững trong tương lai.
2837	Đại học	Đánh giá sự hài lòng của nhân viên môi giới tại công ty TNHH IQI Việt Nam	Nguyễn Thị Thảo Vân	Phan Thị Sao Vi	Đánh giá sự hài lòng của nhân viên môi giới đang làm việc tại công ty TNHH IQI Việt Nam và các nhân tố tác động đến sự hài lòng và đề xuất các giải pháp nâng cao sự hài lòng của nhân viên đang làm việc tại đây.
2838	Đại học	Đánh giá chiến lược marketing khu vực quận 2 mô hình căn hộ dịch vụ của công ty cổ phần đầu tư phát triển megas	Nguyễn Hoàng Anh Duy	Phan Thị Sao Vi	Đánh giá được chiến lược marketing có hiệu quả hay chưa và rút ra, cần khắc phục những điểm nào cho công ty megas.
2839	Đại học	Nghiên cứu vai trò của công nghệ thông tin trong hoạt động môi giới bất động sản	Nguyễn Ngọc Linh	Phan Thị Sao Vi	Giới thiệu những công nghệ trang web hỗ trợ cho môi giới bất động sản, tìm hiểu thêm những công nghệ thông tin để hỗ trợ cho việc môi giới bất động sản. Những ưu điểm khuyết điểm và đánh giá công nghệ thông tin trong môi giới bất động sản. Lợi thế của việc ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động môi giới bất động sản.
2840	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 10/10 khu phố 3, phường Tân Thới Nhất 13, quận 12, TP.HCM cho mục đích mua bán vào thời điểm tháng 10/2023	Nguyễn Thị Thu Nhi	Phan Thị Sao Vi	Dựa vào kiến thức và nội dung đã được học tại trường lớp , trên cơ sở áp dụng vào các hoạt động thực tập tại doanh nghiệp, tôi chọn hai phương pháp thẩm định giá để thẩm định căn nhà phố số 10/10 đường Tân Thới Nhất 13C, phường Tân Thới Nhất cho mục đích khảo sát thị trường nhằm mua bán trên thị trường vào thời điểm tháng 10 năm 2023 là phương pháp so sánh và phương pháp áp dụng thu nhập cụ thể là áp dụng cách vốn hoá trực tiếp. Để kết quả thẩm định được khách quan và có tính chính xác cao hơn. Sau khi đã áp dụng và tính toán tôi nhận thấy kết quả của cả hai phương pháp không có sự chênh lệch quá lớn, do đó tôi quyết định lấy kết quả của phương pháp so sánh để ước tính giá trị căn nhà là 15,660,300,000 đồng
2841	Đại học	Thẩm định giá nhà phố 25/5A15, Phạm Văn Chiêu, phường 14, quận Gò Vấp, TP HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10 năm 2023	Hoàng Minh Nghĩa	Phan Thị Sao Vi	Sử dụng các phương pháp định lượng để thẩm định nhà phố
2842	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN SỐ 29 ĐƯỜNG SỐ 1, KDC NHÀ Ở VĨNH LỘC A, XÃ VĨNH LỘC A, HUYỆN BÌNH CHÁNH, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN TẠI THỜI ĐIỂM THÁNG 10 NĂM 2023	Nguyễn Đặng Anh Thư	Phan Thị Sao Vi	áp dụng phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hoá trực tiếp tiến hành ước tính giá trị tài sản thẩm định giá tại BẤT ĐỘNG SẢN SỐ 29 ĐƯỜNG SỐ 1, KDC NHÀ Ở VĨNH LỘC A, XÃ VĨNH LỘC A, HUYỆN BÌNH CHÁNH, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN TẠI THỜI ĐIỂM THÁNG 10 NĂM 2023
2843	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 6B đường 12C phường Long Thạnh Mỹ Thành Phố Thủ Đức Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Thu Uyên	Phan Thị Sao Vi	Ước tính giá trị căn nhà số 6B đường 12C Phường Long Thạnh Mỹ Thành phố Thủ Đức Thành phố Hồ Chí Minh bằng hai phương pháp: phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hoá trực tiếp

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2844	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN NHÀ Ở TẠI SỐ 189/60 ĐÌNH PHONG PHÚ, PHƯỜNG TĂNG NHƠN PHÚ B, THÀNH PHỐ THỦ ĐỨC, TP.HCM CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN THỜI ĐIỂM THÁNG 11/2023	Trần Ngọc Phương Uyên	Phan Thị Sao Vi	Chương 1: Trình bày cơ sở lý thuyết của bất động sản và thẩm định giá bất động sản Chương 2: Giới thiệu công ty TNHH IQI Việt Nam - nơi thực tập Chương 3: Phân tích thị trường bất động sản tại thành phố Thủ Đức Chương 4: Thẩm định giá bất động sản nhà ở tại số 189/60 Đình Phong Phú, phường Tăng Nhơn Phú B, thành phố Thủ Đức, TP.HCM cho mục đích mua bán thời điểm tháng 11/2023 Sau đó đưa ra kết quả cuối cùng cho tài sản thẩm định giá và kết luận bài khoá luận tốt nghiệp.
2845	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 336/6 Tân Kỳ Tân Quý, phường Sơn Kỳ, quận Tân Phú, Tp.HCM	Trần Thị Cẩm Vy	Phan Thị Sao Vi	Đề tài này nhằm mục đích thẩm định giá căn nhà phố tại địa chỉ 336/6 Tân Kỳ Tân Quý, phường Sơn Kỳ, quận Tân Phú, TP. Hồ Chí Minh, để hỗ trợ quá trình mua bán tài sản tại thời điểm quý IV năm 2023. Quá trình thẩm định sẽ tập trung vào việc thu thập thông tin chi tiết về căn nhà, bao gồm diện tích, cấu trúc, tình trạng kỹ thuật, và các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị. Ngoài ra, đề tài cũng xem xét môi trường xung quanh căn nhà, bao gồm tiện ích, giao thông, và quy hoạch khu vực. Sử dụng các phương pháp thẩm định giá như phương pháp so sánh với bất động sản tương tự trong khu vực và phương pháp chi phí để đánh giá giá trị xây mới, đề tài này dự kiến sẽ đưa ra giá trị thẩm định chính xác của tài sản. Kết quả nghiên cứu sẽ giúp cho các bên tham gia vào quá trình mua bán sẽ đưa ra những lựa chọn hợp lý khi tham gia giao dịch trên thị trường một cách minh bạch và công bằng.
2846	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 255 Lê Văn Thọ, phường 09, quận Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023	Nguyễn Thùy Quyền Nhi	Phan Thị Sao Vi	Đề tài sẽ nêu cơ sở lý luận của bất động sản, thị trường bất động sản và thẩm định giá bất động sản. Sau đó tác giả sẽ giới thiệu về Công ty Cổ phần Tư vấn - Dịch vụ về Tài sản - Bất động sản DATC nơi tác giả đang thực tập và nêu quy trình thẩm định giá của công ty. Cuối cùng dựa vào quy trình đó để thẩm định giá bất động sản theo phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hoá trực tiếp. Tài sản thẩm định giá và tài sản so sánh có sự khác biệt về quy mô diện tích, chiều rộng và hình dáng khu đất. Sau đó xây dựng hệ số tương quan để tiến hành điều chỉnh. Kết quả thẩm định giá sẽ là kết quả của phương pháp chi phí thay thế.
2847	Đại học	Thẩm Định Giá Nhà Phố Số 89A Đường Tân Hương, Phường Tân Quý, Quận Tân Phú, Thành Phố Hồ Chí Minh Cho Mục Đích Mua Bán Quý IV/2023	Lê Hoàng Anh Nhi	Phan Thị Sao Vi	Tác giả sẽ chia ra làm 3 chương trong bài nghiên cứu này: + Chương 1: Tác giả hệ thống lại các nội dung về khái niệm, đặc điểm, thuộc tính, phân loại, phân tích thị trường bất động sản, khái niệm, phương pháp và quy trình thẩm định giá làm cơ sở vận dụng những kiến thức đã học vào thực tế để có thể phân tích, đánh giá tình hình thị trường tại khu vực bất động sản toạ lạc. + Chương 2: Tác giả tìm hiểu và trình bày thông tin thu nhập từ công ty cổ phần tư vấn - dịch vụ về tài sản - bất động sản DATC. Giới thiệu sơ lược về tổng quan về Công ty, lĩnh vực kinh doanh, điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức và quy trình thẩm định của Công ty diễn ra thế nào. + Chương 3: Tác giả thu thập thông tin, ước tính giá trị tài sản theo hai phương pháp: phương pháp chi phí và phương pháp vốn hoá trực tiếp tài sản thẩm định nhà phố 89A đường Tân Hương, Tân Quý, Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh.
2848	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của nhân viên môi giới Bất động sản tại Công ty TUẤN 123 Miền Đông	Nguyễn Xuân Thiện	Phan Thị Sao Vi	Xác định các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của nhân viên môi giới tại Công ty TUẤN 123 Miền Đông. Đánh giá mức độ hài lòng của nhân viên tại Công ty. Làm sao để sử dụng được nguồn được nguồn nhân sự tối ưu, phù hợp với vị trí công việc. Qua đó đề xuất các giải pháp cải thiện chất lượng trong công tác quản trị, nâng cao sự hài lòng của nhân viên môi giới tại công ty, từ đó tạo ra được giá trị mong muốn cho doanh nghiệp.
2849	Đại học	Đánh giá sự hài lòng của nhân viên môi giới tại Công ty TNHH IQI Việt Nam	Nguyễn Thị Thảo Vân	Phan Thị Sao Vi	Nội dung đề tài đánh giá về sự hài lòng của nhân viên môi giới đang làm việc tại công ty TNHH IQI Việt Nam và các nhân tố tác động đến sự hài lòng của nhân viên. Sau đó đưa ra các đề xuất để duy trì và nâng cao sự hài lòng của nhân viên đang làm việc tại đây. Cụ thể như sau: Chương I: Nêu lên các cơ sở lý thuyết về bất động sản Chương II: Giới thiệu thông tin tổng quan về Công ty TNHH IQI Việt Nam Chương III: Lý thuyết về sự hài lòng của nhân viên và các mô hình nghiên cứu của các đề tài trước Chương IV: Đề xuất mô hình nghiên cứu và tiến hành phân tích số liệu Chương V: Kết luận và đề xuất các giải pháp để nâng cao sự hài lòng của nhân viên tại đây.
2850	Đại học	Xây dựng chiến lược đào tạo nhân viên mới môi giới tại Công ty CP đầu tư và dịch vụ Saigon Real	Nguyễn Quế Hương	Phan Thị Sao Vi	Xây dựng chiến lược mới cho công ty về vấn đề đào tạo nhân viên môi giới để công ty đạt hiệu quả cao

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2851	Đại học	Nguyễn Thị Thu Nhi	Nguyễn Thị Thu Nhi	Phan Thị Sao Vi	Nhằm thực hiện tốt đề tài “Thẩm định giá nhà phố số 10/10, Khu phố 3, Phường Tân Thới Nhất, quận 12, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023” tôi đã trình bày các cơ sở lý luận cơ bản về bất động sản và thẩm định giá bất động sản; giới thiệu và có cái nhìn tổng quan về thị trường bất động sản khu vực quận 12, TP. Hồ Chí Minh. Qua đó, tôi có cơ sở đưa ra các nhận định, tại thời điểm thẩm định giá, thị trường bất động sản tại khu vực quận 12 nhìn chung tương đối sôi động, các hoạt động trong thị trường bất động sản xung quanh khu vực thẩm định giá đang diễn ra sôi nổi, nguồn cung cầu đáp ứng tốt cho các nhà đầu tư. Do vậy, trong bài nghiên cứu này, tôi ước tính giá trị căn nhà phố số 10/10, Khu phố 3, phường Tân Thới Nhất, quận 12, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích tham khảo thị trường nhằm phục vụ nhu cầu mua bán dựa trên hai cách tiếp cận chính là cách tiếp cận từ thị trường và cách tiếp cận từ thu nhập. Với hai phương pháp thẩm định giá là phương pháp so sánh là phương pháp chính và phương pháp vốn hoá trực tiếp nhằm kiểm tra lại tính chính xác nhất cho bài nghiên cứu trở nên khách quan hơn. Sau khi thực hiện, và nghiên cứu một cách cẩn trọng nhất, tôi nhận thấy rằng kết quả ước tính giá trị tài sản thẩm định giá qua cả hai phương pháp gần như không có sự chênh lệch đáng kể, vì thế, tôi đưa ra quyết định sử dụng kết quả ước tính được thông qua phương pháp so sánh làm cơ sở cho kết quả cuối cùng của bài nghiên cứu này. Qua xem xét, tính toán, nghiên cứu và thực hiện, cuối cùng tôi có được kết quả ước tính giá trị tài sản thẩm định giá số 10/10 đường Tân Thới Nhất 13C, Khu phố 3, phường Tân Thới Nhất, quận 12, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích tham khảo thị trường để nhằm trao đổi mua bán vào thời điểm tháng 10/2023 là 15,660,300,000 đồng.
2852	Đại học	Thẩm định giá khu đất số thửa 133, số tờ 12, tại Ấp tranh 3, xã Quang Minh, Thị xã Chơn Thành, tỉnh Bình Phước mục đích mua bán tháng 10/2023	Đặng Thị Tường Vy	Phan Thị Sao Vi	Cơ sở lý luận về thẩm định giá, phân tích đánh giá, thẩm định lô đất trống.
2853	Đại học	Giải pháp hoàn thiện chiến lược môi giới Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Saigon Real năm 2023	Lê Nguyễn Uyên Thi	Phan Thị Sao Vi	Bất động sản là một tài sản lớn đối với mọi quốc gia, của mọi cá nhân, gia đình hay của một tổ chức, doanh nghiệp. Nó có vai trò quan trọng trong việc đóng góp một phần to lớn vào nền kinh tế quốc dân, tăng thu ngân sách nhà nước, góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững cho kinh tế, xã hội nước nhà, đặc biệt là đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng của nền kinh tế. Thực tế cũng đã chứng minh, khi thị trường bất động sản phát triển sẽ giải quyết việc làm cho hàng ngàn lao động, thúc đẩy các ngành sản xuất vật liệu xây dựng, nội thất, kiến trúc, các đơn vị thi công xây dựng phát triển; thị trường này phát triển còn mở rộng thị phần cho vay của các ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng và giúp quay nhanh vòng vốn cho vay, tạo ra lợi nhuận lớn để tái đầu tư mở rộng quy mô kinh doanh; doanh nghiệp bất động sản có lãi sẽ giúp Nhà nước tăng thêm nguồn vốn vào ngân sách thông qua việc điều tiết thu thuế... Ông Đỗ Viết Chiến, Tổng Thư ký Hiệp hội Bất động sản Việt Nam, khi thị trường bất động sản rơi vào khủng hoảng, nền kinh tế cũng có nguy cơ rơi vào khủng hoảng. Ngược lại, khi lĩnh vực này phục hồi, chính là dấu hiệu phục hồi và tăng trưởng nền kinh tế. Hậu quả sau đợt dịch Covid 19 vừa qua tại nước ta, thị trường bất động sản cũng chịu nhiều những tác động tiêu cực của dịch bệnh, kinh tế tăng trưởng chậm lại, khiến cho nguồn cung và cầu trên thị trường bất động sản giảm khá mạnh. Hơn hết, ngân hàng siết chặt tín dụng để vay mua bất động sản. Theo TS. Sử Ngọc Khương, Giám đốc cấp cao Bộ phận đầu tư Savills Việt Nam chia sẻ: “Để phát triển một dự án bất động sản các chủ đầu tư cần vốn chủ sở hữu, vốn vay từ ngân hàng, vốn từ các đối tác và vốn nhận thu trước từ khách hàng. Đây là những nhóm vốn chính để triển khai các dự án bất động sản nhà ở. Trong đó, phần lớn nguồn vốn đến từ vay ngân hàng. Xu hướng siết dần dòng vốn tín dụng của nhiều ngân hàng sẽ làm thị trường khó khăn hơn. Song các nhà phát triển dự án sẽ phải xoay sở để giải quyết vấn đề này thông qua nhiều hình thức khác nhau” Ngày nay, nền kinh tế - xã hội nước ta đang phát triển với tốc độ chóng mặt, hàng loạt các khu đô thị, khu công nghiệp ra đời thu hút dân cư đổ về; kéo theo đó là nhu cầu nhà ở tăng cao; quỹ đất ngày một thu hẹp, lạm phát, giá nhà tăng vượt bậc. Chính vì thế, môi giới bất động sản ngày càng quan trọng trong xã hội. Không chỉ giúp thúc đẩy kinh tế, thúc đẩy thị trường giúp đáp ứng cung cầu trên thị trường mà còn góp phần bảo vệ lợi ích khách hàng. Với kế hoạch lên chiến lược nâng cao nghiệp vụ môi giới giúp ta biết được làm thế nào để đưa sản phẩm đến với khách hàng cách hiệu quả nhất. Nhìn thấy được tầm quan trọng của chiến lược môi giới, tôi quyết định chọn đề tài “Giải pháp nâng cao chất lượng nghiệp vụ môi giới tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Saigon Real năm 2023” để đánh giá và đưa ra giải pháp nâng cao đào tạo chất lượng môi giới là cần thiết trong thị trường bất động sản hiện nay và tương lai. Từ đó, bản thân tôi có cách nhìn tổng quan về thị trường từng phân khúc bất động sản và chi tiết hơn về nghiệp vụ môi giới tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Saigon Real

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2854	Đại học	Thẩm định giá căn hộ chung cư số 05, tầng 8, khối D tại dự án Jamila – Khang Điền, thành phố Thủ Đức cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2023.	Võ Thị Ngọc Mến	Phan Thị Sao Vi	Trong nghiên cứu này, tác giả đã ước tính giá trị của căn hộ chung cư số 05, tầng 8, khối D tại dự án Jamila – Khang Điền, thành phố Thủ Đức bằng hai phương pháp là phương pháp so sánh và phương pháp vốn hóa trực tiếp
2855	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 7/17A đường 385, phường Tăng Nhơn Phú A, thành phố Thủ Đức cho mục đích mua bán tại thời điểm Quý IV/2023	Huỳnh Anh Thư	Phan Thị Sao Vi	Thứ nhất: Hệ thống lại những cơ sở lý thuyết đã được học trong chuyên ngành kinh doanh bất động sản về bất động sản, thị trường bất động sản, cũng như nghiệp vụ Thẩm định giá Bất động sản. Thứ hai: Tìm hiểu về bộ máy tổ chức, quy trình và văn hóa tại doanh nghiệp được thực tập. Thứ ba: Thẩm định giá nhà phố số 7/17A đường 385, phường Tăng Nhơn Phú A, thành phố Thủ Đức cho mục đích mua bán.
2856	Đại học	ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ QUY TRÌNH MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ BẤT ĐỘNG SẢN REVER	Phạm Ngọc Ánh	Phan Thị Sao Vi	Hoạt động môi giới bất động sản đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy các hoạt động giao dịch, bảo đảm chất lượng bất động sản giao dịch trên thị trường, qua đó góp phần phát triển và ổn định thị trường bất động sản. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS tại Việt Nam chủ yếu mang tính chất là tự phát, vì vậy mà thường bị hiểu nhầm thành “cò đất” và không được coi trọng. Tuy nhiên, trên thực tế thì các “cò đất” thường sử dụng các mách khỏe để kiếm ăn, bán hàng, còn đối với một người môi giới bất động sản chuyên nghiệp thì họ sẽ sử dụng những kiến thức chuyên môn được đào tạo bài bản, sự hiểu biết sâu sắc về thị sản phẩm, thị trường của mình để phân tích, đánh giá, rồi từ đó đưa ra những tư vấn chính xác cho khách hàng. Vì vậy, hai công việc này có tính chất hoàn toàn khác nhau nên không thể đánh đồng. Đề tài “Đánh giá hiệu quả quy trình môi giới bất động sản tại Công ty TNHH Công nghệ Bất động sản Rever” với mong muốn được hiểu biết phần nào về quá trình thực tế hoạt động môi giới bất động sản và xin đưa ra một số ý kiến đóng góp với hy vọng góp phần hoàn thiện hoạt động môi giới tại công ty nói riêng và lĩnh vực BĐS nói chung.
2857	Đại học	Rủi ro trong quản lý vận hành Lavida Plus	Dương Nguyễn Nhật Linh	Phan Thị Sao Vi	Đề tài đưa ra những cơ sở lý luận của rủi ro và áp dụng để nhận dạng những rủi ro toà nhà gặp phải trong quá trình quản lý vận hành. Sau đó tiến hành đánh giá rủi ro thông qua hai hệ số đánh giá rủi ro là RSV và RPN để tìm ra những rủi ro cần ưu tiên giải quyết. Cuối cùng là đưa ra những giải pháp giải quyết những rủi ro đó.
2858	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 373/35/2 đường Lý Thường Kiệt, phường 9, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng IV/2023.	Trần Thị Kim Thùy	Phan Thị Sao Vi	Kết quả của nghiên cứu này sẽ giúp người mua và người bán hiểu rõ giá trị thực sự của căn nhà, từ đó hỗ trợ quyết định mua bán tài sản một cách công bằng và thông minh. Đồng thời, đề tài cũng có thể cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư và quy hoạch đô thị về thị trường bất động sản tại khu vực TP. Hồ Chí Minh. Đề tài nhằm mục đích thẩm định giá bất động sản số 373/35/2 Lý thường kiệt, phường 9, quận Tân bình, thành phố Hồ Chí minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng IV/2023. Trong quá trình thẩm định giá sẽ tập trung vào việc thu nhập thông tin của tài sản thẩm định giá cũng như các tài sản so sánh về các yếu tố: diện tích, vị trí, hướng, pháp lý,... Việc sử dụng các phương pháp thẩm định giá như phương pháp so sánh với bất động sản tương tự trong khu vực và phương pháp chi phí để đánh giá giá trị xây mới, đề tài này dự kiến sẽ đưa ra giá trị thẩm định chính xác của tài sản. Kết quả nghiên cứu sẽ giúp cho các bên tham gia vào quá trình mua bán sẽ đưa ra những lựa chọn hợp lý khi tham gia giao dịch trên thị trường một cách minh bạch và công bằng.
2859	Đại học	Giải pháp hoàn thiện chiến lược Marketing căn hộ dịch vụ của công ty phát triển đầu tư Megaz	Phan Thị Mỹ Trong	Phan Thị Sao Vi	Chiến lược thường liên quan đến việc xác định và tận dụng cơ hội, đồng thời đối phó với các thách thức và rủi ro. Bao gồm việc phân tích môi trường nội bộ và ngoại vi, đánh giá sức mạnh, yếu điểm của doanh nghiệp và xác định các hướng đi chiến lược để đạt được mục tiêu. Hoàn thiện chiến lược, đưa ra các giải pháp để hoàn thiện chiến lược Marketing, quy trình thực hiện chiến lược, nội dung thực hiện chiến lược, cách thức thực hiện chiến lược 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
2860	Đại học	Thẩm định giá nhà số 257 đường Trần Quang Khải, phường Tân Định, quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tháng 11 năm 2023	Trần Thị Hồng Thắm	Phan Thị Sao Vi	Khoá luận tốt nghiệp gồm 3 chương, bao gồm: Chương 1: Cơ sở lý luận Tác giả trình bày các khái niệm, lý thuyết về bất động sản, thị trường bất động sản, thẩm định giá bất động sản. Đồng thời, nêu rõ quy trình thẩm định giá, những phương pháp thẩm định giá, cụ thể là phương pháp chi phí và phương pháp thu nhập để phục vụ cho việc phân tích, đánh giá và ước tính giá trị tài sản thẩm định ở chương 3. Chương 2: Tổng quan Công ty Cổ phần Tư vấn – Dịch vụ về Tài sản – Bất động sản DATC (DCSC) Tác giả giới thiệu các thông tin chính về đơn vị thực tập của tác giả (Công ty Cổ phần Tư vấn – Dịch vụ về Tài sản – Bất động sản DATC), sự hình thành và phát triển của công ty, cơ cấu tổ chức, lĩnh vực hoạt động, quy trình thẩm định giá tại đây. Thông qua các thông tin trên giúp tác giả phân tích được thế mạnh, hạn chế, cơ hội, thách thức của công ty ở chi nhánh Hồ Chí Minh trong lĩnh vực thẩm định giá hiện nay. Từ đó, đề ra những giải pháp khắc phục nhằm giúp công ty cải thiện và ngày càng phát triển lĩnh vực thẩm định giá trong tương lai. Chương 3: Thẩm định giá nhà số 257 đường Trần Quang Khải, phường Tân Định, quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh. Tác giả giới thiệu về tài sản thẩm định giá, tổng quan thị trường bất động sản TPHCM Quý 3/2023, tình hình nhà phố quận 1 và thực hiện tính giá trị bất động sản tại số 257 đường Trần Quang Khải, phường Tân Định, quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tháng 11 năm 2023 bằng hai phương pháp là chi phí và thu nhập. Trong đó, phương pháp chi phí là phương pháp thẩm định giá chính và phương pháp thu nhập là phương pháp chi để kiểm tra, đối chiếu tính chính xác của kết quả theo phương pháp chi phí.
2861	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình môi giới bất động sản cho thuê tại CTCP bất động sản Minh Tín Land	Nguyễn Ngọc Thiện	Phan Thị Sao Vi	Hoạt động môi giới bất động sản cho thuê đang trở thành một lĩnh vực đầy tiềm năng và thu hút nhiều sự quan tâm của các công ty, tổ chức và cá nhân. Trong bối cảnh đó, bài nghiên cứu tìm hiểu về quy trình môi giới bất động sản cho thuê của CTCP Minh Tín Land được ra đời. Trên cơ sở đánh giá, phân tích và đề ra những ưu điểm như: tư vấn nhiệt tình và giá cả hợp lý, cũng tồn tại những nhược điểm như: còn hạn chế trong việc quảng bá thương hiệu và chưa tận dụng tối đa các công nghệ tiên tiến để hỗ trợ cho quy trình môi giới. So sánh với một số quy trình môi giới khác tại các công ty bất động sản trên địa bàn TP.HCM, tôi nhận thấy rằng quy trình môi giới bất động sản cho thuê của CTCP Minh Tín Land đã đạt được một số tiến bộ nhất định. Tuy nhiên, còn nhiều khó khăn và thiếu sót cần được bổ sung và cải thiện. Vận dụng những kiến thức đã học tại trường để thực hiện tìm hiểu về nghiệp vụ môi giới bất động sản thực tế của công ty một cách khách quan và chuẩn xác. Để nâng cao hiệu quả quy trình môi giới bất động sản cho thuê tại công ty, chúng tôi đề xuất một số giải pháp như: cải thiện công cụ Marketing tăng cường quảng bá thương hiệu, áp dụng công nghệ tiên tiến, đầu tư đào tạo nhân viên chuyên nghiệp, tăng cường tương tác và hỗ trợ khách hàng. Từ việc tìm hiểu và đánh giá quy trình môi giới bất động sản cho thuê của CTCP Minh Tín Land, tôi đã có cái nhìn tổng quan và bổ sung thêm kiến thức, kỹ năng trong lĩnh vực môi giới bất động sản cho thuê và có thêm hành trang để tiếp bước sự nghiệp của bản thân trong tương lai.
2862	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 217 Trường Chinh, Phường 12, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023	Nguyễn Ngọc Yến My	Phan Thị Sao Vi	Tác giả sử dụng phương pháp chi phí và phương pháp vốn hoá trực tiếp để xác định giá trị quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất của tài sản số 217 Trường Chinh, Phường 12, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh. Với đề tài thẩm định giá, tác giả sử dụng cơ sở giá trị thị trường để phù hợp với sự biến đổi nhanh chóng của thị trường mua bán nhà phố tại Quận Tân Bình.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2863	Đại học	Giáo pháp nâng cao hiệu quả quy trình môi giới BĐS tại Công ty TNHH Không Gian VN	Mai Thị Hồng Nhung	Phan Thị Sao Vi	Dựa trên cơ sở kiến thức được học tập trong chuyên ngành Kinh doanh BĐS cụ thể là môi giới BĐS. Từ đó vận dụng vào thực tế, cụ thể là trong quá trình tham gia học tập và làm việc tại doanh nghiệp. Thực hiện phân tích, tìm hiểu thông qua quá trình thực hiện các thương vụ tại Công ty TNHH Không Gian VN, góp phần nâng cao hiểu biết, trình độ của quá trình học tập và nghiên cứu. Phân tích, tổng hợp những mặt hạn chế còn tồn tại của công ty. Tìm hiểu nguyên nhân chủ quan và khách quan về những hạn chế. Kết hợp phương hướng phát triển công ty. Trên cơ sở đó, các giải pháp được đưa ra từ góc độ cá nhân nhằm cải thiện và tăng hiệu quả của từng bước trong quy trình, góp phần nâng cao cũng như hoàn thiện quy trình môi giới BĐS tại Công ty TNHH Không Gian VN, góp phần thúc đẩy sự phát triển của hoạt động môi giới tại Công ty TNHH Không Gian VN và hơn nữa là thị trường BĐS của nước ta.
2864	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH MÔI GIỚI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MINH TÍN LAND	Huỳnh Thị Thảo	Phan Thị Sao Vi	Hiện nay thị trường bất động sản ngày càng phát triển, đặc biệt hơn là không thể thiếu hoạt động môi giới trong lĩnh vực kinh doanh. Để hoạt động môi giới phát triển một cách chuyên nghiệp thì cần có sự đào tạo bài bản. Vì cơ bản đây là ngành có vai trò rất quan trọng trong toàn bộ nền kinh tế của Việt Nam nói chung và thị trường bất động sản nói riêng. Công ty cổ phần Minh Tín Land hoạt động chính trong lĩnh vực môi giới bất động sản, công ty tập trung vào mảng mua bán, cho thuê, chuyển nhượng, tư vấn pháp lý,... Trong gần 2 năm hoạt động công ty đã đạt được những thành tựu nhất định. Nhưng để phát triển bền vững lâu dài thì công ty cần có sự cải thiện trong quy trình môi giới của mình. Đề tài này nhằm đưa ra những đánh giá và thực trạng còn tồn đọng trong quy trình môi giới từ đó đưa ra những giải pháp để nâng cao hiệu quả quy trình môi giới một cách khoa học và phù hợp với thời điểm hiện tại, nhằm góp phần tạo ra lợi thế cạnh tranh và điểm nổi bật hơn so với những đối thủ cạnh tranh khác trên thị trường. Thông qua sự học hỏi, hiểu biết của bản thân trong quá trình học tập cũng như là thực tập khảo sát tại công ty Minh Tín Land. Em xin đưa ra những nhận định và đánh giá quy trình môi giới từ đó đưa ra những giải pháp để cải tiến của công ty.
2865	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên trong quản lý bất động sản ở công ty Savista	Nguyễn Thị Dung	Phan Thị Sao Vi	Dịch vụ quản lý bất động sản có nhiều tiềm năng phát triển, song thị trường dành cho lĩnh vực này lại có tính cạnh tranh lớn. Do đó, các đơn vị quản lý, vận hành bất động sản có yêu cầu rất cao về thái độ làm việc cũng như chuyên môn của người lao động để đảm bảo đem đến chất lượng dịch vụ tốt, khai thác, vận hành bất động sản tốt, hiệu quả, cạnh tranh với các công ty khác. Dựa trên các mô hình nghiên cứu về động lực làm việc của nhân viên trước đây và dựa trên học thuyết của Maslow, Herzberg, tác giả đã đề xuất mô hình gồm có 8 yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc. Phương pháp thu thập thông tin được tiến hành thông qua bảng câu hỏi khảo sát với tổng 160 mẫu. Phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng, xử lý số liệu thông qua phần mềm SPSS, bao gồm kiểm định hệ số tin cậy Cronbach's Alpha, phân tích EFA và phân tích hồi quy bội. Kết quả cho ra mô hình gồm các yếu tố tác động đến động lực làm việc trong lĩnh vực quản lý bất động sản, bao gồm: bản chất công việc, tiền lương, phúc lợi, đồng nghiệp, cấp trên, đào tạo - thăng tiến, đánh giá thành tích. Dựa vào đó, đưa ra các hàm ý quản trị để công ty Savista xem xét để tạo động lực làm việc cho nguồn nhân lực 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
2866	Đại học	Phân tích chu kỳ bất động sản tại Việt Nam và dự đoán xu hướng đầu tư bất động sản tại Thành phố Hồ Chí Minh năm 2024 - 2025	Cao Thị Hồng Gấm	Nguyễn Minh Ngọc	Chu kỳ bất động sản tại Việt Nam bắt đầu được hình thành vào năm 1993. Trước đó kinh tế Việt Nam diễn ra chậm, thị trường bất động sản lúc này gần như không tồn tại. Bắt đầu từ năm 1993 khi luật đất đai được ban hành thì cũng chính là thời kỳ thị trường bất động sản tại Việt Nam chính thức được hình thành. Bắt đầu nở rộ ra những cơn sóng bất động sản mở đầu cho chu kỳ đầu tiên của thị trường. Qua 30 năm hình thành thị trường bất động sản có thể thấy chu kỳ bất động sản giống như một “vòng đời” kết thúc một chu kỳ này thì sẽ hình thành nên chu kỳ khác. Mỗi một chu kỳ đi qua sẽ để lại những sự kiện, bài học cũng như kinh nghiệm. Từ đó các nhà đầu tư, nhà nghiên cứu dựa vào đó để dự đoán cũng như nghiên cứu chu kỳ tiếp theo của thị trường bất động sản. Dựa trên nền tảng phân tích và hiểu rõ được sự hình thành và phát triển của thị trường bất động sản từ đó đưa ra những dự đoán về xu hướng đầu tư bất động sản trong tương lai gần. Qua phân tích, nhận thấy tại thời điểm này, nhiều người lao động thu nhập thấp vẫn chưa có cơ hội sở hữu nhà cho mình sau bao nhiêu năm làm việc và tại sao? Thực trạng hiện nay nhà ở tại thành phố Hồ Chí Minh giá rất cao so với thu nhập của người dân. Và những dự án nhà ở xã hội vẫn chưa thực sự đáp ứng đủ và giá nhà ở vẫn chưa thực sự phù hợp với thu nhập của người lao động. Đề khuyến khích cũng như đẩy mạnh thực hiện xây dựng nhà ở xã hội Chính phủ đã đưa ra những nghị định, mục tiêu cũng như chính sách hỗ trợ cho chủ đầu tư thực hiện. Đồng thời, cũng nhận được nhiều sự quan tâm của các chủ đầu tư lớn sẽ xây dựng nhà ở xã hội trong tương lai. Và sau giai đoạn thị trường phục hồi trở lại, chắc rằng nhà ở xã hội sẽ là một trong những phân khúc thu hút rất nhiều người quan tâm.
2867	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 45/24 đường 160, phường Tăng Nhơn Phú A, Thành Phố Thủ Đức, Thành Phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán thời điểm tháng 10/2023	Nguyễn Công Hoàng Long	Phan Thị Sao Vi	Thu thập thông tin thị trường nhà phố tại phường Tăng Nhơn Phú A, thành phố Thủ Đức để thẩm định giá căn nhà có địa chỉ 45/24 đường 160, phường Tăng Nhơn Phú A. Từ đó sử dụng phương pháp chi phí, phương pháp vốn hóa trực tiếp để tính đơn giá đất của tài sản thẩm định.
2868	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân lực tại công ty TNHH Phát triển Đầu tư T1	Nguyễn Thị Kim Phụng	Phan Thị Sao Vi	Đề tài Luận văn: “Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty TNHH Phát Triển Đầu Tư T1” được lựa chọn xuất phát từ thực trạng khó khăn trong công tác tuyển dụng nguồn nhân lực ngành Bất động sản hiện nay. Cùng với sự gia tăng mạnh mẽ về số lượng doanh nghiệp kinh doanh bất động sản là cơn khát nhân lực của các công ty hoạt động trong lĩnh vực này, đặc biệt là nhân lực làm công tác bán hàng. Kế hoạch tuyển dụng nhân sự của các doanh nghiệp bất động sản gắn liền với xu hướng thị trường bất động sản theo từng thời kỳ. Nhìn chung, xu hướng tuyển dụng trên toàn thị trường vẫn là tuyển dụng ồ ạt, đặc biệt là tuyển dụng nhân viên kinh doanh. Phần lớn các doanh nghiệp vẫn tuyển dụng tập trung vào số lượng. Vậy công ty phải làm thế nào để có thể cạnh tranh được với hàng trăm, hàng nghìn doanh nghiệp khác trong vấn đề tuyển dụng nhân lực? Yếu tố nào sẽ tạo nên sức hút cho công ty đối với ứng viên?
2869	Đại học	Thẩm định giá bất động sản nhà phố tọa lạc tại 194 Phạm Hùng, phường 5, quận 8, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích thế chấp vay vốn ngân hàng	Tăng Lệ Quyên	Mai Thị Thanh Trà	Bài khóa luận gồm 3 chương, bắt đầu từ cơ sở lý luận tác giả đưa ra những lý thuyết cơ bản về bất động sản và thẩm định giá bất động sản sau đó đến nghiên cứu khảo sát thực tế và tiến hành thực hiện ước tính giá trị của nhà phố số 194 Phạm Hùng, phường 5, quận 8, TPHCM. Để ước tính giá trị của tài sản này tác giả đã dựa trên hai cách tiếp cận từ chi phí theo phương pháp chi phí thay thế và cách tiếp cận từ thu nhập theo phương pháp vốn hóa trực tiếp với kết quả lần lượt là 10.192.100.000VND và 10.170.500.000VND. Kết quả ước tính của 2 phương pháp này có sự chênh lệch nhưng không quá nhiều và theo nhận định chủ quan ta thấy được phương pháp chi phí thay thế có tính khách quan hơn và chính xác khi dựa vào thông tin thị trường. Vì vậy đã chọn kết quả giá trị QSDĐ của tài sản theo phương pháp chi phí cho mục đích vay vốn vào thời điểm tháng 10/2023.
2870	Đại học	Xây dựng chiến lược đào tạo nhân viên môi giới tại Công ty CP đầu tư và dịch vụ Saigon Real	Nguyễn Quế Hương	Phan Thị Sao Vi	Từ kiến thức được học và trải nghiệm thực tế, nắm được ưu và nhược điểm từ đó xây dựng chiến lược riêng cho công ty để đạt được kết quả tốt nhất
2871	Đại học	Thẩm định giá căn hộ L2-3.09 của dự án Vinhomes Central Park tại số 720A Điện Biên Phủ, phường 22, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/ 2023	Đoàn Ngọc Đông Triều	Phan Thị Sao Vi	Dựa vào tổng quan thị trường bất động sản căn hộ quận Bình Thạnh nói chung và căn hộ của dự án Vinhomes Central Park nói riêng, các cơ sở lý luận đã được học cùng với các số liệu thông tin thu thập được. Em sẽ dùng các phương pháp thẩm định đã được học trong môn học thẩm định giá bất động sản để có thể thẩm định căn hộ L2-3.09 của dự án này cho 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
2872	Đại học	Thẩm định giá khu đất thừa số đất số 1080 tờ bản đồ số 23 tại ấp Phước Đông xã Phước Thạnh huyện Gò Dầu tỉnh Tây Ninh cho mục đích mua bán	Lê Nguyễn Thanh Vân	Phan Thị Sao Vi	Tác giả đã trình bày các cơ sở lý luận đến nghiên cứu thực tế tại khu vực tài sản thẩm định giá tọa lạc đề thực hiện đề tài “Thẩm định giá khu đất thừa số đất số 1080 tờ bản đồ số 23 tại ấp Phước Đông, xã Phước Thạnh, huyện Gò Dầu, tỉnh Tây Ninh cho mục đích mua bán”. Tác giả thấy tiềm năng phát triển của Tây Ninh còn rất lớn đối với một tỉnh nằm trong bát giác kim cương tiếp giáp với thành phố Hồ Chí Minh. Để tính giá trị tài sản thẩm định giá, tác giả thực hiện bằng hai phương pháp là phương pháp so sánh và phương pháp vốn hóa trực tiếp kết quả lần lượt là 996.416.000 VNĐ và 1.011.058.000 VNĐ. Theo tác giả sẽ chọn phương pháp so sánh làm phương pháp thẩm định chính cho tài sản thẩm định giá, còn phương pháp vốn hóa trực tiếp làm phương pháp phụ kiểm tra lại kết quả cho phương pháp so sánh. Kết luận giá trị tài sản thẩm định giá là 996.416.000 VNĐ.
2873	Đại học	Đánh giá sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ của Công ty TNHH Không Gian VN	Đặng Đoàn Gia Huy	Nguyễn Thị Thanh Châu	Khảo sát ý kiến khách hàng, từ đó đánh giá được điểm mạnh và điểm yếu, đưa ra những ý kiến để cải thiện giúp nâng cao chất lượng dịch vụ của công ty
2874	Đại học	Nghiên cứu sức ảnh hưởng của thương hiệu cá nhân trong hoạt động môi giới bất động sản tại công ty TNHH IQI Việt Nam	Võ Huỳnh Bích Lê	Nguyễn Minh Ngọc	Đề tài Nghiên cứu sức ảnh hưởng của thương hiệu cá nhân trong hoạt động môi giới bất động sản tại công ty TNHH IQI Việt Nam do tác giả nghiên cứu xoay quanh 2 vấn đề chính là thương hiệu cá nhân tác động như thế nào đến môi giới bất động sản và các công cụ để có thể thực hiện xây dựng thương hiệu cá nhân. Đối với vấn đề thương hiệu cá nhân tác động như thế nào đến môi giới bất động sản tác giả đưa ra các thông tin, ý kiến, tác động, ảnh hưởng của thương hiệu cá nhân thông qua các nghiên cứu thực tế của tác giả, các môi giới bất động sản đang làm việc tại công ty thực tập. Thứ hai là về các công cụ để thực hiện xây dựng thương hiệu cá nhân trên hai nền tảng online và offline cũng như cách thức thực hiện, những điểm mạnh, điểm yếu trong xây dựng thương hiệu cá nhân, những sai lầm dễ mắc phải trong quá trình xây dựng thương hiệu và chân dung những người đã thành công trong việc xây dựng thương hiệu cá nhân để người đọc có những cách nhìn khách quan, chân thực nhất đối với việc xây dựng thương hiệu.
2875	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ CĂN HỘ CHUNG CƯ SỐ 24.09, THÁP C DỰ ÁN FELIZ EN VISTA, PHƯỜNG THANH MỸ LỢI, THÀNH PHỐ THỦ ĐỨC, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN THỜI ĐIỂM THÁNG 11/2023	Nguyễn Văn Định	Phan Thị Sao Vi	“ Thẩm định giá căn hộ chung cư số 24.09, tháp C dự án Feliz En Vista, Phường Thanh Mỹ Lợi, Thành Phố Thủ Đức” vào tháng 11/2023 cho mục đích mua bán được tác giả thực hiện dựa trên cơ sở lý luận, luật giá số, các tiêu chuẩn thẩm định giá Việt Nam và thông tin tổng quan minh bạch trên thị trường bất động sản căn hộ Phường Thanh Mỹ Lợi, Tp. Thủ Đức. Trong quá trình thực hiện bài nghiên tác giả nắm bắt được thông tin và tình hình thị trường nơi bất động sản tọa lạc nhận được sự quan tâm lớn từ nhiều nhà đầu tư khi khu vực này chính là trung tâm hành chính mới T.p Thủ Đức, tiện ích xung quanh đầy đủ phù hợp với giới tri thức sinh sống và làm việc, cùng với tiềm năng phát triển cực lớn và thị trường cho thuê luôn đạt tỷ lệ lấp đầy cao. Điều này làm cho giá căn hộ chung cư khu vực này cao hơn với khu vực lân cận. Trong quá trình thực hiện bài nghiên cứu, tác giả ước tính giá trị tài sản thẩm định giá dựa trên 2 phương pháp là phương pháp so sánh và phương pháp vốn hóa trực tiếp.
2876	Đại học	Nghiên cứu hoàn thiện quy trình môi giới tại công ty cổ phần đầu tư và dịch vụ Đất Xanh Miền Nam	Chiêu Ngô Ngọc Châm	Nguyễn Minh Ngọc	Quy trình môi giới và kiến nghị giải pháp nâng cao hiệu quả quá trình môi giới tại công ty Đất Xanh Miền Nam
2877	Đại học	Phân tích các yếu tố tác động đến giá cả nhà phố thương mại dự án Cát Tường Phú Hưng	Nguyễn Thị Mến	Nguyễn Minh Ngọc	Bằng các phương pháp định tính, định lượng thu thập các số liệu về sự tác động của các yếu tố tác động đến giá cả nhà phố thương mại dự án Cát Tường Phú Hưng. Hoàn thiện đầy đủ nội dung về cơ sở lý luận, thực trạng và giải pháp cho vấn đề này. Trong đó làm rõ được đâu là thực trạng các yếu tố tác động đến giá cả nhà phố thương mại tại dự án bởi trong mỗi 1 không gian, thời gian thì các yếu tố tác động là khác nhau. Ở thời điểm này có yếu tố tác động nhiều nhưng ở thời điểm khác lại tác động ít và tương tự. Đề tài hướng đến đối tượng nhà đầu tư nên việc làm rõ các yếu tố tác động này đứng trên góc độ đầu tư ngắn và dài hạn. Ngoài ra, khi đầu tư hoặc có thể mua để ở kinh doanh, thẩm định... cần xem xét thêm các yếu tố khác như tâm lý khách hàng, quy hoạch vùng, thời điểm đầu tư... để có một giao dịch thành công 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
2878	Đại học	Tìm hiểu hoa viên nghĩa trang Sala Garden tại Long Thành và nghiên cứu phát triển bất động sản hoa viên nghĩa trang	Tạ Đức Anh	Nguyễn Minh Ngọc	Bài viết tập trung nghiên cứu về lĩnh vực Phát triển Bất động sản hoa viên nghĩa trang, một thị trường ngách khá là mới mẻ tại Việt Nam. Bằng phương pháp tiếp cận vấn đề một cách thực tế lần phương pháp nghiên cứu lý luận, khoá luận tìm hiểu những thuận lợi, khó khăn và nêu rõ nguyên nhân vấn đề của lĩnh vực phát triển bất động sản hoa viên nghĩa trang. Tôi đã tiến hành thu thập và phân tích dữ liệu từ nhiều nguồn đáng tin cậy để tìm hiểu việc phát triển thị trường ngách này. Bằng cách này, tôi hy vọng mang đến cái nhìn mới mẻ, chính xác về thực trạng cũng như tiềm năng của thị trường bất động sản hoa viên tại Việt Nam. Những nghiên cứu không chỉ giúp hiểu rõ hơn về thị trường Bất động sản hoa viên nghĩa trang mà còn đề xuất những giải pháp cho những bất cập để thúc đẩy thị trường phát triển bền vững trong tương lai. Cùng với những sự góp ý chiến lược, hy vọng rằng khóa luận sẽ đóng góp tích cực vào việc phát triển Bất động sản hoa viên nghĩa trang.
2879	Đại học	Phân tích quy trình môi giới tại công ty cổ phần kinh doanh bất động sản SGG Land	Bùi Đức Mạnh	Nguyễn Minh Ngọc	Mục đích của đề tài : “Phân tích quy trình môi giới tại Công ty cổ phần kinh doanh bất động sản SGG land” là nghiêm cứu đề hiểu được quy trình môi tại công ty SGG Land trong giai đoạn quý III năm 2023 .Dựa trên mô hình SERVQUAL có được những đánh giá về trải nghiệm của khách hàng về dịch vụ môi giới của công ty ,từ kết quả của thang đo Likert 5 điểm trong phần câu hỏi cho khách hàng mà trong đó :1.Hoàn toàn không đồng ý ,2.Không hài lòng ,3.Tam được, 4.Hài lòng , 5.Rất hài lòng. Song song với đó là phương pháp định tính bằng việc thu thập thông tin dữ liệu đạt được những thông tin đầy đủ , chi tiết ,có giá trị sát với thông tin thời điểm hiện tại .Thu thập được tiến hành phân tích bằng các thống kê mô tả.Phân loại biến theo tiêu chí điều tra ,tính trung bình , giá trị lớn nhất , giá trị nhỏ nhất của các trả lời trong câu hỏi điều tra . Dựa vào kết quả có được trong câu hỏi ở trên , để phân tích các yếu tố quan trọng trong quá trình môi giới cho khách hàng rồi từ đó thấy được kết quả đạt được hay những yếu tố còn hạn chế , cần tới sự cải thiện trong thời gian tới .Từ đây mà đề ra những giải pháp nhằm ngày càng hoàn thiện hơn quy trình môi giới của công ty cổ phần kinh doanh bất động sản SGG Land .
2880	Đại học	ỨNG DỤNG TRUYỀN THÔNG ĐA PHƯƠNG TIỆN TRONG KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN TẠI THỊ TRƯỜNG VINHOMES GRAND PARK	Nguyễn Hoàng Chí	Nguyễn Minh Ngọc	Đề tài chỉ làm 3 chương: Chương 1: nêu khái niệm, đặc điểm, vai trò của truyền thông đa phương tiện và ứng dụng của truyền thông đa phương tiện tổng kinh doanh bất động sản. cùng với đó là nêu ra các loại ứng dụng truyền thông đa phương tiện trong kinh doanh bất động sản và các yếu tố tác động đến việc ứng dụng truyền thông đa phương tiện trong kinh doanh bất động sản. Chương 2: Giới thiệu sơ lược về đơn vị thực tập, dự án và đưa ra những phân tích, đánh giá về giá trị của việc ứng dụng truyền thông đa phương tiện tổng kinh doanh bất động sản. Chương 3: Nêu rõ những tiềm năng trong tương lai cũng nhưng đề ra các giải nhằm nâng cao giá trị khi ứng dụng truyền thông đa phương tiện trong quá trình môi giới bất động sản
2881	Đại học	Giải pháp hoàn thiện quy trình môi giới tại Công ty cổ phần tập đoàn bất động sản Thiên An Holdings	Nguyễn Thị Mai Ly	Nguyễn Minh Ngọc	Đề tài "Giải pháp hoàn thiện quy trình môi giới tại Công ty cổ phần tập đoàn bất động sản Thiên An Holdings" tập trung vào việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp để hoàn thiện quy trình môi giới tại Thiên An Holdings - một công ty môi giới bất động sản với hơn 5 năm hoạt động trên thị trường. Quy trình môi giới tại Thiên An Holdings vẫn còn một số hạn chế gây ảnh hưởng đến hiệu quả và kết quả làm việc. Do đó, nghiên cứu này nhằm tìm ra các cách để cải thiện và hoàn thiện 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
2882	Đại học	Quản lý Nhà nước trong TT BĐS Trung Quốc - Bài học kinh nghiệm dành cho TT BĐS Việt Nam	Nguyễn Thị Tuyết Loan	Nguyễn Minh Ngọc	Đề tài nghiên cứu công tác QLNN trong thị trường bất động sản Trung Quốc. Dựa trên nền tảng đó đưa ra những bài học kinh nghiệm về việc thực hiện công tác QLNN trong TT BĐS VN. Hiện nay, đã có nhiều đề tài nghiên cứu về TT BĐS, tuy nhiên chưa tập trung hoàn toàn vào việc nêu bật lên công tác QLNN trong TT BĐS. Từ thực tế đó, đề tài sẽ tập trung nghiên cứu về: - Một là, hệ thống hóa những vấn đề lý luận về công tác QLNN trong thị trường bất động sản, vai trò của thị trường bất động sản trong nền kinh tế, kinh nghiệm của một số nước về vấn đề này trong việc phát huy công tác QLNN trong thị trường bất động sản. - Hai là, phân tích thực trạng về công tác QLNN trong thị trường bất động sản Trung Quốc - Ba là, trên cơ sở tương đồng về công tác QLNN trong TTBĐS VN và TTBĐS TQ từ đó đưa ra những bài học kinh nghiệm về việc thực hiện công tác QLNN trong TT BĐS VN□
2883	Đại học	Giải pháp cải thiện quy trình môi giới tại công ty TNHH công nghệ BĐS Rever.	Bùi Thị Thanh Hòa	Phan Thị Sao Vi	Tìm hiểu quy trình môi giới tại công ty BĐS Rever, đánh giá hiệu quả quy trình, từ đó đưa ra giải pháp cải thiện quy trình môi giới tại công ty.
2884	Đại học	Đánh giá sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ môi giới bất động sản tại công ty Cổ phần Đông Tây Land vào tháng 10/2023	Trần Gia Hân	Nguyễn Thị Thanh Châu	Với đề tài này tôi sẽ xem xét, đánh giá sự hài lòng của khách hàng qua chất lượng dịch vụ môi giới tại công ty bằng phương pháp định tính. Tôi sẽ thu thập các thông tin làm biểu mẫu khảo sát để khảo sát các khách hàng có thật sự hài lòng với chất lượng dịch vụ này hay không? Từ đó, tôi sẽ đề xuất phương án cải tiến lại những điểm còn thiếu sót, chưa tốt về chất lượng dịch vụ môi giới bất động sản để làm hài lòng khách hàng hơn. Phân tích, đánh giá các số liệu, dữ liệu thu thập được để tổng hợp các kết quả lại rồi đưa ra kết luận cuối cùng, là những nhân tố, các biến quan sát có làm hài lòng khách hàng chưa, khách hàng mong muốn, kỳ vọng gì về chất lượng dịch vụ môi giới tại Đông Tây Land, để từ đó, có phương án thay đổi, đổi mới phù hợp với nhu cầu của khách hàng để làm tăng doanh thu cũng như sự uy tín của công ty ngày càng cao trên thị trường bất động sản
2885	Đại học	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến nhu cầu đầu tư sử dụng bất động sản nghỉ dưỡng của thế hệ 9x giai đoạn 2023-2026 tại khu vực phía nam	Trần Văn Trường	Nguyễn Minh Ngọc	Đề tài: "phân tích các yếu tố tác động đến nhu cầu đầu tư sử dụng bất động sản nghỉ dưỡng của thế hệ 9x giai đoạn 2023-2026 tại khu vực phía nam được thực hiện với mục tiêu Nghiên cứu và phân tích quá trình đầu tư sử dụng bất động sản nghỉ dưỡng những yếu tố tác động đến nhu cầu đầu tư, sử dụng bất động sản nghỉ dưỡng của thế hệ 9x tại khu vực miền nam Việt Nam. thông qua ba chương của đề tài: Chương 1 cơ sở khoa học về nhu cầu đầu tư sử dụng bất động sản nghỉ dưỡng và các yếu tố tác động đến nhu cầu đầu tư sử dụng bất động sản nghỉ dưỡng của thế hệ 9x tại phía nam. Chương 2 Tổng quan tình hình thị trường bất động sản nghỉ dưỡng phía nam và thực trạng đầu tư sử dụng bất động sản nghỉ dưỡng của thế hệ 9x tại khu vực phía nam. Chương 3 phân tích những yếu tố tác động đến nhu cầu đầu tư sử dụng bất động sản nghỉ dưỡng của thế hệ 9x tại phía nam. Tác giả đã đi sâu phân tích và làm rõ những yếu tố tác động đến hành vi phát sinh nhu cầu đầu tư sử dụng bất động sản nghỉ dưỡng của thế hệ 9x tại phía nam
2886	Đại học	Nghiên cứu thực trạng bất động sản nghỉ dưỡng tại Việt Nam	Phạm Sao Băng	Nguyễn Minh Ngọc	Khóa luận này tập trung nghiên cứu về Thực trạng bất động sản nghỉ dưỡng tại Việt Nam, một lĩnh vực đang trở nên ngày càng quan trọng trong ngành du lịch và phát triển kinh tế của đất nước. Bằng cách tiếp cận với tư duy chân thực và phương pháp nghiên cứu khoa học, khóa luận đặt ra những câu hỏi quan trọng về tình hình hiện tại, xu hướng phát triển, và thách thức của thị trường bất động sản nghỉ dưỡng. Tôi đã tiến hành thu thập và phân tích dữ liệu từ nhiều nguồn đáng tin cậy để đánh giá mức độ hấp dẫn, tiềm năng phát triển, và ảnh hưởng của các yếu tố ngoại vi như dịch bệnh, kinh tế toàn cầu, và xu hướng du lịch quốc tế. Bằng cách này, tôi hy vọng mang đến cái nhìn toàn diện và chính xác về thực trạng cũng như dự báo của thị trường bất động sản nghỉ dưỡng tại Việt Nam. Những kết quả nghiên cứu sẽ không chỉ giúp hiểu rõ hơn về đặc điểm cụ thể của thị trường này mà còn đề xuất những phương hướng và giải pháp để thúc đẩy phát triển bền vững trong tương lai. Cùng với những lời khuyên chiến lược, hy vọng rằng khóa luận này sẽ đóng góp tích cực vào sự hiểu biết và quản lý chặt chẽ hơn về bất động sản nghỉ dưỡng ở 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
2887	Đại học	Nghiên cứu nghiệp vụ quản lý vận hành tại tòa nhà chung cư Opal Garden của Công ty Cổ phần Sài Gòn Triển Vọng – SAVISTA	Huỳnh Thị Anh Thuý	Hoàng Tuấn Dũng	Tại các thành phố lớn như TP.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng đa số dân cư lựa chọn an cư trong các tòa nhà cao tầng. Nhìn vào thực tế, nhà chung cư mọc lên không ngừng, dẫn đến các tòa nhà phải bảo đảm những yếu tố thiết yếu để cạnh tranh với thị trường. Trong đó, quản lý vận hành tòa nhà là một trong những điều tiên quyết ảnh hưởng quyết định chọn mua hoặc thuê của khách hàng. Công tác quản lý vận hành không chỉ đơn giản là canh giữ các sản phẩm mà cần phải quy tụ hàng loạt nhiều nghiệp vụ, các lĩnh vực khác nhau như: quản lý vận hành, quản lý an ninh, chăm sóc cây cảnh, vệ sinh, bảo trì và sửa chữa tòa nhà,... Khi một công ty quản lý vận hành tòa nhà đảm bảo an toàn, an ninh từ ngoài vào trong thì sẽ tạo được uy tín, điều này giúp thu hút được nhiều khách hàng đến thuê và mua. SAVISTA là một trong những công ty tư vấn, quản lý và khai thác bất động sản hàng đầu tại Việt Nam cùng với đó là đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm, hệ thống quản lý, vận hành hiện đại, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Sự tin nhiệm của cư dân đối với chất lượng dịch vụ quản lý vận hành sẽ là chìa khóa giúp các công ty quản lý nhà chung cư cải tiến và nâng cao chất lượng dịch vụ. Với cái nhìn tổng thể, đưa ra các nhận xét, đánh giá khách quan, đưa ra các đề xuất cải tiến quy trình quản lý trên cái nhìn tổng thể. Tuy nghiệp vụ quản lý vận hành của Savista ở Opal Garden vẫn còn một vài sai sót, song nhìn lại các hoạt động quản lý đã triển khai ở tòa nhà vẫn mang lại hiệu quả cao Tóm lại, quản trị bất động sản là cung cấp chất lượng dịch vụ tốt nhất cho khách hàng, làm hài lòng khách hàng. Thị trường bất động sản ngày càng phát triển, mức độ cạnh tranh giữa các công ty quản lý ngày càng gay gắt, công tác quản lý vận hành phải nhà chung cư là một vấn đề quan trọng cần được xem xét để thu hút khách hàng.
2888	Đại học	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến giá căn hộ cao cấp tại dự án Vinhomes Central Park Bình Thạnh- tp. Hồ Chí Minh tháng 10/2023	Phạm Hoàng Quyên	Nguyễn Thị Thanh Châu	Dựa vào cơ sở lý thuyết khoa học và kết quả của các bài nghiên cứu trước đây để xây dựng mô hình hồi quy Hedonic phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến giá căn hộ cao cấp tại dự án Vinhomes Central Park Bình Thạnh, TP.HCM. Thông qua việc phân tích định lượng dựa trên bộ dữ liệu 179 mẫu quan sát được thu thập qua dữ liệu được cung cấp bởi công ty thực tập tại dự án Vinhomes Central Park kết quả nghiên cứu đã cho thấy giá căn hộ chung cư cao cấp tại TPHCM chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố như diện tích căn hộ, vị trí căn hộ (căn góc, căn giữa), tòa căn hộ, tầng căn hộ. Trong đó tác động mạnh nhất là yếu tố vị trí căn hộ, tòa căn hộ, diện tích căn hộ và tác động yếu nhất là yếu tố tầng căn hộ. Và có yếu tố hướng ban công không có ý nghĩa trong mô hình.
2889	Đại học	Đánh giá nghiệp vụ đào tạo chuyên viên môi giới bất động sản tại công ty trách nhiệm hữu hạn Prime Real- estate	Phạm Ngân Đến	Nguyễn Thị Thanh Châu	Bài báo cáo nhằm tìm hiểu quy trình đào tạo chuyên viên môi giới bất động sản tại công ty TNHH Prime Real- estate, từ đó chỉ ra những điểm mạnh, điểm yếu và nêu lên quan điểm cá nhân về giải pháp.
2890	Đại học	ĐÁNH GIÁ SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG VỀ CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ CỦA CÔNG TY TNHH KHÔNG GIAN VN	Đặng Đoàn Gia Huy	Nguyễn Thị Thanh Châu	Khảo sát ý kiến khách hàng đã sử dụng dịch vụ của Công ty Không Gian VN, sử dụng phương pháp SERVQUAL từ đó tìm ra điểm mạnh và điểm yếu của chất lượng dịch vụ của công ty, đề xuất phương pháp cải thiện những điểm yếu giúp công ty phát triển hơn.
2891	Đại học	Phân tích yếu tố ảnh hưởng đến giá căn hộ chung cư tại dự án Lumiere Boulevard - Thành phố Thủ Đức	Nguyễn Thị Trúc Kiều	Nguyễn Thị Thanh Châu	Phân tích, thu thập số liệu, nghiên cứu các yếu tố làm ảnh hưởng đến giá, nhập số liệu vào evIEWS từ đó biết được yếu tố làm ảnh hưởng nhiều nhất và ít nhất đến giá. Và dựa vào mô hình mà người đọc hay khách hàng đưa ra lựa chọn mua để phù hợp với nhu cầu cũng như tài chính của chính họ.
2892	Đại học	PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA CĂN HỘ CỦA KHÁCH HÀNG TẠI DỰ ÁN PRECIA, D'LUSSO QUẬN 2 TẠI CÔNG TY AKA LAND TỪ THÁNG 11/2023.	Đỗ Thành Công Toại	Đặng Hòa Kính	đưa ra những số liệu dẫn chứng cho các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2893	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 24, đường số 5, khu dân cư Vina Nam Phú, ấp 4, xã Phước Kiển, huyện Nhà Bè, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Nguyễn Thị Mỹ Tuyền	Mai Thị Thanh Trà	Trong bài khóa luận này, tác giả đi từ cơ sở lý thuyết đến cơ sở thực tiễn để đưa ra kết quả tính toán chính xác nhất cho tài sản thẩm định. Cụ thể, tác giả sẽ nêu các lý luận liên quan đến cách tiếp cận và phương pháp thẩm định giá đối với TSTĐG. Đối với việc ước tính giá trị của TSTĐG, tác giả dựa vào thông tin do khách hàng cung cấp ghi nhận tại phiếu thông tin thu thập đính kèm ở phụ lục 04, kết hợp với quá trình khảo sát thực tế, tác giả lựa chọn phương pháp chi phí thay thế (phương pháp 1) trên cơ sở cách tiếp cận từ chi phí làm phương pháp thẩm định giá chính và cách tiếp cận từ thu nhập tương ứng với phương pháp vốn hóa trực tiếp (phương pháp 2) làm phương pháp để kiểm tra lại kết quả cho phương pháp 1 nhằm đảm bảo cho bài khóa luận mang tính khách quan hơn. Qua kết quả tính toán, có thể thấy sự chênh lệch giữa hai kết quả là 377.000.000 đồng, và mức chênh lệch này không quá 15%. Vì vậy, tác giả lựa chọn kết quả theo phương pháp thứ nhất là kết quả khách quan nhất cho tài sản thẩm định và kết quả tác giả ước tính đơn giá quyền sử dụng quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất tại thửa đất số 965, tờ bản đồ số 50, địa chỉ số 24 đường số 5, khu dân cư Vina Nam Phú, ấp 4, xã Phước Kiển, huyện Nhà Bè, thành phố Hồ Chí Minh là 16.597.000.000 đồng (theo phương pháp chi phí); 16.220.000.000 đồng (theo phương pháp vốn hóa trực tiếp).
2894	Đại học	Thẩm định giá trị quyền sử dụng đất và quyền sở hữu nhà ở tại số 105 Hưng Thái, quận 7 cho mục đích mua bán	Nguyễn Trần Kim Anh	Võ Thị Hoàng Vi	Nhằm phục vụ thực hiện đề tài “Thẩm định giá trị quyền sử dụng đất và quyền sở hữu nhà ở tại số 105 Hưng Thái, quận 7 cho mục đích mua bán” tác giả hệ thống và trình bày các cơ sở lý luận về thẩm định giá. Đồng thời, tác giả tìm hiểu và giới thiệu thị trường bất động sản quận 7 mà cụ thể là tại khu vực khu đô thị Phú Mỹ Hưng. Đây là khu vực phát triển theo hướng cao cấp với cơ sở hạ tầng được chú trọng đầu tư cùng với các bất động sản giá trị lớn. Trong đề tài này, tác giả sử dụng phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp để xác định giá trị quyền sử dụng đất và quyền sở hữu nhà ở tại số 105 Hưng Thái, quận 7 và đưa ra các kết quả lần lượt là 28.679.106.739 và 27.914.899.869 đồng. Theo nhận định của tác giả, phương pháp vốn hóa có nhiều hạn chế và thiếu tính khách quan so với phương pháp chi phí. Do đó, kết quả thẩm định giá của tài sản là 28.679.106.739 đồng.
2895	Đại học	Ứng dụng mô hình Servqual để đánh giá sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ môi giới của công ty TNHH Trường Lộc Land.	Trần Thị An Bình	Nguyễn Thị Thanh Châu	Với mục đích nghiên cứu đề tài “Ứng dụng mô hình Servqual để đánh giá sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ môi giới của công ty TNHH Trường Lộc Land” là nghiên cứu và đánh giá thực trạng mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ môi giới của công ty. Bằng cách ứng dụng cơ sở lý luận về mô hình Servqual để thực hiện khảo sát khách hàng đã sử dụng dịch vụ của công ty. Mức độ hài lòng được đo lường bằng thang đo Likert 5 điểm. Kết hợp với bảng hỏi để thực hiện khảo sát. Sau đó tiến hành thu thập dữ liệu và thống kê mô tả, phân loại biến theo tiêu chí điều tra, tính giá trị trung bình, giá trị lớn nhất, giá trị nhỏ nhất. Từ đó rút ra kết quả khảo sát để phân tích những nhân tố có ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ, những thành tựu đạt được cũng như những hạn chế còn thiếu sót. Cuối cùng dựa vào quá trình thực tập tại công ty có nhiều sự quan sát thực tế và nắm bắt thực trạng hiện tại của công ty để đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao, cải thiện mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ môi giới của công ty Trường Lộc Land.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2896	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 39/40, đường 385, phường Tăng Nhơn Phú A, TP. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán vào thời điểm tháng 11 năm 2023	Lê Thị Kiều Nhi	Nguyễn Thị Thanh Châu	Để thực hiện đề tài "Thẩm định giá bất động sản số 39/40, đường 385, phường Tăng Nhơn Phú A, thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11 năm 2023" tác giả đã nghiên cứu dựa trên cơ sở lý luận đến nghiên cứu thực tế và tiến hành tính toán để ước tính giá trị của tài sản thẩm định thông qua 3 chương: Chương 1 - Cơ sở lý luận; Chương 2: Giới thiệu về Tập đoàn bất động sản Thiên Khôi và Chương 3: Báo cáo thẩm định giá BĐS số 39/40, đường 385, phường Tăng Nhơn Phú A, TP. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh. Thông qua 3 chương này, tác giả đã ước tính giá trị tài sản thẩm định thông qua hai phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Vì tính khách quan và nguồn thông tin từ thị trường, tác giả đã lựa chọn phương pháp chi phí thay thế là phương pháp chính và phương pháp vốn hóa trực tiếp là phương pháp kiểm tra lại kết quả. Kết quả giá trị của tài sản bằng phương pháp chi phí thay thế là : 5.800.203.000 VND và phương pháp vốn hóa trực tiếp là: 5.416.667.000 VND. Kết quả ước tính của hai phương pháp này không chênh lệch quá 15%, nên tác giả lựa chọn kết quả của phương pháp chi phí thay thế là kết quả cuối cùng của tài sản thẩm định giá bất động sản 39/40, đường 385, phường Tăng Nhơn Phú A, TP. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh trị giá: 5.800.203.000 VND
2897	Đại học	Thẩm định giá trị lô đất diện tích 8.958,6m2 tại phường Long Tâm, thành phố Bà Rịa, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cho mục đích tính tiền thuê đất	Hồ Thanh Hải	Võ Thị Hoàng Vi	Đề tài “Thẩm định giá trị lô đất diện tích 8.958,6m2 tại phường Long Tâm, thành phố Bà Rịa, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cho mục đích tính tiền thuê đất” đã được tác giả trình bày các cơ sở lý luận và giới thiệu chung về tổng quan thị trường bất động sản tại tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu. Thông qua đó, tác giả đánh giá thị trường bất động sản tại tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu năm 2016 đã hồi phục được so với từ cuối năm 2013 và kéo dài qua các năm 2014, 2015. Trong đề tài này, tác giả đã ước tính giá trị của lô đất diện tích 8.958,6m2 tại phường Long Tâm, thành phố Bà Rịa, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cho mục đích tính tiền thuê đất tại thời điểm tháng 12/2016 bằng phương pháp thặng dư ra được kết quả là 17.219.863.100 đồng. Theo nhận định của tác giả, kết quả này mang tính chính xác cao vì đa số các số liệu được sử dụng để tài được tác giả tính toán dựa vào thông tin thị trường tại thời điểm thẩm định giá. Tác giả kết luận giá trị của tài sản cần thẩm định giá là 17.219.863.100 đồng.
2898	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến quyết định mua căn hộ the privia tại bình tân	Lê Thị Tiên Phước	Nguyễn Thị Thanh Châu	Nhằm nghiên cứu hành vi, mong muốn, nhu cầu khác nhau của nhiều khách hàng đối với sản phẩm căn hộ The Privia, nhằm tìm hiểu, phân tích để đưa ra những nhân tố như thế nào để nhờ đó giúp công ty lập ra các tiêu chí, phát triển thích hợp cho các bước phát triển tiếp theo trong thời gian thực hiện triển khai dự án.
2899	Đại học	Thẩm định giá bất động sản tại 8A Trần Bình Trọng, phường 1, quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Minh Thư	Mai Thị Thanh Trà	Để thực hiện đề tài "Thẩm định giá nhà phố số 8A đường Trần Bình Trọng, phường 1, quận 5, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán vào tháng 10/2023", tác giả đã trình bày cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu về khu vực quận 5. Quận 5 được đánh giá là một quận nội thành với đầy đủ các yếu tố phát triển đồng bộ, thu hút nhu cầu mua ở và đầu tư trong tương lai. Trong nghiên cứu này, tác giả đã ước tính giá trị của nhà phố 8A đường Trần Bình Trọng bằng hai phương pháp: chi phí thay thế và vốn hoá trực tiếp. Kết quả thu được là 18.044.400.000 VNĐ và 18.575.400.000 VNĐ, tương ứng với từng phương pháp. Theo nhận định chủ quan của tác giả, kết quả dựa trên phương pháp chi phí thay thế được đánh giá là khách quan và chính xác hơn vì dựa vào thông tin thị trường. Do đó, tác giả kết luận giá trị thẩm định của tài sản là 18.044.400.000 VNĐ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2900	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 1183, đường Nguyễn Duy Trinh, phường Long Trường, TP. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh vào quý IV năm 2023 cho mục đích mua bán	Nguyễn Thy Hạ	Võ Thị Hoàng Vi	Để thực hiện đề tài “Thẩm định giá bất động sản số 1183, đường Nguyễn Duy Trinh, phường Long Trường, TP. Thủ Đức, TP. HCM vào quý IV năm 2023 cho mục đích mua bán” tác giả đã trình bày cơ sở lý luận về bất động sản cũng như là thẩm định giá và giới thiệu chung về khu vực phường Long Trường, TP. Thủ Đức, tổng quan thị trường bất động sản tại phường Long Trường. Qua đó, tác giả nhận định, phường Long Trường được xem là khu vực trung tâm phía Đông của TP. Thủ Đức, tập trung đủ các yếu tố phát triển trong tương lai nên thu hút được sự chú ý của các nhà đầu tư cũng như người dân có nhu cầu mua nhà ở tại đây. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị bất động sản số 1183, đường Nguyễn Duy Trinh, phường Long Trường, TP. Thủ Đức, TP. HCM bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp với kết quả lần lượt là 11.365.000.000 đồng và 11.247.000.000 đồng. Theo nhận định chủ quan của tác giả, kết quả được tính theo phương pháp chi phí thay thế mang tính khách quan và chính xác hơn dựa vào các thông tin thu thập được trên thị trường. Vậy nên tác giả kết luận giá trị bất động sản số 1183, đường Nguyễn Duy Trinh, phường Long Trường, TP. Thủ Đức, TP. HCM vào quý IV năm 2023 là 11.365.000.000 đồng.
2901	Đại học	Thẩm định giá thửa đất số 86, tờ bản đồ số 69, đường Thích Thiện Hòa, Lê Minh Xuân, Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Đức Huy	Võ Thị Hoàng Vi	Để thực hiện đề tài: “Thẩm định giá thửa đất số 86, tờ bản đồ số 69, đường Thích Thiện Hòa, Lê Minh Xuân, Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh” tác giả đã trình cơ sở lý luận và giới thiệu chung về khu vực quận Bình Chánh, tổng quan thị trường bất động sản tại Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh. Qua đó tác giả nhận định Bình Chánh là 1 khu vực tiềm năng vì hội tụ đầy đủ các yếu tố quy hoạch cũng như là các dự án giao thông quan trọng trong tương lai để thu hút các nhà đầu tư. Trong bài này tác giả đã thực hiện ước tính giá trị của thửa đất số 86, tờ bản đồ số 69, đường Thích Thiện Hòa, Lê Minh Xuân, Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh bằng phương pháp so sánh và cho ra kết quả là 12,806,231,000 đ.
2902	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản hợp thửa tọa lạc tại số B5/16s và số B5/16g ấp 2, xã Tân Kiên, huyện Bình Chánh, TP. Hồ chí minh cho mục đích mua bán	Nguyễn Kim Châu	Võ Thị Hoàng Vi	Để thực hiện đề tài: “Thẩm định giá bất động sản hợp thửa tọa lạc tại số B5/16S và số B5/16G ấp 2, xã Tân Kiên, huyện Bình Chánh, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán” tác giả đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu chung về huyện Bình Chánh. Ngoài ra, tác giả còn tìm hiểu về tình hình quy hoạch, đặc điểm cơ sở hạ tầng, thực trạng, tình hình giao thông, tình hình giao dịch và xu hướng phát triển về thị trường BĐS tại xã Tân Kiên. Việc nghiên cứu này giúp ta nắm rõ hơn tình hình giao dịch cũng như giá trị BĐS tại khu vực này. Thứ hai tác giả giới thiệu về thông tin tài sản thẩm định, hiện trạng công trình trên đất, các cơ sở giá trị và thực hiện ước tính giá trị bất động sản hợp thửa tọa lạc tại số B5/16S và số B5/16G ấp 2, xã Tân Kiên, huyện Bình Chánh, thành phố Hồ Chí Minh theo hai phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp với kết quả lần lượt là 15.034.421.000 VNĐ và 15.815.743.000 VNĐ. Theo nhận định chủ quan của tác giả, kết quả theo phương pháp chi phí sẽ mang tính khách quan và chính xác hơn do dựa vào thông tin thị trường. Từ đó, tác giả kết luận giá trị tài sản thẩm định là 15.034.421.000 VNĐ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2903	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 100 Nguyễn Sỹ Sách, phường 15, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh tại thời điểm quý 4/2023 cho mục đích thế chấp vay vốn ngân hàng	Nguyễn Trọng Nghĩa	Mai Thị Thanh Trà	Để thực hiện đề tài “ Thẩm định giá nhà phố số 100 Nguyễn Sỹ Sách, phường 15, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh tại thời điểm quý 4/2023 cho mục đích thế chấp vay vốn ngân hàng” tác giả nghiên cứu kỹ lưỡng các cơ sở lý luận và thực tiễn về thẩm định giá bất động sản, đồng thời tìm hiểu kỹ về tình hình kinh tế, tình hình xã hội và tình hình hiện tại của thị trường bất động sản khu vực Tân Bình. Từ đó, tác giả nhận định rằng quận Tân Bình là khu vực có vị trí thuận lợi, thuận tiện di chuyển, dân cư đông đúc, kinh tế phát triển, là nơi tập trung nhiều cơ quan, doanh nghiệp và dịch vụ thương mại. Điều này tạo ra nhiều nhu cầu mua bán, cho thuê bất động sản, giúp giá bất động sản khu vực này luôn ổn định và có xu hướng tăng cao. Bên cạnh đó, do tình hình nền kinh tế trong giai đoạn khó khăn nên nhu cầu thế chấp vay vốn ngân hàng cũng tăng lên nên tác giả quyết định thực hiện đề tài này. Tác giả đã sử dụng hai phương pháp thẩm định giá lần lượt là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Kết quả của phương pháp chi phí thay thế là 9.851.605.000 VNĐ, còn kết quả của phương pháp vốn hóa trực tiếp là 10.110.639.000 VNĐ. Sau khi phân tích lại hai kết quả của hai phương pháp này, tác giả nhận định rằng kết quả giá trị được tính bằng phương pháp chi phí thay thế là phù hợp hơn với giá trị thực tế của tài sản cần thẩm định. Nguyên nhân là bởi phương pháp chi phí thay thế dựa trên nguyên tắc giá trị của tài sản bất động sản được xác định bằng chi phí cần thiết để xây dựng một tài sản có cùng chức năng, mục đích sử dụng và chất lượng tương đương. Do đó, tác giả đã quyết định chọn kết quả của phương pháp chi phí thay thế để làm kết quả cho giá trị của TSTĐ là 9.851.605.000 VNĐ.
2904	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 100 Nguyễn Sỹ Sách, phường 15, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh tại thời điểm quý 4/2023 cho mục đích thế chấp vay vốn ngân hàng	Nguyễn Trọng Nghĩa	Mai Thị Thanh Trà	Để thực hiện đề tài “ Thẩm định giá nhà phố số 100 Nguyễn Sỹ Sách, phường 15, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh tại thời điểm quý 4/2023 cho mục đích thế chấp vay vốn ngân hàng” tác giả nghiên cứu kỹ lưỡng các cơ sở lý luận và thực tiễn về thẩm định giá bất động sản, đồng thời tìm hiểu kỹ về tình hình kinh tế, tình hình xã hội và tình hình hiện tại của thị trường bất động sản khu vực Tân Bình. Từ đó, tác giả nhận định rằng quận Tân Bình là khu vực có vị trí thuận lợi, thuận tiện di chuyển, dân cư đông đúc, kinh tế phát triển, là nơi tập trung nhiều cơ quan, doanh nghiệp và dịch vụ thương mại. Điều này tạo ra nhiều nhu cầu mua bán, cho thuê bất động sản, giúp giá bất động sản khu vực này luôn ổn định và có xu hướng tăng cao. Bên cạnh đó, do tình hình nền kinh tế trong giai đoạn khó khăn nên nhu cầu thế chấp vay vốn ngân hàng cũng tăng lên nên tác giả quyết định thực hiện đề tài này. Tác giả đã sử dụng hai phương pháp thẩm định giá lần lượt là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Kết quả của phương pháp chi phí thay thế là 9.851.605.000 VNĐ, còn kết quả của phương pháp vốn hóa trực tiếp là 10.110.639.000 VNĐ. Sau khi phân tích lại hai kết quả của hai phương pháp này, tác giả nhận định rằng kết quả giá trị được tính bằng phương pháp chi phí thay thế là phù hợp hơn với giá trị thực tế của tài sản cần thẩm định. Nguyên nhân là bởi phương pháp chi phí thay thế dựa trên nguyên tắc giá trị của tài sản bất động sản được xác định bằng chi phí cần thiết để xây dựng một tài sản có cùng chức năng, mục đích sử dụng và chất lượng tương đương. Do đó, tác giả đã quyết định chọn kết quả của phương pháp chi phí thay thế để làm kết quả cho giá trị của TSTĐ là 9.851.605.000 VNĐ.
2905	Đại học	Thẩm định giá trị nhà phố bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp. vào thời điểm quý IV năm 2023.	Lê Trần Tịnh	Mai Thị Thanh Trà	Thẩm định giá trị nhà phố bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Chọn phương pháp chi phí làm phương pháp chính, phương pháp vốn hóa trực tiếp làm phương pháp kiểm tra lại.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2906	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 424 hòa hảo, phường 5, quận 10, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV năm 2023	Trần Thị Hồng Xuyên	Mai Thị Thanh Trà	Đề tài “Thẩm định giá bất động sản 424 Hòa Hảo, Phường 5, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm Quý IV năm 2023” được tôi hệ thống lại toàn bộ kiến thức đã được học trên ghế nhà trường. Trình bày các cơ sở lý luận chung của việc thẩm định giá, giới thiệu chung về Sở Tài chính - cơ quan tôi đã thực tập trong thời gian qua, giới thiệu về tổng quan thị trường bất động sản của Quận 10, TP.HCM – nơi tọa lạc của bất động sản nhà phố tôi sẽ trình bày giá trị ước tính. 424 Hòa Hảo, Phường 5, Quận 10, TP.HCM là bất động sản được tôi đề cập trong bài nghiên cứu, tôi đã tiến hành tính giá trị ước tính của bất động sản này bằng hai phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp với kết quả lần lượt là 9.331.266.434 đồng và 9.405.511.000 đồng. Từ các cơ sở pháp lý, đặc điểm kinh tế kỹ thuật và qua quá trình khảo sát thực tế, tôi nhận định phương pháp chi phí thay thế mang độ tin cậy và khả năng chính xác cao. Từ đây, tôi kết luận giá trị tài sản số 424 Hòa Hảo, Phường 5, Quận 10, TP.HCM là 9.353.118.559 đồng.
2907	Đại học	Thẩm định giá bất động sản 290/16 Nơ Trang Long, phường 12, quận Bình Thạnh, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV năm 2023	Nguyễn Huỳnh Thảo Nhi	Mai Thị Thanh Trà	Với đề tài “Thẩm định giá bất động sản 290/16 Nơ Trang Long, phường 12, quận Bình Thạnh, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV năm 2023” đã được tác giả phát triển từ cơ sở lý luận sang nghiên cứu thực tế, thực hiện việc tính toán giá trị của TSTĐG. Đề ước tính giá trị của TSTĐG, tác giả đã áp dụng cách tiếp cận từ chi phí (PP chi phí thay thế) và tiếp cận từ thu nhập (PP vốn hóa trực tiếp). Qua quá trình đánh giá và nghiên cứu, với sự khách quan và chính xác thông qua việc thu thập thông tin trực tiếp từ thị trường, tác giả quyết định lựa chọn PP chi phí làm PP chính và PP vốn hóa trực tiếp làm PP phụ để kiểm tra, đối chiếu. Sau khi tính toán ta nhận được kết quả (đã làm tròn) lần lượt là 6.209.052.000 VND và 6.899.212.000 VND. Từ đó, tác giả kết luận giá trị của TSTĐG là 6.209.052.000 VND (Bằng chữ: Sáu tỷ hai trăm linh chín triệu không trăm năm mươi hai nghìn đồng).
2908	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 908/4 Quang Trung, phường 08, quận Gò Vấp, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV năm 2023	Trần Thị Ánh Thơ	Mai Thị Thanh Trà	Bài khóa luận tốt nghiệp về đề tài “ thẩm định giá nhà phố số 908/4 Quang Trung, phường 08, quận Gò Vấp, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV/2023” được tác giả thực hiện qua 3 chương. Trong mỗi chương, tác giả đã nêu rõ các vấn đề cần thực hiện như khái niệm, các công thức tính toán, các thông tin về khu vực quận Gò Vấp, thông tin về các TS cần thiết, liên quan trong quá trình TĐG BĐS. Qua bài nghiên cứu này, tác giả đã xác định được giá trị của BĐS là nhà phố số 908/4 Quang Trung, phường 08, quận Gò Vấp, TP.HCM qua 2 phương pháp là chi phí thay thế và vốn hóa trực tiếp. Kết quả của 2 phương pháp trên lần lượt là 7.683.387.000 đồng và 8.093.935.000 đồng. Theo khía cạnh chủ quan của tác giả, phương pháp chi phí thay thế mang tính chất khách quan hơn so với phương pháp còn lại, từ đó tác giả kết luận rằng giá trị của BĐS cần thẩm định sẽ là 7.683.387.000 đồng.
2909	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 578 Phan Văn Trị, Quận Gò Vấp, TP. HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2023	Nguyễn Thị Thu Ngân	Mai Thị Thanh Trà	Với đề tài “ Thẩm định giá bất động sản số 578 Phan Văn Trị, Quận Gò Vấp, TP. HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2023”, tác giả đã đi từ cơ sở lý luận đến nghiên cứu thực tế. Tác giả dùng hai cách tiếp cận là cách tiếp cận từ chi phí (phương pháp chi phí thay thế) và cách tiếp cận từ thu nhập (phương pháp vốn hóa trực tiếp) để ước tính giá trị TSTĐG. Với kết quả ước tính bằng hai phương pháp lần lượt là 23.776.340.000 đồng và 23.552.006.000 đồng. Phương pháp chi phí thay thế được tác giả chọn là phương pháp chính do nó mang tính khách quan hơn vì các thông tin được tiếp cận từ thị trường. Phương pháp vốn hóa trực tiếp còn gặp nhiều hạn chế, do đó phương pháp này dùng để kiểm tra lại kết quả. Vì vậy, tác giả kết luận rằng giá trị TSTĐG là 23.776.340.000 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
2910	Đại học	Thẩm định giá quyền sử dụng đất và quyền sở hữu tài sản gắn liền với đất tại số 228 Khánh Hội, phường 06, quận 4, thành phố Hồ Chí Minh thời điểm quý IV năm 2023 cho mục đích mua bán	Đoàn Thị Chúc	Võ Thị Hoàng Vi	Với đề tài “Thẩm định giá quyền sử dụng đất và quyền sở hữu tài sản gắn liền với đất tại số 228 Khánh Hội, phường 06, quận 4, thành phố Hồ Chí Minh thời điểm quý IV năm 2023 cho mục đích mua bán” tác giả trình bày qua 4 chương đi từ cơ sở lý luận, giới thiệu công ty thực tập, tổng quan thị trường bất động sản và tính toán giá trị tài sản thẩm định giá. Tác giả nhận thấy, quận 4 là quận trung tâm thành phố, hội tụ đầy đủ các yếu tố để phát triển đồng bộ trong tương lai vì vậy luôn thu hút nhu cầu mua để ở và đầu tư. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị nhà phố số 228 Khánh Hội, phường 06, quận 4, thành phố Hồ Chí Minh bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp cho kết quả lần lượt là 24.831.677.000 đồng và 22.576.978.000 đồng. Có thể thấy, mỗi phương pháp cho ra kết quả về giá là khác nhau, qua xem xét, nhận định và phân tích tác giả lựa chọn kết quả thẩm định giá của phương pháp chi phí thay thế để ước tính giá trị tài sản thẩm định giá là 24.831.677.000 đồng.
2911	Đại học	Thẩm định giá trị nhà phố số 92 Nguyễn Cửu Vân, phường 17, quận Bình Thạnh, TP.HCM	Nguyễn Thị Mỹ Ngọc	Mai Thị Thanh Trà	Để thực hiện đề tài “Thẩm định giá nhà phố số 92 Nguyễn Cửu Vân, phường 17, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023” tác giả đã phân tích được cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu tổng quát quận Bình Thạnh, tình hình giao dịch bất động sản của quận Bình Thạnh, TP.HCM. Trong phạm vi nghiên cứu này, tác giả ước tính giá trị căn nhà phố số 92 Nguyễn Cửu Vân, phường 17, quận Bình Thạnh, TP.HCM bằng 2 phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Tác giả cho rằng, phương pháp chi phí thay thế sẽ cho ra kết quả khách quan và chính xác hơn vì việc tính toán dựa vào thông tin trên thị trường vì vậy tác giả lựa chọn kết quả của phương pháp chi phí là kết quả chính.
2912	Đại học	Thẩm định giá quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất tại địa chỉ 165A Nguyễn Văn Hưởng, Phường Thảo Điền, Quận 2 (Nay là thành phố Thủ Đức), Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích vay vốn tại thời điểm tháng 11/2023	Nguyễn Đình Dự	Võ Thị Hoàng Vi	Để thực hiện đề tài “Thẩm định bất động sản thửa số 507, tờ bản đồ số 6 tại địa chỉ 165A Nguyễn Văn Hưởng, phường Thảo Điền, Quận 2 (nay là thành phố Thủ Đức), thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích vay vốn tại thời điểm tháng 11/ 2023” tác giả đã đưa ra những cơ sở lý luận, giới thiệu chung về ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội chi nhánh 3 tháng 2, cũng như tổng quan về thị trường bất động sản phường Thảo Điền, thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh. Qua đó tác giả nhận thấy Phường Thảo Điền, thành phố Thủ Đức là 1 nơi sầm uất, hội tụ những yếu tố phát triển thu hút được nhiều dự án lớn trong tương lai. Trong bài khóa luận, tác giả sẽ thực hiện ước tính giá trị nhà 165A Nguyễn Văn Hưởng, Thảo Điền, thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh bằng hai phương pháp: phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp với kết quả lần lượt 80,798,413,000 VND và 86,893,245,000 VND. Theo nhận định từ góc độ của tác giả, kết quả theo phương pháp chi phí thay thế mang tính khách quan và chính xác hơn dựa theo những thông tin thị trường mà tác giả đã thu thập được. Từ đó, tác giả kết luận giá trị tài sản thẩm định là 80,798,413,000 VND.
2913	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến giá của loại hình căn hộ cao cấp tại Mizuki Park huyện Bình Chánh	Lương Hoàng Minh	Nguyễn Thị Thanh Châu	Bình Chánh là một trong những huyện phát triển nhanh nhất tại TP.HCM, với nhiều dự án bất động sản của các chủ đầu tư lớn được triển khai tại đây. Tuy nhiên, đề lên quận, huyện cần phải có lộ trình và điều này có thể mất ít nhất 3-4 năm nữa. Trong quá trình tìm hiểu căn hộ chung cư tại Bình Chánh, một số người đang gặp khó khăn khi giá của các căn hộ có cùng diện tích nhưng lại có sự chênh lệch đáng kể. Tuy nhiên, với tốc độ đô thị hóa vượt bậc, hạ tầng phát triển đồng bộ và hiện đại, Bình Chánh đang trở thành một thị trường đầy tiềm năng phát triển. Để có cái nhìn thực tế nhất về thị trường căn hộ tại đây, đề tài “Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến giá căn hộ phân khúc cao cấp thuộc dự án Mizuki Park huyện Bình Chánh” sẽ giúp cho những người quan tâm có được thông tin chi tiết và chính xác về giá cả cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến giá của các căn hộ trong dự án Mizuki Park. Với sự thay đổi liên tục của cung và cầu trên thị trường bất động sản, việc nghiên cứu và tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến giá cả là rất cần thiết. Chính vì vậy, đề tài này sẽ giúp cho người quan tâm có được cái nhìn rõ ràng hơn về thị trường căn hộ cao cấp tại Bình Chánh, giúp cho họ có quyết định tốt nhất khi tìm mua căn hộ.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2914	Đại học	Thẩm định giá Bất động sản tại thửa đất 173 tờ bản đồ số 55 xã Vĩnh Lộc A, huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh	Phạm Xuân Hoài Nam	Võ Thị Hoàng Vi	Để thực hiện đề tài “ Thẩm định giá bất động sản tại thửa đất 173 tờ bản đồ số 55 xã Vĩnh Lộc A, huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán” tác giả đã thông qua 4 chương của bài khóa luận để trình bày từ những cơ sở lí luận đến nghiên cứu thực tế và tiến hành tính toán giá trị của bất động sản cần thẩm định.. Để tính toán được giá trị của TSTĐG tác giả dựa vào phương pháp so sánh, phương pháp chiết trừ và phương pháp chi phí thay thế. Ngoài ra khi thu thập các TSSS, tác giả nhận thấy các TSSS có 2 mục đích sử dụng đất (đất nông nghiệp và đất ở) và để có thể thống nhất được đơn giá tác giả đã dựa vào các quy định về pháp luật để chuyển đổi mục đích sử dụng đất từ đất CLN sang đất ở. Qua xem xét, tính toán và phân tích, đối với QSDĐ, tác giả tính ra được đơn giá QSDĐ của TSTĐG là 33.820.307 đồng/m2 và giá trị QSDĐ của TSTĐG là 5.147.450.782 đồng. Đối với CTXD, tác giả tính được giá trị CTXD của TSTĐG là 966.940.834 đồng. Vậy kết luận bất động sản tại thửa đất 173 tờ bản đồ số 55 xã Vĩnh Lộc A, huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh là 6.114.392.000 đồng.
2915	Đại học	Thẩm định giá bất động sản 379, Lê Đình Chi, Ấp 3, xã Lê Minh Xuân, huyện Bình Chánh, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích làm cơ sở để bán	Nguyễn Triệu Bảo Ngọc	Nguyễn Thanh Nhà	Để thực hiện đề tài, tác giả đã đề cập đến những kiến thức trọng điểm trong việc thẩm định giá như giới thiệu về các cơ sở giá trị, các nguyên tắc, các cách tiếp cận cũng như phương pháp để thẩm định và một số thông tin quy định về pháp luật về việc thẩm định. Những kiến thức trên sẽ giúp cho tác giả có 1 nền tảng vững chắc để thực hiện việc thẩm định giá được đảm bảo tốt nhất. Ngoài ra, tác giả đã tổng quan được tình hình khu vực Bình Chánh nói chung và xã Lê Minh Xuân nói riêng để có cái nhìn tổng quan về thị trường BĐS. Thông qua các TSSS thu thập được, tác giả nhận thấy các TSSS có 2 mục đích sử dụng đất (đất nông nghiệp và đất ở) và để có thể thống nhất được đơn giá tác giả đã dựa vào các quy định về pháp luật để chuyển đổi mục đích sử dụng đất từ đất CLN sang đất ở. Đối với QSDĐ, tác giả tính ra được đơn giá QSDĐ của TSTĐG là 18.116.609 đồng/m2 và giá trị QSDĐ của TSTĐG là 22.738.445.288 đồng. Đối với CTXD, tác giả tính được giá trị CTXD của TSTĐG là 283.063.422 đồng. Vậy kết luận được giá trị của bất động sản 379, Lê Đình Chi, ấp 3, xã Lê Minh Xuân, huyện Bình Chánh, TP.HCM là 23.021.508.710.000 đồng.
2916	Đại học	Thẩm định giá Nhà số 11, Quốc Lộ 14, Khu Phố Thanh Bình, Phường Tân Bình, Thành Phố Đồng Xoài, Tỉnh Bình Phước cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023	Huỳnh Thái Vân Ly	Võ Thị Hoàng Vi	Để thực hiện đề tài “Thẩm định giá Nhà số 11, Quốc Lộ 14, Khu Phố Thanh Bình, Phường Tân Bình, Thành Phố Đồng Xoài, Tỉnh Bình Phước cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023” tác giả đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản, để có cơ sở cho việc nghiên cứu, tác giả đã trình bày những quan điểm chính về vấn đề nghiên cứu và giới thiệu sơ lược về khu vực Thành phố Đồng Xoài, nơi có sự phát triển của thị trường bất động sản. Tác giả cũng đã nghiên cứu thị trường bất động sản tại phường Tân Bình, Thành phố Đồng Xoài, tỉnh Bình Phước, một trong những khu vực có tiềm năng và thu hút nhiều nhà đầu tư. Để ước tính giá trị tài sản thẩm định giá là nhà 11, Quốc Lộ 14, Khu Phố Thanh Bình, Phường Tân Bình, Thành Phố Đồng Xoài, Tỉnh Bình Phước, tác giả sử dụng hai phương pháp lần lượt là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Kết quả của hai phương pháp cho thấy giá trị tài sản lần lượt là 23.674.207.000 đồng và 23.393.168.000 đồng. Tác giả cho rằng phương pháp chi phí thay thế có tính khách quan và chính xác hơn so với phương pháp vốn hóa trực tiếp do dựa trên thông tin thị trường. Do đó, tác giả kết luận giá trị tài sản thẩm định giá là 23.674.207.000 đồng.
2917	Đại học	Thẩm định giá quyền sử dụng đất khu dân cư Ngãì Thắng, khu phố Ngãì Thắng, Phường Bình Thắng, Thành phố Dĩ An, Tỉnh Bình Dương	Huỳnh Kim Tài	Võ Thị Hoàng Vi	Để triển khai nội dung của đề tài: “Thẩm định giá dự án khu dân cư Ngãì Thắng, khu phố Ngãì Thắng, Phường Bình Thắng, Thành phố Dĩ An, Tỉnh Bình Dương với mục đích tham khảo nội bộ vào thời điểm tháng 12/2023”. Tác giả đã đưa ra những cơ sở lý luận chặt chẽ cùng sự giới thiệu sâu rộng về địa bàn Thành Phố Dĩ An, Tỉnh Bình Dương và khảo sát tổng quan về thị trường bất động sản trong khu vực nói trên. Do đó tác giả đã đánh giá rằng Thành Phố Dĩ An Tỉnh Bình Dương là một trong những đô thị hiện đại có sự đồng bộ về các yếu tố phát triển trong tương lai, điều này giúp thu hút sự quan tâm của những người muốn mua nhà để ở và đầu tư. Với đề tài này tác giả đã tiến hành ước tính giá trị quyền sử dụng đất (QSDĐ) của Khu dân cư Ngãì Thắng, Khu phố Ngãì Thắng, Phường Bình Thắng, Thành phố Dĩ An, Tỉnh Bình Dương bằng phương pháp thẳng dư với kết quả là 537.504.980.887 đồng, tương đương với đơn giá 19.805.000 đồng/m2

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2918	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 361 Bạch Đằng, Phường 15, Quận Bình Thạnh cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV năm 2023	Ngô Minh Quốc	Mai Thị Thanh Trà	Để thực hiện đề tài “Thẩm định giá bất động sản số 361 Bạch Đằng, phường 15, quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV năm 2023” tác giả đã trình bày qua ba chương đi từ cơ sở lý thuyết cơ bản về các vấn đề liên quan đến thẩm định giá BDS cho đến giới thiệu khái quát về khu vực Bình Thạnh cũng như thị trường BĐS tại nơi đây vào thời điểm quý IV năm 2023. Cuối cùng, tác giả tiến hành TDG BDS tọa lạc tại vị trí 361 Bạch Đằng, phường 15, quận Bình Thạnh, TP.HCM cho mục đích mua bán tại quý IV năm 2023 bằng cách tiếp cận từ chi phí bằng phương pháp chi phí thay thế và cách tiếp cận từ thu nhập bằng phương pháp vốn hóa trực tiếp. Kết quả lần lượt là 37.438.333.000 đồng và 34.628.210.000 đồng. Tác giả nhận thấy kết quả của hai phương pháp này chênh lệch nhau 2.810.123.000 đồng. Theo nhận định của tác giả, kết quả của phương pháp chi phí sẽ được lấy làm kết quả cuối cùng của tài sản thẩm định do có tính khách quan từ thị trường và mang tính chính xác hơn. Như vậy, giá trị của tài sản thẩm định là: 37.438.333.000 đồng.
2919	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản số 63/2B Lê Văn Sỹ, phường 13, quận Phú Nhuận, thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Nhật Huy	Võ Thị Hoàng Vi	Trong việc thực hiện đề tài về "Thẩm định giá trị bất động sản số 63/2B Lê Văn Sỹ, Phường 13, Quận Phú Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh" tác giả đã cố gắng trình bày một cách công bằng và chân thực về thông tin cũng như kết quả của nghiên cứu. Trước hết, tác giả đã tập trung vào việc xây dựng cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu về khu vực quận Phú Nhuận. Sự hội tụ của các yếu tố phát triển đồng bộ tại quận này đã được nhấn mạnh và tác giả tin rằng đây là một điểm mạnh đặc biệt khi thu hút nhu cầu mua để ở và đầu tư trong tương lai. Trong phần ước tính giá trị của nhà phố số 63/2B Lê Văn Sỹ, tác giả đã lựa chọn sử dụng cả phương pháp chi phí thay thế và vốn hóa trực tiếp để đảm bảo tính chính xác và khách quan. Kết quả thu được lần lượt là 10.644.963.000 VND và 10.389.957.864 VND. Tuy nhiên, tác giả tự nhận ra rằng, theo quan điểm chủ quan của mình, phương pháp chi phí thay thế có vẻ mang lại kết quả khách quan và chính xác hơn, đặc biệt khi đưa vào xem xét thông tin thị trường. Tuy nhiên, tác giả cũng muốn nhấn mạnh rằng kết quả này không thể hoàn toàn tránh khỏi sự ảnh hưởng của quan điểm cá nhân. Từ đó, tác giả kết luận giá trị tài sản thẩm định giá là 10.644.963.000 VND.
2920	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 220 Phan Đăng Lưu, phường 03, quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán.	Trần Thị Hồng Nga	Võ Thị Hoàng Vi	Để thực hiện đề tài “Thẩm định giá bất động sản số 220 Phan Đăng Lưu, phường 03, quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán” tác giả đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu tác giả đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu chung về khu vực quận Phú Nhuận, tổng quan thị trường bất động sản tại quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh. Qua đó tác giả nhận định, quận Phú Nhuận là quận nội thành hội tụ đủ các yếu tố phát triển đồng bộ trong tương lai vì vậy luôn thu hút nhu cầu mua để ở và đầu tư. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị nhà phố số 220 Phan Đăng Lưu, phường 03, quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp với kết quả lần lượt là 28.268.227.000 đồng và 28.576.011.000 đồng. Theo nhận định chủ quan của tác giả, kết quả theo phương pháp chi phí thay thế mang tính khách quan và chính xác hơn dựa vào thông tin thị trường. Giá trị ước tính giá trị tài sản và quyền sử dụng đất và công trình xây dựng trên đất tọa lạc tại thửa đất số 66, TĐĐ số 23 (BĐĐC), 220 Phan Đăng Lưu, phường 03, quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023 là 28.268.227.000 đồng.
2921	Đại học	Thẩm định Dự án Khu phố chợ Long Điền giai đoạn 3 tại thị trấn Long Điền, huyện Long Điền, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu cho mục đích xác định nghĩa vụ tài chính.	Nguyễn Ngọc Tú Băng	Võ Thị Hoàng Vi	Để thực hiện đề tài “Thẩm định dự án Khu phố chợ Long Điền giai đoạn 3 tại thị trấn Long Điền, huyện Long Điền, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cho mục đích xác định nghĩa vụ tài chính” tác giả đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản về bất động sản và thẩm định giá bất động sản, sau đó tìm hiểu tổng quan về thị trường bất động sản tại huyện Long Điền, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu và tiến hành tính toán để ước tính giá trị của tài sản thẩm định giá. Qua quá trình tìm hiểu và thu thập thông tin, tác giả nhận thấy huyện Long Điền là nơi hội tụ nhiều yếu tố phát triển đồng bộ trong tương lai, tại đây luôn thu hút nhu cầu mua để ở và đầu tư. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị khu đất thực hiện Dự án Khu phố chợ Long Điền giai đoạn 3 tại thị trấn Long Điền, huyện Long Điền, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu bằng phương pháp thẳng dư với kết quả là 92.229.301.951 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
2922	Đại học	Thẩm định giá căn hộ chung cư T2.B33.0X, 159 Xa Lộ Hà Nội, phường Thảo Điền, TP Thủ Đức, TP.HCM (Chung cư Masteri Thảo Điền) cho mục đích mua bán	Nguyễn Thị Xuân Đào	Võ Thị Hoàng Vi	Tại thời điểm tháng 11/2023, qua năm chương của bài Khóa luận tốt nghiệp em đã trình bày từ những cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu chung về khu vực phường Thảo Điền, TP Thủ Đức trong đề tài “Thẩm định giá căn hộ chung cư T2.B33.0X, 159 Xa Lộ Hà Nội, phường Thảo Điền, TP Thủ Đức (Chung cư Masteri Thảo Điền) cho mục đích mua bán”. Em cũng đã đưa ra nhận định rằng TP Thủ Đức đang nhận được nhiều sự quan tâm của các nhà đầu tư và phát triển bất động sản. Có vị trí địa lý thuận lợi, tiềm năng phát triển mạnh mẽ trong tương lai và thu hút nhu cầu mua nhà ở và đầu tư ngày càng tăng cao. Trong bài nghiên cứu này, đã thực hiện ước tính giá trị giá căn hộ chung cư T2.B33.0X (Chung cư Masteri Thảo Điền) bằng hai phương pháp là phương pháp thẩm định giá hàng loạt và phương pháp so sánh trực tiếp với kết quả lần lượt là 4.343.438.200 đồng và 5.235.913.776 đồng. Theo nhận định chủ quan, kết quả theo phương pháp so sánh trực tiếp mang tính khách quan và chính xác hơn dựa vào thông tin thị trường. Từ đó, em đã dùng kết quả từ phương pháp so sánh trực tiếp để đưa ra kết luận về giá trị tài sản thẩm định giá.
2923	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN TẠI SỐ 310/47, ĐƯỜNG PHẠM VĂN CHIÊU, PHƯỜNG 9, QUẬN GÒ VẤP, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHO MỤC ĐÍCH MUA BÁN	Võ Văn Tuấn Anh	Võ Thị Hoàng Vi	Trong bài khóa luận với đề tài: “Thẩm định giá trị bất động sản tại 310/47, đường Phạm Văn Chiêu, phường 9, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán”, tác giả đã trình bày lại những khái niệm cơ bản về cơ sở lý luận và giới thiệu tổng quan về quận Gò Vấp, tình hình thị trường thành phố Hồ Chí Minh nói chung và tình hình bất động sản tại quận Gò Vấp nói riêng. Từ những thông tin thu thập được, tác giả nhận định Gò Vấp là khu vực có nhiều yếu tố thuận lợi và là nơi có đầy đủ các yếu tố phát triển đồng bộ trong tương lai nên sẽ thu hút được lượng lớn các người dân tới đây định cư và cả những nhà đầu tư. Để ước tính giá trị của bất động sản nhà phố số 310/47, đường Phạm Văn Chiêu, phường 9, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh, tác giả đã thực hiện tính toán bằng hai phương pháp với kết quả lần lượt là: Phương pháp chi phí có kết quả 7.289.157.000 đồng và phương pháp vốn hóa trực tiếp có kết quả là 6.478.583.000 đồng. Theo nhận định chủ quan của tác giả thì phương pháp chi phí có các nguồn thông tin được thu thập từ thị trường nên sẽ mang tính khách quan nên kết quả sau khi tính toán sẽ có độ tin cậy cao hơn. Vì vậy, tác giả xác định giá trị của tài sản cần định giá là 7.289.157.000 đồng.
2924	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản số 72/5 Trương Quốc Dung, phường 10, quận Phú Nhuận, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023 cho mục đích mua bán	Nguyễn Thị Thanh Trân	Mai Thị Thanh Trà	Qua ba chương tác giả đã trình bày trong đề tài “Thẩm định giá trị bất động sản số 72/5 Trương Quốc Dung, phường 10, quận Phú Nhuận cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023 cho mục đích mua bán tác giả đã trình bày các cơ sở lý luận, tổng quan về thị trường bất động sản hiện nay tại quận Phú Nhuận, TP.HCM. Nhận thấy đây là nơi có tiềm năng phát triển về lĩnh vực bất động sản. Tác giả đã tiến hành ước tính giá trị bất động sản số 72/5 Trương Quốc Dung, phường 10, quận Phú Nhuận ,TP.HCM theo hai phương pháp là phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Tác giả lựa chọn phương pháp chi phí là phương pháp chính và phương pháp vốn hóa trực tiếp được sử dụng nhằm kiểm tra lại kết quả vì theo nhận định của tác giả phương pháp chi phí mang tính chính xác hơn. Kết quả của hai phương pháp có sự chênh lệch nhau nhưng không đáng kể. Vì vậy, giá trị bất động sản số 72/5 Trương Quốc Dung, phường 10, quận Phú Nhuận, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023 cho mục đích mua bán theo phương pháp chi phí là 17.738.174.000 đồng.
2925	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 112 Nguyễn Trường Tộ, phường tân Thành, quận tân Phú, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023	Phan Thị Kim Tuyền	Mai Thị Thanh Trà	Qua bốn chương của bài khóa luận tác giả đã đi từ cơ sở lý luận đến nghiên cứu thực tế thị trường bất động sản Tân Phú và tiến hành tính toán giá trị của bất động sản thẩm định giá trị QSDĐ tại số nhà 112 Nguyễn Trường Tộ, Tân Thành, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã sử dụng hai phương pháp để ước tính giá trị tài sản thẩm định: phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Cả hai phương pháp đều cho ra hai kết quả khác nhau lần lượt là 12.377.000.000 VND và 12.501.000.000 VND. Theo nhận định chủ quan của tác giả kết quả của phương pháp chi phí mang tính khách quan và chính xác hơn dựa vào thông tin thị trường mà tác giả đã khảo sát. Vì vậy giá trị tài sản thẩm định giá là 12.377.000.000 VND.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2926	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 83TER Trần Quang Khải, P.Tân Định, Quận 1, TPHCM cho mục đích vay vốn thời điểm quý IV năm 2023	Dương Thị Xuân Phương	Mai Thị Thanh Trà	Trong đề tài “Thẩm định giá bất động sản số 83TER Trần Quang Khải, P.Tân Định, Quận 1, TPHCM cho mục đích vay vốn thời điểm quý IV năm 2023”, tôi tiến hành ước tính giá trị bất động sản bằng 2 phương pháp là phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Dựa trên các văn bản pháp luật và kiến thức được học liên quan đến bất động sản và thẩm định giá, tôi rút ra được các yếu tố tác động đến đơn giá QSDĐ của tài sản thẩm định là chiều rộng mặt tiền, quy mô diện tích và hình dáng, có cái nhìn tổng quan hơn về các yếu tố tác động đến đơn giá thuê là chiều rộng, diện tích sàn xây dựng, kết cấu, vị trí,...và hơn hết là tính được tỷ suất vốn hóa thông qua tìm hiểu, tính toán các chi phí. Từ đó tôi tính toán được giá trị tài sản thẩm định bằng phương pháp chi phí là 31.189.341.000 đồng và phương pháp vốn hóa trực tiếp là 32.295.092.000 đồng. Trong đó, kết quả của phương pháp chi phí là kết luận chính thức về giá trị tài sản thẩm định, phương pháp vốn hóa trực tiếp làm kết quả đối chiếu
2927	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 183 đường Đặng Văn Bi, phường Trường Thọ, thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán vào tháng 10/2023	Trần Phương Quyền	Mai Thị Thanh Trà	Qua chuyên đề khóa luận“Thẩm định giá nhà phố số 183 đường Đặng Văn Bi, phường Trường Thọ, thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán vào tháng 10/2023” tác giả đã có cơ hội nghiên cứu, thực hiện về phương pháp chi phí và phương pháp vốn hóa trực tiếp, nắm rõ hơn về quy trình nguyên cứu thẩm định giá bất động sản. Mặc dù bài báo cáo này chỉ là một phần nhỏ trong thẩm định giá nhưng tác giả đã học được những kiến thức thực tiễn như kỹ năng thu thập thông tin, tổng hợp và phân tích thông tin. Ngoài ra, tác giả còn tìm hiểu về khu vực tài sản thẩm định giá như thông tin quy hoạch, tình hình giao dịch thị trường, các tài sản so sánh...Trong chương 4 tác giả đã lựa chọn phương pháp chi phí là kết quả cuối cùng của tài sản thẩm định, còn phương pháp vốn hóa trực tiếp chỉ mang tính chất tham khảo. Vậy giá trị tài sản thẩm định giá ước tính là 29.928.165.000 VND
2928	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản thuộc thửa đất số 580, tờ bản đồ số 24 tại đường Thế Lữ, xã Tân Nhựt, huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh	Huỳnh Bích Loan	Võ Thị Hoàng Vi	Để thực hiện đề tài: “Thẩm định giá trị bất động sản thuộc thửa đất số 580, tờ bản đồ số 24 tại đường Thế Lữ, xã Tân Nhựt, huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh” tác giả đã trình bày từ những cơ sở lý luận cơ bản đến nghiên cứu thực tế về thị trường bất động sản huyện Bình Chánh và tiến hành tính toán để xác định giá trị quyền sử dụng đất của tài sản thẩm định. Qua đó tác giả nhận thấy rằng, Bình Chánh hiện tại đang là một trong những địa điểm có tiềm năng để đầu tư và là một nơi thuận tiện để sinh sống và làm việc. Giá đất Bình Chánh hiện tại đang có sự biến động do đang trong giai đoạn chuyển mình từ huyện lên thành phố nên rất cần các hoạt động thẩm định giá để có thể xác định đúng giá trị thực của các tài sản và đưa ra các quyết định chính xác. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị thửa đất số 580, tờ bản đồ số 24 tại đường Thế Lữ, xã Tân Nhựt, huyện Bình Chánh bằng cách tiếp cận từ thị trường với phương pháp thẩm định là phương pháp so sánh. Sau khi tiến hành so sánh và điều chỉnh, tác giả đã tính được đơn giá quyền sử dụng đất của tài sản thẩm định giá là 32.658.000 đồng/m2 và giá trị quyền sử dụng đất của tài sản thẩm định giá là 3.729.544.000 đồng.
2929	Đại học	Thẩm định giá trị bất động sản nhà phố số 221 Trần Huy Liệu, Phường 8, Quận Phú Nhuận, Tp.Hcm cho mục đích mua bán tại thời điểm quý IV năm 2023	Nguyễn Trần Thị Lệ Thanh	Mai Thị Thanh Trà	Nêu được tổng quát về các khái niệm liên quan đến thẩm định giá bất động sản và giới thiệu về đơn vị đang thực tập cuối cùng là trình bày về thị trường tài sản thẩm định và ước tính được giá trị thị trường của tài sản bằng hai phương pháp đã nêu trong bài.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2930	Đại học	Thẩm định giá căn nhà số 224 Trịnh Đình Trọng, phường Phú Trung, quận Tân Phú, TPHCM vào quý IV năm 2023 nhằm mục đích mua bán.	Nguyễn Thanh Ngân	Mai Thị Thanh Trà	Đề tài nghiên cứu “Thẩm định giá nhà số 224 Trịnh Đình Trọng, phường Phú Trung, quận Tân Phú, TPHCM” được tác giả thực hiện qua ba chương, đã đạt được một số kết quả chủ yếu như sau: -Hệ thống lại cơ sở lý luận, các văn bản pháp luật của Việt Nam trong lĩnh vực thẩm định giá nhằm nắm vững các nguyên tắc thẩm định giá. -Tìm hiểu về Công ty TNHH Thẩm định giá VNG Việt Nam về lịch sử hình thành, lĩnh vực thẩm định giá, quy trình thẩm định giá, cơ cấu tổ chức tại Công ty. -Dựa vào các thông tin thu thập từ thị trường, tiến hành thẩm định giá nhà số 224 Trịnh Đình Trọng, phường Phú Trung, quận Tân Phú, TPHCM. Trong quá trình nghiên cứu, để tính được giá trị tài sản thẩm định dựa trên hai cách tiếp cận là cách tiếp cận từ chi phí (phương pháp chi phí) và cách tiếp cận từ thu nhập (phương pháp vốn hóa trực tiếp). Phương pháp chi phí là hệ quả của quá trình tiếp cận thị trường, phản ánh được chính xác thị trường bất động sản tại khu vực. Phương pháp vốn hóa trực tiếp chỉ mang tính chất sơ bộ do trong quá trình sử dụng có những chi phí phát sinh chưa thể liệt kê, nên chưa thể ước tính chính xác. Vì vậy tác giả chọn phương pháp chi phí là phương pháp thẩm định giá chính và phương pháp vốn hóa trực tiếp là phương pháp kiểm tra lại kết quả nhằm giúp đề tài trở nên khách quan hơn. Kết quả ước tính giá trị QSDĐ của hai phương pháp không chênh lệch quá 15%. Qua xem xét, nghiên cứu, phân tích và tính toán, tác giả ước tính giá trị QSDĐ tại số 224 Trịnh Đình Trọng, phường Phú Trung, quận Tân Phú, TPHCM cho mục đích mua bán vào quý IV năm 2023 là 36.951.010.000 đồng theo phương pháp chi phí và 36.580.645.000 theo phương pháp vốn hóa trực tiếp.
2931	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 243/9/10 Tô Hiến Thành, phường 13, quận 10, thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Hoài Thu	Mai Thị Thanh Trà	Ngày nay nước ta đang trong quá trình phát triển và hội nhập theo khuynh hướng công nghệ hoá - hiện đại hoá từ đó kéo theo nhu cầu về nhà ở về cơ sở vật chất cũng tăng lên đáng kể. Vì vậy việc xác định giá trị của tài sản là vô cùng cần thiết. Hiểu được vấn đề đó, tác giả đã chọn đề tài “Thẩm định giá trị bất động sản số 243/9/10L Tô Hiến Thành, phường 13, quận 10, TP.HCM” với mục đích vay vốn theo hai phương pháp là chi phí thay thế và vốn hoá thu nhập. Trong đó phương pháp chi phí thay thế là phương pháp chính còn phương pháp vốn hoá thu nhập sử dụng để đối chiếu kết quả. Sau khi tính toán, tác giả nhận thấy giữa hai phương pháp có sự chênh lệch là 569.657.000 VNĐ. Cuối cùng, tác giả lựa chọn xác định giá trị của tài sản thẩm định là 14.400.640.000 VNĐ
2932	Đại học	Nghiên cứu từ nhận thức dẫn đến hành động của sinh viên chuyên ngành kinh doanh bất động sản nhằm mục tiêu phát triển năng lực đầu tư cá nhân	Nguyễn Phạm Thị Ngọc Đạt	Nguyễn Minh Ngọc	Tìm ra những suy nghĩ, nhận thức của sinh viên chuyên ngành kinh doanh bất động sản, những điểm cần phát huy và những điều hạn chế trong tư duy của sinh viên nhằm tạo mục tiêu phát triển năng lực đầu tư cá nhân. Trên cơ sở làm rõ những lý luận về việc phát triển năng lực đầu tư cá nhân của sinh viên và phân tích rõ thực trạng phát triển năng lực đầu tư cá nhân hiện nay, đề xuất một số quan điểm, hành động chủ yếu nhằm phát triển năng lực đầu tư cá nhân cho sinh viên thuộc chuyên ngành Kinh doanh bất động sản để đáp ứng nhu cầu thị trường
2933	Đại học	Thẩm định giá trị công ty cổ phần May Hữu Nghị cho mục đích tham khảo nội bộ quý 3 năm 2023	Hoàng Phương Linh	Võ Thị Hoàng Vi	Để thực hiện đề tài “Thẩm định giá trị Công ty cổ phần May Hữu Nghị cho mục đích tham khảo nội bộ quý 3 năm 2023” tác giả đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu chung về thực trạng ngành dệt may Việt Nam hiện nay. Tác giả đánh giá ngành dệt may Việt Nam đang đối mặt với rất nhiều thách thức, song vẫn có cơ hội để phát triển. Trong bài nghiên cứu này, tác giả thực hiện ước tính giá trị công ty cổ phần May Hữu Nghị cho mục đích tham khảo nội bộ quý 3 năm 2023, sử dụng phương pháp tỷ số bình quân từ cách tiếp cận từ thị trường. Tác giả ước tính giá trị thị trường công ty cổ phần May Hữu Nghị tại quý 3 năm 2023 là 618.453.542.532 đồng. Theo đánh giá của tác giả, giá trị này là giá trị phù hợp với mục đích tham khảo nội bộ. Do đó tác giả kết luận giá trị thị trường công ty cổ phần May Hữu Nghị tại quý 3 năm 2023 là 618.453.542.532 đồng.
2934	Đại học	Đánh giá nghiệp vụ quản lý hành chính của công ty Savista tại tòa nhà Petroland quận 2	Nguyễn Thị Yến Linh	Nguyễn Thị Thanh Châu	Thực hiện tìm hiểu về nghiệp vụ quản lý hành chính, các quy trình quản lý tòa nhà tại dự án Petroland, khảo sát và đánh giá về công tác quản lý tòa nhà của công ty Savista
2935	Đại học	QUẢN LÝ VẬN HÀNH TÒA NHÀ VĂN PHÒNG TẠI 36 ĐƯỜNG A4 PHƯỜNG 12 QUẬN TÂN BÌNH	Dương Tôn Bảo	Nguyễn Thị Thanh Châu	Nêu quy trình quản lý tòa nhà văn phòng của công ty S4S, chỉ ra những điểm mạnh và điểm yếu của phương pháp quản lý từ đó đưa ra các đề xuất để hoàn thiện hơn quy trình quản lý tòa nhà văn phòng.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2936	Đại học	Thẩm định giá bất động sản 279 thống nhất phường 11 quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán	Huỳnh Thị Xuân Tường	Mai Thị Thanh Trà	tác giả đã trình bày những lý thuyết căn bản và qua đó giới thiệu tổng quát về khu vực Gò Vấp, tổng quan về cái nhìn của thị trường bất động sản tại Quận Gò Vấp, TP.HCM. Qua những thông tin thu thập được tác giả nhận định, Quận Gò Vấp - nằm trong hiện tại hay tương lai đều luôn hội tụ đủ các yếu tố phát triển, kèm với vị trí đặc địa quận này không chỉ thu hút nhu cầu mua ở mà còn là điểm đầu tư hấp dẫn. Bài nghiên cứu này, tập trung vào việc ước tính giá trị nhà phố số 279 Thống Nhất Phường 11 Quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh.
2937	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình môi giới công ty TNHH Địa Ốc Nhà Đại Phát	Lê Trương Phúc Lộc	Nguyễn Thị Thanh Châu	Quy trình môi giới trong lĩnh vực bất động sản đóng vai trò quan trọng, không chỉ giúp nâng cao hiệu suất kinh doanh mà còn tạo ra sự minh bạch và tin cậy cho cả người mua và người bán. Trong bối cảnh này, đối tượng nghiên cứu của em là Công ty TNHH Địa Ốc Nhà Đại Phát. Trong suốt thời gian thực tập tại công ty, qua việc nghiên cứu, phân tích kỹ lưỡng các giao dịch môi giới bất động sản và các tài liệu liên quan, em đã chọn đề tài: “Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình môi Công ty TNHH Địa Ốc Nhà Đại Phát”. Với mục tiêu có được sự hiểu biết sâu sắc về các khía cạnh thực tiễn trong hoạt động môi giới bất và cung cấp những hiểu biết mang tính xây dựng để thúc đẩy sự phát triển của môi giới bất động sản và nói rộng ra là thị trường bất động sản nói chung. Trong quá trình này, Em đã xác định những điểm mạnh và nhược điểm của quy trình hiện tại, những yếu tố tác động đến quy trình, quá trình môi giới của nhân viên tại công ty. Dựa trên những phát hiện từ nghiên cứu, Em đề xuất một số giải pháp để hoàn thiện quy trình môi giới tại Công ty TNHH Địa Ốc Nhà Đại Phát. Điều này bao gồm việc tối ưu hóa quy trình để tăng cường hiệu suất và giảm thời gian giao dịch, cũng như cải thiện các quy trình liên quan đến chăm sóc khách hàng sau bán hàng. Đồng thời, chúng tôi đề xuất việc áp dụng công nghệ nhằm tối ưu hóa quản lý thông tin và tạo ra các công cụ hỗ trợ quyết định cho các nhà môi giới.
2938	Đại học	THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN TẠI ĐỊA CHỈ 282A/42 NGUYỄN TRI PHƯƠNG, PHƯỜNG 4, QUẬN 10 CHO MỤC ĐÍCH CHUYỂN NHƯỢNG TẠI THỜI ĐIỂM THÁNG 11 NĂM 2023	Trương Trọng Phúc	Nguyễn Thị Thanh Châu	Chương 1, nêu lại những cơ sở lý luận từ những môn học chuyên ngành và những lý thuyết căn bản để phục vụ cho hoạt động thẩm định giá. Chương 2, giới thiệu khái quát về đơn vị thực tập là Công ty TNHH đầu tư địa ốc Amo, nội dung của chương này chủ yếu về quá trình hình thành và phát triển của công ty bộ máy tổ chức nhân sự của doanh nghiệp, và quy trình làm việc của tác giả tại đơn vị. Kế tiếp là chương 3, trình bày chi tiết lịch sử hình thành của khu vực mà TSTD tọa lạc, tiếp đến là các đặc điểm kinh tế, xã hội, hạ tầng giao thông và đặc biệt quan trọng là tình hình quy hoạch tại Quận 10. Ở chương này, tác giả cũng đã nêu khái quát về thị trường BDS và các đặc điểm của thị trường, nổi bật là tuyến đường Nguyễn Tri Phương tại Quận 10. Cuối cùng là chương 4, tác giả đã sử dụng 2 các tiếp cận từ chi phí và thu nhập tương ứng 2 phương pháp thẩm định là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp để ước tính giá trị BDS tại vị trí 282A/42 Nguyễn Tri Phương, phường 4, Quận 10, TP.HCM.
2939	Đại học	CÁC PHƯƠNG THỨC TRIỂN KHAI TIẾP THỊ DỰ ÁN BDS THÔNG QUA DIGITAL MARKETING CHO MÔI GIỚI CÁ NHÂN	Nguyễn Thành Công	Nguyễn Thị Thanh Châu	Nội dung khái quát về những khái niệm liên quan đến bất động sản và Digital Marketing trong bất động sản. Giới thiệu các thông tin về Công ty TNHH ECXO và xây dựng một kế hoạch Digital Marketing bất động sản thực tế được áp dụng cho dự án Novaworld Phan Thiết.
2940	Đại học	Thẩm định giá bất động sản số 756/8, đường Kha Vạn Cân, Khu phố 5, phường Linh Đông, thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023	Lê Thị Tuyết Nhi	Nguyễn Thị Thanh Châu	Để thực hiện bài khóa luận tốt nghiệp với tên đề tài "Thẩm định giá bất động sản số 756/8 đường Kha Vạn Cân, Khu phố 5, phường Linh Đông, thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023 thì tác giả đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản có liên quan đến bất động sản, thị trường bất động sản đặc biệt là trong đề tài này tác giả tập trung vào các kiến thức có liên quan đến thẩm định giá bất động sản. sau đó tác giả sẽ giới thiệu tổng quan về khu vực mà tài sản thẩm định giá tọa lạc cũng như thị trường bất động sản tại thành phố Thủ Đức. Và cuối cùng tác giả sẽ thực hiện việc thẩm định giá cho một tài sản cụ thể bằng hai phương pháp để đưa ra những nhận định đúng đắn liên quan đến kết quả 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
2941	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố tác động đến giá của căn hộ chung cư phân khúc tầm trung tại TP Dĩ An Tỉnh Bình Dương	Nguyễn Kim Đồng	Nguyễn Thị Thanh Châu	Nêu lên các yếu tố tác động đến giá , các khái niệm , lý thuyết về các yếu tố có thể tác động đến giá, Tổng quan về thị trường khu vực Dĩ An , Bình Dương , giới thiệu một vài dự án tiêu biểu phân khúc tầm trung tại khu vực này, đồng thời tiến hành khảo sát mô hình, kiểm định mô hình để cho ra kết luận, Để làm được việc này cần phải thu hoạch thông tin, chọn lọc thông tin chính xác, xác định được các biến số ảnh hưởng, ngoài ra các yếu tố như thời gian tiến hành giá định và không gian để xây dựng mô hình có thể thay đổi theo địa điểm từng thời kì và theo quy định của quốc gia vùng lãnh thổ có thể ảnh hưởng tới yếu tố giá của Bất Động Sản, trong đề tài là khu vực TP dĩ An , Bình Dương, Đồng thời với việc chạy mô hình , tác giả nêu ra các phương pháp kiểm định sự phù hợp của mô hình và cách khắc phục lại mô hình khi mô hình bị lỗi và tìm ra được mô hình mới phù hợp hơn để định lượng đúng dựa trên các số liệu thu thập được.
2942	Đại học	Phân tích chiến lược kinh doanh công ty cổ phần đầu tư và dịch vụ SaiGon Real tại dự án The Privia	Nguyễn Ngọc Bảo Trân	Nguyễn Thị Thanh Châu	Tổng kết toàn bộ kiến thức liên quan đến đề tài và đến chuyên ngành bất động sản trong suốt quá trình học tập tại trường đại học Tài Chính - Marketing, thời gian làm việc tại SaiGon Real và thực tiễn trải nghiệm. Thu thập và tìm hiểu thông tin về công ty, cách bố trí nhân sự, nguồn lực và quá trình hình thành phát triển đến hôm nay. Tổng quan về dự án The Privia và chủ đầu tư Khang Điền. Sơ lược về các thông tin chi tiết của dự án, những điểm nổi trội của dự án The Privia và cả những thông tin cơ bản về tình hình tiến độ của dự án. Nghiên cứu chiến lược kinh doanh mà công ty SaiGon Real đã đề ra cho dự án The Privia. Tiến hành trình bày chiến lược, phân tích thực trạng chiến lược, quan sát quá trình các lãnh đạo đề ra chiến lược, truyền tải chiến lược đến nhân viên và tiến hành thực hiện chiến lược. Tìm hiểu tất cả các quy trình từ tìm hiểu thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh, nhu cầu hiện tại của khách hàng, nguồn lực của công ty, thể mạnh khi thực hiện chiến lược, hạn chế còn gặp phải và những rủi ro có thể xảy ra. Đi chi tiết vào quá trình thực hiện chiến lược và kiểm soát điều chỉnh chiến lược từng giai đoạn của giám đốc dự án khi tham gia thực hiện chiến lược trong giai đoạn được đi thực tập. Quan sát và rút ra kinh nghiệm cho bản thân khi chính bản thân được trải nghiệm trong quá trình thực hiện. Nêu ra những điểm mạnh, điểm yếu và hạn chế mà chiến lược này mang lại. Từ đó đề xuất các giải pháp cho ban lãnh đạo để nêu lên được ý kiến riêng từ những trải nghiệm thực tế của bản thân và tự rút kinh nghiệm cho chính mình về sau khi thực hiện những dự án khác.
2943	Đại học	Thẩm định giá bất động sản 217/50 Bùi Đình Túy, Phường 24, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2023	Lê Sỹ Việt	Nguyễn Thị Thanh Châu	Để thực hiện đề tài “Thẩm định giá bất động sản 217/50 Bùi Đình Túy, Phường 24, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2023” tác giả đã trình bày qua 3 chương đi từ những cơ sở lý luận cơ bản đến nghiên cứu thực tế tại đơn vị thực tập và tiến hành tính toán giá trị của bất động sản. Thông qua đó, giới thiệu chung về khu vực quận Bình Thạnh, tổng quan tình hình thị trường bất động sản tại quận Bình Thạnh nói riêng và TP.HCM nói chung. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị của bất động sản 217/50 Bùi Đình Túy, Phường 24, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh bằng phương pháp chi phí thay thế với kết quả là 6.641.889.000 đồng.
2944	Đại học	Nghiên cứu nghiệp vụ quản trị bất động sản tại chung cư The Eastgate của Công ty Cổ phần Sài Gòn Triển Vọng - SAVISTA	Huỳnh Minh Đạt	Nguyễn Thị Thanh Châu	Trong bối cảnh thị trường bất động sản ngày càng mở rộng, việc xây dựng các cao ốc và khu đô thị tăng lên không ngừng. Điều này đặt ra yêu cầu cao cho các tòa nhà để nổi bật trong thị trường. Trong đó, quản lý tòa nhà đóng vai trò quan trọng, ảnh hưởng đến quyết định mua bán hoặc thuê của khách hàng. Việc thúc đẩy các dịch vụ vận hành và cung cấp tiện ích nhằm đáp ứng nhu cầu của cư dân dần trở nên quan trọng. Chương 1 nghiên cứu về bất động sản và nghiệp vụ quản trị bất động sản, tập trung vào khái niệm, sự cần thiết, và nội dung quản lý. Chương 2 giới thiệu về Công ty Cổ phần Sài Gòn Triển Vọng - SAVISTA và dự án chung cư The EastGate. Tác giả mô tả hệ thống quản lý, công việc của từng bộ phận, và quy trình làm việc tại chung cư The EastGate. Chương 3 đánh giá công tác quản lý, đưa ra giải pháp cải thiện quản lý, giúp ban quản lý khắc phục thiếu sót, nâng cao hiệu quả làm việc. Đề tài này rèn kỹ năng thu thập thông tin và cung cấp cái nhìn sâu sắc về quản lý bất động sản, làm nền tảng cho sự phát triển cá nhân 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
2945	Đại học	Thẩm định giá nhà chung cư căn hộ D23.05 Lô M7 dự án Midtown Phú Mỹ Hưng, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023	Phạm Từ Nhật Khanh	Nguyễn Thị Thanh Châu	Để thực hiện đề tài "Thẩm định giá nhà chung cư căn hộ D23.05 Lô M7 dự án Midtown Phú Mỹ Hưng, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023" tôi đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu chung về khu vực quận 7, tổng quan thị trường bất động sản tại quận 7, TP.HCM. Qua đó tác giả nhận định quận 7 ngày càng phát triển và nhu cầu nhà ở tăng cao, thu hút đầu tư. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị nhà chung cư căn hộ D23.05 Lô M7 dự án Midtown Phú Mỹ Hưng, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh bằng hai phương pháp là phương pháp so sánh và phương pháp vốn hóa trực tiếp với kết quả lần lượt là 6.093.847.000 VND và 6.366.673.000 VND. Theo nhận định chủ quan của tác giả, kết quả theo phương pháp so sánh mang tính khách quan và chính xác hơn. Từ đó, tác giả kết luận giá trị tài sản thẩm định là 6.093.847.000 VND
2946	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH BÁN HÀNG VÀ CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG, ĐÀO TẠO TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ SAIGON REAL	Võ Thúy Vy	Nguyễn Thị Thanh Châu	Tác giả giới thiệu lịch sử hình thành và phát triển của Công ty SaiGon Real, giới thiệu mô hình, sơ đồ Công ty từng phòng ban, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2 năm gần nhất, đánh giá tình hình Công ty, nguồn lực cơ bản của Công ty. Trong xuyên suốt bài khóa luận, tác giả đã bao quát được tình hình thực tế tại Công ty SGR kết hợp với quá trình trao đổi và được làm việc trực tiếp tại Công ty, cũng như được trao đổi và tiếp xúc với khách hàng trong quy trình bán hàng. Giúp tác giả có thể thực hiện được hết các thông tin thực tiễn và có cái nhìn về bức tranh toàn cảnh của Công ty để có thể thể hiện tốt nhất trong bài. Và tại đây tác giả cũng nêu lên tiến trình của quy trình bán hàng và công tác tuyển dụng và đào tạo nhân viên bán hàng đang được áp dụng tại Công ty. Đồng thời tác giả cũng nêu lên được sự tác động của quy trình quản trị bán hàng đối với hiệu quả hoạt động doanh nghiệp tại Công ty, nêu lên một số đánh giá khách quan đối với thực trạng tác động của quy trình bán hàng và công tác tuyển dụng, đào tạo nhân viên môi giới đối với Công ty SGR. Qua đó tác giả cũng thu thập được nhiều thông tin số liệu hữu ích góp phần làm nền tảng để đề xuất những giải pháp cải thiện và nâng cao hiệu quả quy trình bán hàng và công tác tuyển dụng, đào tạo nhân viên môi giới tại Công ty SGR.
2947	Đại học	Thẩm định giá căn hộ chung cư cao cấp S7.0307.09 phân khu Origami Thành phố Thủ Đức cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2023	Trần Kim Ngân	Nguyễn Thị Thanh Châu	Thực hiện đề tài “Thẩm định giá căn hộ chung cư cao cấp S7.0307.09 phân khu Origami Thành phố Thủ Đức cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2023”, tổng quan các khái niệm về bất động sản, thị trường bất động sản một cách khái quát, nghiên cứu lĩnh vực thẩm định giá trong thị trường bất động sản hiện nay, thị trường căn hộ trong một khu vực và từ đó thẩm định giá bất động sản căn hộ S7.0307.09 phân khu Origami, TP.Thủ Đức, TP.HCM. Tìm hiểu quy trình và các biện pháp nghiệp vụ của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bất động sản. Tìm hiểu quy trình thẩm định giá và thẩm định tài sản dựa trên hai phương pháp so sánh và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Sử dụng tổng hợp các thông tin thu thập từ tài sản so sánh và tài sản tương quan. Từ đó cho ra giá trị tài sản thẩm định giá bằng hai phương pháp có sự khác nhau, đánh giá ưu và nhược điểm hai phương pháp. Lựa chọn phương pháp và kết quả phù hợp nhất cho tài sản thẩm định.
2948	Đại học	Phân tích đánh giá sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ môi giới bất động sản của công ty SGG Land	Trần Đức Hiền	Nguyễn Thị Thanh Châu	Giới thiệu công ty, cách vận hành và quy trình môi giới của công ty SGG Land, cách khảo sát và mô hình được dùng để khảo sát khách hàng về vấn đề môi giới. Đúc kết được những điểm mạnh, điểm yếu mà công ty hiện có. Nêu lên được quan điểm, nhìn nhận cá nhân của bản thân về vấn đề môi giới của công ty trong quá trình thực tập và làm việc tại công ty SGG Land.
2949	Đại học	Thẩm định giá căn hộ chung cư số S3.0512.05 tại phân khu Rainbow – Vinhomes Grand Park Quận 9, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm 11/2023	Lê Thị Quỳnh Như	Nguyễn Thị Thanh Châu	Tóm lại, trong bài nghiên cứu tác giả đã khái quát các cơ sở lý luận bao gồm các nội dung về bất động sản, thị trường bất động sản và thẩm định giá bất động sản. Ngoài ra tác giả cũng trình bày về nội dung quan trọng trong thẩm định như là phương pháp thẩm định giá, cơ sở giá trị và quy trình thẩm định giá bất động sản. Đây là cơ sở để thực hiện đề tài “ Thẩm định giá căn hộ chung cư S03.0512.05 tại phân khu Rainbow – Vinhomes Grand Park quận 9, TP.HCM cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2023” . Trong quá trình nghiên cứu tác giả ước tính giá trị tài sản thẩm định giá bằng hai phương pháp là phương pháp so sánh và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Tuy nhiên, trong quá trình thu thập tài sản so sánh của phương pháp vốn hóa trực tiếp gặp nhiều khó khăn, đa số các tài sản đang được rao bán, cho thuê chỉ mang tính chất ngắn hạn và giai đoạn này phân khúc sơ cấp đang giảm nên giá thuê đã giảm nhiều so với giá trị thật của tài sản.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2950	Đại học	Thẩm định giá nhà phố số 383/20 đường Lê Đức Thọ, phường 17, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích xác định giá trị thị trường của tài sản làm cơ sở tư vấn giá trị mua bán tại thời điểm tháng 10/2023	Nguyễn Hoàng Vinh	Võ Thị Hoàng Vi	Đề thực hiện đề tài “Thẩm định giá nhà phố số 383/20 đường Lê Đức Thọ, phường 17, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích xác định giá trị thị trường của tài sản làm cơ sở tư vấn giá trị mua bán tại thời điểm tháng 10/2023” “Tác giả đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu chung về khu vực quận Gò Vấp, tổng quan thị trường bất động sản tại quận Gò Vấp, TP.HCM. Qua đó tác giả nhận định, quận Gò Vấp là quận nội thành hội tụ đủ các yếu tố phát triển đồng bộ trong tương lai vì vậy luôn thu hút nhu cầu mua để ở và đầu tư. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị nhà phố số 383/20 đường Lê Đức Thọ, phường 17, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh bằng hai phương pháp là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp với kết quả lần lượt là 6.866.327.000 VND và 6.295.560.000 VND. Theo nhận định chủ quan của tác giả, kết quả theo phương pháp chi phí thay thế mang tính khách quan và chính xác hơn dựa vào thông tin thị trường. Từ đó, tác giả kết luận giá trị tài sản thẩm định giá là 6.866.327.000 VND VND.”
2951	Đại học	Bùi Thị Linh Chi	Bùi Thị Linh Chi	Võ Thị Hoàng Vi	Đề thực hiện đề tài “ Thẩm định giá bất động sản số 75 Lê Quang Định, phường 14, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán vào thời điểm quý IV/2023” tác giả đã trình bày bốn chương gồm bốn nội dung chính. Thứ nhất là cơ sở lý luận, thứ hai là giới thiệu công ty TNHH thẩm định giá Chuẩn Việt, thứ ba là thị trường bất động sản tại quận Bình Thạnh và cuối cùng là thẩm định giá bất động sản số 75 Lê Quang Định, phường 14, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh. Ngoài ra còn có các nội dung khác như lời mở đầu, kết luận chung, doanh mục tài liệu tham khảo và các phụ lục. Cuối cùng, dựa vào những thông tin đã thu thập, tác giả đã tiến hành ước tính giá trị bất động sản thẩm định, bằng cách tác giả đã sử dụng hai phương pháp thẩm định là phương pháp chi phí thay thế và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Từ việc phân tích những thông tin có được, tác giả đã chọn phương pháp chi phí thay thế làm phương pháp chính. Và giá trị của của bất động sản thẩm định là 28.837.666.000 VND.
2952	Đại học	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến đạo đức nghề nghiệp của môi giới bất động sản	Ngô Ngọc Thùy	Đặng Hòa Kính	Trong lĩnh vực môi giới bất động sản, đạo đức nghề nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng uy tín và lòng tin từ khách hàng. Một môi giới có đạo đức không chỉ cung cấp thông tin chính xác, hỗ trợ khách hàng mà còn tạo mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Chính điều này đã xây dựng lòng tin từ phía khách hàng, đồng thời còn giúp ngành bất động sản phát triển theo chiều hướng tích cực và ổn định. Tuy nhiên, hiện tại thị trường bất động sản đang trở nên cạnh tranh và khách hàng trở nên “khó tính” hơn. Bởi đã xảy ra nhiều vụ việc công ty bất động sản, môi giới lừa đảo, chiếm đoạt tài sản của khách hàng. Chính vì vậy, với mong muốn hiểu rõ hơn về áp lực và động lực nghề nghiệp trong tình hình thị trường biến động để môi giới có thể đối mặt với thách thức này và giữ vững được đạo đức nghề nghiệp, tôi đã chọn đề tài “Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến đạo đức nghề nghiệp của môi giới bất động sản”. Kết quả mong đợi của nghiên cứu này h vọng rằng sẽ đóng góp vào sự phát triển bền vững của ngành và tạo lòng tin cho 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
2953	Đại học	Kế Hoạch Môi Giới Marketing Dự Án Akari City	Lưu Tuấn Kiệt	Nguyễn Thị Thanh Châu	Trong thời đại công nghệ 4.0, việc lên kế hoạch môi giới cho dự án bất động sản trở nên ngày càng quan trọng và đòi hỏi những người thực hiện phải có sự am hiểu sâu rộng về thị trường và phân khúc sản phẩm. Với sự thay đổi nhanh chóng của công nghệ mang lại những đổi mới lớn trong quy trình môi giới bất động sản, từ việc sử dụng trí tuệ nhân tạo trong phân tích thị trường đến việc tận dụng dữ liệu lớn để dự đoán xu hướng và hành vi của khách hàng. Vì khách hàng ngày càng đặt nhiều yêu cầu về sự cá nhân hóa và trải nghiệm tương tác. Việc lên kế hoạch môi giới cần tập trung vào việc hiểu rõ nhu cầu cụ thể của từng đối tượng khách hàng để có thể cung cấp giải pháp tối ưu. Và với sự cạnh tranh gay gắt của thị trường bất động sản đặt ra áp lực lớn cho những dự án mới. Việc lên kế hoạch môi giới phải chứa đựng những chiến lược phân phối và quảng bá sáng tạo để tạo ra sự khác biệt và thu hút khách hàng. Người môi giới bất động sản cần thu thập và quản lý thông tin đúng đắn, cùng việc sử dụng dữ liệu hiệu quả, là chìa khóa để xây dựng kế hoạch môi giới thành công. Công nghệ giúp tự động hóa quy trình này, giúp giảm thiểu sai sót và tối ưu hóa quy trình quyết định. Đối mặt với thách thức xã hội và môi trường nhận thức về các vấn đề xã hội và môi trường ngày càng tăng, và các dự án bất động sản cần phải tích hợp những giải pháp bền vững và phù hợp với nhu cầu cộng đồng. Kế hoạch môi giới cần phản ánh những giá trị này. Đặc biệt sau đại dịch, thị trường bất động sản đã trải qua nhiều biến động. Kế hoạch môi giới cần linh hoạt để đáp ứng nhanh chóng với những thay đổi và thách thức mới. Do đó, sự kết hợp giữa kiến thức sâu rộng về thị trường và phân khúc sản phẩm với sự áp dụng linh hoạt của công nghệ là chìa khóa để xây dựng kế hoạch môi giới hiệu quả trong môi trường ngày càng phức tạp này. Là một sinh viên ngành Kinh doanh bất động sản của trường Đại học Tài chính - Marketing, hiểu được tầm quan trọng của việc lên kế hoạch môi giới bất động sản, thực hiện đề tài khóa luận về môi giới bất động sản là hết sức cần thiết. Với định hướng trở thành một nhà môi giới bất động sản chuyên nghiệp, nay tôi quyết định thực hiện đề tài nghiên cứu: “Kế hoạch Môi giới - Marketing dự án Akari City”.
2954	Đại học	Phân tích các yếu tố tác động đến giá bất động sản nghỉ dưỡng Phú Quốc	Võ Thị Thu Thủy	Đặng Hòa Kính	Thị trường BDS là một thị trường khá đặc biệt trong hệ thống kinh tế. Bởi nó có nhiều lĩnh vực và đa dạng phân khúc tạo điều kiện thuận lợi cho nhiều chủ thể tham gia vào thị trường. Đề tài mà em lựa chọn để nghiên cứu là phân khúc bất động sản nghỉ dưỡng ở Phú Quốc, nói chính xác hơn là nhắm vào phân khúc biệt thự nghỉ dưỡng. Đây là một loại hình rất có tiềm năng phát triển rất lớn, nhận được sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư và người mua trên thị trường. 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 bệ các yếu tố tác động như thế nào.
2955	Đại học	Thẩm định giá căn hộ chung cư cao cấp S7.0307.09 phân khu Origami Thành phố Thủ Đức cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2023	Trần Kim Ngân	Nguyễn Thị Thanh Châu	Thực hiện đề tài “Thẩm định giá căn hộ chung cư cao cấp S7.0307.09 phân khu Origami Thành phố Thủ Đức cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2023”, tổng quan các khái niệm về bất động sản, thị trường bất động sản một cách khái quát, nghiên cứu lĩnh vực thẩm định giá trong thị trường bất động sản hiện nay, thị trường căn hộ trong một khu vực và từ đó thẩm định giá bất động sản căn hộ S7.0307.09 phân khu Origami, TP.Thủ Đức, TP.HCM. Tìm hiểu quy trình và các biện pháp nghiệp vụ của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bất động sản. Tìm hiểu quy trình thẩm định giá và thẩm định tài sản dựa trên hai phương pháp so sánh và phương pháp vốn hóa trực tiếp. Sử dụng tổng hợp các thông tin thu thập từ tài sản so sánh và tài sản tương quan. Từ đó cho ra giá trị tài sản thẩm định giá bằng hai phương pháp có sự khác nhau, đánh giá ưu và nhược điểm hai phương pháp. Lựa chọn phương pháp và kết quả phù hợp nhất cho tài sản thẩm định.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2956	Đại học	HOÀN THIỆN QUY TRÌNH BÁN HÀNG VÀ CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG, ĐÀO TẠO TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ SAIGON REAL	Võ Thúy Vy	Nguyễn Thị Thanh Châu	Trong bài Khóa luận tốt nghiệp, tác giả giới thiệu lịch sử hình thành và phát triển của Công ty SaiGon Real qua 5 năm, giới thiệu mô hình, sơ đồ Công ty từng phòng ban, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2 năm gần nhất, nguồn lực cơ bản của Công ty. Trong xuyên suốt bài khóa luận, tác giả đã bao quát được tình hình thực tế tại Công ty SGR kết hợp với quá trình trao đổi và được làm việc trực tiếp tại Công ty, cũng như được trao đổi và tiếp xúc với khách hàng trong quy trình bán hàng và công tác tuyển dụng, đào tạo nhân viên mới giới. Giúp tác giả có thể thực hiện được hết các thông tin thực tiễn và có cái nhìn về bức tranh toàn cảnh của Công ty để có thể hiện tốt nhất trong bài. Đồng thời tác giả cũng nêu lên được sự tác động của hoạch định xây dựng quy trình bán hàng đối với hiệu quả hoạt động doanh nghiệp tại Công ty, nêu lên một số đánh giá khách quan. Qua đó tác giả cũng thu thập được nhiều thông tin số liệu hữu ích góp phần làm nền tảng để đề xuất những giải pháp cải thiện và nâng cao hiệu quả quy trình bán hàng và công tác tuyển dụng, đào tạo tại Công ty SaiGon Real.
2957	Đại học	Thẩm định giá bất động sản 217/50 Bùi Đình Túy, Phường 24, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2023	Lê Sỹ Việt	Nguyễn Thị Thanh Châu	Để thực hiện đề tài “Thẩm định giá bất động sản 217/50 Bùi Đình Túy, Phường 24, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 11/2023” tác giả đã trình bày qua 3 chương đi từ những cơ sở lý luận cơ bản đến nghiên cứu thực tế tại đơn vị thực tập và tiến hành tính toán giá trị của bất động sản. Thông qua đó, giới thiệu chung về khu vực quận Bình Thạnh, tổng quan tình hình thị trường bất động sản tại quận Bình Thạnh nói riêng và TP.HCM nói chung. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị của bất động sản 217/50 Bùi Đình Túy, Phường 24, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh bằng phương pháp chi phí thay thế với kết quả là 6.641.889.000 đồng
2958	Đại học	Phân tích đánh giá sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ môi giới bất động sản của công ty SGG Land	Trần Đức Hiền	Nguyễn Thị Thanh Châu	Giới thiệu về công ty và quy trình môi giới của công ty (đã được trải qu và học hỏi trong thời gian thực tập tại đơn vị công ty cổ phần kinh doanh bất động sản SGG Land). Khảo sát khách hàng về dịch vụ và quy trình môi giới của công ty bằng nhiều hình thức trực tuyến và trực tiếp để có thể cải thiện hơn trong dịch vụ môi giới (Khảo sát bằng mô hình Servqual với thang đo 5 likert). Đưa ra được nhận xét của bản thân về quy trình môi giới của công ty và phương án cải tiến quy trình môi giới và vấn đề dịch vụ chăm sóc khách hàng.
2959	Đại học	Nghiên cứu nghiệp vụ quản trị bất động sản tại chung cư The East Gate của Công ty Cổ phần Sài Gòn Triển Vọng - SAVISTA	Huỳnh Minh Đạt	Nguyễn Thị Thanh Châu	Quản lý tòa nhà đóng vai trò quan trọng, ảnh hưởng đến quyết định mua bán hoặc thuê của khách hàng. Vì vậy, việc thúc đẩy các dịch vụ vận hành và cung cấp tiện ích nhằm đáp ứng nhu cầu của cư dân trở nên quan trọng. Chương 1 nghiên cứu về bất động sản và quản trị nghiệp vụ liên quan. Trình bày các khái niệm cơ bản về bất động sản, nhấn mạnh vào sự quan trọng của quản trị bất động sản thông qua các yếu tố như khái niệm, sự cần thiết, và nội dung quản lý. Chương 2 giới thiệu chân thực về hoạt động của Công ty Cổ phần Sài Gòn Triển Vọng - SAVISTA và dự án chung cư The EastGate. Minh họa cơ cấu quản lý và mô tả công việc của từng bộ phận trong ban quản lý, cũng như những quy trình làm việc của SAVISTA tại chung cư The EastGate. Chương 3 đưa ra giải pháp cho những vấn đề, trình bày những kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác quản lý. Những giải pháp giúp ban quản lý có cái nhìn tổng quan và khắc phục những thiếu sót, điều chỉnh để nâng cao hiệu quả làm việc. Thông qua đề tài này, không chỉ rèn luyện kỹ năng thu thập và tổng hợp thông tin mà còn có cái nhìn sâu sắc về ngành quản lý bất động sản, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển cá nhân 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
2960	Đại học	Thẩm định giá nhà chung cư căn hộ D23.05 Lô M7 dự án Midtown Phú Mỹ Hưng, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023	Phạm Từ Nhật Khanh	Nguyễn Thị Thanh Châu	Để thực hiện đề tài “Thẩm định giá nhà chung cư căn hộ D23.05 Lô M7 dự án Midtown, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh cho mục đích mua bán tại thời điểm tháng 10/2023” tác giả đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản và giới thiệu chung về khu vực quận 7, tổng quan thị trường bất động sản tại quận 7, TP.HCM. Qua đó tác giả nhận định, quận 7 là quận ngày càng phát triển, nhu cầu nhà ở tăng cao và thu hút nhiều nhà đầu tư. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã thực hiện ước tính giá trị giá nhà chung cư căn hộ D23.05 Lô M7 dự án Midtown Phú Mỹ Hưng, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh bằng hai phương pháp là phương pháp so sánh và phương pháp vốn hóa trực tiếp với kết quả lần lượt là 6.093.847.000 VND và 6.366.673.000 VND.Theo nhận định chủ quan của tác giả, kết quả theo phương pháp so sánh mang tính khách quan và chính xác hơn.Từ đó, tác giả kết luận giá trị tài sản thẩm định giá là 6.093.847.000 VND.
2961	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến giá căn hộ chung cư cao cấp The GoldView tại Quận 4 TPHCM	Nguyễn Thị Ánh Tuyết	Phan Thị Sao Vi	Phân tích các yếu tố tác động đến giá căn hộ Khảo sát và lập ra mô hình tác động đến giá căn hộ
2962	Đại học	PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA CĂN HỘ CHUNG CƯ VINHOMES GRAND PARK QUẬN 9, TP HỒ CHÍ MINH GIAI ĐOẠN 2023	Phan Thị Ngọc Bích	Nguyễn Minh Ngọc	Với sự tiến bộ của thế giới, Việt Nam hiện đại đang trải qua một quá trình phát triển đáng kể. Kinh tế đang phát triển nhanh chóng, đất nước đang trên con đường công nghiệp hóa và hiện đại hóa, tạo điều kiện thuận lợi cho mọi người. Mức sống của người dân ngày càng được cải thiện, tạo ra nhu cầu tăng cao về các dịch vụ và tiện ích, trong đó có nhu cầu về nhà ở. Tuy nhiên, vấn đề đối mặt là dân số tăng mà diện tích đất không tăng tương ứng. Thành phố Hồ Chí Minh là một trong những thành phố có dân số đông nhất cả nước, với hơn 13 triệu người, và nhu cầu về nhà ở, đặc biệt là từ giới trẻ, người mới lập nghiệp, đang tăng lên không ngừng. Tuy nhiên, nguồn cung nhà ở hiện tại không đáp ứng đủ, chỉ đáp ứng được khoảng 10 - 15% nhu cầu. Để giải quyết vấn đề này, Nhà Nước và các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản đang khuyến khích và đầu tư vào phân khúc căn hộ chung cư. Đây là giải pháp nhằm tận dụng diện tích đất, giảm chi phí xây dựng và cung cấp nhiều lựa chọn nhà ở cho mọi tầng lớp trong xã hội. Dự án Đại đô thị Vinhomes Grand Park ở Quận 9, do tập đoàn Vingroup triển khai, được xem là một trong những mô hình thành công về phát triển đô thị, từ quy hoạch đến kiến trúc và quản lý bất động sản. Tuy nhiên, trong tương lai, dự án và phân khúc căn hộ chung cư vẫn đối mặt với nhiều thách thức và khó khăn. Thị trường bất động sản vẫn đang trong giai đoạn khủng hoảng, đồng thời cạnh tranh từ các dự án đô thị mới, với chất lượng và tiện ích tốt hơn, như khu Thảo Điền quận 2, khu đô thị Thủ Thiêm, v.v. Để giữ vững và phát triển thị phần trong một thị trường cạnh tranh như hiện nay, Vinhomes Grand Park cần hiểu rõ nhu cầu thực sự của khách hàng và tìm ra những yếu tố mà họ quan tâm khi quyết định mua căn hộ. Bằng cách đưa ra sản phẩm và dịch vụ phù hợp, đáp ứng được nhu cầu và tâm lý của khách hàng, dự án có thể thu hút được nhiều khách hàng tiềm năng và đảm bảo lợi nhuận cho doanh nghiệp trong thời điểm khó khăn này. Đó là lý do tại sao tác giả đã chọn đề tài nghiên cứu về "Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua căn hộ chung cư Vinhomes Grand Park Quận 9, TP Hồ Chí Minh trong giai đoạn 2023 Bài làm được thiết kế thành 3 chương: Chương 1: Cơ sở lý thuyết Chương 2: Giới thiệu công ty và Mô hình nghiên cứu Chương 3: Phân tích kết quả nghiên cứu Với mong muốn xây dựng một mô hình lý thuyết chi tiết, giúp hiểu rõ hơn về các yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến quyết định mua căn hộ chung cư của khách hàng. Bằng cách này, nó đóng góp vào việc phát triển tri thức trong lĩnh vực này và giúp tăng cường kiến thức về quy trình quyết định mua nhà. Đóng góp về mặt thực tiễn: Nghiên cứu này cung cấp tư liệu quan trọng cho các doanh nghiệp trong ngành bất động sản, đặc biệt là lĩnh vực căn hộ chung cư, để họ có thể đưa ra các giải pháp hiệu quả nhằm thích ứng với nhu cầu đa dạng của khách hàng. Điều này giúp giảm thiểu khó khăn cho doanh nghiệp và giảm tồn kho.
2963	Đại học	ĐÁNH GIÁ TIỀM NĂNG CỦA TÂY NINH VÀ SẢN PHẨM BẤT ĐỘNG SẢN ĐẤT NỀN TÂY NINH CỦA CÔNG TY TẬP ĐOÀN ĐẦU TƯ ATA GROUP	Cao Hồ Tiến Đức	Nguyễn Minh Ngọc	Bài nghiên cứu này nhằm đi sâu đánh giá và góc nhìn về đất nền Tây Nin, sản phẩm của công ty và những gì em đã làm được, những kiến thức mà em học được trong quá trình thực tập tại công ty ATA GROUP
2964	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN LÝ, VẬN HÀNH KHU ĐÔ THỊ LAKEVIEW CITY TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUẢN LÝ BẤT ĐỘNG SẢN PROMAN	Hoàng Vũ Quốc Tuấn	Nguyễn Minh Ngọc	Đánh giá tổng quan về tình hình thực tế nghiệp vụ quản lý, vận hành tại Lakeview City, cũng như ghi nhận các vấn đề mà Lakeview City đang gặp phải trong quá trình vận hành. Từ đó đề xuất những phương án để tháo gỡ cho những vấn đề đó.
2965	Đại học	nghiệp vụ môi giới của Saigon real	Trần Phan Khánh Hoàng	Nguyễn Minh Ngọc	phân tích và tìm hiểu quy trình môi giới của saigon real

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2966	Đại học	Nguyễn Thị Thu An	Nguyễn Thị Thu An	Nguyễn Minh Ngọc	Hoàn thiện quá trình cơ chế thu thập thông tin bất động sản cho hoạt động môi giới tại Công ty cổ phần Tập đoàn Thiên Khôi
2967	Đại học	Phân tích và đánh giá quy trình môi giới đất nền dự án tại thành phố Pleiku tỉnh Gia Lai của công ty cổ phần đầu tư bất động sản BSO	Nguyễn Thị Hồng Thảo	Nguyễn Minh Ngọc	Đề tài chủ yếu phân tích về quy trình môi giới đất nền dự án của cty cổ phần đầu tư bất động sản BSO. Khu vực tìm hiểu là thành phố Pleiku tỉnh Gia Lai. Tìm ra điểm mạnh yếu của doanh nghiệp, đánh giá sự hiệu quả mà khả năng môi giới cty đang duy trì thực hiện mang lại. Qua đó đưa ra những giải pháp để cải thiện sao cho tối ưu nhất.
2968	Đại học	Công việc môi giới nhà tại Công ty cổ phần tập đoàn Thiên Khôi	Xa Văn Thành Bảo	Nguyễn Minh Ngọc	Nội dung nói về cơ sở lý luận liên quan đến bất động sản, thị trường bất động sản; nhà đất, nhà ở và thị trường của chúng trong bất động sản. Sau đó miêu tả công việc môi giới của bất động sản, nhà đất và nhà để làm tiền đề cho việc môi giới nhà tại tập đoàn Thiên Khôi. Sau một khoảng thời gian trải nghiệm môi trường và làm công việc môi giới tại Thiên Khôi, em đã đưa ra phần đánh giá và rút ra bài học cho bản thân ở chương 3. Và cuối cùng chính là phần kết luận về thị trường, công việc môi giới và rút ra bài học từ bài báo cáo. Chính bài này sẽ dẫn dắt em đến với nghề sau khi tốt nghiệp ngành bất động sản trường Đại học Tài chính - Marketing và em sẽ viết nên câu chuyện của mình về nghề môi giới
2969	Đại học	Nghiên cứu hoạt động môi giới tại Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Megas	Đỗ Công Hậu	Nguyễn Minh Ngọc	Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Megas, một doanh nghiệp tiên phong trong lĩnh vực bất động sản, đã nhanh chóng khẳng định vị thế thông qua hoạt động môi giới chuyên nghiệp và hiệu quả. Sự thành công của Megas không chỉ dựa trên việc cung cấp các sản phẩm bất động sản chất lượng mà còn qua việc xây dựng một quy trình môi giới tối ưu, đặt khách hàng vào vị trí trung tâm của mọi hoạt động. Qua đó, công ty đã phát triển một đội ngũ môi giới bất động sản chuyên nghiệp, nắm vững kiến thức thị trường và kỹ năng giao tiếp, đàm phán cao cấp. Nghiên cứu về hoạt động môi giới của Megas cho thấy, việc áp dụng công nghệ thông tin vào quy trình làm việc, từ việc tìm kiếm khách hàng, giới thiệu sản phẩm đến chăm sóc khách hàng sau bán hàng, đã giúp tăng cường hiệu quả công việc và sự hài lòng của khách hàng. Megas cũng chú trọng đến việc đào tạo và phát triển kỹ năng cho đội ngũ môi giới, qua đó nâng cao chất lượng dịch vụ và đảm bảo sự chuyên nghiệp trong mọi giao dịch. Điều này không chỉ góp phần vào sự phát triển bền vững của công ty mà còn tạo dựng niềm tin và uy tín với khách hàng
2970	Đại học	Thẩm định giá trị quyền sử dụng đất của thửa đất số 40 của tờ bản đồ số 27 tại số 338 đường Lê Văn Sỹ, phường 14, quận 3 cho mục đích mua bán vào tháng 4 năm 2024	Trần Thị Hà Trâm	Nguyễn Chí Nguyên	Theo tình hình hiện nay nhu cầu mua đất khá tăng, nên tác giả thực hiện nội dung đề tài thẩm định giá trị quyền sử dụng đất của thửa đất số 40 của tờ bản đồ số 27 tại số 338 đường Lê Văn Sỹ, phường 14, quận 3 cho mục đích mua bán vào tháng 4 năm 2024
2971	Đại học	Phân Tích Các Hoạt Động Đào Tạo Để Phát Triển Đội Ngũ Nhân Viên Môi Giới Của Công Ty Cổ Phần HouseZy	Nguyễn Thị Ngọc Lan	Nguyễn Minh Ngọc	Hoạt động đào tạo giúp nhân viên môi giới nâng cao kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm để cạnh tranh hiệu quả hơn. Nhân viên môi giới khi được đào tạo bài bản sẽ có khả năng tư vấn, đàm phán và chốt giao dịch thành công hơn. Ngoài ra, hoạt động đào tạo đội ngũ nhân viên môi giới còn nâng cao hiệu quả công việc giúp tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty
2972	Đại học	Quy trình quản lý đăng ký hộ tịch tại UBND phường Hiệp Phú, TP. Thủ Đức	Lê Thị Đoan Trang	Lê Thị Mỹ Ngân	Tìm hiểu về quy trình đăng ký hộ tịch của con người như khai sinh, kết hôn, ly hôn, giám hộ, thay đổi, cải chính hộ tịch, khai tử,... Những mặt thuận lợi, khó khăn và kiến nghị hoàn thiện việc thực hiện quản lý hộ tịch tại Ủy ban.
2973	Đại học	Quản lý thu phí, lệ phí tại UBND phường Linh Trung – TP. Thủ Đức	Ngô Huỳnh Xuân Mai	Lê Thị Mỹ Ngân	Tìm hiểu quy trình thu phí, lệ phí trên thực tế tại UBND phường Linh Trung, sau đó so sánh quy trình trên với lý thuyết. Nếu quan điểm của bản thân và kinh nghiệm cá nhân tại đơn vị thực tập.
2974	Đại học	Nghiệp Vụ Chi Thường Xuyên Tại Ủy Ban Nhân Dân Phường Châu Phú B, Thành Phố Châu Đốc, Tỉnh An Giang.	Tạ Văn Hồng	Lê Thị Mỹ Ngân	Giới thiệu khái quát về phường Linh Trung. Tìm hiểu quy trình chi thường xuyên thực tế tại UBND phường Châu Phú B. So sánh quy trình chi trên thực tế với lý thuyết đã học và rút ra bài học thực tiễn.
2975	Đại học	Quy trình thu ngân sách nhà nước tại UBND phường Tăng Nhơn Phú A, TP.Thủ Đức	Lê Thị Thu Thảo	Lê Thị Mỹ Ngân	Tìm hiểu rõ hơn về quy trình thu ngân sách nhà nước tại đơn vị theo đó so sánh giữa hai quy trình lý thuyết và thực tế; từ đó rút ra bài học cho bản thân
2976	Đại học	Quản lý chi thường xuyên ngân sách nhà nước tại Sở Tài chính tỉnh Đắk Nông	Nguyễn Hà Xuân Phước	Lê Thị Mỹ Ngân	Tìm hiểu rõ hơn về quy trình chi thường xuyên ngân sách nhà nước tại đơn vị theo đó so sánh giữa lý thuyết và đưa ra những giải pháp nâng cao chất lượng quy trình chi thường xuyên.
2977	Đại học	Quy trình lập dự toán chi thường xuyên ngân sách nhà nước tại UBND phường Tăng Nhơn Phú B	Trần Thị Như Trúc	Lê Thị Mỹ Ngân	Tìm hiểu rõ hơn về quy trình lập dự toán chi thường xuyên trong thực tế tại đơn vị theo đó so sánh giữa hai quy trình lý thuyết và thực tế; từ đó rút ra bài học cho bản thân
2978	Đại học	Quy trình sử dụng ngân sách chi lương cho CBCC tại UBND phường Linh Trung	Phạm Thị Thương	Lê Thị Mỹ Ngân	Giới thiệu khái quát về đặc điểm kinh tế, tổ chức tại UBND phường Linh Trung. Trình bày lý thuyết và quy trình thực tế sử dụng NSNN chi lương tại đơn vị. So sánh thực tế và lý thuyết đã học về chu trình sử dụng ngân sách và rút ra bài học kinh nghiệm.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2979	Đại học	Quy trình chứng thực tại UBND phường Linh Đông, Thành phố Thủ Đức	Nguyễn Thị Xuân Nhi	Lê Thị Mỹ Ngân	Tìm hiểu về quy trình chứng thực các loại hồ sơ; hạn chế, kết quả đạt được và rút ra những giải pháp, kiến nghị để nâng cao chất lượng công tác chứng thực tại Ủy ban.
2980	Đại học	Quy trình quản lý tài sản, cơ sở vật chất tại UBND phường Linh Trung - Tp. Thủ Đức	Phan Xuân Phương Nhi	Lê Thị Mỹ Ngân	Giới thiệu khái quát về phường Linh Trung. Tìm hiểu quy trình quản lý tài sản, cơ sở vật chất tại UBND phường Linh Trung. So sánh quy trình quản lý tài sản, cơ sở vật chất trên thực tế với lý thuyết và rút ra bài học thực tiễn và liên hệ bản thân
2981	Đại học	Quản lý chi thường xuyên Ngân sách Nhà nước tại UBND phường Linh Trung - TP. Thủ Đức	Phan Nhựt Minh Tú	Lê Thị Mỹ Ngân	Giới thiệu khái quát về phường Linh Trung. Tìm hiểu quy trình chi thường xuyên NSNN thực tế tại UBND phường Linh Trung. So sánh quy trình chi trên thực tế với lý thuyết đã học và rút ra bài học thực tiễn.
2982	Đại học	QUY TRÌNH CHI THƯỜNG XUYỀN TẠI UBND PHƯỜNG 9, QUẬN 10, TP. HỒ CHÍ MINH	Phạm Thị Huỳnh Giao	Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dụng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác quản lý chi thường xuyên cho các đơn vị sự nghiệp giáo dục tại đơn vị, thấy được thực tế quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác quản lý chi thường xuyên, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
2983	Đại học	QUY TRÌNH CHI LƯƠNG TẠI NGÂN HÀNG AGRIBANK CHI NHÁNH ĐỨC THỌ - HÀ TĨNH	Võ Trà Giang	Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dụng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác chi lương tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình chi lương, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
2984	Đại học	QUY TRÌNH CHI ĐẦU TƯ XÂY DỰNG CƠ BẢN CỦA ỦY BAN NHÂN DÂN PHƯỜNG LINH ĐÔNG, TP. THỦ ĐỨC, TP.HCM	Dương Thị Kim Ngân	Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dụng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác chi đầu tư xây dựng cơ bản thấy được thực tế quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi đầu tư, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
2985	Đại học	QUY TRÌNH QUẢN LÝ CHI THƯỜNG XUYỀN TẠI UBND HUYỆN TRẢNG BOM, TỈNH ĐỒNG NAI.	Vũ Hoàng Trúc Vy	Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dụng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác chi thường xuyên tại đơn vị, thấy được thực tế cách tính lương, phụ cấp, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi thường xuyên, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
2986	Đại học	QUY TRÌNH QUẢN LÝ THU NGÂN SÁCH TẠI UBND PHƯỜNG CHÂU PHÚ B, TP. CHÂU ĐỐC, TỈNH AN GIANG	Phan Thị Bảo Trân	Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dụng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về quản lý thu ngân sách tại đơn vị, thấy được thực tế quy trình, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
2987	Đại học	QUY TRÌNH QUẢN LÝ CHI THƯỜNG XUYỀN TẠI UBND PHƯỜNG THỚI AN, QUẬN 12, TP.HCM	Nguyễn Trọng Phát	Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dụng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về quản lý chi thường xuyên, thấy được thực tế việc thực chi, quy trình tiếp nhận kinh phí và công tác chi , từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
2988	Đại học	ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC AN SINH XÃ HỘI TẠI UBND PHƯỜNG HIỆP PHÚ, THÀNH PHỐ THỦ ĐỨC, TP.HCM	La Thị Cẩm Dung	Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dụng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác chế độ thực hiện an sinh xã hội, từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
2989	Đại học	QUY TRÌNH QUẢN LÝ THU HỘ THUẾ PHI NÔNG NGHIỆP TẠI UBND PHƯỜNG HIỆP PHÚ TP.THỦ ĐỨC TP.HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Thị Ngọc Ánh	Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dụng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác quản lý thu hộ thuế tại địa phương cấp phường, thấy được thực tế quy trình từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
2990	Đại học	QUY TRÌNH QUẢN LÝ THU NGÂN SÁCH TẠI UBND XÃ ĐỒNG KHÔI, HUYỆN CHÂU THÀNH, TỈNH TÂY NINH	Ngô Quốc Đạt	Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dụng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác thu ngân sách tại đơn vị hành chính, thấy được thực tế quy trình thu ngân sách , từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
2991	Đại học	QUY TRÌNH QUẢN LÝ THU PHÍ, LỆ PHÍ TẠI UBND PHƯỜNG HIỆP PHÚ, TP. THỦ ĐỨC, TP.HCM	Huỳnh Kiều Bích Trâm	Nguyễn Thế Khang	Sinh viên áp dụng dụng các kiến thức đã học vào thực hành nghề nghiệp về công tác quản lý thu phí và lệ phí tại địa phương cấp phường, thấy được thực tế quy trình từ đó rút ra kinh nghiệm cho nghề nghiệp sau này.
2992	Đại học	Quản lý chi thường xuyên NSNN tại UBND phường 12 quận 5	Đỗ Phương Hồng Thủy	Nguyễn Thị Tổ Nga	Khái niệm, nội dung, vai trò, thực trạng và so sánh của quản lý chi thường xuyên tại UBND
2993	Đại học	Quản lý và trả lương cho cán bộ giáo viên tại Phòng Kế toán Trường Tiểu học Trung Vương, Thành phố Châu Đốc, tỉnh An Giang	Trần Huyền Trinh	Nguyễn Thị Tổ Nga	Giới thiệu đơn vị, mô tả phòng ban, quy trình quản lý và trả lương cho cán bộ giáo viên, so sánh thực tiễn và lý thuyết đã học
2994	Đại học	Nghị vụ chi thường xuyên tại UBND phường Tăng Nhơn Phú A	Võ Thu Sương	Nguyễn Thị Tổ Nga	Quy trình chi thường xuyên tại UBND phường Tăng Nhơn Phú A
2995	Đại học	Công tác quản lý quyết toán thuế TNDN tại chi cục Thuế quận 5 năm 2019-2022	Bùi Quang Huy	Nguyễn Thị Tổ Nga	Đánh giá công tác quyết toán thuế TNDN tại chi cục quận 5 năm 2019-2022
2996	Đại học	Quản lý chi thường xuyên tại UBND phường Hiệp Phú	Trương Lê Thị Lan Anh	Nguyễn Thị Tổ Nga	Tổng quan về UBND phường Hiệp Phú, giới thiệu khái quát về chi thường xuyên, tìm hiểu quy trình lập dự toán, quyết toán chi và nhận xét, so sánh giữa lý thuyết và thực tế tại đơn vị.
2997	Đại học	Quản lý thu NSNN tại Ủy Ban Nhân Dân xã Lộc Thuận , tỉnh Bến Tre	Trần Thái Dương	Nguyễn Thị Tổ Nga	Mô phỏng lại quản lý thu NSNN tại Ủy ban nhân dân được thực hiện gồm những bước nào , công việc ra sao đồng thời đưa ra số liệu cụ thể để dễ dàng hiểu rõ ,hình dung việc thu

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
2998	Đại học	Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại UBND phường Tăng Nhơn Phú A.	Ngô Thị Trúc Ly	Nguyễn Thị Tố Nga	Quy trình kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương tại UBND phường Tăng Nhơn Phú A
2999	Đại học	Đánh giá công tác ASXH tại UBND phường 12, quận 5	Nguyễn Văn Nhị	Nguyễn Thị Tố Nga	Đánh giá công tác thực hiện ASXH của phường 12, quận 5.
3000	Đại học	Quản lý chi thường xuyên tại Ủy ban Nhân dân xã Long Bình	Phạm Dương Thụy Ý Nhi	Nguyễn Thị Tố Nga	Tổng quan về UBND xã Long Bình; Khát quát về chi thường xuyên và hoạt động chi thường xuyên tại UBND xã Long Bình ; Nhận xét và đánh giá các khoản chi thường xuyên trên lý thuyết và với thực tế tại đơn vị
3001	Đại học	Quản lý thuế thu nhập cá nhân trong lĩnh vực bất động sản ở Chi cục thuế quận 12	Phạm Hoàng Linh Đan	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Quy trình quản lý và thực trạng công tác quản lý thuế thu nhập cá nhân trong bất động sản ở chi cục thuế quận 12- huyện Hóc Môn
3002	Đại học	Công tác quản lý thuế GTGT tại Chi cục Thuế TP. Thủ Đức	Vũ Minh Ngọc	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Thực trạng công tác quản lý thuế GTGT tại Chi cục Thuế Tp. Thủ Đức giai đoạn 06 tháng đầu năm 2023
3003	Đại học	Tình hình kê khai và nộp thuế TNDN tại công ty TNHH Aztax	Phạm Minh Thuận	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Nghiên cứu quá trình kê khai và nộp thuế TNDN tại Công ty TNHH Aztax. Mô tả lại các bước kê khai thuế TNDN và các bước nộp tờ khai cho cơ quan Thuế. Các bước quy trình nộp thuế đối với cơ quan Thuế tại Thành phố Hồ Chí Minh.
3004	Đại học	Công tác quản lý kê khai và nộp thuế TNCN tại Chi cục Thuế TP. Thủ Đức - Cơ sở 2	Nguyễn Thanh Như Ý	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Thực trạng công tác quản lý kê khai và nộp thuế TNCN tại Chi cục Thuế TP. Thủ Đức - Cơ sở 2
3005	Đại học	Công tác thu lệ phí trước bạ tại chi cục thuế quận Phú Nhuận	Nguyễn Duy Quang	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Thực trạng công tác thu lệ phí trước bạ tại chi cục thuế quận Phú Nhuận
3006	Đại học	Công tác thanh tra, kiểm tra, rà soát hoá đơn điện tử bất hợp pháp tại Chi cục Thuế Quận 10	Đào Trần Yến Nhi	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Thực trạng công tác thanh tra, kiểm tra, rà soát hoá đơn điện tử bất hợp pháp
3007	Đại học	Công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế Quận 3 giai đoạn 2020-2022	Huỳnh Thị Minh Ngọc	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Tình trạng quản lý thuế TNDN tại Chi cục thuế Quận 3 giai đoạn 2020-2022
3008	Đại học	Công tác Hoàn thuế GTGT tại Chi cục Thuế quận 3, TP, Hồ Chí Minh	Võ Phan Thùy Như	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Quy trình Hoàn thuế GTGT
3009	Đại học	Công tác Tuyên truyền, Hỗ trợ người nộp thuế tại Chi cục Thuế Quận 10	Nguyễn Thị Minh Thư	ThS. Trần Thị Mơ	Thực trạng công tác tuyên truyền, hỗ trợ người nộp thuế
3010	Đại học	Công tác quản lý thu lệ phí trước bạ tại Chi cục Thuế Quận Gò Vấp	Nguyễn Thị Ngân Thịnh	ThS. Trần Thị Mơ	Thực trạng công tác quản lý thu lệ phí trước bạ
3011	Đại học	CÔNG TÁC QUẢN LÝ NỘP LỆ PHÍ TRƯỚC BẠ NHÀ ĐẤT TẠI CHI CỤC THUẾ QUẬN 3 TRONG NĂM 2021-2022	Hồ Đắc Kiên	ThS. Trần Thị Mơ	Quy trình quản lý kê khai nộp lệ phí trước bạ nhà đất trong năm 2022 và so sánh với năm 2021
3012	Đại học	Thực trạng quản lý thuế GTGT của chi cục thuế quận 12- huyện Hóc Môn	Nguyễn Thị Hồng Liên	ThS. Trần Thị Mơ	Thực trạng các công tác quản lý thuế như kê khai; nộp; hoàn; tuyên truyền - hỗ trợ NNT và công tác kiểm tra, thanh tra đối với sắc thuế GTGT
3013	Đại học	Công tác quản lý khai thuế đối với hộ khoán mới ra kinh doanh tại Chi cục thuế Thành phố Dĩ An.	Trương Đăng Phương Nguyên	ThS. Trần Thị Mơ	Quy trình quản lý khai thuế đối với hộ khoán mới ra kinh doanh, thực trạng quản lý của Chi cục thuế Thành phố Dĩ An
3014	Đại học	CÔNG TÁC QUẢN LÝ THU THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP TẠI CHI CỤC THUẾ QUẬN 3	Lâm Hoàng Ân	ThS. Trần Thị Mơ	CÔNG TÁC QUẢN LÝ THU THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP TẠI CHI CỤC THUẾ QUẬN 3
3015	Đại học	Công tác quản lý kê khai thuế, nộp thuế GTGT tại Chi cục Thuế Quận Gò Vấp giai đoạn 2020 – 2022.	Phạm Trần Tường Vy	ThS. Trần Thị Mơ	Quy trình quản lý kê khai, nộp thuế GTGT,
3016	Đại học	Hoàn thiện công tác kiểm tra thuế tại Chi cục thuế quận Bình Thạnh	Nguyễn Thu Huyền	ThS. Trần Thị Mơ	Quy trình kiểm tra thuế, thực trạng công tác kiểm tra thuế, thu thuế của Chi cục thuế quận Bình Thạnh
3017	Đại học	Nghiệp vụ quản lý kê khai và thu thuế thu nhập cá nhân từ tiền lương, tiền công tại Chi cục Thuế thành phố Dĩ An, tỉnh Bình Dương	Bùi Nguyễn Thanh Vân	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Quy trình quản lý kê khai và thu thuế TNCN từ tiền lương , tiền công tại Chi cục Thuế thành phố Dĩ An
3018	Đại học	Thực trạng kê khai và nộp thuế GTGT tại Công ty TNHH AM Accounting	Đỗ Thị Trang Nhung	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Quy trình kê khai và nộp thuế GTGT tại Công ty TNHH AM Accounting
3019	Đại học	Công tác Hoàn thuế TNCN từ tiền lương, tiền công tại Thành phố Dĩ An	Lê Thị Cẩm Tú	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Quy trình hoàn thuế TNCN từ tiền lương tiền công tại Chi cục Thuế tp Dĩ An
3020	Đại học	Nghiệp vụ quản lý kê khai và nộp thuế sử dụng đất phi nông tại chi cục thuế quận Bình Thạnh	Mai Nguyễn Thục Đoan	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Quy trình kê khai và nộp thuế sử dụng đất phi nông nghiệp tại chi cục thuế quận Bình Thạnh
3021	Đại học	Thực trạng thu lệ phí trước bạ đối với xe ô tô trên địa bàn quận 3	Nguyễn Nguyên Chương	ThS. Trần Nhân Nghĩa	quy trình thu lệ phí trước bạ đối với xe ô tô tại chi cục thuế quận 3

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3022	Đại học	Công tác quyết toán thuế thu nhập cá nhân 2022 đối với các đơn vị tổ chức, đơn vị hành chính sự nghiệp trên địa bàn Thành phố Thủ Đức	Trần Khiết Lam	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Quy trình quyết toán thuế TNCN tại Chi cục thuế Thành phố Thủ Đức
3023	Đại học	Công tác kiểm tra thuế chống thất thu ngân sách nhà nước tại Chi Cục Thuế Quận 3 năm 2022	Lê Thị Ngọc Trân	ThS. Trần Nhân Nghĩa	Tình hình và quy trình công tác kiểm tra thuế
3024	Đại học	Công tác kiểm tra thuế Thu nhập doanh nghiệp tại Chi Cục Thuế Quận 4 giai đoạn 2020-2022	Nguyễn Kim Cơ	ThS. Bùi Kim Tú	Thực trạng kiểm tra thuế Thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế Quận 4 trong 3 năm từ 2020-2022
3025	Đại học	Tình hình kê khai thuế giá trị gia tăng tại Công ty Cổ phần thương mại BOO	Trần Thị Hà My	ThS. Bùi Kim Tú	Quy trình kê khai và nộp thuế giá trị gia tăng tại công ty CPTM BOO
3026	Đại học	Công tác quản lý nợ thuế tại Chi cục thuế quận Gò Vấp giai đoạn 2020-2022	Huỳnh Thu Hà	ThS. Bùi Kim Tú	Tình hình quản lý nợ thuế
3027	Đại học	CÔNG TÁC QUẢN LÝ THU THUẾ THU NHẬP CÁ NHÂN TẠI CHI CỤC THUẾ QUẬN GÒ VẤP	Trần Thị Tuyết Ngân	ThS. Bùi Kim Tú	Thực trạng các công tác quản lý thuế như kê khai; nộp; hoàn; tuyên truyền - hỗ trợ NNT; quản lý nợ, cưỡng chế nợ và công tác kiểm tra, thanh tra đối với thuế TNCN
3028	Đại học	Công tác quản lý nợ và cưỡng chế nợ thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế Quận 3 giai đoạn 2020-2022	Nguyễn Nhật Phi	ThS. Bùi Kim Tú	Thực trạng công tác quản lý nợ và cưỡng chế nợ thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế Quận 3 giai đoạn 2020-2022
3029	Đại học	Công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại chi cục thuế Thành phố Thủ Đức (cơ sở 1) giai đoạn 6 tháng đầu năm 2023	Quách Xuân Ánh	ThS. Bùi Kim Tú	Thực trạng quản lý thuế TNDN tại chi cục thuế TP Thủ Đức (cơ sở 1) giai đoạn 6 tháng đầu năm 2023
3030	Đại học	Công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại chi cục thuế quận 3 giai đoạn 2020-2022	Lê Thị Loan	ThS. Bùi Kim Tú	Tình trạng quản lý thuế TNDN tại Chi cục thuế Quận 3 giai đoạn 2020-2022
3031	Đại học	Kê khai thuế GTGT hàng hóa rượu tại công ty cổ phần rượu tây HIBA	Đặng Nguyễn Thành Lợi	ThS. Huỳnh Như Quang	Thực trạng kê khai thuế GTGT hàng hóa rượu tại công ty cổ phần rượu tây HIBA
3032	Đại học	Kê khai thuế thu nhập doanh nghiệp tại công ty TNHH MM Mega Market Viet Nam giai đoạn 2021-2022	Trần Minh Khoa	ThS. Huỳnh Như Quang	Thực trạng kê khai thuế thu nhập doanh nghiệp giai đoạn 2021-2022
3033	Đại học	Công tác quản lý thuế sử dụng đất phi nông nghiệp tại chi cục thuế quận Gò Vấp năm 2021-2022	Nguyễn Ngọc Tuyết Trinh	ThS. Huỳnh Như Quang	Thực trạng công tác quản lý thuế sử dụng đất phi nông nghiệp
3034	Đại học	Công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế Quận 3 năm 2022	Nguyễn Thị Bích Tuyền	ThS. Huỳnh Như Quang	Thực trạng công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại Chi cục Thuế Quận 3 năm 2022
3035	Đại học	Quy trình quản lý lệ phí trước bạ ô tô tại Chi cục Thuế quận Bình Thạnh năm 2022	Nguyễn Thị Thanh Trúc	ThS. Huỳnh Như Quang	Quy trình quản lý lệ phí trước bạ ô tô tại Chi cục Thuế quận Bình Thạnh năm 2022
3036	Đại học	Công tác quản lý hồ sơ khai thuế GTGT tại chi cục thuế Thành phố Dĩ An giai đoạn 2021-2022	Nguyễn Hoàng Oanh Thy	ThS. Huỳnh Như Quang	Thực trạng công tác quản lý hồ sơ khai thuế GTGT tại chi cục thuế Thành phố Dĩ An giai đoạn 2021-2022
3037	Đại học	Quản lý nợ thuế tại chi cục thuế quận Bình Thạnh năm 2022	Phạm Thị Kim Xuyên	ThS. Huỳnh Như Quang	Tình hình quản lý nợ và cưỡng chế nợ với các đối tượng nợ thuế tại chi cục thuế quận Bình Thạnh giai đoạn năm 2022.
3038	Đại học	Quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức FCL tại Tổng ty TNHH Tiếp Vận Thực	Đỗ Trà My	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương I. Tổng quan về Công ty TNHH Tiếp Vận Thực Chương II. Mô tả quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển theo phương thức nguyên container (FCL/FCL) tại Công ty TNHH Tiếp Vận Thực Chương III. Quan điểm của bản thân, bài học
3039	Đại học	Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Tiếp Vận Hàng Hóa Việt	Trần Hoàng Khánh Linh	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Tổng quan về Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Hàng Hoá Việt Chương 2: Quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container bằng đường biển Chương 3: So sánh thực tế với lý thuyết, bài học kinh nghiệm
3040	Đại học	Quy trình thực hiện dịch vụ xuất khẩu thép tấm của Công ty TNHH thương mại tiếp vận D&T	Đặng Thị Thanh Ngoan	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Giới thiệu tổng quan về công ty TNHH thương mại tiếp vận D&T Chương 2: Mô tả quy trình thực hiện dịch vụ xuất khẩu thép tấm của Công ty TNHH thương mại tiếp vận D&T Chương 3: Rút ra bài học kinh nghiệm sau khi đi kiến tập tại Công ty TNHH thương mại tiếp vận D&T
3041	Đại học	Quy trình xuất khẩu nông sản cà phê Việt Nam tại Công ty TNHH Thương Mại Tiếp Vận D&T	Lê Thị Thúy Quỳnh	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Thương Mại Tiếp Vận D&T Chương 2: Quy trình xuất khẩu nông sản cà phê Việt Nam của Công ty TNHH Thương Mại Tiếp Vận D&T Chương 3: Bài học kinh nghiệm
3042	Đại học	Quy trình nghiệp vụ hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa tại kho ngoại quan thuộc Công ty Cổ phần Thương Cảng Vũng Tàu	Nguyễn Mai Hân	ThS. Nguyễn Thị Huyền	chương 1: giới thiệu tổng quan về công ty cổ phần thương cảng vũng tàu chương 2: quy trình xuất nhập khẩu hàng hóa tại kho ngoại quan thuộc công ty cổ phần thương cảng vũng tàu (vcp) chương 3: so sánh kiến thức được học trên lớp và thực tiễn, rút ra bài học kinh nghiệm
3043	Đại học	Quy trình xuất khẩu hàng hóa của Công ty TNHH Gốm sứ Minh Phát	Bùi Ngọc Mỹ Huyền	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Gốm sứ Minh Phát Chương 2: Mô tả quy trình xuất khẩu hàng hóa của Công ty TNHH Gốm sứ Minh Phát Chương 3: So sánh thực tế với lý thuyết đã học và rút ra bài học kinh nghiệm

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3044	Đại học	Tìm hiểu quy trình kiểm tra sau thông quan tại Chi cục Kiểm tra sau thông quan	Dư Ngọc Ý	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Tổng quan về Cục kiểm tra sau thông quan Chương 2: Quy trình kiểm tra sau thông quan Chương 3: so sánh lý thuyết và thực tế, bài học rút ra trong quá trình thực hành nghề nghiệp
3045	Đại học	Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần vận tải và dịch vụ Phúc Tâm	Hồ Lê Thủy Diệu	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty Cổ Phần Vận tải và dịch vụ Phúc Tâm. Chương 2: Quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu tại Công ty Cổ Phần Vận Tải và Dịch vụ Phúc Tâm. Chương 3: Kiến thức và kỹ năng thu thập được sau khi kiến tập tại Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch vụ Phúc Tâm.
3046	Đại học	Quy trình thực hiện thủ tục Hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu tại Công ty TNHH Toàn Cầu Uy Vận	Đỗ Khánh Văn	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH Toàn Cầu Uy Vận Chương 2: Mô tả về quy trình thủ tục hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu tại Công ty TNHH Toàn Cầu Uy Vận Chương 3: Nhận xét đánh giá bản thân trong kỳ thực tế tại công ty TNHH Toàn Cầu Uy Vận
3047	Đại học	Quy trình thông quan hàng hóa theo loại hình gia công xuất khẩu tại Chi cục Hải quan Bến Lức	Tiêu Hữu Chí	ThS. Nguyễn Thị Huyền	chương 1 : giới thiệu sơ lược về chi cục hải quan bến lức chương 2 : quy trình thủ tục thông quan đối với hàng hóa theo loại hình gia công xuất khẩu chương 3 : bài học và những kinh nghiệm thu được trong quá trình thực tập tại chi cục hải quan bến lức
3048	Đại học	Quy trình nhập khẩu nguyên liệu của công ty TNHH FNTVINA	Nguyễn Đỗ Thu Cúc	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Giới thiệu về công ty TNHH FNTVINA Chương 2: Quy trình nhập khẩu nguyên liệu của công ty TNHH FNTVINA Chương 3: So sánh thực tế và lý thuyết, rút ra kinh nghiệm
3049	Đại học	Quy trình nhập khẩu nhôm tại Công ty Liên doanh TNHH Crown Sài Gòn	Nguyễn Ngọc Minh Anh	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Giới thiệu khái quát về đặc điểm kinh tế, tổ chức của đơn vị thực hành Chương 2: Quy trình nhập khẩu nhôm tại Công ty Liên doanh TNHH Crown Sài Gòn Chương 3: So sánh thực tế với lý thuyết, bài học kinh nghiệm và một số đề xuất, kiến nghị
3050	Đại học	Quy trình xuất khẩu sản phẩm cơ khí tại Công ty TNHH MTV VNT Việt Nam	Mai Thị Trúc Loan	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương I. Tổng quan về Công ty TNHH MTV VNT Việt Nam Chương II. Mô tả quy trình xuất khẩu sản phẩm cơ khí tại Công ty TNHH MTV VNT Việt Nam Chương III. So sánh thực tế với lý thuyết, bài học kinh nghiệm và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu tại Công ty TNHH MTV Việt Nam
3051	Đại học	Quy trình xử lý chứng từ trong nghiệp vụ xuất nhập khẩu hàng hóa tại Công ty TNHH Expander	Khê Văn Luyến	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương I: Tổng quan về Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Expander Chương II: Mô tả quy trình xử lý chứng từ trong nghiệp vụ xuất khẩu Chương III: Bài học của sinh viên thu được kiến thức, kỹ năng khi đi thực tế
3052	Đại học	Quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty Dịch vụ Phương Nam Logistics	Đoàn Thị Hoàng Mai	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Tổng Quan Công Ty TNHH TM & DVHH Phương Nam Chương 2: Quy Trình Thực Hiện Hợp Đồng Xuất Khẩu Tại Công Ty Dịch Vụ Phương Nam Logistic Chương 3: So Sánh Thực Tế Và Lý Thuyết Bài Học Kinh Nghiệm Và Đề Xuất
3053	Đại học	QUY TRÌNH THỰC HIỆN THỦ TỤC HẢI QUAN ĐỐI VỚI HÀNG HÓA NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN SKYQUEEN	Nguyễn Minh Sơn	ThS. Dương Phùng Đức	Mô tả thực trạng quy trình thủ tục hải quan đối với mặt hàng "ống hàn thép không gỉ"
3054	Đại học	Quy trình giao nhận hàng hóa đường biển hàng LCL của công ty Fowarder	Nguyễn Đỗ Duy Tân	ThS. Dương Phùng Đức	Thực trạng quy trình nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng hóa bằng đường biển tại công ty Hoàng Ngọc
3055	Đại học	Quy trình tổ chức thực hiện nghiệp vụ chứng từ xuất khẩu hàng LCL bằng đường biển tại công ty Cổ Phần Trans Pacific Global.	Lê Thị Mỹ Duyên	ThS. Dương Phùng Đức	Tìm hiểu thực trạng quy trình nghiệp vụ chứng từ xuất khẩu hàng LCL bằng đường biển tại công ty cổ phần Trans Pacific Global
3056	Đại học	Quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Công ty TNHH AMA Freight Việt Nam	Nguyễn Diệu Linh	ThS. Dương Phùng Đức	Tìm hiểu Quy trình nhập khẩu hàng chỉ định của Công ty AMAVN; So sánh thực tế với lý thuyết đã học ở trường;
3057	Đại học	Quy trình thực hiện thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu của Công ty TNHH Thương mại và Tiếp vận TNB	Đồng Thị Thanh Xuân	ThS. Dương Phùng Đức	Thực trạng về quy trình thực hiện thủ tục hải quan về hàng hóa xuất khẩu tại Công Ty TNHH Thương Mại và Tiếp Vận TNB
3058	Đại học	Quy trình khai báo hải quan hàng FCL tại công ty TNHH Lâm Phú Gia	Hồ Thị Linh Huệ	ThS. Dương Phùng Đức	Mô tả quy trình khai báo hải quan trên phần mềm ECUS5 lô hàng FCL, rút ra bài học cho bản thân
3059	Đại học	Quy trình thực hiện dịch vụ khai báo hải quan tại công ty SUPER CARGO SERVICE	Đặng Quỳnh Trâm	ThS. Dương Phùng Đức	Giới thiệu khái quát về công tySUPER CARGO SERVICE, mô tả chi tiết về Quy trình lên tờ khai hải quan trong thực tế.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3060	Đại học	HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ KHAI THUÊ HẢI QUAN TẠI CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN SKY QUEEN	Nguyễn Thị Vân Trang	ThS. Dương Phùng Đức	Mô tả thực trạng quy trình khai thuê hải quan hàng nhập khẩu mặt hàng đá granite tại công ty
3061	Đại học	Quy trình thủ tục giao nhận hàng hải đối với hàng hóa nhập khẩu của công ty TNHH Tiếp Vận La Bàn	Nguyễn Công Tiến	ThS. Dương Phùng Đức	Thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại công ty TNHH Tiếp Vận La Bàn
3062	Đại học	Quy trình thực hiện thủ tục Hải quan đối với hàng xuất khẩu tại công ty TNHH Thương Mại Tài Trung	Trịnh Thị Thu Hằng	ThS. Dương Phùng Đức	Giới thiệu về công ty và mô tả chi tiết về quy trình thực hiện thủ tục đối với hàng xuất khẩu
3063	Đại học	Quy trình xử lý hồ sơ xuất khẩu trong Công ty Dịch vụ Xuất nhập khẩu Đông Phương	Lưu Thị Tuyết Thanh	ThS. Dương Phùng Đức	Tìm hiểu thực tế tại Công ty Dịch vụ xuất nhập khẩu Đông Phương, Quy trình xử lý Hồ sơ hải quan xuất khẩu đang thực hiện tại công ty
3064	Đại học	THỦ TỤC HẢI QUAN ĐỐI VỚI HÀNG HÓA TẠM NHẬP - TÁI XUẤT TẠI CHI CỤC HẢI QUAN CỬA KHẨU CẢNG KỶ HÀ	Trần Thị Thu Thảo	ThS. Dương Phùng Đức	Thực trạng quy trình thủ tục hải quan đối với hàng hóa tạm nhập tái xuất tại Chi cục hải quan Cửa khẩu Kỳ Hà
3065	Đại học	Nghiệp vụ thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu tại công ty TNHH MTV Sotrans Logistics	Trương Linh Thủy	ThS. Dương Phùng Đức	Quy trình giao nhận, vận chuyển hàng xuất đến cảng và thủ tục hải quan đối với hàng xuất
3066	Đại học	Quy trình thực hiện thủ tục hải quan đối với hàng nhập khẩu tại Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch vụ Phúc Tâm	Trần Cẩm Tú	ThS. Dương Phùng Đức	Giới thiệu tổng quan về Công ty, Quy trình thực hiện thủ tục hải quan , so sánh giữa lý thuyết và thực tế, rút ra bài học kinh nghiệm
3067	Đại học	Quy trình xuất khẩu mặt hàng mây đan tre sang thị trường Pháp tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại 99 Gold Data	Trần Thị Kiều Trang	ThS. Dương Phùng Đức	Mô tả quy trình thực hiện tìm kiếm và xuất khẩu mặt hàng mây đan tre sang thị trường Pháp
3068	Đại học	Quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu tại công ty TNHH Vận tải biển Đông Long	Hà Minh Mẫn	ThS. Dương Phùng Đức	Thực trạng hoạt động giao nhận, làm thủ tục hải quan cho hàng lẻ xuất khẩu
3069	Đại học	Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Cảng Đồng Nai	Bùi Xuân Cường	ThS. Dương Phùng Đức	Thực trạng quy trình các bước giao nhận hàng nhập khẩu của Công ty; đưa ra nhận xét và kiến nghị nhằm nâng cao dịch vụ giao nhận
3070	Đại học	Quy trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển của Công ty Cổ phần vận tải và dịch vụ Phúc Tâm	Đặng Thị Thu Hà	TS. Trần Xuân Hằng	Quy trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển của Công ty Cổ phần vận tải và dịch vụ Phúc Tâm
3071	Đại học	Phân tích nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Liên Kết Toàn Cầu	Võ Thị Kim Thúy	TS. Trần Xuân Hằng	Nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Liên Kết Toàn Cầu
3072	Đại học	Quy trình khai báo hải quan điện tử đối với hàng xuất khẩu tại công ty TNHH Minigood	Nguyễn Kim Nga	TS. Trần Xuân Hằng	Quy trình khai báo hải quan điện tử đối với hàng xuất khẩu tại công ty TNHH Minigood
3073	Đại học	Đánh giá quy trình tổ chức thực hiện thủ tục hải quan hàng nhập khẩu tại công ty TNHH Gold Logistics	Bùi Ngọc Ni	TS. Trần Xuân Hằng	quy trình tổ chức thực hiện thủ tục hải quan hàng nhập khẩu tại công ty TNHH Gold Logistics
3074	Đại học	Quy trình nhập khẩu hóa chất sử dụng cho tàu biển tại công ty TNHH BULK TRADE	Phạm Quốc Hiệu	TS. Trần Xuân Hằng	Quy trình nhập khẩu hóa chất
3075	Đại học	Quy trình xử lý thủ tục Hải quan xuất khẩu hàng lạnh nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH vận tải quốc tế Smart Link	Mạc Thị Quỳnh Thao	TS. Trần Xuân Hằng	Quy trình xử lý thủ tục Hải quan xuất khẩu hàng lạnh nguyên container
3076	Đại học	Phương hướng cải thiện nghiệp vụ giao nhận vận tải bằng đường biển của công ty TNB Logistics	Lê Nguyễn Ngọc Ngân	TS. Trần Xuân Hằng	Quy trình nhập khẩu bằng đường biển và các giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu của công ty TNB Logistics
3077	Đại học	Thực trạng xuất nhập khẩu tại chỗ ở thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Y Thương	TS. Trần Xuân Hằng	Tìm hiểu chính sách XNK tại chỗ và đưa ra kiến nghị về chính sách quản lý hàng hóa xnk tại chỗ
3078	Đại học	Quy trình xin cấp C/O form AK của công ty TNHH Syngenta VN	Võ Ngọc Khánh Đoan	TS. Trần Xuân Hằng	Quy trình xin cấp C/O form AK của công ty TNHH Syngenta VN
3079	Đại học	Hoạt động giao nhận hàng hoá nhập khẩu nguyên container (FCL) tại Công ty TNHH CL LOGISTICS.	Phan Thị Ngọc Huyền	TS. Trần Xuân Hằng	Hoạt động giao nhận vận tải hàng nhập khẩu nguyên container FCL bằng đường biển tại công ty TNHH CL Logistics
3080	Đại học	Quy trình nhập khẩu thức ăn chăn nuôi tại công ty TNHH DV TM GT Phú Khang	Nguyễn Quang Nhật	TS. Trần Xuân Hằng	Quy trình nhập khẩu thức ăn chăn nuôi
3081	Đại học	Quy trình nghiệp vụ khai báo hải quan điện tử hàng nhập khẩu tại Công ty cổ phần Intech Pumps Việt Nam	Nguyễn Thúy Diễm	TS. Trần Xuân Hằng	Quy trình nghiệp vụ khai báo hải quan điện tử hàng nhập khẩu tại Công ty cổ phần Intech Pumps Việt Nam
3082	Đại học	Kiểm tra sau thông quan về xuất xứ đối với hàng hóa xuất nhập khẩu	Hoàng Hà Phương	TS. Trần Xuân Hằng	Thực trạng của kiểm tra sau thông quan về xuất xứ hàng hóa, từ đó đề ra phương hướng và giải pháp đối với thực trạng ấy.
3083	Đại học	Thủ tục Hải quan đối với hàng nhập khẩu của công ty TNHH MetalTech Sài Gòn.	Hồ Thị Vân Giang	TS. Nguyễn Đức Thuận	Tìm hiểu công ty và quy trình nhập khẩu hàng hóa thực tế
3084	Đại học	Quy trình thực hiện thủ tục hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu tại công ty tỉnh giao nhận vận tải rồng á châu	Ngô Tuấn An	TS. Nguyễn Đức Thuận	quy trình khai hải quan điện tử và thông quan hàng hóa

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3085	Đại học	Quy trình giao nhận hàng nguyên container đường biển tại công ty TNHH MTV POCO EXPRESS	Nguyễn Quỳnh Như	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Báo cáo tìm hiểu về quy trình xuất khẩu hàng hóa qua đường biển; điểm mạnh, hạn chế, những so sánh giữa lý luận, thực tiễn, bài học kinh nghiệm sau quá trình đi thực tế.
3086	Đại học	Tìm hiểu rõ về nghiệp vụ dịch vụ giao nhận vận tải xuất nhập khẩu hàng hóa bằng Container đường biển qua cửa khẩu Cát Lái – (khu vực 1 TP.Hồ Chí Minh) tại Công ty Cổ phần TM và DV tiếp vận Tân Đại Dương	Huỳnh Ngọc Thùy Vân	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Báo cáo mô tả về quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại công ty. So sánh giữa lý luận và thực tiễn đã học. Bài học kinh nghiệm sau khi sinh viên đi thực tế tại công ty .
3087	Đại học	Quy trình xuất khẩu chính ngạch trái cây từ Việt Nam đến Nhật Bản bằng đường biển tại công ty Premier Container Line	Trần Thanh Trúc	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Báo cáo tìm hiểu về quy trình xuất khẩu trái cây qua thị trường Nhật Bản. So sánh lý thuyết, thực tế, một số bài học sinh nghiệm và đề xuất.
3088	Đại học	Quy trình thủ tục xuất khẩu thành phẩm đối với hàng sản xuất xuất khẩu tại Công ty Nhựa Duy Tân.	Nguyễn Tường Vy	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Báo cáo tìm hiểu quy trình xuất khẩu hàng hóa, những so sánh về lý luận và thực tiễn và bài học kinh nghiệm sau khi đi thực tế
3089	Đại học	Quy trình nhập khẩu hàng hóa tại công ty TNHH đầu tư và phát triển Phương Thành	Nguyễn Thị Kim Trà	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Tìm hiểu về quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển, so sánh lý thuyết và thực tế đồng thời rút ra bài học kinh nghiệm sau khi thực tập ở công ty.
3090	Đại học	Quy trình nghiệp vụ nhập khẩu hàng hóa tại công ty TNHH thương mại, dịch vụ XNK 1688 Tao Bao	Lâm Võ Phương Hào	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Tìm hiểu về quy trình nhập khẩu hàng hóa từ sản thương mại điện tử Trung Quốc về Việt Nam. Đưa ra so sánh lý thuyết và thực tế, từ đó rút ra bài học kinh nghiệm cho bản thân.
3091	Đại học	Quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại công ty TNHH NANTEN	Huỳnh Thị Mẫn Nghi	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Báo cáo tìm hiểu về quy trình xuất khẩu hàng hóa và quy trình xuất khẩu hàng hóa là từ thời của công ty, những so sánh giữa thực tế hoạt động XNK và lý luận; báo cáo đưa ra những bài học kinh nghiệm của bản thân.
3092	Đại học	Nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH dịch vụ giao nhận Năm Sao	Nguyễn Thế Tá	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Báo cáo nghiên cứu về nghiệp vụ, quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container qua đường biển, những nội dung so sánh về thực tiễn và lý luận, cũng như những bài học rút ra sau thời gian đi thực tế.
3093	Đại học	Tìm hiểu hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Công Ty TNHH Sản Xuất Công Nghiệp Việt Delta	Châu Trần Thanh Thảo	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài tìm hiểu và mô tả hoạt động xuất khẩu hàng hóa thương mại qua đường biển của công ty; những so sánh về lý luận và thực tế hoạt động; bài học kinh nghiệm và những đề xuất sau khi thực tập.
3094	Đại học	Nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại công ty TNHH Minh Phong Hợp nhất	Hồ Thị Nhật Vy	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Báo cáo tìm hiểu nghiệp vụ xuất hàng lẻ qua đường biển, những vấn đề về lý thuyết và thực tế được so sánh; bài học kinh nghiệm rút ra sau quá trình đi thực hành nghề nghiệp.
3095	Đại học	Quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu tại công ty TNHH Vận tải biển Đông Long	Hà Minh Mẫn	ThS. Dương Phùng Đức	Thực trạng hoạt động giao nhận, làm thủ tục hải quan cho hàng lẻ xuất khẩu
3096	Đại học	Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Cảng Đồng Nai	Bùi Xuân Cường	ThS. Dương Phùng Đức	Thực trạng quy trình các bước giao nhận hàng nhập khẩu của Công ty; đưa ra nhận xét và kiến nghị nhằm nâng cao dịch vụ giao nhận
3097	Đại học	Phân tích quy trình nghiệp vụ chứng từ giao nhận hàng hóa NK tại Công ty TNHH Tập Đoàn XNK Nguyên Đức	Trần Thị Kiều Trang	TS. Nguyễn Đức Thuận	Phân tích quy trình làm bộ chứng từ nhập khẩu của lô hàng như Invoice, P/L, Bill, lấy lệnh giao hàng và lấy hàng tại Cảng
3098	Đại học	Xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tại Công ty TNHH Hàng Xanh	Nguyễn Thị Thanh Tuyền	TS. Nguyễn Đức Thuận	Phân tích , đánh giá quá trình xuất khẩu một lô hàng nguyên container
3099	Đại học	Quy trình thủ tục hải quan điện tử nhập khẩu hàng hóa tại Công Ty Cổ Phần Thương Mại và Dịch Vụ Tiếp Vận Tân Đại Dương	Huỳnh Ngọc Thùy Vân	TS. Nguyễn Đức Thuận	Phân tích quy trình thực hiện thủ tục hải quan điện tử, thanh lý tờ khai, lấy lệnh giao hàng và nhận hàng
3100	Đại học	Thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu sang thị trường Mỹ của Tổng công ty cổ phần may Việt Tiến	Nguyễn Tường Vy	TS. Nguyễn Đức Thuận	phân tích đánh giá thị trường xuất khẩu và quy trình xuất khẩu
3101	Đại học	Thủ tục hải quan hàng hoá nhập khẩu tại công ty cổ phần lilama 18	Dư Ngọc Ý	TS. Nguyễn Đức Thuận	Phân tích quy trình thủ tục hải quan đối với vòng đệm cao su lưu hóa
3102	Đại học	Nâng cao hoạt động giao nhận nhập khẩu lỗi giấy nguyên container bằng đường biển tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Lâm Hải Sơn	Nguyễn Ngọc Minh Anh	TS. Nguyễn Đức Thuận	Phân tích quy trình giao nhận nhập khẩu "Lỗi giấy"
3103	Đại học	Nâng cao quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển theo phương thức vận chuyển FCL (nguyên container) tại Công ty Cổ phần Vilaconic	Nguyễn Thúy Diễm	TS. Nguyễn Đức Thuận	quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển theo phương thức vận chuyển FCL (nguyên container)
3104	Đại học	Nâng cao nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Tiếp Vận PKN Logistics	Lê Thị Mỹ Duyên	TS. Nguyễn Đức Thuận	Phân tích thực trạng về tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty đồng thời đánh giá mức độ hoàn thiện của quy trình thực hiện
3105	Đại học	Thực trạng thủ tục hải quan đối với hàng hoá nhập khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty Cổ phần thiết bị và phụ tùng Đức Phát	Lâm Võ Phương Hào	TS. Nguyễn Đức Thuận	phân tích thực trạng và đưa ra các hướng giải quyết
3106	Đại học	Công tác quản lý thuế GTGT và thuế TNDN tại Chi cục thuế quận 3.	Trần Khiết Lam	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Thực trạng công tác quản lý thuế GTGT và thuế TNDN tại Chi cục Thuế quận 3 giai đoạn năm 2020-2022.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3107	Đại học	Hoàn thiện công tác kiểm tra thuế GTGT và thuế TNDN của Chi cục thuế khu vực Quận 12 - huyện Hóc Môn	Nguyễn Thị Hồng Liên	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Quy trình công tác kiểm tra thuế và thực trạng kiểm tra thuế của Chi cục thuế quận 12- huyện Hóc Môn đối với doanh nghiệp hiện nay.
3108	Đại học	Tình hình kê khai và nộp thuế GTGT & TNDN tại Công ty TNHH tư vấn thuế kế toán VAS.	Lê Thị Loan	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Phân tích quá trình kê khai và nộp thuế GTGT & TNDN tại công ty tư vấn thuế kế toán VAS
3109	Đại học	Phân tích tình hình kê khai và nộp thuế TNDN tại ngân hàng ACB năm 2020-2022.	Đặng Nguyễn Thành Lợi	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Thực trạng kê khai và nộp Thuế thu nhập doanh nghiệp tại ngân hàng ACB Năm 2020-2022
3110	Đại học	Tình hình kê khai và nộp thuế của công ty cổ phần thương mại BOO	Trần Thị Hà My	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Tình hình kê khai và nộp thuế của công ty cổ phần thương mại BOO
3111	Đại học	Một số giải pháp nâng cao công tác quản lý thuế TNCN tại Chi cục thuế khu vực quận 12 - huyện Hóc Môn.	Trần Thị Tuyết Ngân	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Thực trạng công tác quản lý thuế như kê khai; nộp; hoàn; tuyên truyền - hỗ trợ NNT và công tác thanh tra, kiểm tra đối với sách thuế TNCN.
3112	Đại học	Phân tích tình hình kê khai và nộp thuế GTGT tại công ty TNHH LEE & KIM giai đoạn 2020 - 2022	Huỳnh Thị Minh Ngọc	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Tình hình kê khai và nộp thuế GTGT tại công ty TNHH LEE & KIM giai đoạn 2020 - 2022
3113	Đại học	Tình hình kê khai và nộp thuế tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Bình An Mạnh	Vũ Minh Ngọc	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Tìm hiểu, đánh giá về việc tuân thủ trong kê khai và nộp thuế GTGT, thuế Thu nhập doanh nghiệp tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch vụ Bình An Mạnh. Từ đó đề xuất những giải pháp đảm bảo thực hiện hiệu quả chính sách pháp luật về thuế.
3114	Đại học	Hoàn thiện công tác kiểm tra thuế GTGT và TNDN tại Chi cục Thuế Thành phố Dĩ An.	Trương Đặng Phương Nguyên	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Tìm hiểu quy trình, thực trạng kiểm tra thuế GTGT và TNDN tại CCT Thành phố Dĩ An giai đoạn 2020 - 2022, từ đó đưa ra những giải pháp giúp đảm bảo việc kiểm tra thuế tại CCT.
3115	Đại học	Công tác quản lý gian lận thuế thông qua hóa đơn điện tử tại Chi cục thuế quận 10.	Đào Trần Yến Nhi	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Phân tích thực trạng triển khai và quản lý hoá đơn điện tử từ đó đưa ra những kiến nghị đối với công tác chống gian lận hoá đơn
3116	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN LÝ THUẾ THU NHẬP CÁ NHÂN TẠI CHI CỤC THUẾ QUẬN 3 TRONG GIAI ĐOẠN NĂM 2020 – 2022.	Võ Phan Thùy Như	TS. Nguyễn Thị Kim Chi	Quy trình quản lý và thực trạng công tác quản lý thuế TNCN tại CCT Quận 3 trong gian đoạn năm 2020 - 2022
3117	Đại học	Phân tích quy trình thực hiện hải quan nhập khẩu hàng LCL tại Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch vụ Phúc Tâm	Hồ Thị Linh Huệ	TS. Trần Xuân Hằng	Phân tích quy trình thực hiện thủ tục hải quan nhập khẩu hàng lẻ, đưa ra một số kiến nghị để nâng cao chất lượng nghiệp vụ của công ty.
3118	Đại học	Thực trạng quy trình xuất khẩu gốm sứ tại Công ty TNHH Gốm sứ Minh Phát	Bùi Ngọc Mỹ Huyền	TS. Trần Xuân Hằng	Phân tích thực trạng quy trình xuất khẩu gốm sứ tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Gốm sứ Minh Phát, từ những khó khăn, thuận lợi đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình xuất khẩu hàng hóa của công ty.
3119	Đại học	Phân tích thực trạng và giải pháp nâng cao quy trình xuất khẩu hàng hoá FCL tại Công ty CP Tiếp Vận Hàng Hoá Việt	Trần Hoàng Khánh Linh	TS. Trần Xuân Hằng	Phân tích thực trạng nghiệp vụ giao nhận đối với hoạt động xuất khẩu gỗ nội thất, đưa ra giải pháp để nâng cao nghiệp vụ tại Công ty Cổ phần Tiếp Vận Hàng Hoá Việt
3120	Đại học	Thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công Ty Cổ Phần Giao Nhận Vận Tải Mỹ Á	Đoàn Thị Hoàng Mai	TS. Trần Xuân Hằng	Phân tích thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, đưa ra kiến nghị, giải pháp để nâng cao và hoàn thiện nghiệp vụ.
3121	Đại học	Phân tích quy trình thủ tục hải quan đối với loại hình nhập kinh doanh tiêu dùng mặt hàng linh kiện máy tính bằng đường hàng không tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Tiếp Vận Thực	Đỗ Trà My	TS. Trần Xuân Hằng	Phân tích thực trạng quy trình thủ tục hải quan của mặt hàng linh kiện máy tính được nhập khẩu bằng đường hàng không tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Tiếp Vận Thực. Từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao và hoàn thiện quy trình nghiệp vụ tại Công ty.
3122	Đại học	Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng nguyên container nhập khẩu đường biển tại Công ty Thương Cảng	Lê Nguyễn Ngọc Ngân	TS. Trần Xuân Hằng	Phân tích quy trình giao nhận hàng nhập khẩu, đề xuất kiến nghị hoàn thiện quy trình
3123	Đại học	Phân tích quy trình thủ tục và giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu hạt điều tại Công ty Thái Gia Sơn	Đặng Thị Thanh Ngoan	TS. Trần Xuân Hằng	Phân tích quy trình thủ tục hải quan xuất khẩu hạt điều của Công ty TNHH Thái Gia Sơn
3124	Đại học	Phân tích TTHQ đối với hàng hóa nhập khẩu nguyên container: Trường hợp Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Quốc tế Bình Phú	Nguyễn Thị Thái Ngọc	TS. Trần Xuân Hằng	Phân tích quy trình TTHQ tại công ty, đưa các biện pháp kiến nghị đơn giản hóa, hoàn thiện quy trình
3125	Đại học	Phân tích nghiệp vụ xuất khẩu mặt hàng gạo thực nghiệm tại Công ty cổ phần G-Logistics giai đoạn 2018 - 2022	Nguyễn Quỳnh Như	TS. Trần Xuân Hằng	Phân tích thực trạng về nghiệp vụ xuất khẩu gạo, đề xuất giải pháp cải thiện quy trình xuất khẩu gạo
3126	Đại học	Phân tích thực trạng và một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình nhập khẩu Hạt dinh dưỡng tại Công ty TNHH MFOOD Việt Nam	Lê Thị Thúy Quỳnh	TS. Trần Xuân Hằng	Phân tích thực trạng và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình nhập khẩu Hạt dinh dưỡng
3127	Đại học	Phân tích thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu mặt hàng dừa tại Công ty TNHH Hàng Xanh	Nguyễn Minh Sơn	TS. Trần Xuân Hằng	Phân tích quy trình xuất khẩu mặt hàng hạt sacha, đề xuất các giải pháp cải thiện quy trình xuất khẩu
3128	Đại học	Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển FCL tại công ty TNHH GNVN Hoàng Ngọc	Nguyễn Đỗ Duy Tân	TS. Trần Xuân Hằng	Phân tích thủ tục hải quan hàng FCL, thống kê đánh giá hiệu quả thủ tục hải quan, đề xuất giải pháp
3129	Đại học	Hoàn thiện công tác quản lý thuế đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi cục Thuế Thành phố Dĩ An	Lê Thị Cẩm Tú	ThS. Bùi Kim Tú	Thực trạng công tác quản lý thuế đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi cục Thuế Thành phố Dĩ 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
3130	Đại học	công tác kiểm tra thuế GTGT năm 2020-2022 tại Chi cục Thuế quận 3	Nguyễn Thị Bích Tuyền	ThS. Bùi Kim Tú	Công tác kiểm tra thuế GTGT tại Chi cục Thuế Quận 3 năm 2020-2022
3131	Đại học	Thực trạng quản lý thu thuế TNCN từ tiền lương, tiền công tại Chi cục Thuế Thành phố Dĩ An giai đoạn năm 2020-2022	Bùi Nguyễn Thanh Vân	ThS. Bùi Kim Tú	Thực trạng công tác quản lý thu thuế TNCN từ tiền lương, tiền công về quy trình thu thuế, kiểm tra thuế đối với sắc thuế TNCN
3132	Đại học	Tình hình kê khai nộp thuế GTGT và TNDN tại Công ty TNHH TM SX Điện Từ EDISUN	Phạm Trần Tường Vy	ThS. Bùi Kim Tú	Tình hình kê khai nộp thuế GTGT và TNDN tại Công ty TNHH TM SX Điện Từ EDISUN
3133	Đại học	Hoàn thiện công tác quản lý lệ phí trước bạ đối với xe ô tô tại chi cục thuế quận Phú Nhuận giai đoạn 2020-2022	Phạm Thị Kim Xuyên	ThS. Bùi Kim Tú	Thực trạng đối với công tác quản lý thuế trước bạ đối với xe ô tô tại chi cục thuế quận Phú Nhuận từ năm 2020-2022
3134	Đại học	Công tác quản lý thuế TNDN tại Chi cục Thuế Quận 4	Nguyễn Thanh Như Ý	ThS. Bùi Kim Tú	Thực trạng công tác quản lý thuế TNDN về quy trình thu thuế, kiểm tra thuế đối với sắc thuế TNDN
3135	Đại học	Thực trạng quy trình xuất khẩu " các sản phẩm về dừa " tại cty TNHH chế biến dừa Lương Quới	Ngô Tuấn An	ThS. Dương Phùng Đức	thực hiện quy trình xuất khẩu để hàng hóa từ kho cty có thể ra cảng và lên tàu giao đến người nhập khẩu
3136	Đại học	Thực trạng quy trình nhập khẩu máy móc đã qua sử dụng tại công ty TNHH Toàn Cầu DAS Việt Nam	Phan Thị Ngọc Bích	ThS. Dương Phùng Đức	Đưa ra cơ sở lý luận cho việc nhập khẩu máy móc đã qua sử dụng. Thực trạng của việc nhập khẩu, dựa vào cơ sở lý luận và thực trạng đưa ra các tiêu chí để đánh giá quy trình
3137	Đại học	Đánh giá hoạt động kinh doanh hàng nhập khẩu tại công ty TNHH FNTVINA	Nguyễn Đỗ Thu Cúc	ThS. Dương Phùng Đức	Phân tích hoạt động nhập khẩu của công ty, các yếu tố tác động đến hoạt động và hiệu quả kinh doanh
3138	Đại học	Đánh giá về các yếu tố tác động đến hoạt động nhập khẩu thiết bị vật tư kho vận tại công ty TNHH Linki Việt Nam	Hồ Lê Thủy Diệu	ThS. Dương Phùng Đức	Đưa ra cơ sở lý luận về hoạt động nhập khẩu sau đó ứng dụng lý luận để đánh giá các yếu tố tác động đến hoạt động nhập khẩu. Cuối cùng đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động nhập khẩu tại công ty TNHH Linki Việt Nam.
3139	Đại học	Đánh giá hiệu quả hoạt động mua hàng nhập khẩu của Công ty Cổ phần bao bì Tân Tiến	Hồ Thị Vân Giang	ThS. Dương Phùng Đức	Đánh giá phân tích hoạt động nhập khẩu của công ty, đưa ra nhận xét và kiến nghị về hoạt động mua hàng nhập khẩu
3140	Đại học	Đánh giá quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Thương Cảng Vũng Tàu	Nguyễn Mai Hân	ThS. Dương Phùng Đức	quy trình giao nhận hàng nhập khẩu, đánh giá hoạt động giao nhận hàng nhập khẩu
3141	Đại học	Đánh giá quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại Công Ty TNHH Thương Mại Và Tiếp Vận TNB	Phạm Quốc Hiệu	ThS. Dương Phùng Đức	Thực hiện quy trình xuất khẩu một lô hàng qua đường hàng không
3142	Đại học	Đánh giá quy trình thủ tục hải quan đối với hàng nhập khẩu tại Công ty TNHH Blue Start Logistics	Trịnh Thị Thu Hường	ThS. Dương Phùng Đức	Quy trình thực hiện thủ tục hải quan đối với lô hàng nhập khẩu, đưa ra đánh giá và đề xuất
3143	Đại học	Đánh giá quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại công ty TNHH Thương Mại và Dịch vụ Xuất nhập khẩu Phát Khang	Phan Thị Ngọc Huyền	ThS. Dương Phùng Đức	quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển
3144	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh xuất khẩu Bột gỗ tại công ty TNHH Saga Global	Nguyễn Diệu Linh	ThS. Dương Phùng Đức	Phân tích hoạt động kinh doanh xuất khẩu bột gỗ, quy trình thủ tục thông quan Bột gỗ chi tiết.
3145	Đại học	Đánh giá hoạt động xử lý bộ chứng từ nhập khẩu hàng LCL bằng đường biển tại Công ty cổ phần vận tải và dịch vụ Phúc Tâm	Mai Thị Trúc Loan	ThS. Dương Phùng Đức	quy trình xử lý bộ chứng từ nhập khẩu hàng LCL , nhận xét và đánh giá
3146	Đại học	Đánh giá quy trình thực hiện thủ tục hải quan hàng nhập khẩu qua chuyển phát nhanh được giao dịch trên nền thương mại điện tử tại Công ty TNHH Expander	Khê Văn Luyến	ThS. Dương Phùng Đức	Quy trình thực hiện thủ tục hải quan hàng nhập khẩu vận chuyển qua chuyển phát nhanh được giao dịch trên nền thương mại điện tử. Cơ sở lý luận của vấn đề, thực trạng của vấn đề, quy trình của vấn đề. Kinh nghiệm và kiến nghị giải pháp cho vấn đề
3147	Đại học	Thực trạng tổ chức nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu tại Công ty TNB LOGISTICS	Tiêu Hữu Chí	ThS. Dương Phùng Đức	Thực trạng tổ chức giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại công ty TNB logistics và đưa ra kiến nghị để hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu tại công ty TNB logistics
3148	Đại học	Thực trạng hoạt động nhập khẩu và phân phối hàng hóa bằng đường biển của công ty Cổ phần TMDV XNK HPT Việt Nam	Phạm Thị Thu Hiền	ThS. Dương Phùng Đức	Thực trạng về hoạt động nhập khẩu và phân phối hàng hóa tại công ty cổ phần TM – DV – XNK HPT Việt Nam và một số nhận xét, kiến nghị
3149	Đại học	Thực trạng giao nhận hàng xuất khẩu bằng hình thức chuyển phát nhanh tại công ty TNHH Thương Mại và Dịch vụ Xuất nhập khẩu Phát Khang	Bùi Ngọc Ni	ThS. Dương Phùng Đức	Thực trạng giao nhận hàng xuất khẩu bằng hình thức chuyển phát nhanh tại công ty TNHH Thương Mại và Dịch vụ Xuất nhập khẩu Phát Khang và một số nhận xét, kiến nghị.
3150	Đại học	Thực trạng công tác Kế khai và nộp thuế giá trị gia tăng và thuế TNCN tại công ty TNHH ELIPSPORT giai đoạn năm 2020-2022	Đỗ Thị Trang Nhung	ThS. Huỳnh Như Quang	Thực trạng công tác Kế khai và nộp thuế giá trị gia tăng và thuế TNCN tại công ty TNHH ELIPSPORT giai đoạn năm 2020-2022
3151	Đại học	Công tác quản lý nợ, cưỡng chế nợ thuế TNDN tại Chi cục Thuế Quận 3 giai đoạn 2020-2022	Nguyễn Nhật Phi	ThS. Huỳnh Như Quang	Công tác quản lý nợ, cưỡng chế nợ thuế TNDN tại Chi cục Thuế Quận 3 giai đoạn 2020-2022
3152	Đại học	Thực trạng kê khai và nộp thuế TNDN tại ngân hàng HDBank giai đoạn 2020 - 2022	Nguyễn Duy Quang	ThS. Huỳnh Như Quang	Thực trạng kê khai và nộp thuế TNDN tại ngân hàng HDBank giai đoạn 2020 - 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
3153	Đại học	Thực trạng áp dụng các biện pháp cưỡng chế nợ Thuế trong công tác quản lý Thuế tại Chi cục Thuế quận Phú Nhuận trong giai đoạn 2020-2022	Nguyễn Thị Ngân Thịnh	ThS. Huỳnh Như Quang	Thực trạng áp dụng các biện pháp cưỡng chế nợ Thuế trong công tác quản lý Thuế tại Chi cục Thuế quận Phú Nhuận trong giai đoạn 2020-2022
3154	Đại học	hoàn thiện công tác chống thất thu thuế thu nhập cá nhân từ hoạt động chuyển nhượng Bất động sản tại Chi cục thuế Quận 10 giai đoạn 2020 - 2022	Nguyễn Thị Minh Thư	ThS. Huỳnh Như Quang	hoàn thiện công tác chống thất thu thuế thu nhập cá nhân từ hoạt động chuyển nhượng Bất động sản tại Chi cục thuế Quận 10 giai đoạn 2020 - 2022
3155	Đại học	Hoàn thiện công tác Kế khai và nộp thuế giá trị gia tăng và thuế TNND tại công ty TNHH AZTAX	Phạm Minh Thuận	ThS. Huỳnh Như Quang	Hoàn thiện công tác Kế khai và nộp thuế giá trị gia tăng và thuế TNND tại công ty TNHH AZTAX
3156	Đại học	Hoàn thiện công tác quản lý hồ sơ khai thuế, nộp thuế gtgt và tncn tại chi cục thuế thành phố Dĩ An giai đoạn năm 2020-2022	Nguyễn Hoàng Oanh Thy	ThS. Huỳnh Như Quang	Hoàn thiện công tác quản lý hồ sơ khai thuế, nộp thuế gtgt và tncn tại chi cục thuế thành phố Dĩ An giai đoạn năm 2020-2022
3157	Đại học	Công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại chi cục thuế quận 3	Lê Thị Ngọc Trân	ThS. Huỳnh Như Quang	Công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại chi cục thuế quận 3
3158	Đại học	Thực trạng và một số biện pháp thực hiện tốt công tác hoàn thuế GTGT tại Chi cục thuế quận Phú Nhuận giai đoạn 2020-2022	Nguyễn Ngọc Tuyết Trinh	ThS. Huỳnh Như Quang	Thực trạng và một số biện pháp thực hiện tốt công tác hoàn thuế GTGT tại Chi cục thuế quận Phú Nhuận giai đoạn 2020-2022
3159	Đại học	Thực trạng công tác quản lý thuế giá trị gia tăng tại Chi cục Thuế quận Phú Nhuận giai đoạn năm 2020-2022	Nguyễn Thị Thanh Trúc	ThS. Huỳnh Như Quang	Thực trạng công tác quản lý thuế giá trị gia tăng tại Chi cục Thuế quận Phú Nhuận giai đoạn năm 2020-2022
3160	Đại học	Quản lý thu phí, lệ phí tại UBND Phường Tăng Nhơn Phú A, TP. Thủ Đức	Ngô Huỳnh Xuân Mai	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Dựa trên cơ sở phân tích, so sánh lý thuyết và thực tế để đánh giá thực trạng công tác quản lý thu phí, lệ phí tại UBND phường Tăng Nhơn Phú A. Từ đó, đưa ra nhận xét và tiến hành đề xuất các giải pháp hoàn thiện công tác quản lý thu phí, lệ phí tại UBND phường.
3161	Đại học	Thực trạng quản lý thu NSNN tại UBND phường Linh Đông, Thành phố Thủ Đức	Nguyễn Thị Xuân Nhi	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Cơ sở lý luận chung về quản lý thu NSNN; Giới thiệu tổng quan về UBND phường Linh Đông; Thực trạng quản lý thu NSNN tại UBND; Giải pháp và kiến nghị về thực trạng quản lý thu NSNN tại UBND
3162	Đại học	Thực trạng quản lý tài sản công tại UBND phường Tăng Nhơn Phú B, TP. Thủ Đức	Phan Xuân Phương Nhi	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Trình bày lý thuyết về quản lý, sử dụng tài sản công. Phân tích, so sánh trên lý thuyết và thực tế về quản lý tài sản công tại UBND phường Tăng Nhơn phú B. Trình bày thực trạng quản lý tài sản công tại đơn vị thực tập. Từ đó đưa ra các đánh giá, kiến nghị nhằm hoàn thiện quá trình quản lý, sử dụng tài sản có hiệu quả
3163	Đại học	Công tác quản lý thu NSNN tại UBND Xã Tu Tra, Huyện Đơn Dương, Tỉnh Lâm Đồng	Lê Thị Thu Thảo	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Cơ sở lý luận chung về quản lý thu NSNN; Giới thiệu tổng quan về UBND xã Tu Tra; Thực trạng công tác quản lý thu NSNN tại UBND; Nhận xét và kiến nghị về thực trạng quản lý thu NSNN tại UBND
3164	Đại học	Đánh giá công tác quản lý thu ngân sách tại UBND phường Hiệp Phú, tp Thủ Đức	Phạm Thị Thương	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Trình bày lý thuyết về quản lý thu ngân sách. Từ đặc điểm kinh tế, tổ chức tại UBND phường Hiệp Phú trình bày thực trạng công tác quản lý thu ngân sách tại đơn vị. Những nhận xét, kiến nghị nhằm hoàn thiện quản lý thu đó.
3165	Đại học	Hoàn thiện công tác xây dựng dự toán thu NSNN tại Chi cục Thuế khu vực Lagi - Hàm Tân tỉnh Bình Thuận	Lê Thị Đoan Trang	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Trình bày lý thuyết về dự toán quản lý thu NSNN. Dựa vào thực trạng thực tế tại đơn vị phân tích và đánh giá công tác dự toán thu. Từ đó đưa ra các nhận xét, giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quá trình xây dựng công tác dự toán thu tại Chi cục.
3166	Đại học	Thực trạng lập dự toán chi thường xuyên NSNN tại UBND phường Tăng Nhơn Phú B, Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh	Trần Thị Như Trúc	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	(1) Cơ sở lý thuyết về lập dự toán chi thường xuyên NSNN. (2) Giới thiệu về UBND phường Tăng Nhơn Phú B, Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh. (3) Thực trạng lập dự toán chi thường xuyên tại UBND phường Tăng Nhơn Phú B. (4) Giải pháp cải thiện thực trạng lập dự toán chi thường xuyên NSNN tại UBND phường Tăng Nhơn Phú B.
3167	Đại học	Đánh giá công tác quản lý chi ngân sách tại UBND phường Tăng Nhơn Phú B, Tp. Thủ Đức	Phan Nhược Minh Tú	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Dựa trên cơ sở lý thuyết về quản lý chi ngân sách. Phân tích và so sánh công tác quản lý chi ngân sách trên lý thuyết và thực tế tại UBND phường Tăng Nhơn Phú B. Trình bày thực trạng quản lý chi ngân sách tại đơn vị. Từ đó đưa ra những đánh giá, giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác quản lý chi ngân sách.
3168	Đại học	Đánh giá công tác quản lý thu ngân sách tại UBND phường Châu Phú B, thành phố Châu Đốc, Tỉnh An Giang	Tạ Văn Hồng	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	Cơ sở lý luận chung về quản lý thu NSNN; Giới thiệu tổng quan về UBND phường Châu Phú B; Thực trạng quản lý thu NSNN tại UBND; Giải pháp và kiến nghị về thực trạng quản lý thu NSNN tại UBND.
3169	Đại học	Thực trạng quản lý chi thường xuyên ngân sách nhà nước tại Sở Tài chính tỉnh Đắk Nông	Nguyễn Hà Xuân Phước	ThS. Lê Thị Mỹ Ngân	(1) Cơ sở lý thuyết về quản lý chi thường xuyên ngân sách nhà nước. (2) Thực trạng quản lý chi thường xuyên ngân sách nhà nước tại Sở Tài chính tỉnh Đắk Nông. (3) Nhận xét và kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác quản lý chi thường xuyên ngân sách nhà nước tại Sở Tài chính tỉnh Đắk Nông

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3170	Đại học	Công tác quản lí chi của Đoàn thanh niên tại UBND phường Hiệp Phú	Nguyễn Thị Ngọc Ánh	ThS. Lê Trường Hải	- Cơ sở lý luận về Chi và quản lí Chi của Đoàn từ NSNN - Tổng quan về UBND phường Hiệp Phú - Quản lí chi cho Đoàn Thanh Niên tại UBND phường Hiệp Phú - Nhận xét và giải pháp cải thiện công tác quản lí chi của các hoạt động
3171	Đại học	UBND PHƯỜNG LONG THÀNH TRUNG	Ngô Quốc Đạt	ThS. Lê Trường Hải	Cơ sở lý thuyết về thu phí, lệ phí Tổng quan về phường Long Thành Trung Đánh giá thực trạng thu phí, lệ phí tại UBND Phường Long Thành Trung Giải pháp, kiến nghị về thực trạng thu phí, lệ phí tại UBND phường Long Thành Trung
3172	Đại học	Thực trạng chi trả trợ cấp tại UBND phường Hiệp Phú	La Thị Cẩm Dung	ThS. Lê Trường Hải	Tổng quan về an sinh xã hội Khái quát về UBND phường Hiệp Phú Thực trạng chi trả trợ cấp Giải pháp hoàn thiện
3173	Đại học	Quản lý chi thường xuyên tại UBND Quận Tân Bình	Võ Trà Giang	ThS. Lê Trường Hải	- Cơ sở lý luận về quản lý chi thường xuyên NSNN - Tổng quan về UBND quận Tân Bình, phòng Tài chính-Kế hoạch - Thực trạng trong công tác quản lý chi thường xuyên tại UBND quận Tân Bình - Giải pháp và kiến nghị
3174	Đại học	Nghiệp vụ thu phí hộ tịch của UBND phường Linh Đông, thành phố Thủ Đức, TPHCM	Dương Thị Kim Ngân	ThS. Lê Trường Hải	- Cơ sở lý thuyết về thu và quản lý thu hộ tịch của UBND cấp xã/phường/thị trấn. - Giới thiệu sơ lược về UBND phường Linh Đông. - Mô tả nghiệp vụ thu, quản lý thu, ưu và nhược điểm của thu phí hộ tịch. - Đề xuất cải thiện nghiệp vụ thu phí hộ tịch của UBND phường Linh Đông.
3175	Đại học	thực trạng công tác quản lý chi thường xuyên NSNN tại UBND phường Thới An , Quận 12 , TPHCM	Nguyễn Trọng Phát	ThS. Lê Trường Hải	cơ sở lý luận về CTX; Tổng quan đơn vị; Thực trạng chi; Nhận xét, giải pháp
3176	Đại học	Thực trạng thu phí, lệ phí tại UBND phường Hiệp Phú	Huỳnh Kiều Bích Trâm	ThS. Lê Trường Hải	- Cơ sở lý thuyết về thu phí, lệ phí; tổng quan về UBND phường Hiệp Phú: thực trạng thu phí, lệ phí tại UBND phường Hiệp Phú; nhận xét và giải pháp
3177	Đại học	Quy trình quản lý chi thường xuyên tại UBND Phường 9, quận 10	Phạm Thị Huỳnh Giao	ThS. Lê Trường Hải	Cơ sở lý luận về CTX; Tổng quan đơn vị; Thực trạng chi; Nhận xét, giải pháp
3178	Đại học	Đánh giá thu phí, lệ phí tại UBND phường Châu Phú B, tỉnh An Giang	Phan Thị Bảo Trân	ThS. Lê Trường Hải	Cơ sở lý thuyết; tổng quan về UBND phường; quy trình thu phí, lệ phí; đánh giá thu phí, lệ phí
3179	Đại học	Thực trạng công tác quản lý chi thường xuyên NSNN tại UBND huyện Trảng Bom, tỉnh Đồng Nai	Vũ Hoàng Trúc Vy	ThS. Lê Trường Hải	- Cơ sở lý luận về quản lý chi thường xuyên NSNN - Tổng quan về UBND huyện Trảng Bom, phòng Tài chính-Kế hoạch - Thực trạng trong công tác quản lý chi thường xuyên tại UBND huyện Trảng Bom - Giải pháp và kiến nghị
3180	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ THỦ TỤC HẢI QUAN ĐỐI VỚI HÀNG HẠT NHỰA NHẬP KHẨU (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VẬN TẢI QUỐC VINH	Mạc Thị Quỳnh Thao	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài nghiên cứu thực tiễn về quy trình thủ tục hải quan đối với hàng hạt nhựa nguyên sinh nhập khẩu nguyên container, những thuận lợi, tồn tại, khó khăn và nguyên nhân; Đề xuất một số kiến nghị và giải pháp giúp nâng cao hiệu quả dịch vụ thủ tục hải quan tại công ty Quốc Vinh Trans
3181	Đại học	QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU FCL KỆ NHỰA TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT	Ngô Thị Thương Thương	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Điểm mạnh, điểm yếu, các cơ hội thách thức. Đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu hàng nguyên container tại Công ty Vận Tải Bách Việt
3182	Đại học	Thực trạng tổ chức hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp Vận Tốc Độ	Võ Thị Kim Thúy	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Báo cáo tìm hiểu về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển đối với mặt hàng mía tươi đông lạnh, từ đó nhìn nhận các ưu và nhược điểm của toàn bộ quy trình và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động giao nhận hàng tại công ty TNHH Tiếp Vận Tốc Độ
3183	Đại học	NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BIỂN ĐÔNG LONG	Nguyễn Thị Nguyệt Thùy	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài nghiên cứu thực tiễn nhập khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển; những điểm mạnh, điểm yếu, các cơ hội thách thức; đề xuất các giải pháp, kiến nghị nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu tại Công ty vận tải biển Đông Long
3184	Đại học	QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ LOGICTICS ASIA AMERICA	Đặng Quỳnh Trâm	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài nghiên cứu thực tiễn quy trình xuất khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển; những điểm mạnh, điểm yếu, các cơ hội thách thức; đề xuất các giải pháp, kiến nghị nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu tại Công ty TNHH dịch vụ logistics Asia America
3185	Đại học	QUY TRÌNH XUẤT KHẨU MẶT HÀNG BỘT KHOAI LANG BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH HÀNG XANH	Nguyễn Thị Vân Trang	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài nghiên cứu thực tiễn quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đối với mặt hàng bột khoai lang; những điểm mạnh, điểm yếu, các cơ hội thách thức; từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu tại công ty TNHH Hàng Xanh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3186	Đại học	Nâng cao quy trình tổ chức thực hiện thủ tục Hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu tại Công Ty TNHH Tập Đoàn Xuất Nhập Khẩu ND	Trần Cẩm Tú	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Báo cáo tìm hiểu về thực tiễn tổ chức thực hiện thủ tục Hải quan đối với hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển và đưa ra một số giải pháp, kiến nghị nâng cao hiệu quả tổ chức thực hiện thủ tục Hải quan tại Công Ty TNHH Tập Đoàn Xuất Nhập Khẩu ND
3187	Đại học	QUY TRÌNH THỰC HIỆN DỊCH VỤ KHAI BÁO HẢI QUAN HÀNG XUẤT CỦA CÔNG TY TNHH LOGISTICS LONG VÂN THUẬN	Võ Thị Phương Uyên	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Báo cáo tìm hiểu sơ lược về quy trình thực hiện dịch vụ khai báo hải quan điện tử hàng xuất đối với mặt hàng gỗ nội thất, so sánh giữa lý luận, thực tiễn và đưa ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả khi làm thủ tục hải quan đối mặt hàng gỗ nội thất.
3188	Đại học	THỰC TRẠNG QUY TRÌNH NHẬP KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TOÀN CẦU UY VẬN	Đỗ Khánh Văn	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Đề tài nghiên cứu thực tiễn quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển đối với mặt hàng cụ thể; những điểm mạnh, điểm yếu, các cơ hội thách thức; từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu tại công ty TNHH Toàn Cầu Uy Vận
3189	Đại học	Quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Công ty TNHH Melody Logistics	Đồng Thị Thanh Xuân	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Báo cáo tìm hiểu về quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển đối với mặt hàng thực tế, từ đó nhìn nhận các ưu và nhược điểm của toàn bộ quy trình và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu tại công ty TNHH Melody Logistics
3190	Đại học	QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ SAFA LOGISTICS	Phan Lê Như Ý	ThS. Nguyễn Quý Thắng	Điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức. Đề ra những biện pháp, kiến nghị tối ưu nhằm nâng cao hiệu quả chất lượng của quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụSafa Logistics
3191	Đại học	Hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nguyên container xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Tiếp vận quốc tế Rong Xanh.	Mạch Thị Mi	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Cơ sở lý thuyết và thực trạng việc tổ chức thực hiện giao nhận, Nhận xét và kiến nghị hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nguyên container xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Tiếp vận Quốc tế Rong Xanh
3192	Đại học	Đánh giá Hoạt động Kinh doanh Dịch Vụ Khai Hải Quan Tại Công Ty U&I Logistics	Huỳnh Thị Mẫn Nghi	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Cơ sở lý luận về dịch vụ khai báo hải quan , thông tin công ty , quy trình thực hiện dịch vụ hải quan tại Công ty Cổ phần U&I Logistics,nhận xét và kiến nghị
3193	Đại học	ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ GIAO NHẬN HÀNG HOÁ NGUYÊN CONTAINER NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN QUỐC TẾ NGÔI SAO XANH	Lê Thị Kim Ngọc	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Cơ sở lí luận về hoạt động giao nhận và người giao nhận Chương 2: Giới thiệu về Công ty TNHH Giao Nhận Quốc Tế Ngôi Sao Xanh Chương 3: Đánh giá hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH Giao Nhận Quốc Tế Ngôi Sao Xanh Chương 4: Đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hoá nhập khẩu FCL
3194	Đại học	ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ THỦ TỤC HẢI QUAN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU FCL TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI GIẢI TRÍ PHÚ KHANG	Nguyễn Quang Nhật	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Khái niệm, sự cần thiết, cơ sở pháp lý của quy trình thủ tục hải quan và dịch vụ thủ tục hải quan. thông tin công ty và các dịch vụ công ty cung cấp. Quy trình nhập khẩu lô hàng FCL và kiến nghị.
3195	Đại học	ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH DGS LOGISTICS	Nguyễn Thị Tố Quyên	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1. Cơ sở lý luận về hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu Chương 2. Tổng quan về công ty TNHH DGS Logistics Chương 3. Quy trình thực hiện hoạt động nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển của công ty DGS Logistics Chương 4. Nhận xét và đưa ra kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa của công ty DGS Logistics
3196	Đại học	PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ RỦI RO TRONG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI & DỊCH VỤ XUẤT NHẬP KHẨU PHÁT KHANG	Đỗ Thị Trường Siêu	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Cơ sở lý luận chung Chương 2: Giới thiệu tổng quát về Công Ty TNHH Thương Mại & Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Phát Khang. Chương 3: Phân tích, đánh giá những sai sót trong quy trình xuất khẩu hàng hóa tại doanh nghiệp thực tập. Chương 4: Giải pháp, kiến nghị.
3197	Đại học	GIAO NHẬN HÀNG NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH SANACY VIỆT NAM	Nguyễn Thế Tá	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Cơ Sở Lý Luận Về Giao Nhận Hàng Hóa Chương 2. Giới Thiệu Tổng Quan Về Công Ty Tnhh Sanacy Việt Nam Chương 3: Phân Tích Thực Trạng Giao Nhận Hàng Nguyên Container (Fcl) Bằng Đường Biển Tại Công Ty Tnhh Sanacy Việt Nam Chương 4: Giải Pháp Và Kiến Nghị.□
3198	Đại học	ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU MẶT HÀNG GỖ TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP VIỆT D.E.L.T.A	Lưu Thị Tuyết Thanh	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Cơ sở lý luận về quy trình xuất khẩu, văn bản pháp lý liên quan. Phân tích quy trình xuất khẩu mặt hàng gỗ, đánh giá quy trình, 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
3199	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ TIẾP VẬN TNB	Châu Trần Thanh Thảo	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Cơ sở lý luận về hoạt động giao nhận, thực trạng hoạt động giao nhận tại công ty, giải pháp, kiến nghị để nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận
3200	Đại học	ĐÁNH GIÁ VIỆC THỰC HIỆN CHÍNH SÁCH ƯU ĐÃI THUẾ ĐỐI VỚI LĨNH KIẾN Ô TÔ NHẬP KHẨU THEO CHƯƠNG TRÌNH ƯU ĐÃI THUẾ ĐỂ SẢN XUẤT, LẮP RÁP XE Ô TÔ TẠI CHI CỤC HẢI QUAN CỬA KHẨU CẢNG KỲ HÀ	Trần Thị Thu Thảo	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Cơ sở lý thuyết thực hiện chính sách ưu đãi thuế đối với lĩnh vực ô tô nhập khẩu theo chương trình ưu đãi thuế để sản xuất, lắp ráp ô tô. Tổng quan về Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng Kỳ Hà. Thực trạng đánh giá việc thực hiện chính sách ưu đãi thuế đối với lĩnh vực ô tô nhập khẩu theo chương trình ưu đãi thuế để sản xuất, lắp ráp ô tô tại Chi cục Hải quan cửa khẩu cảng Kỳ Hà. Nhận xét và kiến nghị
3201	Đại học	ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY TNHH CAO SU THỦ ĐỨC Ở TP HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Y Thương	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Chương 1: Cơ Sở Lý Luận Chương 2: Giới Thiệu Tổng Quan Về Công Ty TNHH Cao su Thủ Đức Chương 3: Phân Tích Thực Trạng Nhập Khẩu Cao Su Tại Công Ty TNHH Cao Su Thủ Đức Chương 4: Giải Pháp Và Kiến Nghị.
3202	Đại học	NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH THỦ TỤC HẢI QUAN XUẤT KHẨU HÀNG QUÁ KHỔ QUÁ TẢI BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH MTV SOTRANS LOGISTICS	Trương Linh Thủy	ThS. Nguyễn Thị Huyền	Lý luận về hoạt động giao nhận, thực trạng hoạt động giao nhận tại công ty, giải pháp, kiến nghị để nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận
3203	Đại học	Thực trạng quản lý chi thường xuyên tại UBND phường Hiệp Phú	Trương Lê Thị Lan Anh	ThS. Nguyễn Thị Tổ Nga	Tổng quan về UBND phường Hiệp Phú, giới thiệu khái quát chi thường xuyên, tìm hiểu về tình hình chi thường xuyên ngân sách tại đơn vị, nhận xét và đưa ra một số biện pháp khắc phục, rút ra kết luận.
3204	Đại học	Thực trạng quản lý thu NSNN tại ủy ban nhân dân xã Lộc Thuận huyện Bình Đại tỉnh Bến Tre	Trần Thái Dương	ThS. Nguyễn Thị Tổ Nga	Phân tích và nắm rõ thực trạng việc thu ngân sách ở ủy ban như thế nào đồng thời đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao nguồn thu cho tương lai
3205	Đại học	Công tác quản lý quyết toán thuế TNDN tại chi cục Thuế quận 5 năm 2019-2022	Bùi Quang Huy	ThS. Nguyễn Thị Tổ Nga	Đánh giá công tác quyết toán thuế TNDN tại chi cục quận 5 năm 2019-2022
3206	Đại học	Hoàn thiện công tác quản lý chi NSNN tại UBND phường Tăng Nhơn Phú A	Ngô Thị Trúc Ly	ThS. Nguyễn Thị Tổ Nga	Hoàn thiện công tác quản lý chi NSNN tại đơn vị
3207	Đại học	Quản lý chi thường xuyên tại UBND xã Long Bình	Phạm Dương Thụy Ý Nhi	ThS. Nguyễn Thị Tổ Nga	Tổng quát về lý thuyết chi thường xuyên. Giới thiệu sơ lược về đơn vị thực tập: Ủy Ban Nhân Dân xã Long Bình. Từ đó nắm bắt được thông tin, hiện trạng của đơn vị. Nhận xét ưu nhược điểm của quản lý chi thường xuyên tại đơn vị. Đưa ra hướng giải quyết các vấn đề đơn vị đang gặp lại trong quản lý chi thường xuyên và kết luận.
3208	Đại học	Đánh giá công tác thực hiện chính sách ASXH và chương trình cho vay giảm nghèo tại UBND phường 12 quận 5	Nguyễn Văn Nhị	ThS. Nguyễn Thị Tổ Nga	Tổng quan về đơn vị thực tập - Cơ sở lý thuyết về ASXH - Đánh giá công tác thực hiện - Kết luận
3209	Đại học	Thực trạng quản lý chi thường xuyên tại UBND phường TNP A	Võ Thu Sương	ThS. Nguyễn Thị Tổ Nga	Tình hình chi và quy trình chi thường xuyên, đánh giá công tác quản lý chi thường xuyên tại ủy ban nhân dân phường Tăng Nhơn Phú A.
3210	Đại học	Quản lý chi thường xuyên NSNN tại UBND phường 12 quận 5	Đỗ Phương Hồng Thủy	ThS. Nguyễn Thị Tổ Nga	Khái niệm, vai trò, đặc điểm và thực trạng, giải pháp về quản lý ngân sách phường 12 quận 5
3211	Đại học	Hoàn thiện công tác quản lý tài chính tại Ủy ban nhân dân phường Hiệp Phú	Trần Huyền Trinh	ThS. Nguyễn Thị Tổ Nga	Tổng quan về UBND phường Hiệp Phú, Giới thiệu khái quát công tác quản lý tài chính, Tìm hiểu tình hình quản lý tài chính tại đơn vị, Phản ánh được tình hình quản lý qua các năm, Ưu nhược điểm, Nhận xét và đưa ra một số biện pháp khắc phục, rút ra kết luận.
3212	Đại học	Hoàn thiện công tác kiểm tra, thanh tra thuế tại Chi cục thuế Quận 3	Quách Xuân Ánh	ThS. Trần Thị Mơ	Thực trạng công tác kiểm tra, thanh tra thuế tại Chi cục thuế Quận 3
3213	Đại học	Hoàn thiện công tác, quản lý thuế thu nhập cá nhân và lệ phí trong lĩnh vực bất động sản ở Chi cục thuế khu vực quận 12 - huyện Hóc Môn	Phạm Hoàng Linh Đan	ThS. Trần Thị Mơ	Thực trạng công tác quản lý thuế TNCN và lệ phí trong giao dịch chuyển nhượng bất động sản tại Chi cục thuế khu vực quận 12-huyện Hóc Môn
3214	Đại học	Thực trạng quản lý thu thuế và những ảnh hưởng của dịch covid 19 đến hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn quận Phú Nhuận năm 2020-2022	Mai Nguyễn Thực Đoan	ThS. Trần Thị Mơ	Thực trạng quản lý thu thuế và những ảnh hưởng của dịch covid 19 đến hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn quận Phú Nhuận
3215	Đại học	Hoàn thiện công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại chi cục thuế khu vực quận 12 - huyện Hóc Môn	Huỳnh Thu Hà	ThS. Trần Thị Mơ	Thực trạng công tác quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp tại chi cục thuế khu vực quận 12 huyện Hóc Môn
3216	Đại học	Hoàn thiện công tác kiểm tra thuế đối với các doanh nghiệp tại chi cục thuế quận Phú Nhuận	Nguyễn Thu Huyền	ThS. Trần Thị Mơ	Thực trạng công tác kiểm tra thuế đối với các doanh nghiệp tại chi cục thuế quận Phú Nhuận
3217	Đại học	Hoàn thiện công tác quản lý hoá đơn điện tử tại Chi cục Thuế Thành Phố Thủ Đức giai đoạn 2022-2023	Trần Minh Khoa	ThS. Trần Thị Mơ	Thực trạng công tác quản lý hoá đơn điện tử tại Chi cục Thuế Thành Phố Thủ Đức giai đoạn 2022-2023
3218	Đại học	Hoàn thiện công tác kiểm tra, quản lý lệ phí trước bạ xe máy và nhà đất tại Chi cục Thuế quận 3 trong giai đoạn 2020-2022	Hồ Đắc Kiên	ThS. Trần Thị Mơ	Thực trạng công tác kiểm tra lệ phí trước bạ xe máy và nhà đất tại Chi cục Thuế quận 3 trong giai đoạn 2020-2022
3219	Đại học	công tác quản lý lệ phí trước bạ đối với xe ô tô tại chi cục thuế quận 3 giai đoạn 2020-2022	Nguyễn Nguyên Chương	ThS. Trần Thị Mơ	tình hình quản lý lệ phí trước bạ đối với xe ô tô giai đoạn 2020-2022 tại chi cục thuế quận 3

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3220	Đại học	Hoàn thiện hoạt động xúc tiến bán hàng tại Công ty TNHH Hiệp Hòa	Đinh Bạch Kim Nguyên	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Trình bày và đưa ra các giải pháp hoàn thiện công tác xúc tiến bán lẻ tại công ty TNHH hiệp Hòa
3221	Đại học	Hoàn thiện quy trình bán hàng tại Công ty Cổ phần An Thành Bicsol	Lê Huỳnh Trung Nguyên	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Mục tiêu của báo cáo: Hoàn thiện và tối ưu hóa quy trình bán hàng trong doanh nghiệp để nâng cao hiệu suất và khả năng cạnh tranh trên thị trường. Nội dung tiến hành: Hệ thống hóa cơ sở lý thuyết về quy trình bán hàng. Sau đó, phân tích và đánh giá thực trạng quy trình bán hàng tại Công ty, từ đó đánh giá những mặt đạt được và hạn chế trong quy trình bán hàng của công ty. Đưa ra những giải pháp cho những hạn chế còn tồn tại trong quy trình bán hàng. Dự kiến giải pháp: Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình bán hàng tại Công ty Cổ phần An Thành Bicsol, có thể kể đến như: cải thiện quy trình làm việc, đào tạo nhân viên, tối ưu hóa quản lý hàng tồn kho, ...
3222	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh của công ty TNHH giải pháp công nghệ toàn phát	Phạm Hoàng Minh Nhật	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Mục tiêu nghiên cứu: - Phân tích hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Giải Pháp Công Nghệ Toàn Phát từ 2020 đến năm 2022 - Những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Giải Pháp Công Nghệ Toàn Phát - Đưa ra một số đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty. Nội dung tiếng trình: Chương 1: Cơ sở lý thuyết Chương 2: Khái quát về công ty TNHH Giải Pháp Công Nghệ Toàn Phát Chương 3: Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Giải Pháp Công Nghệ Toàn Phát Chương 4: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH Giải Pháp Công Nghệ Toàn Phát Dự kiến giải pháp: Thành lập bộ phận Marketing nhằm tìm hiểu, nghiên cứu thị trường cũng như nắm bắt những insight khách hàng để đưa ra kế hoạch truyền thông và tiêu thụ sản phẩm. Cập nhật lại thông tin trên website đầy đủ hơn giúp quảng bá sản phẩm, dễ tiếp cận đến khách hàng.
3223	Đại học	Nâng cao chất lượng hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty Cổ phần Dệt May 7	Đinh Phan Hoài Nhi	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Mục tiêu của báo cáo: Đề tài được thực hiện nhằm nghiên cứu và phát hiện những vấn đề trong hoạt động quản trị quan hệ khách hàng của Công ty Cổ phần Dệt May 7 giai đoạn 2020 – 2022. Từ đó, đánh giá và đề xuất các giải pháp khả thi nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại công ty. Nội dung tiến hành: Chương 1. Cơ sở khoa học về hoạt động quản trị quan hệ khách hàng Chương 2. Khái quát về công ty Cổ phần Dệt May 7 Chương 3. Thực trạng hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại công ty Cổ phần Dệt May 7 Chương 4. Giải pháp về hoạt động quản trị quan hệ khách hàng cho công ty Cổ phần Dệt May 7 Dự kiến giải pháp: Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại công ty như: cải thiện các hoạt động quản trị quan hệ khách hàng, đào tạo kiến thức thái độ và kỹ năng cho nhân viên, cải thiện và thiết lập các mối quan hệ tốt với khách hàng, v.v.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3224	Đại học	Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Công ty Cổ phần Bất động sản MGVS	Trịnh Hà Yến Nhi	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	- Mục tiêu của báo cáo: Đánh giá và cải thiện quy trình, dịch vụ và mối quan hệ khách hàng tại Công Ty. Hướng đến việc tăng cường sự hài lòng và trung thành của khách hàng thông qua việc xác định các điểm yếu và mạnh trong công tác chăm sóc khách hàng hiện tại. Từ đó, tìm ra các giải pháp cụ thể để hoàn thiện hoạt động chăm sóc khách hàng của công ty, giúp công ty thúc đẩy mối quan hệ lâu dài và nâng cao hiệu suất trong môi trường cạnh tranh. - Nội dung tiến hành: Đầu tiên sẽ tìm hiểu cơ sở lý thuyết về chăm sóc khách hàng và nắm vững các nguyên tắc quan trọng. Tiếp theo, xem xét thông tin để hiểu rõ về công ty. Cuối cùng là đánh giá tình trạng hiện tại của công tác chăm sóc khách hàng tại công ty và đề xuất các giải pháp để cải thiện về công tác chăm sóc khách hàng của công ty. - Dự kiến giải pháp: +Cải thiện quy trình chăm sóc khách hàng để tối ưu hóa thời gian phản hồi và tăng khả năng theo dõi thông tin khách hàng. +Đào tạo nhân viên về kỹ năng giao tiếp, sự hiểu biết về sản phẩm và dịch vụ, và cách xử lý tình huống khó khăn khi tương tác với khách hàng. +Sử dụng công nghệ để quản lý thông tin khách hàng và cải thiện quá trình tương tác. +Tạo các chương trình khuyến mãi và ưu đãi dành riêng cho khách hàng để thúc đẩy sự hài lòng và trung thành của họ.
3225	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động vận chuyển hàng hóa tại Công ty TNHH Vận tải Thành Công	Đặng Quốc Tài	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Mục tiêu nghiên cứu: - Phân tích tình hình hoạt động giao nhận hàng hóa của Công Ty TNHH Vận tải Thành Công nhằm rút ra được những thành công cần phát huy thông qua việc: - Thu thập tài liệu lý thuyết về hoạt động giao nhận hàng hóa của 1 công ty. - Thu thập số liệu phản ánh tình hình hoạt động giao nhận hàng hóa tại Công Ty TNHH Vận tải Thành Công - Xây dựng biểu bảng và các chỉ tiêu đánh giá hoạt động giao nhận hàng hóa tại Công Ty Vận tải Thành Công - Nhận xét, đánh giá những thành công cần phát huy ; những tồn tại yếu kém cần khắc phục ; tìm hiểu những nhân tố tác động của hoạt động giao nhận hàng hóa tại Công Ty Vận tải Thành Công Qua đó, Đề xuất các giải pháp hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hóa của Công Ty TNHH Vận tải Thành Công. Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động vận chuyển hàng hóa Chương 2 : Tổng quan về Công ty TNHH Thành Công Chương 3: Thực trạng về hoạt động vận chuyển hàng hóa tại Công ty TNHH Vận tải Thành Công Chương 4: Giải pháp hoàn thiện bộ máy hoạt động vận chuyển hàng hóa tại Công ty TNHH Vận tải Thành Công Dự kiến giải pháp: Đào tạo hoặc tuyển chọn đội ngũ nhân viên có năng lực: Đội ngũ nhân viên đảm nhận các nhiệm vụ về hoạt động vận chuyển hàng hóa của công ty khá đông (khoảng 60 nhân viên) nhưng trong quá trình hoạt động vẫn đề xảy ra nhiều thiếu sót trong khâu quản lý các mặt hàng. Do đó, trước hết phát triển đội ngũ ở đây là: Bước 1 : Xây dựng đội ngũ nòng cốt tìm kiếm các nhân viên có đầy đủ kinh nghiệm và kiến thức về hoạt động vận chuyển hàng hóa để làm nền từ đó truyền chuyển các nhân viên có nguyện vọng hoặc tìm nguồn từ bên ngoài. Bước 2 : Sàng lọc lại sau khi đào tạo một thời gian tổ chức đánh giá lại hoạt động vận chuyển hàng hóa của nhân viên cũng như những kết quả mà các nhân viên này đạt được tiến hành giữ lại các nhân viên này làm nhân viên chính thức ngoài ra các nhân viên chưa đạt tiêu chuẩn có thể cho cơ hội ký hợp đồng thời vụ hoặc là cho thôi việc. Bước 3 : Phân loại từ những nhân viên được giữ lại tìm kiếm các nhân viên thích hợp cho từng vị trí như nhân viên giao nhận, nhân viên chuyên làm chứng từ, nhân viên quản lý đơn hàng, qua đó sẽ giúp cho công ty kiểm soát được việc quản lý hoạt động vận chuyển hàng hóa một cách hiệu quả.
3226	Đại học	Nghiên cứu hoạt động thu mua tại công ty TNHH Thiết bị Y Tế Cao Sơn	Nguyễn Tuấn Anh	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	Nghiên cứu hoạt động thu mua tại công ty TNHH Thiết bị Y Tế Cao Sơn

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3227	Đại học	Nghiên cứu chiến lược thâm nhập thị trường của Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Thái Tuấn	Phan Trần Trâm Anh	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	Nghiên cứu chiến lược thâm nhập thị trường của Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Thái Tuấn
3228	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị chiến lược tại Công ty TNHH thiết bị y tế Cao Sơn	Lê Thị Phương Anh	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	Nghiên cứu công tác quản trị chiến lược tại Công ty TNHH thiết bị y tế Cao Sơn
3229	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Thiết bị Y Tế Cao Sơn	Nguyễn Đăng Đan Chi	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	Nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Thiết bị Y Tế Cao Sơn
3230	Đại học	NGHIÊN CỨU QUY TRÌNH BÁN HÀNG BẤT ĐỘNG SẢN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TƯ VẤN ĐẦU TƯ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI NHÀ SÀI GÒN	Nguyễn Thị Cẩm Giang	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	NGHIÊN CỨU QUY TRÌNH BÁN HÀNG BẤT ĐỘNG SẢN TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TƯ VẤN ĐẦU TƯ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI NHÀ SÀI GÒN
3231	Đại học	Phân tích hoạt động truyền thông trực tuyến của công ty TNHH MTV Viễn thông Quốc tế FPT	Trần Hải Anh	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu, tìm hiểu hiệu thực tiễn hoạt động hoạt động truyền thông trực tuyến của công ty TNHH MTV Viễn thông Quốc tế FPT
3232	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng bất động sản tại công ty TNHH MAICO GROUP	Trần Sỹ Tùng Anh	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu hoạt động bán hàng dựa trên tình hình thực tế của công ty TNHH MAICO GROUP và thị trường. Từ đó, đề ra giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng cho doanh nghiệp.
3233	Đại học	Phân tích công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH đầu tư thương mại và dịch vụ An Hòa	Mai Thị Bình	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu, tìm hiểu hiệu thực tiễn hoạt động quản trị lực lượng bán hàng của công ty, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng
3234	Đại học	Phân tích công tác tạo động lực làm việc cho người lao động tại Công ty Cổ phần Hoàng Hạc	Bùi Chí Đạt	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu, tìm hiểu hiệu thực tiễn hoạt động công tác tạo động lực làm việc cho người lao động tại Công ty Cổ phần Hoàng Hạc
3235	Đại học	Phân tích hoạt động Bán hàng tại Công ty TNHH Đầu tư L.E.O Group	Nguyễn Ngô Thanh Diệu	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu, tìm hiểu hiệu thực tiễn hoạt động Bán hàng tại Công ty TNHH Đầu tư L.E.O Group
3236	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN MGVS	Đinh Thị Hoàng Linh	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu quy trình tuyển dụng, đào tạo nhân sự tại Công ty, đồng thời đề xuất các giải pháp cải tiến quy trình tuyển dụng và đào tạo tại Công ty
3237	Đại học	Phân tích tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần Dệt may 7	Đinh Thị Phương Linh	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp
3238	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG SẢN PHẨM THẺ TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NAM Á - CHI NHÁNH THỦ ĐỨC	Lê Ngọc Trà Mi	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích hoạt động bán hàng sản phẩm thẻ tín dụng tại Ngân hàng đồng thời đề xuất giải pháp cải thiện hoạt động bán hàng sản phẩm thẻ tín dụng
3239	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THUY ĐIỆN MIỀN NAM	Trần Phụng Hoàng Minh	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích tình hình tài chính của Công ty thông qua báo cáo tài chính
3240	Đại học	Phân tích quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng container (fcl) theo đường biển tại Công ty cổ phần dịch vụ vận tải và thương mại Việt Hoa	Võ Ngọc Nam	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng container (fcl) theo đường biển đồng thời đề xuất giải pháp hoàn thiện
3241	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng của công ty TNHH Trang Dũng Lâm Đồng	Nguyễn Lê Hoàng Nam	ThS Lê Ngọc Hải	Quản trị bán hàng
3242	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH KAIZEN CREATIVE VIETNAM	Trần Trọng Nghĩa	ThS Lê Ngọc Hải	Hoạt động bán hàng
3243	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THIẾT KẾ KIẾN TRÚC NỘI THẤT GREEN HOUSE	Phan Thị Tú Nguyễn	ThS Lê Ngọc Hải	quản trị nhân lực
3244	Đại học	Nghiên cứu hoạt động Quản trị bán hàng của Công ty TNHH Sản Xuất Gạch Tuynel Hoàng Tùng	Hoàng Nhi	ThS Lê Ngọc Hải	quản trị bán hàng
3245	Đại học	CÔNG TÁC LẬP KẾ HOẠCH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH GIÁO DỤC ĐÀO TẠO VÙNG ĐẤT ANH NGŨ	Phạm Thị Thủy Như	ThS Lê Ngọc Hải	Lập kế hoạch bán hàng
3246	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH Thịnh Khang Danh	Đặng Minh Trâm	Ths Lê Thị Thanh Trang	Vận dụng các cơ sở lý thuyết để tìm hiểu thực trạng hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH Thịnh Khang Danh, những mặt đạt được và những mặt còn hạn chế của hoạt động này. Từ đó đề xuất một số giải pháp hoàn thiện chính sách chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH Thịnh Khang Danh.
3247	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH MTV Máy tính - Điện tử Thành Long	Lê Trịnh Thảo Uyên	Ths Lê Thị Thanh Trang	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị lực lượng bán hàng, tìm hiểu những mặt hạn chế và những mặt làm được từ đó đề xuất các giải pháp có tính khả thi nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH MTV Máy tính - Điện tử Thành Long trong thời gian tới.
3248	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện công tác quản trị quan hệ khách hàng tại công ty cổ phần Hiashi	Nguyễn Trúc Phương Uyên	Ths Lê Thị Thanh Trang	Phân tích thực trạng công tác quản trị quan hệ khách hàng và đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện và thúc đẩy, nâng cao chất lượng quản trị quan hệ khách hàng tại công ty cổ phần Hiashi
3249	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Cầu kiện bê tông Tây Ninh	Lâm Võ Thảo Vy	Ths Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu công tác tổ chức hoạt động bán hàng bán hàng của Công ty TNHH Cầu kiện bê tông Tây Ninh nhằm tìm hiểu thực trạng công tác tổ chức hoạt động bán hàng, từ đó có những đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng của Công ty TNHH Cầu kiện bê tông Tây Ninh

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3250	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng dịch vụ giao nhận hàng hóa tại Công ty TNHH Thương Mại & Dịch vụ FDI.	Nguy Khánh Vy	Ths Lê Thị Thanh Trang	Phân tích thực trạng và đề ra giải pháp cho hoạt động bán hàng dịch vụ giao nhận hàng hoá tại Công ty TNHH TM&DV Giao nhận hàng hoá FDI
3251	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng của Công ty TNHH The Unique	Phan Ngọc Kim Ngân	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTBH tại DN.
3252	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ NINA	Bùi Thị Nhâm	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTLLBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTLBBH tại DN.
3253	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH MTV Lau Bóng Gạo Thiện Phát	Nguyễn Thiện Phát	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTBH tại DN.
3254	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty cổ phần Bất động sản xây dựng An Điền	Đinh Thị Sang Sang	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTBH tại DN.
3255	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Dược phẩm Y-MED	Nguyễn Ngọc Lan Thảo	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTNNL; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTNNL tại DN.
3256	Đại học	"Hoàn thiện công tác Quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Việt Nam - Văn phòng tổng đại lý quận 12C.	Ngô Thị Như Thảo	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Công tác quản trị lực lượng bán hàng và đề xuất giải pháp
3257	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Bảo Minh Ninh Thuận	Trần Đình Hoàng Thuận	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Bảo Minh Ninh Thuận
3258	Đại học	Hoàn Thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH ĐẦU TƯ VÀ CÔNG NGHỆ ALIGO	Trần Thị Trọng Trần	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng và giải pháp
3259	Đại học	Nghiên cứu hoạt động Marketing Mix của Công ty trách nhiệm hữu hạn Sản xuất Thương mại Vina Woods	Trương Bảo Trân	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Hoạt động marketing mix tại DN và đề xuất giải pháp
3260	Đại học	Nghiên cứu hoạt động Quản trị Marketing mix tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Sản xuất Mộc Ân	Nguyễn Hoàng Ngọc Anh	Ths Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích hoạt động Marketing
3261	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty Cổ Phần Ứng Dụng Bản Đồ Việt	Lê Mỹ Hà	Ths Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích chi tiết về nội dung của công tác quản trị bán hàng. Thông qua các phương pháp nghiên cứu, phân tích các yếu tố ảnh hưởng và thực trạng công tác quản trị bán hàng. Từ đó, đưa ra đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty Cổ Phần Ứng Dụng Bản Đồ Việt
3262	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị chất lượng dịch vụ vận tải hàng hóa của Công ty Cổ phần Tiếp vận Quốc Tế Rừng Xanh	Đặng Thị Ngọc Hân	Ths Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu tiến hành sự phân tích chi tiết về dịch vụ vận tải và quy trình quản trị chất lượng dịch vụ. Thông qua các phương pháp nghiên cứu, phân tích các yếu tố ảnh hưởng và công tác quản trị chất lượng dịch vụ vận tải. Từ đó, đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị chất lượng dịch vụ vận tải hàng hóa của Công ty Cổ phần Tiếp Vận Quốc tế Rừng Xanh trong tương lai.
3263	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH MTV Bách Hóa Sài Gòn Co.op	Nguyễn Thủy Hằng	Ths Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng trong hệ thống B2B2C theo mô hình modern retail, cụ thể là kênh phân phối Điện Máy Xanh cho thương hiệu Gia dụng BlueStone thuộc Công ty Cổ phần TA RA
3264	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại Cty TNHH CP_ DV Tư vấn đầu tư BĐS EMAARLAND	Lê Quốc Khang	ThS Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng. Từ đó, gợi ý những biện pháp.
3265	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại Công Ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ AIA Việt Nam	Vũ Dương Khánh	ThS Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng. Từ đó, gợi ý những biện pháp.
3266	Đại học	Phân tích thực trạng tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT	Võ Thị Thùy Linh	ThS Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT. Từ đó gợi ý biện pháp.
3267	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại Công Ty TNHH Mua Sắm Tại Nhà VTV-Hyundai	Trần Thị Kim Loan	ThS Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại Công Ty từ đó, gợi ý biện pháp.
3268	Đại học	Đánh giá thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại CrTNHH TMDV Xây dựng 247	Cao Thị Ngọc Nhi	ThS Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại Công Ty từ đó, gợi ý biện pháp.
3269	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng - sản phẩm EZSale - tại Công ty Cổ phần Công nghệ WINDSoft Việt Nam	Nguyễn Huyền Tuệ Nhi	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Quản trị bán hàng
3270	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị nguồn nhân lực của Công Ty TNHH Mua Sắm Tại Nhà VTV-Hyundai	Nguyễn Ngọc Yến Nhi	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Quản trị nguồn nhân lực
3271	Đại học	Hoàn thiện hoạt động chiến lược Marketing - Mix tại Công ty Cổ phần Thương mại Vận tải Con Mèo	Ngô Tấn Phú	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Quản trị chiến lược marketing-Mix
3272	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tuyển dụng nhân sự tại Công ty Cổ Phần Bán Lê Kĩ Thuật Số FPT	Nguyễn Thanh Quân	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Qui trình tuyển dụng 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
3273	Đại học	Hoàn thiện hoạt động tuyển dụng tại Công ty TNHH Nin Sing Logistics	Nguyễn Thị Ngọc Thanh	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Hoạt động tuyển dụng
3274	Đại học	Phân tích Công tác hoạch định kế hoạch truyền thông Marketing tại công ty TNHH Prime Commerce	Nguyễn Thị Hải Yến	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về công tác hoạch định kế hoạch truyền thông marketing tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Prime Commerce
3275	Đại học	Phân Tích Công Tác Tổ Chức Marketing Hỗn Hợp(Marketing Mix) Tại Công Ty Cổ Phần Dầu Nhòn PVOIL	Ngô Tuấn Anh	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về công tác tổ chức Marketing hỗn hợp(Marketing Mix) tại Công ty Cổ Phần Dầu Nhòn PVOIL
3276	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC TỔ CHỨC TUYỂN DỤNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN IN - THIẾT KẾ - QUẢNG CÁO MINH HOÀNG	Phạm Phương Anh	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về nghiên cứu công tác tổ chức tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty trách nhiệm hữu hạn In - Thiết kế - Quảng cáo Minh Hoàng
3277	Đại học	Phân tích công tác tổ chức đào tạo nguồn nhân lực tại công ty trách nhiệm hữu hạn xuất nhập khẩu thương mại Hoàng Cung	Trần Phụng Anh	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về phân tích công tác tổ chức đào tạo nguồn nhân lực tại công ty trách nhiệm hữu hạn xuất nhập khẩu thương mại Hoàng Cung
3278	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC TỔ CHỨC BÁN HÀNG B2B TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN PHÒNG KHÁM ĐA KHOA JIO HEALTH-THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Thành Danh	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về công tác tổ chức bán hàng B2B tại công ty TNHH phong khám đa khoa Jio Health
3279	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị chất lượng tại Công ty TNHH SX TM DV Hoàng Tâm	Đoàn Thị Anh Thư	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động quản trị chất lượng
3280	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Dagiaco	Nguyễn Đặng Anh Thư	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động quản trị bán hàng
3281	Đại học	Hoàn thiện công tác đào tạo nguồn nhân lực của Công ty TNHH Nin Sing Logistics	Đinh Huỳnh Mỹ Thuận	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động đào tạo nguồn nhân lực
3282	Đại học	Phân tích hoạt động kiểm soát chất lượng tại công ty Cổ phần phát triển đầu tư xây dựng HT	Mai Ngọc Thy	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động kiểm soát chất lượng
3283	Đại học	Nghiên cứu hoạt động phát triển dịch vụ thẻ tại Ngân Hàng Sacombank- Chi Nhánh Bình Tây	Ngô Vĩnh Phú	ThS Trần Hải Minh Thư	Phát triển dịch vụ thẻ tại ngân hàng Sacombank - chi nhánh Bình Tây
3284	Đại học	Phân tích công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty Cổ phần Hưng Thịnh INCONS	Võ Nguyễn Đình Phú	ThS Trần Hải Minh Thư	Phân tích công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty Cổ phần Hưng Thịnh INCONS (tuyển dụng, đào tạo, khen thưởng, đánh giá hiệu quả nhân viên)
3285	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Đầu tư L.E.O Group	Cao Hoài Tân	ThS Trần Hải Minh Thư	Tìm hiểu và nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH L.E.O Group từ đó đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng của công ty
3286	Đại học	Nghiên cứu công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Bay Dịch vụ Hàng không VASCO.	Trần Thị Thu Thảo	ThS Trần Hải Minh Thư	Phân tích các yếu tố và đưa ra 1 số kiến nghị hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo.
3287	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực của công ty TNHH Quảng Cáo và Thương Mại Delta	Tổng Nguyễn Minh Thư	ThS Trần Hải Minh Thư	Phân tích công tác tuyển dụng, đào tạo, khen thưởng, chế độ lương đãi ngộ của nguồn nhân lực tại cty và đưa ra 1 số kiến nghị để hoàn thiện
3288	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ TIẾN ĐỘ VÀ CHI PHÍ CỦA DỰ ÁN XÂY DỰNG NAMSUNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG CÔNG NGHIỆP CHÍ THÀNH	Lê Thị Thu Hương	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	- Cơ sở lý thuyết về quản trị tiến độ và chi phí của dự án - Khái quát về Công ty Cổ phần Xây dựng Công nghiệp Chí Thành - Thực trạng hoạt động quản trị tiến độ và chi phí của dự án Nam Sung xây dựng tại Công ty Cổ phần Xây dựng Công nghiệp Chí Thành - Giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị tiến độ và chi phí của dự án Nam Sung tại Công ty Cổ phần Xây dựng Công nghiệp Chí Thành
3289	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÁC NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH QUANG TRUNG.	Lê Ngọc Vi Khanh	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	- Cơ sở lý thuyết về quản trị rủi ro tác nghiệp - Giới thiệu tổng quan về Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam - Chi nhánh Quang Trung - Thực trạng hoạt động quản trị rủi ro tác nghiệp tại Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam - Chi nhánh Quang Trung - Đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị rủi ro tác nghiệp tại tại Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam - Chi nhánh Quang Trung
3290	Đại học	THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU THỰC PHẨM CHÍ NGUYỄN	Trương Huỳnh Mỹ Khánh	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	- CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG - GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH Xuất nhập khẩu thực phẩm Chí Nguyễn - CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH Xuất nhập khẩu thực phẩm Chí Nguyễn - NHẬN XÉT CHUNG VÀ ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP, VỀ HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH Xuất nhập khẩu thực phẩm Chí Nguyễn

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3291	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ MARKETING TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN APRIME	Nguyễn Đăng Khoa	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	- Cơ sở lý thuyết về hoạt động Quản trị Marketing - Giới thiệu chung về Công ty TNHH Aprime - Thực trạng hoạt động Quản trị Marketing tại Công ty TNHH Aprime - Giải pháp về hoạt động Quản trị Marketing cho Công ty TNHH Aprime
3292	Đại học	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ TOÀN PHÁT	Ngô Thanh Lâm	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	- Cơ sở lý thuyết về quản trị bán hàng - Khái quát về công ty TNHH Giải Pháp Toàn Phát. - Thực trạng về hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Giải Pháp Toàn Phát - Giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Giải Pháp Toàn Phát
3293	Đại học	Thực trạng & giải pháp hoàn thiện hoạt động tạo thêm khách hàng DN tiềm năng (B2B Lead) tại Công ty Cổ phần Xã hội CyberKid Vietnam.	Vũ Thị Thúy An	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động tạo thêm khách hàng DN (B2B)
3294	Đại học	THỰC TRẠNG & GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CHUNG NGUYỄN	Trần Gia Bảo	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động QTBH
3295	Đại học	Phân tích hoạt động marketing dựa trên dữ liệu (data-driven marketing) tại Công Ty TNHH Cummins DKSH Việt Nam	Trần Trường Chinh	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hđ Marketing dựa trên dữ liệu
3296	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức các hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần môi trường đô thị Quảng Nam	Phan Võ Mỹ Hân	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động QTBH
3297	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Xây dựng Thanh Phú	Trần Thị Ngọc Hân	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu công tác tuyển dụng NS
3298	Đại học	Phân tích hoạt động Quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Long Sinh	Huỳnh Ngọc Trân	ThS Trần Thị Siêm	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng từ đó đưa ra giải pháp, đề xuất nhằm hoàn thiện, nâng cao công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Long Sinh.
3299	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công Ty TNHH Sci-Derm Professionals	Lê Trần Minh Trí	ThS Trần Thị Siêm	Phân tích quy trình hoạt động bán hàng từ đó đề ra các giải pháp nhằm khắc phục những nhược điểm để hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Sci-Derm Professionals
3300	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Công Nghệ Hoa Sơn	Nguyễn Thị Thanh Vy	ThS Trần Thị Siêm	Phân tích thực trạng bán hàng của công ty, đưa ra ưu điểm nhược điểm nhằm đề xuất giải pháp hoàn thiện
3301	Đại học	Hoàn thiện công tác xây dựng kế hoạch bán hàng tại công ty cổ phần Kiwoozu Edutainment VietNam	Nguyễn Trương Thúy Vy	ThS Trần Thị Siêm	Phân tích công tác xây dựng kế hoạch từ đó đưa ra giải pháp
3302	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Bamboo Tây Ninh	Nguyễn Thị Giang An	ThS Trần Thị Siêm	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị nguồn nhân lực từ đó đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Bamboo Tây Ninh
3303	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Dịch vụ Thiết bị Phòng cháy chữa cháy Lâm Phát	Nguyễn Thu Hiền	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị lực lượng bán hàng của công ty
3304	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị marketing tại công ty TNHH TMDV Happiness Angel	Phan Dương Khang	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị marketing của công ty
3305	Đại học	Quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty cổ phần thương mại mắt kính mắt Sài Gòn	Huỳnh Đình Ngân Khánh	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị lực lượng bán hàng của công ty
3306	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị lực lượng bán hàng của phòng kinh doanh số 2 tại Công ty Bảo Hiểm Bến Tre	Ngô Nguyên Bảo Khánh	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Quản trị lực lượng bán hàng của phòng kinh doanh số 2
3307	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị chuỗi cung ứng sản phẩm nhượng quyền Cà phê Ông Bầu tại Công ty TNHH The Unique	Trần Nguyễn Gia Linh	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị chuỗi cung ứng của công ty TNHH The Unique
3308	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động Quản trị Marketing tại Công ty TNHH Bất động sản HomeNext- Bình Dương	Trần Thị Thùy Dương	ThS Trương Thị Thuý Vân	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị Marketing từ đó đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị Marketing tại Công ty TNHH Bất động sản HomeNext Bình Dương
3309	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH WEBRAND	Dư Thảo Dy	ThS Trương Thị Thuý Vân	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị nguồn nhân lực từ đó đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH WEBRAND
3310	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị Marketing tại Công ty TNHH Trang Dũng Lâm Đồng	Hà Thị Hương Giang	ThS Trương Thị Thuý Vân	Đánh giá thực trạng công tác quản trị Marketing tại Công ty TNHH Trang Dũng Lâm Đồng và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng quản trị Marketing tại Công ty
3311	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Phát triển giáo dục NQH	Dương Mỹ Hân	ThS Trương Thị Thuý Vân	Đánh giá hiện trạng các hoạt động quản trị nguồn nhân lực của Công ty TNHH Phát triển giáo dục NQH và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng quản trị nguồn nhân lực 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
3312	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH TM&DV truyền thông Happy Life	Nguyễn Thị Thanh Hiệp	ThS Trương Thị Thuý Vân	Phân tích thực trạng công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH TM&DV Truyền thông Happy Life và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty
3313	Đại học	CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HÀNH VI MUA HÀNG NGẪU HỨNG CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH QUA VIỆC XEM LIVESTREAM TRÊN ỨNG DỤNG TIKTOK	Đỗ Gia Hân	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HÀNH VI MUA HÀNG NGẪU HỨNG CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
3314	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH FUJITSU VIỆT NAM CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH	Nguyễn Dương Gia Hân	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	Phân tích chi tiết về nội dung của công tác quản trị bán hàng. Từ đó, đưa ra đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty
3315	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KỸ THUẬT HÙNG PHÁT	Nguyễn Lê Diễm Hằng	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	Phân tích về nội dung của hoạt động chăm sóc khách hàng. Từ đó, đưa ra đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Công ty
3316	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CÁC YẾU TỐ TRONG SẢN XUẤT TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN HỒNG SƯƠNG	Lý Nguyên Hưng	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	Phân tích chi tiết về nội dung của công tác bảo đảm các yếu tố sản xuất. Từ đó, đưa ra đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị các yếu tố bảo đảm sản xuất tại Công ty
3317	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC ĐỘNG VIÊN NHÂN VIÊN TẠI CÔNG TY TNHH TMDV TIN HỌC LONG ĐẠT	Võ Huyền Trân	ThS.Tiêu Văn Trang	thực trạng công tác động viên nhân viên của Công ty TNHH TMDV Tin học Long Đạt, đánh giá những điểm mạnh và hạn chế trong công tác động viên nhân viên, trên cơ sở đó đề xuất những giải pháp nhằm giúp công ty hoàn thiện công tác động viên nhân viên trong thời gian tới.
3318	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ ĐIỆN TỬ - TIN HỌC NGUYỄN CHÍ TÂM	Nguyễn Cao Trí	ThS.Tiêu Văn Trang	Nghiên cứu đi sâu vào chiến lược bán hàng, quản lý doanh số, và ứng dụng các cải tiến để nâng cao hiệu suất kinh doanh. Kết quả của nghiên cứu có thể giúp công ty cải thiện quy trình bán hàng và đạt được kết quả kinh doanh tốt hơn.
3319	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG (CRM) TẠI CÔNG TY BẢO MINH NINH THUẬN	Đình Phạm Minh Tuấn	ThS.Tiêu Văn Trang	Nghiên cứu đã tiến hành sự phân tích chi tiết về cách mà Công ty Bảo Minh Ninh Thuận triển khai và thực hiện CRM thông qua mô hình IDIC.
3320	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Xây Dựng Thuận Minh Thông.	Trần Minh Tuấn	ThS.Tiêu Văn Trang	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng ở Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Xây Dựng Thuận Minh Thông, Huyện Bình Chánh, TP Hồ Chí Minh từ đó đánh giá thực trạng công tác quản trị bán hàng tại công ty làm cơ sở đưa ra những giải pháp, hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại công ty.
3321	Đại học	Nghiên cứu công tác động viên nhân viên tại Công ty TNHH TM DV Cơ giới Dũng Hưng	Nguyễn Thị Mỹ Vy	ThS.Tiêu Văn Trang	Nghiên cứu về hiện trạng thực hiện chính sách động viên nhân viên tại công ty TNHH Thương Mại Dịch vụ Dũng Hưng, vận dụng các lý thuyết liên quan đến động viên nhân viên, phân tích ưu nhược điểm của hoạt động. Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng nhân viên tại công ty.
3322	Đại học	Hoạt động Marketing - Mix tại Công ty TNHH Công Nghệ Thông Minh Fabia	Phạm Chấn Nghi	TS Hoàng Thu Thảo	Hoạt động Marketing - Mix
3323	Đại học	Hoạt động ứng dụng ma trận SWOT hoạch định chiến lược kinh doanh	Nguyễn Phan Bảo Ngọc	TS Hoàng Thu Thảo	Phân tích ma trận SWOT và đề xuất chiến lược kinh doanh
3324	Đại học	Hoạt động Quản trị thương hiệu tại Khu nghỉ dưỡng cao cấp Regent Phú Quốc: Thực trạng và Giải pháp	Phạm Nguyễn Tâm Nguyễn	TS Hoàng Thu Thảo	Hoạt động Quản trị thương hiệu: Thực trạng và Giải pháp
3325	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Thang máy Thiết bị Express	Phạm Hồng Phi	TS Hoàng Thu Thảo	Phân tích hoạt động bán hàng
3326	Đại học	Nghiên Cứu Hoạt động Quản trị Nguồn nhân lực trong công ty TNHH BHNT Dai-Ichi Việt Nam: thực trạng và giải pháp	Trần Chí Thanh	TS Hoàng Thu Thảo	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực
3327	Đại học	Phân tích báo tài chính tại công ty TNHH Trang Dũng Lâm Đồng	Phạm Phan Thanh Thúy	TS Hồ Xuân Tiến	phân tích báo cáo tài chính
3328	Đại học	Phân Tích Hoạt Động Quản Trị Nguồn Nhân Lực Tại Công Ty Cổ Phần Hưng Thịnh Icons	Phạm Nhật Tiến	TS Hồ Xuân Tiến	Phân Tích Hoạt Động Quản Trị Nguồn Nhân Lực
3329	Đại học	Phân Tích Hoạt Động Quản Trị Marketing Tại Công Ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Tâm Anh	Nguyễn Thành Tuấn	TS Hồ Xuân Tiến	Phân Tích Hoạt Động Quản Trị Marketing
3330	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nhân lực tại công ty cổ phần môi trường SONADEZI	Quách Gia Vinh	TS Hồ Xuân Tiến	Phân tích hoạt động quản trị nhân lực
3331	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nhân lực tại công ty cổ phần môi trường SONADEZI	Trần Thái Thảo Vy	TS Hồ Xuân Tiến	Phân tích hoạt động quản trị nhân lực
3332	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing cho nhóm sản phẩm đồ dùng trang điểm của công ty TNHH Lợi Nguyên Đạt	Phan Quốc Thái	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Phân tích hoạt động Digital Marketing cho nhóm sản phẩm đồ dùng trang điểm của công ty TNHH Lợi Nguyên Đạt
3333	Đại học	Hoàn thiện công tác xây dựng chiến lược cạnh tranh về giải pháp quản lý nhân sự & tiền lương FPT.iHRP của Công ty TNHH Hệ thống Thông tin FPT	Trương Thị Thu Thảo	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Hoàn thiện công tác xây dựng chiến lược cạnh tranh về giải pháp quản lý nhân sự & tiền lương FPT.iHRP của Công ty TNHH Hệ thống Thông tin FPT
3334	Đại học	Cải Tiến Chất Lượng Tuyển Dụng Nhân Sự Tại Công Ty TNHH G.A Exchange Việt Nam	Nguyễn Lê Thanh Trúc	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Cải Tiến Chất Lượng Tuyển Dụng Nhân Sự
3335	Đại học	Hoàn Thiện Công Tác Quản Trị Nguồn Nhân Lực Công ty TNHH MTV Cao su Bình Phước	Nguyễn Đỗ Nhã Uyên	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Hoàn Thiện Công Tác Quản Trị Nguồn Nhân Lực

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3336	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Công Thương Việt Nam chi nhánh 3 Thành phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Đăng Vinh	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự
3337	Đại học	Phân tích thực trạng chính sách đãi ngộ nguồn nhân lực tại Công ty Xăng Dầu Khu Vực II – TNHH MTV Petrolimex Saigon	Phạm Phương Thảo	TS Lương Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng chính sách đãi ngộ nguồn nhân lực tại Công ty Xăng Dầu Khu Vực II – TNHH MTV Petrolimex Saigon, 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 chính sách đãi ngộ nguồn nhân lực tại Công ty Xăng Dầu Khu Vực II – TNHH MTV Petrolimex Saigon.
3338	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) - chi nhánh Đồng Tháp- phòng giao dịch Hồng Ngự	Trần Ngọc Anh Thư	TS Lương Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về Phòng giao dịch BIDV Hồng Ngự và phân tích thực trạng hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Ngân hàng thương mại cổ phần đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV)-chi nhánh Đồng Tháp-PGD Hồng Ngự, 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 quản trị lực lượng bán hàng tại Phòng giao dịch BIDV Hồng Ngự-Chi nhánh Đồng Tháp.
3339	Đại học	Phân tích thực trạng công tác vận hành kho hàng tại Công ty Cổ phần Babuki	Mai Minh Thuận	TS Lương Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về Công ty cổ phần Babuki và phân tích công tác vận hành kho hàng tại Công ty cổ phần Babuki, từ đó thấy được các ưu nhược điểm, tìm ra nguyên nhân của những hạn chế trong vận hành và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác vận hành kho hàng tại Công ty cổ phần Babuki.
3340	Đại học	Phân tích thực trạng công tác tuyển dụng tại Công ty TNHH Cỏ May Thanh Bình	Hồ Hữu Tiến	TS Lương Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về Công ty và phân tích thực trạng công tác tuyển dụng tại Công ty TNHH Cỏ May Thanh Bình, 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 tuyển dụng tại Công ty TNHH Cỏ May Thanh Bình.
3341	Đại học	Giải pháp hoàn thiện chính sách đãi ngộ nhân sự tại công ty cổ phần may Natoli	Võ Thị Mỹ Hằng	TS Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu về hoàn thiện chính sách đãi ngộ nhân sự
3342	Đại học	Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh tại công ty TNHH Thương mại và Tiếp vận TNB	Huỳnh Kim Hoàng	TS Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu về năng lực cạnh tranh của công ty và đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty
3343	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Chứng khoán SSI giai đoạn 2020-2022	Nguyễn Anh Khoa	TS Nguyễn Gia Ninh	Phân tích hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Chứng khoán SSI giai đoạn 2020-2022
3344	Đại học	Phân tích hoạt động Quản trị Bán hàng tại Công ty Sản xuất Tư Nhân Ninh Huế	Hoàng Gia Minh	TS Nguyễn Gia Ninh	Đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng, xác định yếu tố ảnh hưởng, xu hướng và nhu cầu của thị trường. Đề xuất các biện pháp, cải tiến và chiến lược bán hàng để nâng cao hiệu quả và cạnh tranh của Công ty Sản xuất Tư Nhân Ninh Huế.
3345	Đại học	Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh tại công ty TNHH Thương mại dịch vụ xây dựng Thuận Minh Thông	Lư Bội Nghi	TS Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu về năng lực cạnh tranh của công ty và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty
3346	Đại học	Cải tiến quy trình quản lý dự án Agency Marketing của Công ty TNHH Tổ Chức Sự Kiện Vinle	Võ Thái Thanh Như	TS Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu về quy trình thực tế của công ty khi thực hiện dự án cho khách hàng. Trong giai đoạn pitching và làm hợp đồng, bộ phận account không giao tiếp với team creative và các phòng ban khác nên có nhiều vấn đề xảy ra trong giai đoạn triển khai dự án, nguồn lực của công ty không phục vụ được cho client, khiến khách hàng không hài lòng. Vì thế em muốn cải tiến quy trình này với mục tiêu tiết kiệm thời gian, tối ưu hoá chi phí, làm rõ trách nhiệm trong quá trình vận hành dự án.
3347	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing-mix tại công ty TNHH Thương mại Kompa	Nguyễn Mai Phương	TS Nguyễn Phi Hoàng	Tìm hiểu hoạt động marketing-mix, tình hình hoạt động kinh doanh và một số giải pháp hoàn thiện hoạt động marketing-mix cho sản phẩm của công ty TNHH Thương Mại Kompa.
3348	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH MTV Hiếu Phát NH và giải pháp	Đặng Hoàng Thi Thơ	TS Nguyễn Phi Hoàng	Tìm hiểu về hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH MTV Hiếu Phát NH, nhằm đánh giá hiệu quả đạt được và những mặt còn hạn chế trong công tác bán hàng. Từ đó, đề xuất giải pháp hoàn thiện để đạt được những kết quả tốt hơn trong tương lai.
3349	Đại học	NGHIÊN CỨU THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG CỦA CÔNG TY THIẾT BỊ Y TẾ CAO SƠN VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN TRONG THỜI GIAN TỚI	Nguyễn Quốc Thông	TS Nguyễn Phi Hoàng	Tìm hiểu quy trình chăm sóc và xây dựng mối quan hệ với các đối tượng khách hàng khác nhau của công ty thiết bị y tế Cao Sơn, từ đó học tập được kinh nghiệm và nhận thấy được những thiếu sót đồng thời đề xuất một số giải pháp hoàn thiện hơn cho công ty trong thời gian tới
3350	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH Sản Xuất Dịch Vụ Prime	Đào Thị Thanh Thùy	TS Nguyễn Phi Hoàng	Tìm hiểu về hoạt động xây dựng mối quan hệ, thu hút được nhiều khách hàng mới và giữ chân khách hàng cũ của công ty. Từ đó nhìn nhận những mặt còn hạn chế và đề xuất giải pháp giúp nâng cao hiệu quả cho công ty trong thời gian tới.
3351	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh tại cây xăng Đa Long thuộc Công ty Cổ phần xăng dầu Đạm Rồng	Võ Phúc Xuân Diệu	TS Trần Nhân Phúc	Phân tích hoạt động 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
3352	Đại học	Phân Tích Thực Trạng Hoạt Động Bán Hàng Tại Công Ty TNHH Chiêu Sáng An Trường Thịnh	Trần Thị Diệu Hiền	TS Trần Nhân Phúc	Quản trị bán hàng
3353	Đại học	Nghiên cứu hoạt động Tuyển dụng Nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Gia sư eTeacher và Giải pháp hoàn thiện	Dương Thị Mỹ Huệ	TS Trần Nhân Phúc	Công tác QTNNL
3354	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị vận hành tại Công ty Citygym	Lê Phú Hùng	TS Trần Nhân Phúc	Quản trị vận hành
3355	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ MAY MẶC TOO LEE UNIFORM	Lê Nguyễn Gia Huy	TS Trần Nhân Phúc	Quản trị bán hàng
3356	Đại học	Nghiên cứu hoạt động tuyển dụng nhân viên kinh doanh tại Công ty Cổ phần Bao bì Tân Ngọc Phát	Trần Thị Mỹ Duyên	TS Trần Thế Nam	Tim hiểu hoạt động tuyển dụng lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Bao bì Tân Ngọc Phát
3357	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MISA	Trần Thanh Tuấn	TS Trần Thế Nam	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MISA
3358	Đại học	Phân tích công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần 28.1	Huỳnh Nguyễn Phương Anh	TS Trần Thế Nam	Tim hiểu và đề ra giải pháp về thực trạng công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần 28.1
3359	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần PMAX	Trần Quỳnh Anh	TS Trần Thế Nam	Tim hiểu và đề ra giải pháp về thực trạng hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần PMAX
3360	Đại học	Phân tích công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Cổ Phần Misa	Nguyễn Thị Xuân Anh	TS Trần Thế Nam	Tim hiểu và đề ra giải pháp về thực trạng công tác tuyển dụng và đào tạo tại Công ty Cổ phần Misa
3361	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CỦA CÔNG TY TNHH MTV HIẾU PHÁT NH VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN	Nguyễn Thị Tường Vân	TS Trần Vĩnh Hoàng	Tim hiểu về hoạt động xây dựng thương hiệu TẠI CÔNG TY TNHH MTV HIẾU PHÁT NH, đánh giá nhận xét ưu nhược điểm của hoạt động và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động.
3362	Đại học	THỰC TRẠNG QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM BƯU ĐIỆN TÂY NAM VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN	Hồ Châu Thảo Vy	TS Trần Vĩnh Hoàng	Tim hiểu về quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại CÔNG TY BẢO HIỂM BƯU ĐIỆN TÂY NAM, đánh giá nhận xét ưu nhược điểm của quản lý rủi ro và đề xuất giải pháp hoàn thiện quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm
3363	Đại học	THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY TNHH SX-TM-DV TOÀN GIA VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN (đề tài cũ) (đang đổi đề tài theo yêu cầu của thầy)	Nguyễn Diệu Ái	TS Trần Vĩnh Hoàng	Tim hiểu về quản nhân sự tại CÔNG TY TNHH SX - TM - DV TOANG GIA , đánh giá nhận xét ưu nhược điểm và đề xuất giải pháp hoàn thiện
3364	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH QUÀ TẶNG VN MARTS	Dương Thị Kiều Anh	TS Trần Vĩnh Hoàng	Tim hiểu về hoạt động quản trị bán hàng tại CÔNG TY TNHH QUÀ TẶNG VN MARTS , đánh giá nhận xét ưu nhược điểm của hoạt động và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động.
3365	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VICTA	Mai Ngọc Vân Anh	TS Trần Vĩnh Hoàng	Tim hiểu về hoạt động bán hàng tại CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VICTA, đánh giá nhận xét ưu nhược điểm của hoạt động và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động.
3366	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH Piano House	Võ Quang Nhân	TS. Phạm Hồng Hải	Nội dung nghiên cứu công tác quản trị bán hàng của công ty nhằm đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Việc nghiên cứu về thực trạng này không chỉ giúp hiểu rõ hơn về những thách thức và cơ hội mà công ty đang đối diện mà còn mang lại giá trị cho công ty và cả ngành công nghiệp nhạc cụ nói chung. Đồng thời qua công tác quản trị bán hàng của công ty, chúng ta biết được điểm mạnh, điểm yếu của công ty, từ đó sẽ đề xuất được giải pháp khắc phục hoặc hoàn thiện tại công ty THNN Piano House.
3367	Đại học	Quản trị kênh phân phối tại Công ty Cổ phần Jadovie	Nguyễn Thị Mai Nhi	TS. Phạm Hồng Hải	- Thứ nhất, luận văn đã giới thiệu khái quát cơ sở lý luận về quản trị kênh phân phối trong doanh nghiệp, điều này thể hiện ở một số khía cạnh như sau: Giới thiệu khái quát về tổng quan kênh phân phối. Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Jadovie về lịch sử hình thành phát triển Công ty, cơ cấu tổ chức và bộ phận chức năng, các nguồn lực cơ bản của Công ty và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh từ năm 2019 đến tháng 6/2023. Phân tích thực trạng quản trị kênh phân phối tại Công ty Cổ phần Jadovie Trên cơ sở những hạn chế và nguyên nhân hạn chế đã phân tích thì sẽ đưa ra: Một là, mục tiêu, phương hướng cho Công ty về quản trị kênh phân phối vào thời gian sắp tới. Hai là, đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện quản trị kênh phân phối tại Công ty Cổ phần Jadovie.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3368	Đại học	Nghiên cứu công tác kiểm soát tiêu thụ của công ty TNHH DƯỢC PHẨM VICTORY	Phạm Ngọc Quỳnh Như	TS. Phạm Hồng Hải	Nội dung nghiên cứu công tác kiểm soát tiêu thụ của công ty để đảm bảo được chất lượng sản phẩm đầu ra cho khách hàng đồng thời nhờ có sự kiểm soát sẽ quản lý chặt chẽ từng công đoạn, cách vận hành của công ty. Những hoạt động cần kiểm soát như: nghiên cứu thị trường, kênh phân phối, bán hàng và cả chính sách tiêu thụ sẽ góp phần lường trước, giảm thiểu rủi ro, tiết kiệm chi phí, tăng doanh thu cho doanh nghiệp. Mỗi công tác kiểm soát tốt sẽ giúp công ty ngày càng phát triển, tồn tại lâu dài. Đồng thời qua công tác kiểm soát tiêu thụ của công ty, chúng ta biết được ưu - nhược điểm của công ty từ đó sẽ đề xuất được giải pháp khắc phục hoặc hoàn thiện.
3369	Đại học	Hoàn thiện công tác tạo động lực làm việc cho nhân viên tại công ty TNHH Hóa Chất H&T	Đỗ Hoài Phương	TS. Phạm Hồng Hải	Hoàn thiện công tác tạo động lực làm việc cho nhân viên tại công ty TNHH Hóa Chất H&T
3370	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần công nghệ Windsoft Việt Nam	Phan Thị Thu Quỳnh	TS. Phạm Hồng Hải	Phân tích công tác quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần công nghệ Windsoft Việt Nam
3371	Đại học	Nghiên cứu công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH NIN SING LOGISTICS	Huỳnh Bảo Châu	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Thông qua quá trình thực tập tại Công ty TNHH Nin Sing Logitictics, em tập trung nghiên cứu công tác tuyển dụng tại công ty, từ đó đưa ra những nhận xét, đánh giá và một số giải pháp khắc phục những mặt còn hạn chế nhằm hoàn thiện và phát triển cao hơn nữa trong công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty.
3372	Đại học	Nghiên cứu hoạt động tổ chức lực lượng bán hàng tại Ngân hàng Phương Đông OCB Cát Lái	Nguyễn Thanh Dung	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Thông qua quá trình thực tập tại Ngân hàng , em sẽ nghiên cứu hoạt động tổ chức lực lượng bán hàng tại Ngân hàng Phương Đông OCB Cát Lái . Từ đó đánh giá và đưa ra các ưu nhược điểm trong cách thức triển khai hoạt động này của ngân hàng. Đồng thời, đưa ra các giải pháp giúp ngân hàng hoàn thiện công tác trên.
3373	Đại học	Nghiên cứu công tác đãi ngộ nhân sự tại Công ty Cổ phần Thương Mại và Sản Xuất Bao Bì Lai Trường Sơn	Nguyễn Huỳnh Giao	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Thông qua quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần Thương Mại và Sản Xuất Bao Bì Lai Trường Sơn, em tập trung nghiên cứu về công tác đãi ngộ nhân sự tại công ty. Từ đó, phân tích và đánh giá kết quả đạt được cũng như những hạn chế và đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện đãi ngộ nhân sự của công ty.
3374	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động truyền thông marketing của Công ty Cổ phần Bất Động Sản Xây Dựng An Điền	Phạm Thị Thu Hà	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Thông qua quá trình thực tập tại Công ty CP bất động sản An Điền. Em sẽ phân tích các hoạt động truyền thông 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, mạng xã hội, khuyến mãi, bán hàng cá nhân, marketing trực tiếp, nhằm hoàn thiện các hoạt động truyền thông và đóng góp vào sự phát triển liên tục của công ty.
3375	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH TM DV VT Phát Thịnh	Đặng Trương Gia Hân	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Thông qua quá trình thực tập tại Công ty TNHH TM DV VT Phát Thịnh, em tập trung nghiên cứu thực trạng công tác tuyển dụng tại công ty, từ đó phân tích kết quả đạt được, hạn chế còn tồn tại và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng tại công ty.
3376	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần An Brands	Phan Phước Khải	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích đánh giá hoạt động Quản trị nguồn nhân lực của Công ty Cổ phần An Brands. Từ những hạn chế đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện hoạt động Quản trị nguồn nhân lực tại Công ty
3377	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị truyền thông marketing thương hiệu tại Công ty TNHH September Studio	Phan Lý Kiệt	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích các công tác từ việc lên kế hoạch chung cho đến việc phân công vai trò truyền thông của các chiến dịch cho từng thành viên của bộ phận dưới mục tiêu chung là truyền bá thương hiệu yêu thương của September studio. Từ đó sẽ đưa ra được các giải pháp và đóng góp ý kiến về những điểm yếu của doanh nghiệp để cải thiện
3378	Đại học	Nghiên cứu quy trình tuyển dụng trợ giảng các hệ đào tạo tại Công ty Cổ phần Quốc tế Anh văn Hội Việt Mỹ - VUS	Nguyễn Thanh Phương Linh	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Thu thập dữ liệu và phân tích thực trạng tuyển dụng trợ giảng ở các cơ sở VUS trên cả nước, từ đó đưa ra giải pháp tuyển dụng có hiệu quả, cải thiện quy trình để nâng cao chất lượng tuyển dụng
3379	Đại học	Hoàn thiện văn hoá doanh nghiệp tại Công ty Cổ Phần Phát Triển Giáo Dục TOPPION	Hoàng Lê Huỳnh Mai	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích thực trạng xây dựng văn hoá doanh nghiệp; phân tích đánh giá và đề xuất giải pháp hoàn thiện văn hoá doanh nghiệp tại TOPPION
3380	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị dự án digital marketing tại Công ty TNHH Trần Vũ Group	Nguyễn Khôi Nguyên	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích quy trình quản trị dự án tại Công ty; đánh giá và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị dự án
3381	Đại học	Phân tích hoạt động Digital Marketing tại GEM CENTER - Công ty cổ phần In Holdings	Nguyễn Đức Huy Hoàng	TS. Vũ Hồng Vân	Phân tích hoạt động Digital Marketing tại GEM CENTER - Công ty cổ phần In Holdings
3382	Đại học	Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công Ty Cổ Phần Cenco Việt Nam	Nguyễn Vũ Khang	TS. Vũ Hồng Vân	Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công Ty Cổ Phần Cenco Việt Nam
3383	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng của Công ty TNHH SAKO Việt Nam	Lâm Quang Khánh	TS. Vũ Hồng Vân	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng của Công ty TNHH SAKO Việt Nam
3384	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VPS - Phòng tư vấn hỗ trợ đầu tư 72	Nguyễn Lê Tuấn Kiệt	TS. Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VPS - Phòng tư vấn hỗ trợ đầu tư 72

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3385	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng của Công ty Cổ phần Đầu tư Tân Quang Cường	Nguyễn Hoàng Nhật Minh	TS.Vũ Hồng Vân	Giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng của Công ty Cổ phần Đầu tư Tân Quang Cường
3386	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị dự án cung cấp dịch vụ và triển khai hệ thống ERP cho Công ty TNHH Hồng Trà Ngõ Gia của Công ty TNHH Cloudmedia	Trần Nguyễn Thùy Linh	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Phân tích thực tiễn trình quản trị dự án và các yếu tố có ảnh hưởng đến việc quản trị đó, từ đó đưa ra giải pháp nhằm thúc đẩy và tăng tính hiệu quả.
3387	Đại học	Hoàn Thiện Trình Quản Lý Dự Án Nghiên Cứu Thị Trường Về Sản Phẩm Mì Ăn Liền Của Công Ty TNHH MTV CIMIGO	Võ Thị Mỹ Linh	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Tìm hiểu, nghiên cứu và phân tích quy trình quản lý dự án về dự án CLT Mì Ăn Liền của công ty nghiên cứu thị trường Cimigo
3388	Đại học	Phân tích hoạt động xuất khẩu của Công ty TNHH MTV FMCG Việt	Nguyễn Ánh Vân	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Phân tích một hoạt động xuất khẩu sẽ diễn ra như thế nào để có thể lên kế hoạch, tìm kiếm thị trường tiêu thụ, ... nhằm thúc đẩy sự gia tăng các hợp đồng ngoại thương và nâng cao hiệu quả sau từng giao dịch cho doanh nghiệp của mình.
3389	Đại học	Quản trị chất lượng về quy trình đăng ký kinh doanh tại phòng Đăng Ký Kinh Doanh của Sở Kế Hoạch và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Tường Vi	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Tìm hiểu về quản trị chất lượng của quy trình đăng ký kinh doanh tại phòng đăng ký kinh doanh của Sở Kế Hoạch và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh, từ đó nêu lên những cái tiến và đề xuất để hoàn thiện quy trình đăng ký kinh doanh
3390	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Thiết bị nông nghiệp Trần Gia	Trần Thúy Vy	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Phân tích hoạt động quản trị quan hệ khách hàng của công ty từ đó tìm ra các hạn chế nhằm đưa ra các giải pháp giúp hoàn thiện công tác quản trị quan hệ khách hàng tại công ty
3391	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng phân khúc Hoa Viên Tường Niệm tại Công ty Cổ phần dịch vụ và đầu tư YesLand	Võ Nguyễn Thúy Vy	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Tìm hiểu về hoạt động quản trị bán hàng phân khúc hoa viên tường niệm của công ty từ đó tìm ra các hạn chế nhằm đưa ra các giải pháp giúp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng phân khúc hoa viên tường niệm tại công ty
3392	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng của Công ty TNHH Chin Media	Phan Trần Sỡ Ân	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Nghiên cứu và phân tích thực trạng hoạt động bán hàng của công ty nhằm đưa ra giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng của công ty TNHH Chin Media
3393	Đại học	Hoàn Thiện Quy Trình Bán Hàng Bất Động Sản Căn Hộ Tại Công ty cổ phần Dịch vụ Thương mại & Xây dựng Địa ốc Kim Oanh	Nguyễn Tiểu Băng	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Tìm hiểu và phân tích quy trình bán hàng tại Công ty cổ phần Dịch vụ Thương mại & Xây dựng Địa ốc Kim Oanh, từ đó đề xuất phương án hoàn thiện quy trình bán hàng tại công ty Kinh Oanh
3394	Đại học	Hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng của công ty cổ phần đầu tư và phát triển Megas	Nguyễn Thị Bình	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Trình bày về tình hình hoạt động quản trị bán hàng tại đơn vị thực tập từ đó đề xuất các giải pháp cho hoạt động quản trị tại công ty.
3395	Đại học	Hoàn thiện quy trình hoạt động nhập khẩu nguyên vật liệu để gia công cho thương nhân nước ngoài của công ty TNHH Thương mại và Vận tải An Pha Trần	Võ Ngọc Chương	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Trình bày quy trình và đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình hoạt động nhập khẩu nguyên vật liệu để gia công cho thương nhân nước ngoài
3396	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng sản phẩm của Công ty TNHH Thương mại và In Đại Sinh Ích	Thiều Trần Thực Doan	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Nghiên cứu và phân tích tình hình quản trị chất lượng sản phẩm của công ty; đưa ra giải pháp nhằm đảm bảo và nâng cao chất lượng sản phẩm, phương hướng kinh doanh trong tương lai.
3397	Đại học	Hoàn thiện qui trình hoạt động xuất khẩu nông sản tại công ty cổ phần logistics Đông Á	Nguyễn Thị Mỹ Duyên	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Trình bày và đưa ra các giải pháp hoàn thiện về qui trình hoạt động xuất nhập khẩu
3398	Đại học	Thực trạng công tác hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Thương Mại Sản xuất Nhôm kính Đức Chính	Phạm Mạnh Cường	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Nghiên cứu và phân tích tình hình quản trị bán hàn của công ty; đưa ra giải pháp nhằm đảm bảo và nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng trong tương lai.
3399	Đại học	Thực trạng hoạt động bán hàng của Hợp tác xã Nông nghiệp Dịch vụ Thế hệ mới Đắk Mar	Nguyễn Thị Thu Hiền	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Tìm hiểu thực trạng hoạt động bán hàng tại Hợp tác xã Nông nghiệp Dịch vụ Thế hệ mới Đắk Mar, phân tích quy trình bán hàng và chính sách bán hàng tại doanh nghiệp.
3400	Đại học	Hoàn Thiện Hoạt Động Quản Trị Nguồn Nhân Lực Tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam (Vietcombank)	Nguyễn Đức Đạt	PGS.TS Huỳnh Thị Thu Sương	Tìm hiểu về công tác quản trị nguồn nhân lực trên cơ sở lý thuyết, nêu ra các ưu nhược điểm trong công tác quản trị nguồn nhân lực tại phòng nhân sự của Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam (Vietcombank), từ đó nêu lên những cái tiến và đề xuất để hoàn thiện.
3401	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại công ty Cổ phần Tập đoàn Hoa Sen - chi nhánh TPHCM	Võ Thị Kim Lê	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại công ty Cổ phần Tập đoàn Hoa Sen - chi nhánh TPHCM
3402	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG MARKETING MIX 7P CỦA DỰ ÁN KHU DÂN CƯ HUNG LỘC 4 TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN VẠN AN PHÁT	Lê Thị Mỹ Lệ	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG MARKETING MIX 7P CỦA DỰ ÁN KHU DÂN CƯ HUNG LỘC 4 TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN VẠN AN PHÁT
3403	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Megas.	Lê Hoàng Ân	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Megas.
3404	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG DÀNH CHO HỘI VIÊN CỦA WINMART + THUỘC CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP WINCOMMERCE	Trần Đức Anh	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG DÀNH CHO HỘI VIÊN CỦA WINMART + THUỘC CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP WINCOMMERCE
3405	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Truyền thông GAPIT	Trần Ngọc Quế Anh	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	Nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Truyền thông GAPIT
3406	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Địa Ốc Diamond House	Phùng Thị Ngọc Ánh	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Địa Ốc Diamond House
3407	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI DI ĐỘNG	Lê Thúy Bình	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI DI ĐỘNG

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3408	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Môi giới Bất động sản Tam Giác Vàng	Lê Tấn Đạt	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	Nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Môi giới Bất động sản Tam Giác Vàng
3409	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KHAI HUNG	Nguyễn Thị Xuân Diệu	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KHAI HUNG
3410	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Motor Việt Anh	Bùi Mỹ Duyên	ThS. Đoàn Ngọc Minh Hương	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Motor Việt Anh
3411	Đại học	Phân tích và hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nhân sự tại công ty TNHH thời trang Sơn Lâm	Nguyễn Trần Gia Hân	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu và đề xuất một số biện pháp để hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nhân sự tại công ty TNHH thời trang Sơn Lâm
3412	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị chất lượng dịch vụ đặt lịch khám của Công ty Cổ phần Ứng Dụng PKH.	Huỳnh Thị Thúy Hằng	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu một số hoạt động quản trị chất lượng dịch vụ đặt lịch khám của Công ty Cổ phần Ứng Dụng PKH và đề xuất một số biện pháp để hoàn thiện nâng cao chất lượng CSKH
3413	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng của công ty cổ phần EotyGroup	Huỳnh Thị Kim Trúc	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu, tìm hiểu thực tiễn hoạt động công tác quản trị lực lượng bán hàng từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện công tác đó cho doanh nghiệp
3414	Đại học	Phân tích hoạt động lập kế hoạch dự án phát triển mạng lưới xe tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh	Lê Hoàng Tuấn	ThS Hoàng Văn Trung	Phân tích hoạt động lập kế hoạch dự án phát triển mạng lưới xe tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh
3415	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Cơ Khí - Xây Dựng Gia Hưng	Nguyễn Thị Thanh Tuyền	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu về công tác quản trị lực lượng bán hàng từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện công tác đó cho Công ty TNHH Cơ Khí - Xây Dựng Gia Hưng
3416	Đại học	Phân Tích Công Tác Tuyển Dụng Nhân Sự Tại Công Ty TNHH Thương Mại Hoàng Gia An	Đặng Ngộ Thực Uyên	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu về công tác Tuyển Dụng Nhân Sự Tại Công Ty TNHH Thương Mại Hoàng Gia An ừ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện quy trình tuyển dụng cho DN
3417	Đại học	Phân tích một số hình thức quảng cáo và khuyến mãi của công ty CP Viễn thông FPT chi nhánh Lâm Đồng	Hoàng Thị Bích Vân	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu, tìm hiểu thực tiễn hoạt động một số hình thức quảng cáo và khuyến mãi của công ty CP Viễn thông FPT chi nhánh Lâm Đồng
3418	Đại học	Hoàn Thiện Và Nâng Cao Hoạt Động Quản Trị Lực Lượng Bán Hàng Của Công Ty Cổ Phần Đầu Tư và Phát Triển Công Nghệ TMT	Huỳnh Công Vinh	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu về công tác quản trị lực lượng bán hàng từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện công tác đó cho Công Ty Cổ Phần Đầu Tư và Phát Triển Công Nghệ TMT
3419	Đại học	Phân tích hoạt động tổ chức bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch vụ Du lịch Đông Dương Khám Phá	Nguyễn Thị Nhật Vy	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu, tìm hiểu thực tiễn hoạt động tổ chức bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch vụ Du lịch Đông Dương Khám Phá
3420	Đại học	Phân tích thực trạng cạnh tranh của Công ty CP XKLD và DVTM Biển Đông – chi nhánh Tp. HCM	Trần Nguyễn Kim Yến	ThS Hoàng Văn Trung	Nghiên cứu, tìm hiểu thực tiễn hoạt động thực trạng cạnh tranh của Công ty CP XKLD và DVTM Biển Đông – chi nhánh Tp. HCM
3421	Đại học	Phân tích công tác quản trị quan hệ khách hàng tại ngân hàng TMCP Á Châu-CN Đông Sài gòn	Nguyễn Uyên Phương	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu công tác quản trị mối quan hệ khách hàng tại Ngân hàng
3422	Đại học	QUẢN LÝ TIẾN ĐỘ DỰ ÁN PHÁT TRIỂN WEBSITE TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT DỊCH VỤ PRIME	Nguyễn Cao Hoàng Quý	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Nghiên cứu về quy trình quản lý tiến độ dự án. Từ đó đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản lý tiến độ dự án.
3423	Đại học	Thực trạng công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại công ty TNHH Phần mềm FPT Hồ Chí Minh	Trương Thị Tuyết Thương	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích hoạt động tuyển dụng nguồn nhân lực
3424	Đại học	Phân tích chiến lược truyền thông marketing của Công ty TNHH Sức khỏe và Sắc đẹp Sundae	Nguyễn Trọng Tín	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích chiến lược truyền thông Marketing
3425	Đại học	Phân tích công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng Đại chúng - Chi nhánh Long An	Hồ Thị Ngọc Trân	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng
3426	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING CHO DỊCH VỤ DẠY KÈM TẠI NHÀ CỦA CÔNG TY GIA SƯ ETEACHER	Trần Thị Minh Trang	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích hoạt động truyền thông marketing tại công ty
3427	Đại học	Phân tích công tác quản trị kênh phân phối tại Công ty TNHH Hyperion	Nguyễn Thị Thu Trinh	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích công tác quản trị kênh phân phối tại công ty
3428	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Khai Hưng	Nguyễn Quang Trung	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty
3429	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH MTV Thương mại và Dịch vụ Sa Da Co	Thiều Si Tuyên	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty
3430	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị chuỗi cung ứng lạnh của chuỗi cửa hàng WINLife tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tổng hợp WinCommerce	Ngô Thị Mỹ Uyên	Ths Hồ Thị Thu Hồng	Phân tích hoạt động quản trị chuỗi cung ứng
3431	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Quốc Tế Việt Nam (VIB)	Vũ Thị Thiên Hương	ThS Lê Ngọc Hải	Quản trị nguồn nhân lực
3432	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CỦA NỀN TẢNG ĐẶT TIỆC TẬN NƠI ĐƠN GIẢN CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỖI NGÀY	Lê Minh Huy	ThS Lê Ngọc Hải	Hoạt động quản trị

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3433	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI MOTOR VIỆT ANH	Nguyễn Nhật Nam	ThS Lê Ngọc Hải	Nhân sự
3434	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị chất lượng sản phẩm đường mía tại Công ty TNHH Rượu Vạn Phát và đề xuất giải pháp	Trần Thị Kim Ngân	ThS Lê Ngọc Hải	quản trị chất lượng sản phẩm
3435	Đại học	Nghiên cứu việc phát triển thương hiệu của công ty trách nhiệm hữu hạn Maico Group	Ngô Huỳnh Đông Nghi	ThS Lê Ngọc Hải	thương hiệu
3436	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC SỰ KIỆN TRIỂN LÃM TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN JYGLOBAL	Lê Thị Diệp Ngọc	ThS Lê Ngọc Hải	tổ chức sự kiện
3437	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH QUÀ TẶNG VN MARTS	Huỳnh Trung Nguyên	ThS Lê Ngọc Hải	bán hàng
3438	Đại học	phân tích công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Phần Mềm FPT- chi nhánh Hồ Chí Minh	Lê Thị Kiều Nhi	ThS Lê Ngọc Hải	quản trị nguồn nhân lực
3439	Đại học	Giải Pháp Hoàn Thiện Công Tác Quản Trị Bán Hàng Tại Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Và Phát Triển Megas	Dương Ngọc Như	ThS Lê Ngọc Hải	quản trị bán hàng
3440	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THIẾT KẾ VÀ XÂY DỰNG ĐỒNG ĐỒ ĐẠI PHÁT ĐẠI	Dương Thị Huỳnh Như	ThS Lê Ngọc Hải	hoạt động kinh doanh
3441	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện công tác bán hàng tại Công ty Công nghệ F2	Nguyễn Thị Thùy Duyên	Ths Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu hoạt động bán hàng của công ty Công nghệ F2 và thị trường. Từ đó, đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng cho doanh nghiệp.
3442	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Golden Trust	Nguyễn Thị Ngân Hà	Ths Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu về hoạt động quản trị lực lượng bán hàng của doanh nghiệp nhằm đưa ra những giải pháp để hoàn thiện hoạt động quản trị lực bán hàng của doanh nghiệp trong tương lai
3443	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện công tác lập kế hoạch bán hàng tại Công ty Cổ phần Đầu tư BIT Group	Phương Thị Hồng Hạnh	Ths Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu quy trình lập kế hoạch bán hàng dựa trên tình hình thực tế của doanh nghiệp và thị trường, qua đó biết được doanh nghiệp có đạt được mục tiêu đề ra hay không. Từ đó, đề ra giải pháp nhằm hoàn thiện công tác lập kế hoạch bán hàng cho doanh nghiệp.
3444	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty Cổ phần Chứng khoán MB - Chi nhánh Bắc Sài Gòn	Kim Thị Yến Khoa	Ths Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu về hoạt động chăm sóc khách hàng và đưa ra giải pháp nhằm cải thiện hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty Cổ phần Chứng khoán MB - Chi nhánh Bắc Sài Gòn
3445	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán tại công ty Cổ phần thực phẩm An Long	Phạm Lê Đăng Khoa	Ths Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu, tìm hiểu hiệu thực tiễn hoạt động quản trị lực lượng bán hàng của công ty, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng
3446	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng của Công ty TNHH Chăn nuôi Gia cầm Năm Hường	Nguyễn Thị Thùy Liên	Ths Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu về hoạt động chăm sóc khách hàng và đưa ra giải pháp hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng
3447	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng trong kỷ nguyên số của công ty TNHH Sản xuất Thương mại Tân Thế Kim	Nguyễn Kiều Phương Linh	Ths Lê Thị Thanh Trang	Phân tích, nghiên cứu thực trạng hoạt động bán hàng trong kỷ nguyên số hiện đại của công ty và đề xuất một số giải pháp phù hợp hoàn thiện hoạt động bán hàng trong kỷ nguyên số của công ty
3448	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng trong kỷ nguyên công nghệ 4.0 tại công ty TNHH thương mại dịch vụ du lịch Vietkite	Võ Hồ Ngọc My	Ths Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu hoạt động bán hàng dựa trên tình hình thực tế của công ty TNHH TMDV Du lịch Vietkite và thị trường. Từ đó, đề ra giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng cho doanh nghiệp.
3449	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động tín dụng bán lẻ tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam - Chi nhánh HCM.	Phạm Thị Tuyết Nga	Ths Lê Thị Thanh Trang	Cơ sở lý thuyết về hoạt động tín dụng bán lẻ tại ngân hàng thương mại, Giới thiệu tổng quát về Ngân Hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Hồ Chí Minh , Thực trạng hoạt động tín dụng bán lẻ tại Ngân Hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Hồ Chí Minh, Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động tín dụng bán lẻ tại Ngân Hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Hồ Chí Minh
3450	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Tư Vấn Đầu Tư Dịch Vụ Thương Mại Nhà Sài Gòn	Nguyễn Thị Kim Ngân	Ths Lê Thị Thanh Trang	Nghiên cứu về công tác quản trị lực lượng bán hàng từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện công tác đó cho doanh nghiệp
3451	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng của Hợp tác xã nông nghiệp dịch vụ thế hệ mới Đắk Mar	Nguyễn Thị Hồng Hân	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTBH tại DN.
3452	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Đá Hoa Cương Châu Âu	Lý Thu Hiền	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTLLBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTLLBBH tại DN.
3453	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng của Công ty TNHH Phát triển Vgrowth	Võ Đức Hùng	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTBH tại DN.
3454	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Nin Sing Logistics	Ngô Thị Diệu Linh	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTLLBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTLLBBH tại DN.
3455	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng của Công ty TNHH Một thành viên Thương mại và đầu tư Liên Á Châu	Nguyễn Nhật Linh	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTBH 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
3456	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Hoàng Phương Land	Nguyễn Thị Ngọc Mai	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTBH tại DN.
3457	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Rượu Vạn Phát	Nguyễn Đình Thảo My	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTBH tại DN.
3458	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH MTV TM Trần Thành Phát	Trần Hữu Nhân	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTBH tại DN.
3459	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Bảo hiểm Hanwha Life Việt Nam – chi nhánh Phước Minh	Trần Ngọc Nhị	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTBH tại DN.
3460	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Unique Uniform	Phạm Thị Hồng Nhung	Ths Mai Thoại Diễm Phương	Cơ sở lý thuyết về hoạt động QTBH; Tìm hiểu về công ty: Phân tích thực trạng QTBH tại DN.
3461	Đại học	Phân tích thực trạng và nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH MTV TM DV XNK VINAPARTS	Nguyễn Thị Cẩm Tú	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu quản trị bán hàng tại dn và đề xuất giải pháp
3462	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh	Tạ Tường Văn	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng và đề xuất giải pháp
3463	Đại học	Phân tích hoạt động tổ chức bán hàng tại công ty TNHH Thiên Kim Home	Nguyễn Nhật Hạ	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Phân tích hoạt động tổ chức bán hàng và giải pháp
3464	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH PEXPLE	Nguyễn Đường Minh Hằng	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu quản trị quan hệ khách hàng trong DN và giải pháp
3465	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức bán hàng của Công ty Cổ phần Dịch vụ Giải pháp VNS	Trần Thanh Hiền	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu công tác tổ chức bán hàng trong DN và giải pháp
3466	Đại học	Một số giải pháp thúc đẩy kinh doanh xuất khẩu sang thị trường Malaysia tại Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Sản xuất Thương mại May túi xách ba lô Hợp Phát	Biện Hà Thái Học	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu các hoạt động thúc đẩy xuất khẩu và giải pháp
3467	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức bán hàng tại Công ty XNK THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP VẠN NGHĨA	Nguyễn Thu Hương	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Tìm hiểu công tác tổ chức bán hàng trong DN và giải pháp
3468	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty CP Kim Oanh Group CN Dĩ An	Trần Quốc Khanh	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng và giải pháp
3469	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng Tại Công ty Cổ Phần EOTYGROUP	Lê Anh Khoa	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng và giải pháp
3470	Đại học	Hoàn thiện công tác đánh giá thực hiện công việc của nhân viên tại Công ty TNHH XD công trình và Hoàng Anh	Nguyễn Thị Ngọc Lan	ThS Nguyễn Kiều Oanh	Công tác đánh giá thực hiện công việc tại DN
3471	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại Công ty Cổ phần Unique Uniform	Huỳnh Thị Thanh Thảo	ThS Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích hoạt động chuỗi cung ứng
3472	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH trang trí nội thất Sơn Triều	Lương Thị Thu	ThS Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng trong hệ thống B2B2C theo mô hình modern retail, cụ thể là kênh phân phối Điện Máy Xanh cho thương hiệu Gia dụng BlueStone thuộc Công ty Cổ phần TA RA
3473	Đại học	Phân tích hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Cummings Việt Nam	Phạm Thị Huỳnh Như	Ths Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích về nội dung của hoạt động chăm sóc khách hàng. Thông qua các phương pháp nghiên cứu, phân tích các yếu tố ảnh hưởng và thực trạng hoạt động chăm sóc khách hàng. Từ đó, đưa ra đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Cummings Việt Nam.
3474	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty cổ phần Lavifood	Mai Kim Phương	Ths Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng trong hệ thống B2B2C theo mô hình modern retail, cụ thể là kênh phân phối Điện Máy Xanh cho thương hiệu Gia dụng BlueStone thuộc Công ty Cổ phần TA RA
3475	Đại học	Phân tích hoạt động lập kế hoạch sản xuất tại công ty TNHH Ngọc Nam Phong	Nguyễn Thị Thảo Quyên	Ths Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích về nội dung của hoạt động lập kế hoạch sản xuất. Thông qua các phương pháp nghiên cứu, phân tích các yếu tố ảnh hưởng và thực trạng hoạt động lập kế hoạch sản xuất. Từ đó, đưa ra đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác lập kế hoạch sản xuất tại Công ty TNHH Ngọc Nam Phong.
3476	Đại học	Phân tích hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng kênh B2B, B2C hệ thống modern retail Điện Máy Xanh cho thương hiệu BlueStone tại Công ty Cổ phần TA RA	Phạm Anh Tâm	Ths Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng trong hệ thống B2B2C theo mô hình modern retail, cụ thể là kênh phân phối Điện Máy Xanh cho thương hiệu Gia dụng BlueStone thuộc Công ty Cổ phần TA RA
3477	Đại học	Nghiên cứu văn hóa doanh nghiệp tại Công ty TNHH Sản xuất thương mại may túi xách ba lô Hợp Phát	Nguyễn Lê Phương Thảo	Ths Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu về văn hóa doanh nghiệp
3478	Đại học	Phân tích công tác Quản trị bán hàng tại Công ty CP Cơ khí Xây dựng Thương Mại Đại Dũng	Nguyễn Anh Thu	Ths Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích về hoạt động bán hàng 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
3479	Đại học	Đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại Công ty Cổ phần Gỗ Tài Lộc Phát	Nguyễn Trương Hoài Thương	Ths Nguyễn Thanh Lâm	Nghiên cứu hoạt động chuỗi cung ứng
3480	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng của công ty TNHH Công nghệ Hoa Sơn và đề xuất giải pháp nâng cao hoạt động bán hàng.	Nguyễn Võ Khánh Toàn	Ths Nguyễn Thanh Lâm	Phân tích về hoạt động bán hàng của công ty
3481	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình bán hàng dịch vụ văn phòng tại công ty Cổ phần Replus	Trần Thị Yến Vy	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Hoàn thiện qui trình bán hàng
3482	Đại học	Hoạt động quản trị thương hiệu On Shopping TV tại Công Ty TNHH Mua Sắm Tại Nhà VTV-HYUNDAI	Bùi Thị Tường Ý	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Quản trị thương hiệu
3483	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty TNHH Quốc Tế Acell Việt Nam	Võ Thị Phương Lan	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Công tác tuyển dụng nhân sự
3484	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Ứng dụng di động Xanh	Bùi Thị Linh	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Quản trị bán hàng
3485	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing - Mix tại Công ty TNHH TM&DV Truyền thông Happy Life	Nguyễn Thị Diệu Linh	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Hoạt động Marketing - Mix
3486	Đại học	Hoàn thiện hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH MTV G.A Nam Long Phát - Đại lý ủy quyền Dai ichi Life Việt Nam	Lý Ngọc Lợi	ThS Phạm Thị Trâm Anh	HOạt động chăm sóc khách hàng
3487	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị hệ thống kênh phân phối tại Công ty Bảo hiểm nhân thọ FWD Việt Nam	Nguyễn Tấn Mẫn	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Hệ thống kênh phân phối
3488	Đại học	Nghiên cứu hoạt động thu mua hàng hóa tại công ty TNHH sản xuất thương mại dịch vụ xây dựng Phú Hưng Gia	Nguyễn Bảo My	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Hoạt động thu mua hàng hóa
3489	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công Ty Tnhh Một Thành Viên Xây Dựng Và Thương Mại Hoàng Bảo Phát	Cao Thảo Ngân	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Hoạt động quản trị bán hàng
3490	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH HIMCOM	Giang Phi Ngọc	ThS Phạm Thị Trâm Anh	Quản trị nguồn nhân lực
3491	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC TỔ CHỨC LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY BẢO HIỂM NHÂN THỌ DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM – CHI NHÁNH AN PHÁT THỊNH VƯỢNG	Đặng Như Ngọc	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về phân tích công tác tổ chức lực lượng bán hàng tại của Công ty Bảo Hiểm Nhân Thọ Dai-ichi Life Việt Nam chi nhánh An Phát Thịnh Vượng
3492	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC TỔ CHỨC BÁN HÀNG QUA KÊNH PHÂN PHỐI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ VUI	Nguyễn Thị Phi Nhung	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức bán hàng qua kênh phân phối tại Công ty Cổ phần Cà phê Vui
3493	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TỔ CHỨC BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN QUỐC TẾ CHAILEASE.	Nguyễn Triều Phúc	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về phân tích hoạt động tổ chức bán hàng tại công ty cho thuê tài chính TNHH MTV quốc tế Chailease
3494	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC ĐỊNH CHIẾN LƯỢC BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN QUẢN LÝ ZENHOME	Dương Tiểu Phụng	Ths Phạm Trần Khoa	Vì tất cả các hoạt động kinh doanh muốn hiệu quả thì hoạt động hoạch định chiến lược và đặc biệt là hoạt động bán hàng cần đạt hiệu quả. Do đó đề tài nhằm nghiên cứu về các hoạt động hoạch định chiến lược bán hàng của công ty TNHH Quản Lý Zenhome, từ đó rút ra các bài học đã hiệu quả mà công ty đang thực hiện, đồng thời nhằm bổ sung, góp ý khắc phục những hạn chế còn tồn tại trong công ty. Và dùng kết quả nghiên cứu phục vụ cho ngành bán hàng của đất nước.
3495	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC TỔ CHỨC TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÂN PHỐI VÀ BÁN LẺ QUỐC TẾ INTERDIST	Hà Minh Quân	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về công tác tổ chức tuyển dụng nhân sự tại công ty Cổ phần Dịch vụ Phân phối và Bán lẻ Quốc tế Interdist
3496	Đại học	Phân tích công tác tổ chức lực lượng bán hàng của công ty trách nhiệm hữu hạn SOMOTNET Hồ Chí Minh	Nguyễn Thị Trúc Quỳn	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về công tác tổ chức lực lượng bán hàng của công ty trách nhiệm hữu hạn SOMOTNET Hồ Chí Minh
3497	Đại học	Phân tích hoạt động tổ chức bán hàng B2B sản phẩm tinh bột của công ty Cổ phần hữu hạn VEDAN Việt Nam	Đặng Ngọc Thảo Quỳnh	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động tổ chức bán hàng B2B sản phẩm tinh bột của công ty VEDAN
3498	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC HOẠCH ĐỊNH BÁN HÀNG B2B TẠI CÔNG TY TNHH TÁO ĐỆ TỬ	Nguyễn Thị Liên Thanh	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết , thực trạng, giải pháp về công tác hoạch định bán hàng B2B tại Táo Đệ Tử
3499	Đại học	TÌM HIỂU CÔNG TÁC TỔ CHỨC BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI TIN HỌC VIỄN THÔNG DANH VIỆT	Nguyễn Thị Kiều Thu	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về công tác tổ chức bán hàng
3500	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TỔ CHỨC BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MISA	Hồ Hoàng Thanh Thùy	Ths Phạm Trần Khoa	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả bán hàng và hoạt động tổ chức bán hàng tại công ty Cổ Phần MISA
3501	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Tam Thành Tín	Nguyễn Thị Ngọc Ánh	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về 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
3502	Đại học	Hoàn thiện hoạt động marketing mix tại công ty TNHH TMDV du lịch VIETKITE	Tô Hoàn Bửu	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động marketing mix
3503	Đại học	Phân tích công tác đào tạo tại Công ty Cổ phần Bất động sản Tuấn 123 Miền Nam	Nguyễn Thị Ngọc	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động đào tạo nguồn nhân lực
3504	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại và Sản xuất Lâm sản Ba Thanh	Nguyễn Thị Thu Nguyệt	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động quản trị bán hàng
3505	Đại học	Phân tích chiến lược Marketing-mix tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Golden Gate	Võ Thị Ngọc Nhi	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động marketing mix
3506	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH Y tế Lư Gia	Lý Huỳnh Như	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động quản trị bán hàng
3507	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Lâm Gia Phú	Nguyễn Đặng Quỳnh Như	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động quản trị bán hàng
3508	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing mix tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Địa ốc Kim Oanh	Đinh Trần Hồng Nhung	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động marketing mix
3509	Đại học	Nâng cao công tác quản trị marketing tại Công Ty TNHH Thương Mại Sản Xuất CCG	Nguyễn Đức Hoàng Phước	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động quản trị marketing
3510	Đại học	Nâng cao công tác đãi ngộ nhân sự tại Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Hoàng Phúc Linh	Phạm Văn Phương	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động đãi ngộ nguồn nhân lực
3511	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia	Đỗ Thị Như Quỳnh	ThS Thái Kim Phong	Lý thuyết, thực trạng, giải pháp về hoạt động quản trị bán hàng
3512	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại Công ty TNHH Rochdale Spears	Mai Thị Huyền	ThS Trần Hải Minh Thư	Nghiên cứu về hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại công ty. Trong đó chủ yếu nghiên cứu về hoạt động mua hàng, quản lý nguồn cung, sản xuất, nhập kho và hoạt động vận tải tại công ty.
3513	Đại học	Nghiên cứu cơ cấu tổ chức quản lý của công ty TNHH Nha Khoa Kim	Nguyễn Thị Thúy Huỳnh	ThS Trần Hải Minh Thư	Nghiên cứu cơ cấu bộ máy tổ chức quản lý của công ty TNHH Nha Khoa Kim và đưa ra giải pháp hoàn thiện
3514	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Thiết kế và Xây dựng Đông Đô Đại Phát Đại	Phan Thị Hồng Nhung	ThS Trần Hải Minh Thư	Phân tích công tác tuyển dụng nguồn nhân lực của công ty và đưa ra một số giải pháp
3515	Đại học	Nghiên cứu công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Đầu tư Bất động sản Manda Real	Lý Thành Ninh	ThS Trần Hải Minh Thư	Phân tích công tác quản trị nguồn nhân lực của Công ty về công tác lập kế hoạch tuyển chọn, đào tạo và phát triển lực lượng bán hàng từ đó đưa ra các đề xuất, giải pháp giúp Công ty đánh giá hiệu quả công tác tuyển dụng và đào tạo
3516	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần CHUNIL VINA	Trần Thanh Phương	ThS Trần Hải Minh Thư	Tìm hiểu và nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ Phần Chunil Vina từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động quản trị bán hàng hiện tại, đáp ứng với sự thay đổi trong thời kì phát triển kinh tế mới.
3517	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại Công ty TNHH kỹ thuật và thương mại Xsafe	Phạm Thị Bích Phượng	ThS Trần Hải Minh Thư	Nghiên cứu về hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại công ty thương mại điện tử. Chủ yếu nghiên cứu về quản trị hoạt động thu mua, nhập kho bằng phần mềm quản lý Sapo và hoạt động cung ứng trên các sàn thương mại điện tử Shopee, Lazada tại công ty.
3518	Đại học	Nghiên cứu công tác tổ chức hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Replus	Nguyễn Thị Thúy Quỳnh	ThS Trần Hải Minh Thư	Nghiên cứu công tác tổ chức hoạt động bán hàng, tuyển dụng và đào tạo lực lượng bán hàng, lãnh đạo lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Replus, từ đó đưa ra nhận xét và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng của Công ty ở thời điểm hiện tại và tương lai.
3519	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Eotygroup	Phạm Văn Hữu Tài	ThS Trần Hải Minh Thư	Tìm hiểu, nghiên cứu, phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần Eotygroup, từ đó đưa ra nhận xét và các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng của công ty
3520	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị hành chính văn phòng tại Công Ty TNHH Xây Dựng Và Phát Triển EVEREST	Võ Thị Tháo	ThS Trần Hải Minh Thư	tìm hiểu, đánh giá về công tác quản trị hành chính văn phòng tại công ty, về ưu nhược điểm để giúp công ty đưa ra giải pháp phù hợp
3521	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Điện Tử Thịnh An	Trần Vũ Anh Thi	ThS Trần Hải Minh Thư	Hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Điện Tử Thịnh An (gồm 4 nội dung: công tác tuyển dụng, công tác đào tạo và phát triển, công tác đãi ngộ, công tác đánh giá thực hiện công việc)
3522	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị dự án “thẻ chip nội địa” tại ngân hàng tninh indovina	Dương Ngọc Nghi	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	Tổng quan về hoạt động quản trị dự án Tổng quan về ngân hàng TNHH Indovina Thực trạng quản trị dự án tại Indovina Giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị dự án tại Indovina

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3523	Đại học	Hoạch định dự án Gem Sky World của Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh	Phạm Thị Yến Nhi	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	1. Cơ sở lý thuyết về hoạch định dự án 2. Tổng quan về Công ty cổ phần dịch vụ Bất động sản Đất Xanh 3. Thực trạng công tác hoạch định dự án Gem Sky World tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh 4. Giải pháp hoàn thiện công tác hoạch định dự án Gem Sky World tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh
3524	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng của Công ty TNHH Barista Zone	Nguyễn Thị Minh Như	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	1. Tổng quan về hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Barista Zone 2. Giới thiệu về hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Barista Zone 3. Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Barista Zone 4. Đánh giá và giải pháp hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Barista Zone
3525	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Maico Group	Cao Hồng Oánh	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	1.Cơ sở lý thuyết về hoạt động quản trị bán hàng 2. Tổng quan về công ty TNHH Maico Group 3. Thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Maico Group 4. Giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Maico Group
3526	Đại học	Quản trị quan hệ khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - PGD Lê Lợi	Nguyễn Thị Lan Phương	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	- Cơ sở lý thuyết về hoạt động CRM - Tổng quan về Ngân hàng TMCP Á Châu - Thực trạng hoạt động CRM tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Lê Lợi - Giải pháp về hoạt động CRM tại Ngân hàng Á Châu – PGD Lê Lợi
3527	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nhân sự tại công ty TNHH Celeb group	Đặng Thị Phụng	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	1. Cơ sở lý thuyết về công tác tuyển dụng và đào tạo nhân sự 2. Giới thiệu chung về công ty TNHH Celeb group 3. Phân tích thực trạng công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại công ty TNHH Celeb group 4. Một số giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại công ty TNHH Celeb group
3528	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN EOTYGROUP	Trần Như Quỳnh	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	Cơ sở lý thuyết về tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực Tổng quan về công ty cổ phần EotyGroup Thực trạng công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại công ty cổ phần EotyGroup Giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại công ty cổ phần EotyGroup
3529	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIÁO DỤC YOLA	Nguyễn Đoàn Minh Thanh	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	_ CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG _ TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN GIÁO DỤC YOLA _ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIÁO DỤC YOLA
3530	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ MARKETING CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÀ PHÊ CAO NGUYÊN	Trần Huỳnh Hương Thảo	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động quản trị marketing 2: Khái quát về công ty cổ phần dịch vụ cà phê cao nguyên 3: Thực trạng hoạt động quản trị marketing tại công ty cổ phần dịch vụ cà phê cao nguyên 4: Giải pháp về hoạt động quản trị marketing tại công ty cổ phần dịch vụ cà phê cao nguyên
3531	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT TẠI CÔNG TY TNHH UNITED INDUSTRIAL	Đỗ Thị Minh Thơ	Ths Trần Nguyễn Kim Đan	1. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ CÔNG TÁC LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT TRONG QUẢN TRỊ 2. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH UNITED INDUSTRIAL 3. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT TẠI CÔNG TY TNHH UNITED INDUSTRIAL 4. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT TẠI CÔNG TY TNHH UNITED INDUSTRIAL
3532	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN LÝ TIẾN ĐỘ DỰ ÁN NÂNG CẤP ĐƯỜNG PHỦ HIỆP TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ KIỂM ĐỊNH CÔNG TRÌNH XÂY DỰNG QUANG HUY	Nguyễn Trần Bảo Vy	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu công tác QL tiến độ DA
3533	Đại học	Thực trạng & giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị chiến lược dịch vụ sức khỏe của Công ty Cổ phần UPFIT	Nguyễn Trần Thảo Vy	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu công tác QTCL
3534	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Kỹ Thuật TBB	Đặng Thị Nguyệt	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động QTBH
3535	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN REPLUS	Nguyễn Mai Nhi	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động truyền thông Marketing
3536	Đại học	Thực trạng & giải pháp hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty TNHH TM&DV Minh Minh Long	Trần Thị Thảo Nhi	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu công tác đào tạo & phát triển NNL

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3537	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIÊN MỘT SỐ CÔNG TÁC TRONG QUẢN TRỊ TRUYỀN THÔNG MARKETING TẠI CÔNG TY TNHH M.O.I COSMETICS	Nguyễn Hải Quỳnh Như	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động QT truyền thông Marketing
3538	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP THỨC ĐÁY KINH DOANH XUẤT KHẨU HẠT ĐIỀU NHÂN TẠI CÔNG TY TNHH MTV NGÂN NGỌC SANG THỊ TRƯỞNG TRUNG QUỐC	Đặng Thị Hồng Nhung	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hdkd XK
3539	Đại học	HOÀN THIÊN HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ NGỌC NGUYỆT	Đặng Thị Hồng Phúc	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động CSKH
3540	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH BẢO HIỂM NHÂN THỌ AIA (VIỆT NAM) – CHI NHÁNH AIA EXCHANGE VINCOM ĐỒNG KHÔI	Nguyễn Thế Phương	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu công tác đào tạo & phát triển NNL
3541	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIÊN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP KỸ THUẬT VIỆT NAM – CHI NHÁNH TÂN BÌNH TẠI PHÒNG GIAO DỊCH TÂN SƠN NHẤT	Đoàn Nhật Quang	Ths Trần Quốc Tuấn	Nghiên cứu hoạt động QTBH
3542	Đại học	Phân tích công tác hoạch định chiến lược phát triển Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Dịch vụ Du lịch và Thương mại tỉnh Lâm Đồng	Nguyễn Thị Thủy Dương	ThS Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về công tác hoạch định chiến lược tại Trung tâm
3543	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Be Pro	Nguyễn Đình An Hà	ThS Trần Thị Siêm	Tìm hiểu cơ sở lý luận về hoạt động quản trị nguồn nhân lực trong doanh nghiệp. Tìm hiểu về tình hình hoạt động kinh doanh, phân tích thực trạng các nội dung của hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Be Pro, từ tình hình thực tế tại công ty đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Be Pro.
3544	Đại học	Thực trạng và giải pháp của hoạt động tuyển dụng, đào tạo lực lượng bán hàng tại Công ty Tài chính Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội	Dương Thị Tuyết Sương	ThS Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về cơ sở lý thuyết về hoạt động tuyển dụng và đào tạo LLBH, nghiên cứu thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện về hoạt động tuyển dụng và đào tạo lực lượng bán hàng tại Công ty Tài chính TNHH MTV Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội
3545	Đại học	Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của nhân viên	Huỳnh Hồ Ngọc Thắng	ThS Trần Thị Siêm	Nghiên cứu cơ sở lý thuyết về sự hài lòng của nhân viên, Tìm hiểu về sự hình thành và phát triển công ty TNHH Công Nghệ Hoa Sơn, Phân tích thực trạng sự hài lòng của nhân viên tại công ty TNHH Công Nghệ Hoa Sơn, Nhận xét và đưa ra giải pháp nhằm nâng cao sự hài lòng của nhân viên tại công ty TNHH Công Nghệ Hoa Sơn
3546	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Một Thành Viên FMCG Việt	Trần Thị Thanh Thảo	ThS Trần Thị Siêm	"Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Một Thành Viên FMCG Việt" nhấn mạnh vào việc nghiên cứu hiện trạng hoạt động quản trị lực lượng bán hàng trong công ty. Nghiên cứu lý thuyết liên quan về quản trị lực lượng bán hàng từ các nguồn đáng tin cậy. Tiếp theo đó, nghiên cứu bao gồm việc phân tích các hoạt động quản trị lực lượng bán hàng hiện tại để xác định các điểm mạnh, yếu và vấn đề cần giải quyết. Dựa trên nền tảng này, đề tài đề xuất một loạt giải pháp cụ thể nhằm tăng cường hiệu quả quản trị lực lượng bán hàng. Cuối cùng, kế hoạch thực hiện sẽ được thiết lập để triển khai các giải pháp đề xuất và đánh giá kết quả sau cùng. Kết quả của đề tài mang lại một cái nhìn toàn diện về thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH Một Thành Viên FMCG Việt, góp phần vào sự phát triển và cạnh tranh mạnh mẽ của công ty trên thị trường.
3547	Đại học	Tìm hiểu Công tác Quản trị Marketing tại công ty Cổ phần dược phẩm FPT Long Châu	Trần Diệp Anh Thư	ThS Trần Thị Siêm	Tìm hiểu về công tác Quản trị Marketing tại công ty Cổ phần dược phẩm FPT Long Châu, đánh giá & nhận xét ưu - nhược điểm của công tác quản trị marketing và từ đó, đề xuất giải pháp giúp hoàn thiện công tác này.
3548	Đại học	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt của khách hàng tại Ngân hàng Thương Mại Cổ phần Quân đội - chi nhánh Quận 10	Lê Minh Thuận	ThS Trần Thị Siêm	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định sử dụng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt của khách hàng tại Ngân hàng Thương Mại Cổ phần Quân đội - chi nhánh Quận 10, đưa ra các lý thuyết liên quan và xác định mô hình nghiên cứu, tiếp theo sẽ thu thập và phân tích dữ liệu. Tóm tắt kết quả nghiên cứu, đề xuất các hàm ý quản trị cũng như những hạn chế của đề tài và định hướng những nghiên cứu trong tương lai.
3549	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Quốc tế Acell Việt Nam	Huỳnh Thị Ngọc Trâm	ThS Trần Thị Siêm	Nghiên cứu cơ sở lý thuyết về hoạt động quản trị nguồn nhân lực. Tìm hiểu chung về Công ty TNHH Quốc tế Acell Việt Nam. Phân tích thực trạng hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Quốc tế Acell Việt Nam. Đề xuất một số giải pháp tối ưu để giúp công ty hoàn thiện tốt hoạt động quản trị nguồn nhân lực.
3550	Đại học	Tạo động lực lao động tại Công ty Cổ Phần Thế Giới Di Động	Đặng Thùy Trang	ThS Trần Thị Siêm	Lý thuyết về tạo động lực, thực trạng công tác tạo động lực tại công ty Cổ phần Thế Giới Di Động , tìm ra điểm mạnh, điểm yếu và đưa ra giải pháp 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
3551	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng B2B tại Công ty TNHH Dae Sun Việt Nam	Ngô Huỳnh Diễm Trinh	ThS Trần Thị Siêm	Nghiên cứu lý thuyết về hoạt động quản trị bán hàng B2B. Tìm hiểu sự hình thành và phát triển, hoạt động của Công ty TNHH Dae Sun Việt Nam. Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng B2B tại Công ty TNHH Dae Sun Việt Nam. Nhận xét và đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng B2B tại Công ty TNHH Dae Sun Việt Nam.
3552	Đại học	PHÂN TÍCH VÀ PHÁT TRIỂN KÊNH BÁN HÀNG TRỰC TUYẾN CỦA CÔNG TY TNHH QUẢN LÝ ZENHOME	Bùi Gia Thụy	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Thực trạng và đề xuất phát triển kênh bán hàng trực tiếp của công ty
3553	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hoạt động bán hàng các sản phẩm du lịch Inbound tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Du Lịch VietKite	Trinh Thị Kiều Trang	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hoạt động bán hàng của công ty
3554	Đại học	Phân tích thực trạng và một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Kids Plaza chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	Phan Thị Thanh Tuyền	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Thực trạng và giải pháp nâng cao hoạt động bán hàng của công ty
3555	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác tìm kiếm và tiếp cận khách hàng tại Công ty Cổ phần 25 FIT	Ngô Thúy Vân	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác tìm kiếm và tiếp cận khách hàng của công ty
3556	Đại học	Phân tích thực trạng công tác phát triển nguồn nhân lực tại công ty TNHH Phát Triển Đại Dương Xanh Việt Nam	Nguyễn Trần Tường Vy	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao công tác phát triển nguồn nhân lực tại công ty TNHH Phát Triển Đại Dương Xanh Việt Nam
3557	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Gia sư eTeacher	Trần Thị Mỹ Dung	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động lực lượng bán hàng tại công ty TNHH Gia sư eTeacher
3558	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ DU LỊCH GREAT TRAVEL	Hứa Quốc Cường	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH TMDV Du Lịch Great Travel
3559	Đại học	Thực trạng hoạt động vay tín chấp cho khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Tiên Phong chi nhánh Bến Thành	Nguyễn Thị Thùy Dương	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Mục tiêu của bài nghiên cứu là từ việc phân tích thực trạng hoạt động cho vay tín chấp đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong, từ đó tìm ra các hạn chế và nguyên nhân, thông qua đó đề xuất ra một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hoạt động cho vay với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong – Chi nhánh Bến Thành.
3560	Đại học	Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động telesale của công ty TNHH Lý Hoài Tâm	Nguyễn Thị Mỹ Duyên	Ths Trần Thị Tuyết Mai	
3561	Đại học	Phân tích công tác quản trị bán hàng tại Công ty cổ phần Topps Hoàn Châu	Nguyễn Ngọc Hà	Ths Trần Thị Tuyết Mai	Thực trạng, nguyên nhân dẫn đến và đề xuất giải pháp để hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty cổ phần Topps Hoàn Châu
3562	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả công tác quản lý tiến độ và quản lý chất lượng dự án xây dựng tại Công ty Cổ phần Lucky Steel Buildings	Nguyễn Ngọc Khánh Hằng	ThS Trương Thị Thuý Vân	Nghiên cứu, phân tích về thực trạng công tác quản lý tiến độ dự án và công tác quản lý chất lượng dự án xây dựng tại công ty. Từ đó đưa ra đề xuất giải pháp nhằm nâng cao công tác quản lý tiến độ và chất lượng dự án tại Công ty Cổ phần Lucky Steel Buildings.
3563	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Dịch vụ Mọi Người Cùng Vui	Nguyễn Thị Thúy Hằng	ThS Trương Thị Thuý Vân	Nghiên cứu, phân tích thực trạng hoạt động quản trị nguồn nhân lực của công ty. Từ đó làm cơ sở để đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty.
3564	Đại học	Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động phân phối và tiêu thụ sản phẩm của Công ty Cổ Phần Công Kết Nối Sato	Phạm Thị Vân Anh	ThS Trương Thị Thuý Vân	Nghiên cứu, đánh giá tình hình hoạt động và thực trạng phân phối và tiêu thụ sản phẩm của công ty cổ phần công kết nối Sato. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả hoạt động phân phối và tiêu thụ sản phẩm của công ty đạt hiệu quả
3565	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tuyển dụng, đào tạo - phát triển và đãi ngộ nguồn nhân lực tại công ty TNHH MTV Trường Thọ Thoại Sơn	Trần Tú Anh	ThS Trương Thị Thuý Vân	Nghiên cứu, tìm hiểu về hoạt động tuyển dụng, đào tạo - phát triển và đãi ngộ nguồn nhân lực tại công ty. Từ đó đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tuyển dụng, đào tạo - phát triển và đãi ngộ tại công ty.
3566	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hệ thống kênh phân phối và tiêu thụ sản phẩm tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Xây dựng Phú Hưng Gia	Nguyễn Lê Nam Bình	ThS Trương Thị Thuý Vân	Nghiên cứu, phân tích thực trạng hệ thống kênh phân phối và tiêu thụ sản phẩm tại công ty. Từ đó đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hệ thống kênh phân phối và tiêu thụ sản phẩm tại công ty
3567	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tuyển dụng, đào tạo-phát triển và đãi ngộ nguồn nhân lực tại công ty Cổ phần Đầu tư L&A	Nguyễn Ngọc Bảo Châu	ThS Trương Thị Thuý Vân	Nghiên cứu, phân tích về tình hình tuyển dụng, đào tạo - phát triển và đãi ngộ nguồn nhân lực tại công ty. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động các hoạt động tuyển dụng, đào tạo - phát triển và đãi ngộ nguồn nhân lực tại công ty.
3568	Đại học	Phân tích thực trạng công tác Quản trị Chiến lược tại Công ty Cổ phần REPLUS giai đoạn 2023 – 2025	Nguyễn Thị Thúy Diễm	ThS Trương Thị Thuý Vân	Nghiên cứu, phân tích thực trạng công tác Quản trị chiến lược của công ty. Từ đó làm cơ sở để đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác Quản trị chiến lược tại công ty
3569	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty TNHH DV&TM MESA.	Tạ Đình Nhật Duy	ThS Trương Thị Thuý Vân	Nghiên cứu, tìm hiểu về tình hình tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại công ty. Từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả nội dung thực hiện của các hoạt động tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại công ty.
3570	Đại học	Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Megastar	Huỳnh Thị Mỹ Hà	ThS Trương Thị Thuý Vân	Nghiên cứu, phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng của công ty. Từ đó làm cơ sở để đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả 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
3571	Đại học	Thực trạng hoạt động quản trị chuỗi cung ứng tại Công ty TNHH Full Grade International	Nguyễn Thuận Hải	ThS Trương Thị Thuý Vân	Những vấn đề còn tồn tại trong hoạt động quản trị chuỗi cung ứng của Công ty TNHH Full Grade International
3572	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị sản xuất tại công ty TNHH Rochdale Spears	Lê Thanh Mai	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	Phân tích chi tiết về nội dung của công tác sản xuất. Từ đó, đưa ra đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị sản xuất tại Công ty
3573	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ CÁC BÊN LIÊN QUAN TRONG DỰ ÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN GOLDEN SMILE	Nguyễn Ngô Bảo Ngân	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	Nghiên cứu các bên liên quan trong dự án và đề xuất giải pháp quản trị các bên liên quan hiệu quả
3574	Đại học	Nghiên cứu hoạt động tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực của Công ty Cổ phần EotyGroup	Nguyễn Thành Luân	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	Nghiên cứu hoạt động tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực của Công ty Cổ phần EotyGroup và đề xuất các giải pháp hoàn thiện các công tác này tại công ty
3575	Đại học	NGHIÊN CỨU VÀ HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH MARKETING TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ ĐỊA ỐC DIAMONDHOUSE	Dương Huỳnh Mi	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	Phân tích chi tiết về nội dung của Marketing. Từ đó, đưa ra đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện chính sách Marketing tại Công ty
3576	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG MUA HÀNG CỦA CÔNG TY TNHH PETFOOD EVOLUTION	Đặng Thị Bích Ngân	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	Phân tích chi tiết về nội dung của công tác quản trị mua hàng. Từ đó, đưa ra đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị mua hàng tại Công ty
3577	Đại học	HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH ADSAGENCY VIỆT NAM	Nguyễn Văn Nghĩa	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	Phân tích chi tiết về nội dung của công tác quản trị bán hàng. Từ đó, đưa ra đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty
3578	Đại học	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN VÀ TIÊU THỤ CỦA BUƯ ĐIỆN VIỆT NAM CHI NHÁNH MỘC HÓA	Hồ Thị Thủy Ngọc	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN VÀ TIÊU THỤ CỦA BUƯ ĐIỆN VIỆT NAM CHI NHÁNH MỘC HÓA, TỪ ĐÓ NHẬN XÉT VÀ ĐỀ XUẤT CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TIÊU THỤ VÀ LN
3579	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty cổ phần BDS Vạn An Phát	Huỳnh Tuấn Nguyên	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	Phân tích chi tiết về nội dung của công tác quản trị bán hàng. Từ đó, đưa ra đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty
3580	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TIN HỌC KHANG THỊNH	Trần Tuyết Nhi	Ths. Nguyễn Thị Hải Bình	Phân tích chi tiết về nội dung của công tác quản trị bán hàng. Từ đó, đưa ra đánh giá, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty
3581	Đại học	Phân tích thực trạng công tác động viên nhân viên tại Công ty TNHH Thương Mại & Sản Xuất Minh Tuấn	Lê Mộng Thủy Vân	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng công tác động viên nhân viên. Nhận xét và gợi ý biện pháp
3582	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH MTV An Phát Thịnh Vượng	Nguyễn Ái Vy	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH MTV An Phát Thịnh Vượng. Từ đó gợi ý biện pháp.
3583	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động marketing của trung tâm tiếng ANH ICAN	Vũ Thị Thu Hà	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng hoạt động marketing của trung tâm tiếng ANH ICAN. từ đó gợi ý biện pháp.
3584	Đại học	Phân tích nghiệp vụ môi giới khách hàng cá nhân tại công ty cổ phần chứng khoán goutai junan vietnam - chi nhánh hồ chí minh	Huỳnh Tấn Hải	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích nghiệp vụ môi giới khách hàng cá nhân tại công ty cổ phần chứng khoán goutai junan vietnam - chi nhánh hồ chí minh
3585	Đại học	Nghiên Cứu Hoạt Động Quản Trị Nguồn Nhân Lực Tại Công Ty TNHH RMG TECHNOLOGIES VIETNAM.	Trần Thị Ngọc Hạnh	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Nghiên Cứu Hoạt Động Quản Trị Nguồn Nhân Lực Tại Công Ty TNHH RMG TECHNOLOGIES VIETNAM. Từ đó gợi ý biện pháp.
3586	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại Giải pháp Ưu Việt	Nguyễn Thị Diệu Hiền	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng. Từ đó gợi ý biện pháp tại Công ty TNHH Thương mại Giải pháp Ưu Việt
3587	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị lực lượng bán hàng của Công ty TNHH Rochdale Spears	Ngô Thị Minh Hồng	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Nghiên cứu hoạt động quản trị lực lượng bán hàng. Từ đó gợi ý biện pháp.
3588	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị Marketing tại CTNNH TMDV Xây dựng và nội thất Sơn Triều	Trần Quang Huy	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích hoạt động quản trị Marketing tại CTNNH TMDV Xây dựng và nội thất Sơn Triều. Từ đó gợi ý biện pháp.
3589	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH TM Tin Học Khang Thịnh	Lê Thị Vân Khánh	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH TM Tin Học Khang Thịnh. Từ đó gợi ý biện pháp.
3590	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Unique Uniform	Mai Trung Kiên	ThS. Nguyễn Thị Minh Trâm	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng. Từ đó gợi ý biện pháp.
3591	Đại học	Nghiên cứu hoạt động marketing - mix tại CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ ISTAR	Đặng Khánh Vinh	ThS.Tiêu Văn Trang	phân tích thực trạng hoạt động marketing - mix tại CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ ISTAR giai đoạn 2020 - 2022 từ đó đề ra định hướng và đề xuất những giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện hoạt động Marketing-mix của công ty trong thời gian tới.
3592	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO NGUỒN NHÂN LỰC CỦA CÔNG TY TNHH MTV CIMIGO	Lê Trương Hoàng Vy	ThS.Tiêu Văn Trang	Đề tài nghiên cứu về cơ sở lý thuyết, phân tích thực trạng công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực tại Công ty TNHH MTV Cimigo. Phân tích, đánh giá ưu, nhược điểm của các hoạt động đó, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực của Công ty TNHH MTV Cimigo 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
3593	Đại học	Nghiên cứu công tác Quản trị nguồn nhân lực của Công ty TNHH Decathlon Việt Nam	Đặng Thị Kim Liên	ThS.Tiêu Văn Trang	Nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực của Công ty TNHH Decathlon Việt Nam bằng cách đi từ cơ sở lý thuyết về quản trị nguồn nhân lực đến tổng quan về Công ty sau đó đến nội dung chính của đề tài về công tác quản trị nguồn nhân lực của Công ty TNHH Decathlon Việt Nam từ đó đánh giá thực trạng công tác làm cơ sở đưa ra những giải pháp, hoàn thiện hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty.
3594	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG TẠI NGÂN HÀNG AGRIBANK CHI NHÁNH ĐỒNG SÀI GÒN	Hoàng Đình Lộc	ThS.Tiêu Văn Trang	đặc điểm của CRM nói riêng từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện quá trình CRM doanh nghiệp tại chi nhánh.
3595	Đại học	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG MARKETING TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP WINCOMMERCE	Phuong Thủy Muội	ThS.Tiêu Văn Trang	đánh giá thực trạng hoạt động Marketing tại Công ty Cổ Phần Dịch Vụ Thương Mại Tổng Hợp Wincommerce giai đoạn 2020 - 2022. Đưa ra mục tiêu, định hướng phát triển và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing trong thời gian tới.
3596	Đại học	Nghiên cứu chiến lược phân phối của Công Ty TNHH Thái Gia Sơn	Trần Thị Diễm My	ThS.Tiêu Văn Trang	thực trạng chiến lược phân phối của công ty TNHH Thái Gia Sơn giai đoạn 2020 - 2022 từ đó đề ra định hướng và đề xuất những giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện chiến lược phân phối của công ty
3597	Đại học	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG MARKETING TRỰC TUYẾN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KINH TẾ APEC GLOBAL	Huỳnh Thị Thanh Ngân	ThS.Tiêu Văn Trang	thực trạng hoạt động marketing trực tuyến của công ty Cổ phần Tập đoàn Kinh tế Apec Global. Sau đó, đánh giá những mặt đạt được và tồn tại của các hoạt động để đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động marketing trực tuyến
3598	Đại học	Nghiên cứu công tác tổ chức các hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ Phần Du Lịch Crystal Holidays	Võ Thị Thu Ngân	ThS.Tiêu Văn Trang	thực trạng công tác tổ chức các hoạt động bán hàng tại Công Ty Cổ Phần Du lịch Crystal Holidays từ đó đưa ra những nhận xét, đánh giá và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác này
3599	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HOÀNG PHƯƠNG LAND	Nguyễn Hoàng Kim Ngọc	ThS.Tiêu Văn Trang	nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Hoàng Phương Land. 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
3600	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LƯƠNG THỰC PHƯƠNG NAM	Phùng Thị Bích Ngọc	ThS.Tiêu Văn Trang	nghiên cứu hoạt động quản trị chất lượng tại Công ty Cổ phần Lương thực Phương 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 hoàn thiện cho công tác quản trị chất lượng sản phẩm
3601	Đại học	Phân tích hoạt động quản lý tiến độ dự án lắp đặt hệ thống gas công nghiệp LPG tại Công ty TNHH MTV Gas Trung Tâm	Nguyễn Thanh Trang	TS Hoàng Thu Thảo	Phân tích hoạt động quản lý tiến độ dự án lắp đặt hệ thống gas công nghiệp LPG
3602	Đại học	Hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Bất động sản Vạn An Phát: Thực trạng và giải pháp	Nguyễn Thị Diễm Trinh	TS Hoàng Thu Thảo	Nghiên cứu hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đưa ra giải pháp hoàn thiện
3603	Đại học	Phân tích thực trạng và giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Định	Nguyễn Huỳnh Ái Vy	TS Hoàng Thu Thảo	Phân tích hoạt động quan trị quan hệ khách hàng
3604	Đại học	Hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Sản xuất Thương mại ASIA VN: Thực trạng và Giải pháp.	Nguyễn Văn Ý	TS Hoàng Thu Thảo	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Sản xuất Thương mại ASIA VN, đánh giá những mặt đạt được, hạn chế của hoạt động và đề xuất kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng tại công ty.
3605	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Du Lịch VietKite: Thực trạng và kiến nghị	Huỳnh Thị Ngọc Châu	TS Hoàng Thu Thảo	Nghiên cứu hoạt động bán hàng
3606	Đại học	Hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Kim Hoàng Long: thực trạng và giải pháp	Lê Thị Bạch Cúc	TS Hoàng Thu Thảo	Hoạt động bán hàng
3607	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Trường Hải Land	Nguyễn Trường Đệ	TS Hoàng Thu Thảo	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Trường Hải Land, đánh giá những mặt đạt được, hạn chế của hoạt động và đề xuất kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng tại công ty.
3608	Đại học	Hoạt động quản trị nhân lực tại Công ty TNHH Vũ Đức Phi: Thực trạng và kiến nghị.	Nguyễn Minh Đoán	TS Hoàng Thu Thảo	Nghiên cứu hoạt động quản trị nhân lực
3609	Đại học	Công tác tổ chức hoạt động bán hàng trong ngành bất động sản tại công ty Cổ phần Tập đoàn Khải Hưng (Khải Hưng Corp): Thực trạng và giải pháp	Trần Thị Mỹ Duyên	TS Hoàng Thu Thảo	Nghiên cứu thực trạng hoạt động bán hàng và đưa ra giải pháp hoàn thiện
3610	Đại học	HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ BẤT ĐỘNG SẢN BẢO NAM: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP	Nguyễn Thị Hồng Hà	TS Hoàng Thu Thảo	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
3611	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN UNIQUE UNIFORM	Võ An Khang	TS Hồ Xuân Tiến	Cung cấp các cơ sở lý thuyết, tìm hiểu tổng quan tình hình hoạt động và phân tích thực trạng quản lý chất lượng sản phẩm tại công ty. Nêu ra được những mặt đạt được, các mặt còn hạn chế và nguyên nhân dẫn đến các hạn chế trong hoạt động quản lý chất lượng sản phẩm. Cuối cùng là đưa ra các kiến nghị, giải pháp nhằm khắc phục các hạn chế trên.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3612	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN LÝ VẬN HÀNH TÒA NHÀ OPAL CỦA CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VIETNAM LAND SSG	Trương Vĩnh Khoa	TS Hồ Xuân Tiến	Đưa ra cơ sở lý thuyết để phân tích quy trình quản lý vận hành tòa nhà và các yếu tố tác động đến quy trình quản lý tòa nhà, trên cơ sở đó rút ra các mặt đạt được, các hạn chế còn hiện hữu cũng như các nguyên nhân dẫn đến hạn chế đó và đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản lý vận hành tòa nhà.
3613	Đại học	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG HOẠCH ĐỊNH SALE TOUR CỦA CÔNG TY TNHH OH VACATION	Lê Thị Yến Thơ	TS Hồ Xuân Tiến	Nêu lên cơ sở lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động sale tour của công ty, nêu ra những ưu, nhược điểm của còn tồn tại trong công tác này, từ đó rút ra được những mặt đạt được cũng như các hạn chế, đề xuất các giải pháp để công tác hoạch định được cải thiện hơn.
3614	Đại học	Phân tích thực trạng quản trị nguồn nhân lực tại công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Một Thành Viên Xây Dựng và Thương Mại Hoàng Bảo Phát	Đoàn Huỳnh Thu	TS Hồ Xuân Tiến	Nêu lý thuyết và phân tích thực trạng quản trị nguồn nhân lực, đánh giá kết quả đạt được và những mặt hạn chế, đề xuất nhằm nâng cao công tác quản trị nguồn nhân lực
3615	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN MEGAS	Phan Minh Thuận	TS Hồ Xuân Tiến	Nêu lý thuyết và phân tích thực trạng Bán hàng, đánh giá kết quả đạt được và những mặt hạn chế, đề xuất nhằm nâng cao công tác Bán hàng
3616	Đại học	Phân tích thực trạng quản trị chiến lược của công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Ngọc Nguyệt	Lê Thị Kim Tiền	TS Hồ Xuân Tiến	Nêu lý thuyết và phân tích thực trạng quản trị chiến lược, đánh giá những kết quả đạt được và hạn chế, đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị chiến lược.
3617	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN QUẢNG CÁO KẾT NỐI TRỰC TRUYỀN CONEX	Mạnh Thị Thùy Trang	TS Hồ Xuân Tiến	Nêu lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh, nhận xét ưu nhược điểm, đề xuất nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh
3618	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC ĐỘNG VIÊN NHÂN VIÊN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NGƯỜI BẠN VÀNG	Nguyễn Lê Tú Trinh	TS Hồ Xuân Tiến	Phân tích chính sách động viên nhân viên, phân tích và dựa vào cơ sở lý thuyết để phân tích thực trạng động viên nhân viên tại công ty, rút ra nhận xét, từ đó đề xuất giải pháp nâng cao chính sách động viên nhân viên của công ty
3619	Đại học	Thực trạng và giải pháp nâng cao hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn NPC Phar	Nguyễn Thị Ngọc Tuyết	TS Hồ Xuân Tiến	Nêu lên lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động chăm sóc khách hàng, đánh giá những kết quả đạt được và hạn chế, đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động chăm sóc khách hàng.
3620	Đại học	Xây dựng và phát triển thương hiệu công ty TNHH Nhà hàng Không gian Xanh	Nguyễn Trần Thanh Vi	TS Hồ Xuân Tiến	Dựa trên cơ sở lý thuyết để phân tích thực trạng xây dựng và phát triển thương hiệu tại nhà hàng. Từ đó, rút ra những mặt đạt được tiếp tục phát huy và đưa ra những kiến nghị, giải pháp khắc phục mặt hạn chế nhằm nâng cao hiệu quả của việc xây dựng và phát triển thương hiệu nhà hàng.
3621	Đại học	PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MÔI GIỚI BẢO HIỂM BẢO AN	Lê Quang Vinh	TS Hồ Xuân Tiến	Nêu lên cơ sở lý thuyết và phân tích thực trạng hoạt động tuyển dụng, nêu những ưu điểm và những nhược điểm còn tồn tại từ đó đưa ra các đề xuất nhằm cải thiện, nâng cao công tác tuyển dụng
3622	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC ĐÃI NGỘ NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY BƯU ĐIỆN VIỆT NAM – CHI NHÁNH HUYỆN THANH BÌNH	Lê Tường Vy	TS Hồ Xuân Tiến	Nêu lý thuyết và phân tích thực trạng công tác đãi ngộ, nhận xét ưu nhược điểm, đề xuất nhằm nâng cao công tác đãi ngộ nhân sự
3623	Đại học	Hoàn Thiện Công Tác Quản Trị Tài Chính Tại Công Ty Cổ Phần Việt Toàn	Vưu Mỹ Linh	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Hoàn Thiện Công Tác Quản Trị Tài Chính
3624	Đại học	Hoàn Thiện Công Tác Quản Trị Nguồn Nhân Lực Công Ty CP Tập Đoàn Matec	Phan Thị Kim Ngân	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Hoàn Thiện Công Tác Quản Trị Nguồn Nhân Lực
3625	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại Công ty Cổ Phần Bất Động Sản ERA Việt Nam.	Nguyễn Thị Yến Nhi	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực
3626	Đại học	CẢI TIẾN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ SẢN XUẤT TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN VIDAN	Lê Minh Tấn	TS Huỳnh Thế Nguyễn	CẢI TIẾN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ SẢN XUẤT
3627	Đại học	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng tại công ty TNHH Trường Thịnh Index	Nguyễn Vũ Thanh Thúy	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng
3628	Đại học	Hoàn thiện chiến lược phân phối và kênh phân phối các sản phẩm nền của công ty TNHH MTV Tân Kìng Sun	Huỳnh Thị Trâm	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Hoàn thiện chiến lược phân phối và kênh phân phối
3629	Đại học	Nâng cao công tác đãi ngộ nguồn nhân lực của CÔNG TY CỔ PHẦN Ô TÔ PHÚ MỸ	Đặng Kiều Trang	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Nâng cao công tác đãi ngộ nguồn nhân lực
3630	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị chuỗi cung ứng tại công ty TNHH Education Solutions Việt Nam	Lê Mạnh Trường	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Hoàn thiện công tác quản trị chuỗi cung ứng
3631	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH MTV Thương Mại - Xây Dựng Yến Sào Tân Bảo Gia	Lê Quang Vinh	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Hoàn thiện công tác tổ chức lực lượng bán hàng
3632	Đại học	Hoàn thiện chính sách động viên nhân viên trong công tác quản trị nhân sự tại Công ty TNHH MTV Xây Dựng Trang Trí Nội Thất và Quảng Cáo Việt	Nguyễn Thanh Vy	TS Huỳnh Thế Nguyễn	Hoàn thiện chính sách động viên nhân viên trong công tác quản trị 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
3633	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng tại công ty TNHH giải trí truyền thông Ý Tường Việt	Nguyễn Đình Phùng	TS 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 giải trí truyền thông Ý Tường Việt, 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 giải trí truyền thông Ý Tường Việt.
3634	Đại học	Thực trạng công tác quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty TNHH Sakura Beauty Việt Nam	Dương Thanh Quân	TS Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng công tác quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH Sakura Beauty 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 quản trị quan hệ khách hàng tại công ty TNHH Sakura Beauty Việt Nam.
3635	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động bán lẻ online tại Công ty cổ phần may Natoli	Vũ Ngọc Thúy Quyên	TS Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích hoạt động bán lẻ online tại Công Ty Cổ Phần May Natoli, 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 hoạt động bán lẻ online tại Cổ Phần May Natoli.
3636	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại công ty cổ phần đầu tư và phát triển Megas	Lương Văn Sang	TS Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Megas, 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 hoạt động bán hàng tại Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Megas
3637	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng của Công ty TNHH thiết bị y tế Nhất Tâm	Phùng Chí Tâm	TS Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH thiết bị y tế Nhất Tâm, 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 hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH thiết bị y tế Nhất Tâm.
3638	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng B2B tại Công ty TNHH Daily Aqua	Trương Hoàng Thuận	TS Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng hoạt động bán hàng B2B tại công ty TNHH Daily Aqua, từ đó thấy được ưu và nhược điểm, tìm ra nguyên nhân của những hạn chế này và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Daily Aqua.
3639	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty bảo hiểm nhân thọ Dai-ichi Life Việt Nam chi nhánh Quận 2	Phan Thị Mỹ Tiên	TS 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 bảo hiểm nhân thọ Dai-ichi Life Việt Nam chi nhánh Quận 2 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 bảo hiểm nhân thọ Dai-ichi Life Việt Nam chi nhánh Quận 2.
3640	Đại học	Phân tích thực trạng và giải pháp công tác đào tạo nhân viên bán hàng tại Công ty CP đầu tư và phát triển công nghiệp Bảo Thư	Trần Ngọc Bảo Trâm	TS Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng công tác đào tạo nhân viên bán hàng tại Công ty CP đầu tư và phát triển công nghiệp Bảo Thư, từ đó thấy được các ưu, nhược điểm, tìm ra nguyên nhân của hạn chế này và đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác đào tạo nhân viên bán hàng tại Công ty CP đầu tư và phát triển công nghiệp Bảo Thư.
3641	Đại học	Phân tích thực trạng công tác marketing online hỗ trợ hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Đức Hưng Group	Trần Thị Tường Vi	TS 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 Thương mại Dịch vụ Đức Hưng Group, 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 marketing online hỗ trợ hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Đức Hưng Group.
3642	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH B&BCOS Việt Nam	Nguyễn Ngọc Thuý Vy	TS Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH B&BCOS Việt Nam. Từ đó thấy được các ưu điểm, nhược điểm và tìm ra nguyên nhân của những nhược điểm, sau đó đề ra một số giải pháp để giúp hoàn thiện hoạt động bán hàng của công ty.
3643	Đại học	Phân tích thực trạng công tác giám sát đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng của Chi nhánh Tổng công ty Thương mại Sài Gòn - TNHH Một thành viên - Siêu thị Sài Gòn	Huỳnh Thị Hoàng Yến	TS Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích thực trạng công tác giám sát đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng tại Chi nhánh Tổng công ty Thương mại Sài Gòn - TNHH Một thành viên - Siêu thị Sài Gòn, 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 giám sát đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng tại Chi nhánh Tổng công ty Thương mại Sài Gòn - TNHH Một thành viên - Siêu thị Sài Gòn.
3644	Đại học	Nghiên cứu việc phát triển thương hiệu tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong - Chi nhánh Bến Thành	Quách Phương Du	TS Lượng Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và Nghiên cứu việc phát triển thương hiệu của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong, 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 việc phát triển thương hiệu của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong - Chi nhánh Bến Thành.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3645	Đại học	Phân tích hoạt động tuyển dụng nhân sự tại công ty TNHH Dịch vụ Thương mại Trí Tuệ	Bùi Quang Duy	TS Lương Văn Quốc	Trên cơ sở lý thuyết liên quan, sinh viên tìm hiểu về công ty và phân tích hoạt động tuyển dụng nhân sự tại công ty TNHH Dịch vụ Thương mại Trí Tuệ, 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 hoạt động tuyển dụng nhân sự tại công ty TNHH Dịch vụ Thương mại Trí Tuệ.
3646	Đại học	Hoạt động quản trị rủi ro dịch vụ sức khỏe của công ty cổ phần upfit	Nguyễn Thị Thu	TS Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu, đánh giá và quản lý các rủi ro về dịch vụ sức khỏe của công ty cổ phần UPFIT và đưa ra những giải pháp nâng cao hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tại công ty
3647	Đại học	Nghiên cứu hoạt động phát triển thương hiệu của Công ty Cổ phần Santani	Lê Liêu Kim Trang	TS Nguyễn Gia Ninh	Quan sát thực trạng xây dựng và phát triển thương hiệu hiện tại của công ty, đánh giá các yếu tố ảnh hưởng và tìm hiểu các phương hướng phát triển thương hiệu hiện nay. Từ đó đề xuất các kiến nghị phát triển thương hiệu phù hợp và góp phần giải quyết các vấn đề còn tồn đọng của công ty.
3648	Đại học	Phân tích hoạt động quản lý hàng tồn kho tại Chuỗi cửa hàng Cháo trẻ em UNOO - Công ty TNHH Thương Mại Đoàn Thị.	Nguyễn Hồng Bảo Trần	TS Nguyễn Gia Ninh	Phân tích thực trạng hoạt động quản lý hàng tồn kho tại Chuỗi cửa hàng Cháo trẻ em UNOO - Công ty TNHH Thương Mại Đoàn Thị và đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý hàng tồn kho cho chuỗi.
3649	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH An Đông Sài Gòn	Nguyễn Đức Trí	TS Nguyễn Gia Ninh	Phân tích các hoạt động quản trị bán hàng như: hoạch định kế hoạch bán hàng, tổ chức bán hàng, lãnh đạo bán hàng, giám sát, đánh giá kết quả bán hàng và chăm sóc khách hàng tại công ty. Nêu ra các mặt đạt được, các hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân dẫn đến các hạn chế trong quá trình bán hàng. Từ đó đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty.
3650	Đại học	Phân tích công tác chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Dịch vụ Bảo vệ Tiến Khang	Lê Thị Mỹ Trinh	TS Nguyễn Gia Ninh	Phân tích thực trạng công tác chăm sóc khách hàng tại công ty đưa ra đánh giá và đề xuất giải pháp cho công tác chăm sóc khách hàng của công ty
3651	Đại học	Quản trị chiến lược kinh doanh nhằm thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm Cát Tường Park House của Công ty Cổ phần đầu tư Bất động sản Manda Real	Nguyễn Thị Bảo Truyền	TS Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu về công ty Manda real và đưa ra hướng giải quyết nhằm nâng cao doanh thu của sản phẩm Cát Tường Park House
3652	Đại học	Nghiên cứu văn hóa doanh nghiệp tại Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động	Nguyễn Thị Thanh Tuyền	TS Nguyễn Gia Ninh	Nghiên cứu về văn hóa doanh nghiệp tại Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động trên các góc độ: Biểu hiện, các yếu tố ảnh hưởng đến văn hóa doanh nghiệp và vai trò của văn hóa doanh nghiệp đối với sự phát triển của công ty
3653	Đại học	Tìm hiểu công tác quản trị marketing tại công ty THNN Yến Sào Bảo Sơn	Phan Thảo Phương Uyên	TS Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu công tác quản trị marketing tại công ty THNN Yến Sào Bảo Sơn
3654	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị Quan hệ khách hàng tại Công ty Cổ phần Đầu tư Việt Khởi	Huỳnh Thị Nguyệt Vân	TS Nguyễn Gia Ninh	Tìm hiểu hoạt động quản trị Quan hệ khách hàng tại Công ty Cổ phần Đầu tư Việt Khởi
3655	Đại học	Phân tích hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Thực Phẩm Nakayama	Nguyễn Thị Tú Vi	TS Nguyễn Gia Ninh	Phân tích thực trạng hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty từ đó đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả trong công tác chăm sóc khách hàng của công ty
3656	Đại học	Thực trạng xây dựng và phát triển thương hiệu của công ty TNHH MTV THƯƠNG MẠI NỘI THẤT KHÔI VŨ trong thời gian qua và một số kiến nghị.	Võ Hà Sâm	TS Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu của công ty TNHH MTV THƯƠNG MẠI NỘI THẤT KHÔI VŨ trong thời gian qua, từ đó đánh giá và đề xuất một số giải pháp
3657	Đại học	Nghiên cứu hoạt động Marketing mix tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn đào tạo PMP	Nguyễn Quốc Thái	TS Nguyễn Phi Hoàng	Căn cứ cơ sở lý luận về marketing mix, tiến hành tìm hiểu thực trạng hoạt động marketing mix tại công ty thông qua mô hình 7P từ đó đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hoạt động marketing mix tại công ty.
3658	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CUNG ỨNG NHÂN SỰ CỦA CÔNG TY TNHH SỨC BẬT THEO YÊU CẦU CHO KHÁCH HÀNG COCA COLA TRONG DỰ ÁN NHÂN VIÊN SALE THỊ TRƯỜNG VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ	Nguyễn Thị Thu Giang	TS Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu hoạt động cung ứng nhân sự của Công ty TNHH Sức Bật (Sprial) trong dự án Nhân viên Sale thị trường cho khách hàng Coca Cola và từ đó đề xuất một số kiến nghị nhằm cải thiện hoạt động cung ứng nhân sự cho công ty
3659	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THỰC PHẨM TOÀN CẦU HUY HOÀNG	Đào Nguyễn Văn Hưng	TS Nguyễn Phi Hoàng	Dựa trên những cơ sở lý thuyết về Bán hàng, tiến hành nghiên cứu hoạt động Bán hàng của Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thực phẩm Toàn cầu Huy Hoàng, từ đó đưa ra những đề xuất giúp nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng của doanh nghiệp
3660	Đại học	THỰC TRẠNG CÔNG TÁC XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO VỆ THỰC VẬT AN HUNG PHÁT VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP	Nguyễn Tấn Hưng	TS Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu và đánh giá thực trạng hoạt động xây dựng và phát triển thương hiệu của công ty cổ phần bảo vệ thực vật An Hưng Phát và đưa ra giải pháp nhằm phát triển thương hiệu cho công ty
3661	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG MARKETING – MIX TẠI CÔNG TY TNHH ĐA LỘC PHƯƠNG NAM VÀ MỘT SỐ KHUYẾN NGHỊ	Võ Huỳnh Hương	TS Nguyễn Phi Hoàng	Trên cơ sở vận dụng lý luận để phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động Marketing – Mix của Công ty TNHH Đa Lộc Phương Nam, từ đó đề xuất định hướng và giải pháp nâng cao hoạt động Marketing – Mix tại Công ty.
3662	Đại học	Phân tích hoạt động Quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank)	Trương Cao Kế	TS Nguyễn Phi Hoàng	Phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động QTRRTD tại Eximbank giai đoạn 2021-2022, đưa ra những bất cập, hạn chế tồn tại trong việc kiểm soát rủi ro tín dụng và đề ra phương pháp cải thiện việc quản trị rủi ro tín dụng tại Eximbank
3663	Đại học	Giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên thương mại và dịch vụ sadaco (sadaco tas co., ltd).	Phạm Anh Khoa	TS Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu thực trạng và hoàn thiện giải pháp cho hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên thương mại và dịch vụ SADACO (SADACO TAS CO., LTD)

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3664	Đại học	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty cổ phần bất động sản Vạn An Phát	Triệu Thị Lan	TS Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu thực trạng và đưa ra giải pháp để hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty CP BĐS Vạn An Phát
3665	Đại học	Nghiên cứu hoạt động kinh doanh của Công ty Chứng khoán FPT	Lê thị Hoàng Liên	TS Nguyễn Phi Hoàng	Nghiên cứu hoạt động kinh doanh chứng khoán, hiệu quả, tồn tại, nguyên nhân, từ đó đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty Chứng khoán FPT
3666	Đại học	Phân tích hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam VIB - Phòng Giao dịch Trường Sơn	Ngô Nguyễn Lan Anh	TS Phạm Hồng Hải	
3667	Đại học	PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH HI-TECH SOLUTION GIAI ĐOẠN 2020 - 2022	Nguyễn Thị Mỹ Hiền	TS Phạm Hồng Hải	Nội dung nghiên cứu về phân tích báo cáo tài chính tại Công ty. Nội dung nghiên cứu này sẽ giúp xác định được thực trạng phân tích báo cáo tài chính tại Công ty giai đoạn năm 2020 - 2022 từ các dữ liệu như: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, các tỷ số của Công ty và phương pháp Dupont. Qua đó, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của Công ty. Từ đó đề xuất giải pháp nhằm nâng cao thực trạng báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Hi - Tech Solution. Nội dung được kết cấu bao gồm 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp. Chương 2: Tổng quan về Công ty TNHH Hi - Tech Solution. Chương 3: Thực trạng phân tích báo cáo tài chính tại Công ty giai đoạn 2020-2022. Chương 4: Kiến nghị và giải pháp nhằm nâng cao thực trạng báo cáo tài chính tại Công ty.
3668	Đại học	Phân tích công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH MTV Tân King Sun	Ngô Mộng Huỳnh	TS Phạm Hồng Hải	Nội dung về phân tích công tác quản trị nguồn nhân lực. Nội dung nghiên cứu dựa vào cơ sở lý luận để phân tích được thực trạng công tác tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại công ty trong 3 năm 2020-2022. Từ đó tìm ra được những khó khăn trong công tác quản trị nguồn nhân lực và đưa ra một số biện pháp khắc phục những khó khăn đó.
3669	Đại học	Nghiên cứu quản trị marketing tại Công ty cổ phần dễ dàng thương mại điện tử	Trần Thị Bích Liên	TS Phạm Hồng Hải	Nội dung nghiên cứu quản trị marketing tại Công Ty Cổ Phần Dễ Dàng Thương Mại Điện Tử. Nội dung nghiên cứu sẽ xác định được thực trạng nghiên cứu và phân tích cơ hội, lựa chọn thị trường mục tiêu, thiết lập và hoạch định chiến lược, cuối cùng là kiểm tra đánh giá tại công ty. Từ đó tìm ra những khó khăn và đưa ra những biện pháp giải quyết khó khăn của công ty
3670	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH MTV Nguyễn Công	Nguyễn Thị Thanh Loan	TS Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực
3671	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị chuỗi cung ứng Công Ty Cổ Phần TM&SX Bao Bì Ánh Sáng	Lê Thị Ngân Ly	TS Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động quản trị chuỗi cung ứng
3672	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công Ty TNHH Quốc Tế Acell Việt Nam	Đặng Thị Thuý Giang	TS Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
3673	Đại học	Ứng dụng hệ thống CRM trong hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	Bùi Dương Ngọc Hà	TS Tô Anh Thơ	Ứng dụng hệ thống CRM trong hoạt động kinh doanh
3674	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực tạo Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động	Mai Thị Thanh Hằng	TS Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực
3675	Đại học	Phân tích hoạt động Marketing trực tuyến tại Công ty TNHH Công nghệ & Truyền thông Lê Gia.	Phạm Thị Mỹ Hạnh	TS Tô Anh Thơ	Phân tích hoạt động Marketing trực tuyến
3676	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ Phần Đầu Tư Việt Á Land	Lâm Mỹ Hoa	TS Tô Anh Thơ	Từ những lý luận về quản trị bán hàng và tổng quan về doanh nghiệp để đi phân tích hoạt động quản trị bán hàng thực tế tại công ty, từ đó đưa ra những nhận xét và đề xuất một số khuyến nghị cho hoạt động quản trị bán hàng tại công ty
3677	Đại học	Nghiên cứu hoạt động Digital Marketing tại Công ty TNHH TOS	Đào Thị Hồng Huệ	TS Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động Digital Marketing
3678	Đại học	Hoàn thiện hoạt động Digital Marketing tại Công ty Cổ Phần MAC Marketing	Lê Thị Mỹ Hưng	TS Tô Anh Thơ	Hoàn thiện hoạt động Digital Marketing
3679	Đại học	Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Ngân hàng TMCP Đại chúng Việt Nam PVcomBank chi nhánh Hồ Chí Minh	Nguyễn Trường Lâm	TS Tô Anh Thơ	Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng
3680	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty cổ phần môi giới bất động sản Tam Giác Vàng	Huỳnh Văn Lịch	TS Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
3681	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Eximbank)	Nguyễn Thị Vân Linh	TS Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Eximbank)
3682	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng của Công Ty TNHH MTV Nội Thất Khôi Vũ	Trần Tùng Linh	TS Tô Anh Thơ	Nghiên cứu hoạt động quản trị bán hàng
3683	Đại học	QUẢN TRỊ LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM TRADIPHAR	Nguyễn Thị Tuyết Trinh	TS Trần Nhân Phúc	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
3684	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH PHÒNG KHÁM ĐA KHOA JIO HEALTH	Nguyễn Thị Kim Tuyền	TS Trần Nhân Phúc	Chăm sóc khách hàng
3685	Đại học	Phân tích hoạt động kinh doanh của công ty Tiếp vận HL Phát	Nguyễn Thị Phiếu	TS Trần Nhân Phúc	Phân tích hoạt động kinh doanh
3686	Đại học	NGHIÊN CỨU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH TIN HỌC HẢO PHÁT	Hà Thị Bích Tuyền	TS Trần Nhân Phúc	Công tác QTNNL
3687	Đại học	PHÂN TÍCH CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH ALLYBUILD MINH VƯƠNG	Nguyễn Thị Hoài Thương	TS Trần Nhân Phúc	Công tác QTNNL
3688	Đại học	HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐỊA ỐC KIM OANH CHI NHÁNH DĨ AN	Nguyễn Thanh An	TS Trần Nhân Phúc	QT chiến lược
3689	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ PHẦN MỀM DAYONE	Nguyễn Ngọc Thế Anh	TS Trần Nhân Phúc	Công tác QTNNL
3690	Đại học	THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN VĂN HÓA DOANH NGHIỆP TẠI CÔNG TY TNHH TMDV THIÊN ĐƯỜNG ÂM THỰC	Nguyễn Thị Ngọc Bích	TS Trần Nhân Phúc	Văn hóa doanh nghiệp
3691	Đại học	Nghiên cứu hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH Nhựa Sunway Mario	Nguyễn Thị Bảo Châu	TS Trần Nhân Phúc	Quản trị bán hàng
3692	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TRIỂN KHAI CÁC DỰ ÁN CUNG ỨNG NGUỒN NHÂN LỰC CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN GREEN SPEED THỜI ĐẠI 4.0	Vũ Thị Lệ Diễm	TS Trần Nhân Phúc	Công tác QTNNL
3693	Đại học	NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ SẢN XUẤT TRONG CÔNG TY NÔNG SẢN TRUNG HIẾU	Trương Minh Đức	TS Trần Nhân Phúc	QT sản xuất
3694	Đại học	QUẢN TRỊ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUỐC TẾ VIỆT NAM CHI NHÁNH SÀI GÒN	Nguyễn Cao Kỳ Duyên	TS Trần Nhân Phúc	Hoạt động tín dụng
3695	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty Thương Mại Thép Kim Sơn	Nguyễn Tấn Phát	TS Trần Thế Nam	tìm hiểu hoạt động quản trị bán hàng tại công ty cổ phần thương mại thép Kim Sơn
3696	Đại học	Tìm hiểu hoạt động xúc tiến thương mại của thương hiệu Re.socks tại Công ty TNHH MTV Vải Sợi Bảo Lân	Lê Gia Anh	TS Trần Thế Nam	Tìm hiểu hoạt động xúc tiến thương mại của thương hiệu Re.socks tại Công ty TNHH MTV Vải Sợi Bảo Lân
3697	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Khả Kim	Nguyễn Thị Thùy Dung	TS Trần Thế Nam	Tìm hiểu hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Khả Kim
3698	Đại học	Phân tích hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH Chăn nuôi gia cầm Năm Hường	Bùi Huỳnh Duyên	TS Trần Thế Nam	Tìm hiểu hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Chăn nuôi gia cầm Năm Hường
3699	Đại học	Phân tích hoạt động chăm sóc khách hàng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong	Nguyễn Phạm Bảo Hân	TS Trần Thế Nam	Tìm hiểu hoạt động chăm sóc khách hàng tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong
3700	Đại học	Thực trạng hoạt động bán hàng của Hợp tác xã Nông nghiệp Dịch vụ Thế hệ mới Đắk Mar	Nguyễn Thị Thu Hiền	PGS. TS. Huỳnh Thị Thu Sương	Tìm hiểu thực trạng hoạt động bán hàng tại Hợp tác xã Nông nghiệp Dịch vụ Thế hệ mới Đắk Mar, phân tích quy trình bán hàng và chính sách bán hàng tại doanh nghiệp.
3701	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty TNHH MTV Cấp nước Tiền Giang	Nguyễn Thị Ngọc Huyền	TS Trần Thế Nam	Tìm hiểu hoạt động quản trị quan hệ khách hàng tại Công ty TNHH MTV Cấp nước Tiền Giang
3702	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Showroom KIA - MAZDA Tân An thuộc Thaco Auto Long An	Trần Hoài Linh	TS Trần Thế Nam	Tìm hiểu và đề ra giải pháp về thực trạng quản trị bán hàng tại Showroom KIA - MAZDA Long An
3703	Đại học	Nghiên cứu công tác quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Thuận Hải Energy	Phạm Thị Xuân Mai	TS Trần Thế Nam	Tìm hiểu về hoạt động quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty Cổ phần Thuận Hải Energy
3704	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ TTG 18	Phạm Hà Kiều My	TS Trần Thế Nam	Tìm hiểu hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ TTG 18
3705	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN WE FOOD	Dương Ngô Nhật Thanh	TS Trần Vĩnh Hoàng	Tìm hiểu hoạt động Quản trị Chất lượng tại Công ty Cổ phần We Food. Đánh giá, nhận xét ưu nhược điểm và đề xuất giải pháp hoàn thiện về hoạt động Quản trị Chất lượng tại Công ty cổ phần We Food
3706	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT & XUẤT NHẬP KHẨU KHANG MINH	Phạm Thị Kim Thanh	TS Trần Vĩnh Hoàng	Phân tích thực trạng, đánh giá và nhận xét những mặt đạt được, những mặt hạn chế của hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Sản Xuất & Xuất Nhập Khẩu Khang Minh và đề xuất giải pháp khắc phục những mặt hạn chế
3707	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ XUẤT NHẬP KHẨU H2P VIỆT NAM	Võ Hoàng Khánh Linh	TS Trần Vĩnh Hoàng	Phân tích thực trạng,nhận xét và đánh giá những mặt đạt được và hạn chế của công tác quản trị bán hàng tại công ty cổ phần thương mại dịch vụ xuất nhập khẩu H2P 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
3708	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN UB	Nguyễn Hoài Loan	TS Trần Vĩnh Hoàng	Phân tích thực trạng và nhận xét, đánh giá những mặt đạt được, những mặt hạn chế của hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Tập đoàn UB, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng
3709	Đại học	TÌM HIỂU THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ MARKETING TẠI CÔNG TY TNHH SON DURA VIỆT NAM	Bùi Nguyễn Khánh Ly	TS Trần Vĩnh Hoàng	Tìm hiểu về hoạt động quản trị marketing tại Công ty TNHH Son Dura Việt Nam, đánh giá những mặt đạt được, hạn chế của hoạt động và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị marketing tại Công ty TNHH Son Dura Việt Nam.
3710	Đại học	TÌM HIỂU THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ NHÂN SỰ TẠI TRƯỜNG QUỐC TẾ NAM MỸ UTS	Nguyễn Kiều Ngân	TS Trần Vĩnh Hoàng	Tìm hiểu thực trạng hoạt động quản trị nhân sự tại trường Quốc tế Nam Mỹ UTS, những mặt tốt, những hạn chế, rút ra kết luận và đưa ra những kiến nghị góp phần xây dựng cho Nhà trường.
3711	Đại học	TÌM HIỂU THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TUYỂN DỤNG NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH PANASONIC ELECTRIC WORKS VIET NAM	Phan Dương Hồng Ngân	TS Trần Vĩnh Hoàng	Tìm hiểu công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty TNHH Panasonic Electric Works Viet Nam. Đánh giá, nhận xét ưu, nhược điểm và đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác tuyển dụng tại Công ty
3712	Đại học	TÌM HIỂU THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG LẬP KẾ HOẠCH MARKETING TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KA KONCEPT.	Võ Nguyễn Kim Ngân	TS Trần Vĩnh Hoàng	Tìm hiểu thực trạng công tác lập kế hoạch của công ty cổ phần Ka Koncept, những mặt tốt, những hạn chế, rút ra kết luận và đưa ra những kiến nghị góp phần xây dựng cho công ty.
3713	Đại học	TÌM HIỂU CÔNG TÁC QUẢN TRỊ MARKETING TẠI CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN GIÁO DỤC LƯƠNG BẮNG	Phạm Thị Ngọc	TS Trần Vĩnh Hoàng	Tìm hiểu về công tác quản trị Marketing tại công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Giáo dục Lương Bằng, đánh giá nhận xét những mặt đạt được, những mặt hạn chế và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị Marketing.
3714	Đại học	HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP HÀNG HẢI VIỆT NAM (MSB) - CN THỦ ĐỨC	Huỳnh Tấn Nhật	TS Trần Vĩnh Hoàng	Tìm hiểu về công tác quản trị quan hệ khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam CN Thủ Đức, đánh giá những mặt tốt, những mặt hạn chế và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị quan hệ khách hàng cá nhân
3715	Đại học	PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG FPT VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN	Nguyễn Tuyết Nhi	TS Trần Vĩnh Hoàng	Phân tích thực trạng và nhận xét những mặt đạt được, những mặt hạn chế của hoạt động quản trị bán hàng tại công ty Cổ phần viễn thông FPT và đưa ra biện pháp khắc phục những mặt hạn chế
3716	Đại học	HOẠT ĐỘNG TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO NHÂN SỰ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG GAPIT	Nguyễn Thị Tuyết Như	TS Trần Vĩnh Hoàng	Phân tích thực trạng và nhận xét những mặt đạt được, hạn chế của hoạt động tuyển dụng và đào tạo tại Công ty Cổ phần Truyền thông Gapit và nêu giải pháp để khắc phục những hạn chế.
3717	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nguồn nhân lực tại công ty TNHH Liên Doanh Dược Phẩm Nutramed	Trần Văn Nhật Trường	TS. Phạm Hồng Hải	Nội dung đề tài nghiên cứu về công tác tuyển dụng nhân sự của Công ty TNHH Liên doanh Dược phẩm Nutramed. Trong bài viết này, em đã đưa ra một cách tổng quan, bao quát nhất về công tác tuyển dụng của một doanh nghiệp về các khía cạnh như: các yếu tố ảnh hưởng, quy trình các bước tuyển dụng của doanh nghiệp và định hướng đào tạo nhân viên mới. Bài viết nói lên được sự cần thiết phải hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự của công ty. Ngoài ra, thông qua việc thực tập làm việc tại công ty và qua quá trình nghiên cứu thực trạng công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Liên doanh Dược phẩm Nutramed, em đã rút ra được nhận xét và đánh giá khách quan về công tác tuyển dụng nhân sự của công ty, từ đó đưa ra được những mặt hạn chế trong công tác tuyển dụng, điều này làm cơ sở cho việc đề ra những biện pháp nhằm hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Liên doanh Dược phẩm Nutramed.
3718	Đại học	Hoàn thiện công tác tạo động lực cho người lao động tại công ty TNHH Seo Băng Tâm	Lê Anh Tuấn	TS. Phạm Hồng Hải	Hoàn thiện công tác tạo động lực cho người lao động tại công ty TNHH Seo Băng Tâm
3719	Đại học	Nghiên cứu quản trị nguồn nhân lực của Công ty TNHH Hộp gia vị	Nguyễn Thị Thanh Tuyền	TS. Phạm Hồng Hải	Nội dung nghiên cứu công tác quản trị nguồn nhân lực của Công ty TNHH Hộp gia vị. Nội dung nghiên cứu này giúp hiểu rõ hơn về thực trạng quản trị nguồn nhân lực của công ty thông qua quá trình phân tích công việc, hoạch định nhân sự, công tác tuyển mộ nhân viên, công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đánh giá thành tích công việc và phân tích văn hóa doanh nghiệp. Qua đó đánh giá được điểm mạnh điểm yếu của công ty và đưa ra những định hướng phát triển cũng như những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao công tác quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH HỘP gia vị.
3720	Đại học	Công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH A.67	Đỗ Thị Mỹ Uyên	TS. Phạm Hồng Hải	Nội dung nghiên cứu về công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH A.67. Nội dung của bài báo cáo là phân tích đánh giá tình hình hoạt quản trị nguồn nhân lực của công ty TNHH A.67, trên cơ sở đó tìm ra các giải pháp khả thi, phù hợp để khắc phục những hạn chế và hoàn thiện hơn công tác quản trị nguồn nhân lực của công ty nhằm giúp xây dựng một nguồn nhân lực vững mạnh góp sức cho sự phát triển 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
3721	Đại học	Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh	Đào Thị Hồng Vân	TS. Phạm Hồng Hải	Nội dung nghiên cứu về công tác Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Chi nhánh ngân hàng. Nội dung nghiên cứu này sẽ giúp xác định được thực trạng công tác chăm sóc khách hàng tại Ngân hàng, làm rõ quy trình chăm sóc khách hàng, quy trình xử lý khiếu nại, quy trình 5s và những thách thức, thành tựu đã đạt được từ công tác chăm sóc khách hàng. Qua đó, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của Ngân hàng. Từ đó đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Pzhat Triển Thành phố Hồ Chí Minh chi nhánh Lạc Long Quân
3722	Đại học	Nâng cao công tác thu hút nhân tài tại Công ty TNHH Sản xuất Trái cây Hùng Phát (Andros Asia)	Võ Bá Vinh	TS. Phạm Hồng Hải	Nâng cao công tác thu hút nhân tài tại Công ty TNHH Sản xuất Trái cây Hùng Phát (Andros Asia)
3723	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH TMDV TT Ý Tường Lớn	Trần Lâm Ngọc Vy	TS. Phạm Hồng Hải	Nội dung nghiên cứu công tác quản trị bán hàng của công ty nhằm đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Việc nghiên cứu về thực trạng này không chỉ giúp hiểu rõ hơn về những thách thức và cơ hội mà công ty đang đối diện mà còn mang lại giá trị cho công ty và cả ngành bán lẻ về mỹ phẩm nói chung. Đồng thời qua công tác quản trị bán hàng của công ty, chúng ta biết được ưu điểm, nhược điểm của công ty, từ đó đề xuất được giải pháp hợp lý để hoàn thiện tốt hơn về công tác quản trị bán hàng tại công ty THNN TMDV TT Ý Tường Lớn
3724	Đại học	Nâng cao hoạt động bán hàng của Công ty Cổ phần đầu tư và phát triển Công nghệ TMT	Dương Mỹ Ý	TS. Phạm Hồng Hải	Nội dung nghiên cứu về công tác nâng cao hoạt động bán hàng của Công ty Cổ phần Đầu Tư và Phát Triển Công Nghệ TMT. Nội dung nghiên cứu này sẽ giúp xác định được thực trạng công tác bán hàng tại Công ty giai đoạn năm 2020 - 2022. Qua đó, đánh giá được những mặt đạt được, những hạn chế, quy trình bán hàng, phương pháp bán hàng, nguyên tắc bán hàng... của Công ty. Từ đó đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần Đầu Tư và Phát Triển Công Nghệ TMT. Đề tài sẽ được thể hiện qua 4 chương: Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động bán hàng Chương 2: Khái quát về Công ty Cổ phần Đầu Tư và Phát Triển Công Nghệ TMT Chương 3: Thực trạng hoạt động bán hàng của Công ty Cổ phần Đầu Tư và Phát Triển Công Nghệ TMT Chương 4: Giải pháp nhằm nâng cao hoạt động bán hàng của Công ty Cổ phần Đầu Tư và Phát Triển Công Nghệ TMT
3725	Đại học	Hoàn thiện công tác lập kế hoạch bán hàng tại công ty TNHH thực phẩm Phước Lộc Thọ	Hồ Thị Ngân	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Thông qua quá trình thực tập tại Công ty TNHH Thực phẩm Phước Lộc Thọ, em tập trung nghiên cứu công tác lập kế hoạch bán hàng tại công ty, từ đó đưa ra những nhận xét, đánh giá và một số giải pháp khắc phục những mặt còn hạn chế nhằm hoàn thiện và phát triển hơn cho công ty.
3726	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh Cty CP dịch vụ thương mại vận tải Nguyễn Sơn	Huỳnh Thị Bích Ngân	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh công ty từ đó đề ra giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh công ty
3727	Đại học	Hoàn thiện công tác hoạch định bán hàng tại công ty cổ phần đầu tư Việt Khởi	Nguyễn Bích Ngân	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Hoàn thiện công tác hoạch định bán hàng tại công ty cổ phần đầu tư Việt Khởi
3728	Đại học	Phân tích hoạt động chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Gia sư eTeacher	Bùi Thị Băng Nhi	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích hoạt động chăm sóc khách hàng tại công ty TNHH Gia sư eTeacher
3729	Đại học	Phân tích hoạt động Chăm sóc Khách hàng tại Công ty Thẩm định giá Hoàng Quân	Trần Hồng Quỳnh Như	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích hoạt động Chăm sóc Khách hàng tại Công ty Thẩm định giá Hoàng Quân
3730	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Đức Hằng	Lê Thị Kim Nhung	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Tìm hiểu về hoạt động bán hàng trong công ty, giới thiệu sơ lược về công ty, phân tích thực trạng bán hàng tại công ty, nhận xét và đề xuất giải pháp
3731	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị xúc tiến thương mại tại Điện Máy Xanh thuộc Công ty Cổ phần Thế giới di động	Lê Hoàng Phúc	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích hoạt động xúc tiến thương mại, nhận xét và đề xuất giải pháp
3732	Đại học	Phân tích và hoàn thiện hoạt động bán hàng tại công ty cổ phần PROS LOGISTICS	Nguyễn Hữu Phước	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích và hoàn thiện hoạt động bán hàng tại công ty cổ phần PROS LOGISTICS
3733	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng B2B tại công ty cổ phần iRace	Hoàng Hải Phương	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng B2B tại công ty cổ phần IRACE. Từ đó đề xuất giải pháp nhằm cải thiện quy trình bán hàng B2B tại doanh nghiệp
3734	Đại học	Hoàn thiện công tác tổ chức lực lượng bán hàng công ty TNHH Giải Trí Truyền Thông Ý tưởng Việt	Nguyễn Thị Như Quỳnh	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Tìm hiểu về công ty, thực trạng hoạt động tổ chức lực lượng bán hàng, nhận xét và đề xuất giải pháp
3735	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần SX &TM Bao Bì Ánh Sáng	Nguyễn Thị Phương Thảo	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng của Công ty cổ phần Sản Xuất và Thương mại Bao bì ánh sáng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3736	Đại học	Phân tích công tác tổ chức bán hàng tại Công ty TNHH Công Nghệ Hoa Sơn	Trần Yên Thư	TS. Phạm Thị Ngọc Mai	Tìm hiểu công tác tổ chức hoạt động bán hàng, phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp
3737	Đại học	Phân tích thực trạng công tác tuyển dụng nhân lực tại Công ty Cổ phần Giao hàng tiết kiệm	Nguyễn Thị Thảo Quyên	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích thực trạng công tác tuyển dụng của công ty, những mặt đạt được, những hạn chế từ đó đưa ra nhận xét, giải pháp cho công ty
3738	Đại học	Quản trị lực lượng bán hàng tại Công ty TNHH SX TM DV XNK Chiếu Sáng Việt Nam - VNLICO	Lê Minh Sang	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích hoạt động quản trị lực lượng bán hàng của công ty, nhận xét và đánh giá những ưu điểm, nhược điểm của hoạt động đó và đưa ra một số giải pháp cải thiện
3739	Đại học	Nghiên cứu thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Bất động sản Vạn An Phát	Trần Nguyễn Ngọc Tân	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích đánh giá hoạt động Quản trị bán hàng của Công ty Cổ phần Bất động sản Vạn An Phát. Từ những hạn chế đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hoạt động Quản trị bán hàng tại Công ty
3740	Đại học	Nghiên cứu và nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị bán hàng tại công ty TNHH Gia sư eTeacher	Nguyễn Danh Thành	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Nghiên cứu và phân tích thực trạng công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH Gia sư eTeacher, từ đó đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động quản trị bán hàng.
3741	Đại học	Phân tích hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Datacare	Nguyễn Thị Phương Thảo	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích hoạt động bán hàng tại Datacare: quy trình bán hàng, những mặt đạt được, hạn chế từ đó nhận xét, đưa ra đề xuất - giải pháp
3742	Đại học	Phân tích thực trạng công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay đối với nhóm khách hàng cá nhân thuộc Ngân hàng Thương mại cổ phần quân đội-Chi nhánh Hồ Chí Minh	Lê Anh Thư	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Đưa ra cơ sở lý luận về công tác quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng thương mại, căn cứ trên cơ sở lý luận tiến hành phân tích thực trạng công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay đối với nhóm khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần quân đội-chi nhánh Hồ Chí Minh. Đưa ra những đánh giá, nhận xét về những mặt đạt được, chưa đạt được từ đó đề xuất giải pháp giúp hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần quân đội-chi nhánh Hồ Chí Minh
3743	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng thiết bị văn phòng tại công ty TNHH Tam Thành Tín	Tổng Thị Thanh Thư	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích và đánh giá thực trạng công tác quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Tam Thành Tín, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại Công ty
3744	Đại học	Nghiên cứu hoạt động quản trị nguồn nhân lực của công ty cổ phần Chunil Vina	Quảng Thị Trọng Thuỷ	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích đánh giá hoạt động quản trị nguồn nhân lực của công ty cổ phần Chunil Vina. Từ những hạn chế đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty
3745	Đại học	Nâng cao chiến lược chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Cybridge Á Châu	Đoàn Bảo Trâm	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích thực trạng chăm sóc khách hàng tại Công ty TNHH Cybridge Á Châu từ đó đề ra giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và sự phát triển bền vững của Công ty.
3746	Đại học	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH TTG Engineering	Lê Diễm Trang	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích thực trạng hoạt động quản trị bán hàng, đánh giá và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty
3747	Đại học	Nghiên cứu về chiến lược kinh doanh quốc tế của công ty Cổ Phần Replus tại thị trường Australia	Nguyễn Thị Tố Trinh	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích về chiến lược kinh doanh quốc tế cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược kinh doanh quốc tế của Công ty từ đó nhận xét và đưa ra giải pháp hoàn thiện.
3748	Đại học	Hoàn thiện công tác tuyển dụng nhân sự tại Công ty TNHH Quốc tế Acell Việt Nam	Nguyễn Khắc Trọng	TS. Trần Nguyễn Khánh Hải	Phân tích công tác tuyển dụng, quy trình tuyển dụng, những mặt đạt được, những điểm hạn chế còn tồn tại từ đó đưa ra giải pháp hoàn thiện
3749	Đại học	Nâng cao hiệu quả dịch vụ khách hàng của Công ty TNHH BePro	Nguyễn Thị Tuyết Hạnh	TS.Vũ Hồng Vân	Nâng cao hiệu quả dịch vụ khách hàng của Công ty TNHH BePro
3750	Đại học	QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH THỦY SẢN HAI NĂM (HANAFISH)	Phạm Ký Hiêng	TS.Vũ Hồng Vân	QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH THỦY SẢN HAI NĂM (HANAFISH)
3751	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Tân Hưng	Nguyễn Hữu Hạnh	TS.Vũ Hồng Vân	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Tân Hưng
3752	Đại học	Nâng cao hiệu quả dịch vụ khách hàng tại Ngân hàng Phương Đông (OCB) – Chi nhánh quận 6, TP.HCM – PGD Bình Phú	Nguyễn Thị Thanh Hiền	TS.Vũ Hồng Vân	Nâng cao hiệu quả dịch vụ khách hàng tại Ngân hàng Phương Đông (OCB) – Chi nhánh quận 6, TP.HCM – PGD Bình Phú
3753	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Bệnh Viện Chuyên Khoa Thẩm Mỹ JT Angel	Nguyễn Hoàng Huyền	TS.Vũ Hồng Vân	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty TNHH Bệnh Viện Chuyên Khoa Thẩm Mỹ JT Angel
3754	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ PT&C	Lê Xuân Khánh	TS.Vũ Hồng Vân	Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị bán hàng tại công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ PT&C
3755	Đại học	PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SSI – CHI NHÁNH NGUYỄN CÔNG TRỨ	Trần Thị Diễm Kiều	TS.Vũ Hồng Vân	PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SSI – CHI NHÁNH NGUYỄN CÔNG TRỨ
3756	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Vệ sinh Sao Việt	Đặng Thị Mỹ Linh	TS.Vũ Hồng Vân	Phân tích hoạt động quản trị kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Vệ sinh Sao Việt
3757	Đại học	Phân tích công tác tạo động lực cho nhân viên của Công ty TNHH Phát triển Đại Dương Xanh Việt Nam	Nguyễn Khánh Linh	TS.Vũ Hồng Vân	Phân tích công tác tạo động lực cho nhân viên của Công ty TNHH Phát triển Đại Dương Xanh Việt Nam
3758	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Kobeta	Trần Công Lợi	TS.Vũ Hồng Vân	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty TNHH Kobeta

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3759	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị kinh doanh tại Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Motor Việt Anh	Lâm Thanh Mạnh	TS.Vũ Hồng Vân	Nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị kinh doanh tại Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Motor Việt Anh
3760	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ Phần EotyGroup	Nguyễn Thị Trà My	TS.Vũ Hồng Vân	Phân tích hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ Phần EotyGroup
3761	Đại học	Phân tích mối quan hệ giữa hiệu quả hoạt động kinh doanh và các chỉ số tài chính của ngân hàng TMCP Quân Đội giai đoạn 2015-2022	Cao Phạm Hằng	Nguyễn Văn Phong	Bài nghiên cứu giới thiệu tổng quan về lý thuyết mô hình hồi quy VaR và ứng dụng mô hình này để khảo sát mối quan hệ giữa tỷ lệ nợ, tốc độ tăng tổng tài sản, quy mô vốn chủ sở hữu và lợi nhuận của ngân hàng TMCP Quân Đội. Tìm ra các yếu tố quan trọng và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố này giúp cho các nhà quản trị ngân hàng đưa ra các hàm ý chính sách hợp lý để nâng cao hiệu quả hoạt động của MBBank
3762	Đại học	Ứng dụng mô hình Garch trong dự đoán giá cổ phiếu ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam	Nguyễn Thị Yến Nhi	Nguyễn Văn Phong	Bài nghiên cứu giới thiệu tổng quan về lý thuyết mô hình ARIMA, ARCH, GARCH và ứng dụng các mô hình này dự đoán giá cổ phiếu Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (CTG) trong ngắn hạn, sau đó lựa chọn ra mô hình tốt nhất cho dữ liệu.
3763	Đại học	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ lệ nợ xấu của một số ngân hàng thương mại cổ phần tại Việt Nam	Bùi Võ Hạ Vy	Nguyễn Trung Đông	Bài nghiên cứu phân tích các vấn đề lý luận về các yếu tố vi mô và vĩ mô ảnh hưởng đến tỷ lệ nợ xấu của một số ngân hàng thương mại cổ phần tại Việt Nam
3764	Đại học	Phân tích sự tác động từ một số yếu tố vĩ mô đến sự biến động giá cổ phiếu của ngân hàng thương mại cổ phần á châu giai đoạn 2009 -2022	Hồ Phan Ngọc Trân	Nguyễn Trung Đông	Bài nghiên cứu phân tích tác động của các yếu tố vĩ mô như cán cân thương mại, cung tiền, tín dụng, tỷ giá hối đoái, giá vàng và giá cổ phiếu của Ngân hàng TMCP Á Châu 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.
3765	Đại học	Tác động của các nhân tố vĩ mô đến sự biến động chỉ số giá cổ phiếu của một số ngân hàng TMCP niêm yết tại Việt Nam	Võ Thị Kim Oanh	Nguyễn Trung Đông	Bài nghiên cứu làm rõ thêm các vấn đề về một số nhân tố kinh tế vĩ mô ảnh hưởng đến chỉ số giá chứng khoán ngành ngân hàng tại Việt Nam
3766	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	Nguyễn Đức Bằng	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.
3767	Đại học	ĐÁNH GIÁ CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LẠM PHÁT TẠI VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2010 – 2021	Đoàn Cương	Nguyễn Đức Bằng	Bài nghiên cứu nhằm đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến lạm phát tại Việt Nam giai đoạn 2010 – 2021, từ đó đưa ra kiến nghị giảm thiểu các tác động tiêu cực của lạm phát tại Việt Nam
3768	Đại học	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của những doanh nghiệp ngành ict ở Việt Nam giai đoạn 2012 – 2022	Nguyễn Yến Nhi	Ngô Thái Hưng	Bài luận làm rõ cơ sở lý luận của hoạt động nghiên cứu và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của những doanh nghiệp ngành công nghệ thông tin – truyền thông (ICT) ở Việt Nam
3769	Đại học	Mối quan hệ giữa phát triển ngân hàng và tăng trưởng kinh tế: bằng chứng thực nghiệm trong khu vực Asean-6	Nguyễn Minh Dạ Mẫn	Ngô Thái Hưng	Nghiên cứu về mối quan hệ giữa phát triển ngân hàng và tăng trưởng kinh tế từ năm 2000 đến năm 2021. Bằng chứng thực nghiệm trong khu vực ASEAN-6. Từ đó, đề xuất các hàm ý chính sách phát triển ngân hàng nhằm đạt được mục tiêu tăng trưởng kinh tế trong khu vực ASEAN-6 nói chung và tại Việt Nam nói riêng.
3770	Đại học	Phân tích tác động các yếu tố nội tại ngân hàng, đặc trưng ngành và vĩ mô đến tỷ suất sinh lời của các ngân hàng TMCP lớn tại Việt Nam giai đoạn 2006-2021	Nguyễn Phương Nhung	Nguyễn Huy Hoàng	Ứng dụng mô hình dữ liệu bảng dựa trên dữ liệu của các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2006 – 2021 để kiểm định các yếu tố kinh tế vĩ mô, yếu tố đặc trưng ngành và nội tại của ngân hàng ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lợi của các NHTM cổ phần lớn Việt Nam. Từ phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh của NHTM cổ phần lớn tại Việt Nam kết hợp với việc kiểm định bằng những mô hình nghiên cứu, tác giả đóng góp những hàm ý chính sách nhằm thúc đẩy, nâng cao tỷ suất sinh lợi của các NHTMCP Việt Nam.
3771	Đại học	Phân tích sự tác động các yếu tố vĩ mô đến sự biến động giá cổ phiếu của ngân hàng TMCP Quân Đội từ 2015 đến 2023	Nguyễn Thị Mỹ Linh	Nguyễn Huy Hoàng	Tìm hiểu và đưa ra các lý thuyết về giá cổ phiếu và các yếu tố vĩ mô tác động tới giá cổ phiếu. Từ đó, xác định mô hình phù hợp với đề tài nghiên cứu và chỉ ra sự tác động của các biến vĩ mô. Dựa vào các số liệu đã thu thập được từ các trang, bài báo, các bảng báo cáo tài chính và các website có uy tín, chính xác và có sự xác nhận của nhà nước, đánh giá được sự tác động của các yếu tố vĩ mô lên giá cổ phiếu. Dựa trên kết quả chạy mô hình và đưa ra các kết luận chính xác.
3772	Đại học	Các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ lệ lãi cận biên của các ngân hàng TMCP tại Việt Nam giai đoạn 2010-2021	Triệu Nguyễn Mai Thi	Phạm Thị Thu Hiền	Mục tiêu chung: tìm hiểu các yếu tố có tác động đến tỷ lệ lãi cận biên tại các ngân hàng thương mại ở Việt Nam. Hệ thống các vấn đề lý luận cơ bản về tỷ lệ lãi cận biên và các yếu tố tác động đến tỷ lệ lãi cận biên. Dựa vào cơ sở kết quả nghiên cứu về lý thuyết và thực tiễn trước đây, xác định các yếu tố có tác động đến tỷ lệ lãi cận biên của các NHTM tại Việt Nam trong giai đoạn 2009 – 2022. Từ kết quả nghiên cứu đưa ra kết luận và đề xuất các khuyến nghị cho đề tài.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3773	Đại học	Ứng dụng mô hình ARIMA - GARCH trong dự báo lượng truy cập website	Trịnh Quỳnh Trang	Phạm Thị Thu Hiền	Dự báo lưu lượng truy cập website Toyota.com.vn bằng mô hình kết hợp ARIMA – GARCH. Hệ thống những lý thuyết cơ bản về mô hình ARIMA, mô hình GARCH và mô hình kết hợp ARIMA – GARCH. Ứng dụng mô hình ARIMA, mô hình GARCH và mô hình kết hợp ARIMA – GARCH để ước lượng lưu lượng truy cập website Toyota.com.vn. Từ đó chỉ ra mô hình phù hợp để dự báo lưu lượng truy cập website Toyota.com.vn.
3774	Đại học	Các yếu tố tác động đến khả năng thanh khoản trong các ngân hàng TMCP Việt Nam	Phạm Thị Ngọc	Võ Thị Bích Khuê	Phân tích và đánh giá các yếu tố đặc thù, vĩ mô có thể ảnh hưởng đến khả năng thanh khoản của ngân hàng TMCP tại Việt Nam giai đoạn từ năm 2011 đến năm 2022. Kết quả nghiên cứu sẽ cung cấp thông tin quan trọng cho các quyết định chiến lược và quản lý rủi ro của các ngân hàng TMCP tại Việt Nam để đảm bảo rằng họ có thể duy trì khả năng thanh khoản ổn định trong môi trường kinh doanh đa biến đổi.
3775	Đại học	Ứng dụng mô hình ARCH - GARCH trong dự báo giá cổ phiếu của Ngân hàng TMCP Quân Đội	Nguyễn Trương Bảo Trân	Võ Thị Bích Khuê	Bài nghiên cứu giới thiệu tổng quan về lý thuyết mô hình hồi quy Arch - Garch và ứng dụng mô hình này để khảo sát mối quan hệ giữa tỷ lệ nợ, tốc độ tăng tổng tài sản của ngân hàng TMCP Quân Đội.
3776	Đại học	Mô phỏng giá cổ phiếu Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam dựa trên các yếu tố tác động	Nguyễn Quốc Vinh	Trần Đình Tường	Đề tài “Mô phỏng giá cổ phiếu ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam dựa trên các yếu tố tác động” nhằm giới thiệu về ngân hàng VIB cũng như mã cổ phiếu VIB cùng những sản phẩm, tiềm năng mà ngân hàng mang lại cho khách hàng trong tương lai. Dự báo giá cổ phiếu của VIB theo thời gian, giúp nhà đầu tư có thể hình dung ra xu hướng tăng hay giảm của giá cổ phiếu. Đề xuất, lựa chọn được thời điểm mua bán phù hợp và có được khoảng tin cậy cho các giá trị dự báo. Bên cạnh đó, tổng quan lý thuyết về mô hình hồi quy tuyến tính đa biến – phương pháp mô phỏng Monter Carlo cũng như áp dụng mô hình và phương pháp này vào thực tế để mô phỏng giá cổ phiếu VIB
3777	Đại học	Dự báo giá trị rủi ro cho danh mục đầu tư cổ phiếu từ rổ VN30 bằng mô hình Value at Risk	Võ Lam Vy	Trần Đình Tường	Bài nghiên cứu giới thiệu tổng quan về lý thuyết mô hình VaR và ứng dụng mô hình này để phân tích giá trị rủi ro cho danh mục đầu tư cổ phiếu từ rổ VN30. Từ đó, đề xuất kiến nghị cho các nhà đầu tư các hàm ý chính sách đối với danh mục đầu tư của mình
3778	Đại học	Phân tích ảnh hưởng của chuyển đổi số đến năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại giai đoạn 2010-2022	Lưu Huyền Trang	Trần Đình Phụng	Đánh giá ảnh hưởng của chuyển đổi số đến năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn 2010-2022.
3779	Đại học	Ứng dụng mô hình ARCH - GARCH trong dự báo tỷ giá USD/VND	Bùi Thị Thu	Trần Đình Phụng	Dự báo tỷ giá USD/VND trong tương lai bằng mô hình ARCH – GARCH và đưa ra những giải pháp cần thiết để ổn định tỷ giá và thị trường ngoại hối. Nghiên cứu tình hình biến động tỷ giá USD/VND từ 2016 – 2023. Hệ thống cơ sở lý thuyết về mô hình ARCH – GARCH cho dữ liệu thời gian và cách vận dụng các mô hình vào dự báo sự biến động của chuỗi thời gian. Vận dụng mô hình ARCH – GARCH để dự báo tỷ giá USD/VND. Gợi ý một số giải pháp cũng như kiến nghị để các quốc gia có thể ổn định tỷ giá và thị trường ngoại hối trong tương lai.
3780	Đại học	Phân tích tác động ngưỡng hạn mức sử dụng nợ đến khả năng sinh lời của các ngân hàng thương mại niêm yết tại Việt Nam	Trần Thị Thu Cẩm	Phạm Việt Huy	Bài nghiên cứu giới thiệu tổng quan về lý thuyết mô hình hồi quy ngưỡng và ứng dụng mô hình này để khảo sát tác động ngưỡng hạn mức sử dụng nợ đến khả năng sinh lời của các ngân hàng thương mại niêm yết tại Việt Nam. Ngoài ra, bài viết còn xem xét tác động của các yếu tố nội tại và yếu tố vĩ mô đến khả năng sinh lời của các ngân hàng. Từ đó đề xuất kiến nghị cho các nhà quản lý các hàm ý chính sách cải thiện khả năng sinh lời của các ngân hàng mà tác giả đang nghiên cứu.
3781	Đại học	Phân tích ảnh hưởng của rủi ro tín dụng đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại cổ phần	Nguyễn Thúy Ngân	Vũ Anh Linh Duyệt	Mục tiêu bài nghiên cứu nhằm đo lường sự tác động của rủi ro tín dụng đến hoạt động kinh doanh của các NHTM tại Việt Nam giai đoạn 2010 – 2022,, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng quản lý
3782	Đại học	Phân tích tác động của các yếu tố kinh tế vĩ mô đến chỉ số vn-index	Võ Lam Vy	Vũ Anh Linh Duyệt	Mục tiêu của nghiên cứu nhằm xác định các yếu tố tác động đến sự biến động của TTCK ở Việt Nam thông qua chỉ số giá TTCK VN-INDEX
3783	Đại học	Phân tích tác động của cơ cấu vốn đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại tại Việt Nam	Thế Thị Hoài Ngọc	Vũ Anh Linh Duyệt	Mục tiêu nghiên cứu nhằm đo lường sự tác động của cấu trúc vốn đến HQHD của các NHTM tại Việt Nam giai đoạn 2012-2022, từ đó đề xuất các hàm ý chính sách giúp nâng cao chất lượng quản lý cấu trúc vốn trong bối cảnh tồn tại sự cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM và tối ưu hóa HQHD kinh doanh của tổ chức.
3784	Đại học	Phân tích các yếu tố tác động đến tỷ suất sinh lời của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam giai đoạn từ năm 2006 - 2021	Vũ Trâm Anh	Vũ Anh Linh Duyệt	Bài nghiên cứu xác định được các yếu tố nội tại và yếu tố vĩ mô của nền kinh tế có ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời của các NHTM tại Việt Nam vào giai đoạn 2006 – 2021, từ đó đề xuất một số kiến nghị nhằm phát huy các yếu tố ảnh hưởng tích cực và hạn chế các yếu tố tác động tiêu cực đến tỷ suất sinh lời của ngân hàng thương mại.

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3785	Đại học	Phân tích tác động của rủi ro tín dụng đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng TMCP Việt Nam	Thế Thị Hoài Ngọc	Trần Mạnh Tường	Phân tích sự tác động của rủi ro tín dụng đến hiệu quả hoạt động của các NHTM tại Việt Nam giai đoạn 2012-2022.
3786	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng ACB giai đoạn 2016-2023	Phạm Trần Xuân Huyền	Trần Mạnh Tường	Phân tích về sự biến động của các nhân tố như lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận thuần từ dịch vụ và tổng tài sản của ngân hàng ACB ảnh hưởng như thế nào đến lợi nhuận sau thuế của ngân hàng ACB.
3787	Đại học	Phân tích hiệu quả chiến lược kinh doanh của công ty cổ phần thương mại LOTTE MAKT	Trương Trọng Trí	TS. Nguyễn Quyết	Nghiên cứu chiến lược công ty
3788	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả đầu tư công tại tỉnh Cà Mau	Nguyễn Thị Hoài Như	TS. Nguyễn Quyết	Phân tích thực trạng đầu tư công
3789	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý NN về kinh tế biển theo hướng bền vững trên địa bàn tỉnh Bến Tre	Mai thị Quỳnh Như	TS. Nguyễn Quyết	chính sách QLNN về biển
3790	Đại học	Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua hàng trên TIKTOK shop của khách hàng tại TPHCM	Ngô Thị Huyền Trân	TS. Nguyễn Quyết	Phân tích các yếu tố ảnh hưởng hành vi mua hàng
3791	Đại học	Một số giải pháp hoàn thiện quản lý thu -chi ngân sách nhà nước tại TP Thủ Dầu Một tỉnh Bình Dương giai đoạn 2017-2021	Từ Thị Yến Nhi	TS. Nguyễn Quyết	Phân tích các quyết định thu chi ngân sách
3792	Đại học	Phân tích rủi ro tài chính tại công ty cổ phần thương mại dịch vụ mạng lưới thông minh	Nguyễn Thị Ngọc Trân	TS. Nguyễn Quyết	Phân tích các yếu tố rủi ro
3793	Đại học	Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại công ty trách nhiệm hữu hạn NIN SING LOGISTICS	Nguyễn Ngọc Anh Thư	TS. Nguyễn Quyết	Chính sách nâng cao hiệu quả sd vốn
3794	Đại học	Công tác quản lý NNL tại công ty trách nhiệm hữu hạn Gia Sư E-TEACHER	Trần Phương Uyên	TS. Nguyễn Quyết	Chính sách quản lý nguồn nhân lực
3795	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn công thương	Nguyễn Thị Thanh Nhân	TS. Nguyễn Quyết	chính sách hiệu quả của NH
3796	Đại học	Nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng điện tử tại NHTMCP Quân Đội - Chi nhánh TP THỦ Đức	Đặng Thị Như Ý	TS. Nguyễn Quyết	Nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng điện tử tại NHTMCP Quân Đội
3797	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại ngân hàng TMCP Quân Đội- chi nhánh Q5	Nguyễn Thị Hà Kiều Oanh	TS. Nguyễn Quyết	Nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại ngân hàng TMCP QĐ
3798	Đại học	Một số giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị lực lượng bán hàng của công ty TNHH Sản giao dịch BĐS Phú Long	Lê Thị Huyền Đức	ThS. Hoàng Thị Xuân	giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị lực lượng bán hàng của công ty TNHH Sản giao dịch BĐS Phú Long
3799	Đại học	Nâng cao hoạt động tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh quận 5	Nguyễn Thành Đạt	ThS. Hoàng Thị Xuân	Phân tích hoạt động tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh quận 5
3800	Đại học	Quản trị rủi ro tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam (Agribank) – Chi nhánh huyện Hàm Thuận Bắc Bình Thuận	Lê Thị Hồng Duyên	ThS. Hoàng Thị Xuân	giải pháp Quản trị rủi ro tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam (Agribank) – Chi nhánh huyện Hàm Thuận Bắc Bình Thuận
3801	Đại học	Hoàn thiện công tác định giá học phí tại Công ty cổ phần Giáo Dục Quốc Tế Ecorp	Nguyễn Yến Nhi	ThS. Hoàng Thị Xuân	Hoàn thiện công tác định giá học phí tại Công ty cổ phần Giáo Dục Quốc Tế Ecorp
3802	Đại học	Nâng cao chất lượng hoạt động môi giới tại Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán SSI	Hồ Linh Đan	ThS. Hoàng Thị Xuân	Nâng cao chất lượng hoạt động môi giới tại Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán SSI
3803	Đại học	Quản lý hoạt động cho vay tiêu dùng có tài sản đảm bảo đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Quân Đội (MB Bank)– Chi nhánh Gia Định	Lâm Hồng Thi	ThS. Hoàng Thị Xuân	Quản lý hoạt động cho vay tiêu dùng có tài sản đảm bảo đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Quân Đội (MB Bank)– Chi nhánh Gia Định
3804	Đại học	Phát triển thị trường bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam đến năm 2030	Hồ Tấn Việt	ThS. Hoàng Thị Xuân	Phát triển thị trường bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam đến năm 2030
3805	Đại học	Phân tích hoạt động thu hút và quản trị nguồn nhân lực của Công ty cổ phần VNG	Nguyễn Trọng Nhân	ThS. Hoàng Thị Xuân	Phân tích hoạt động thu hút và quản trị nguồn nhân lực của Công ty cổ phần VNG
3806	Đại học	Nâng cao năng lực quản trị rủi ro tài chính tại Công ty chứng khoán SSI	Nguyễn Đỗ Anh Kỳ	ThS. Hoàng Thị Xuân	Nâng cao năng lực quản trị rủi ro tài chính tại Công ty chứng khoán SSI
3807	Đại học	Nâng cao chất lượng đào tạo tại Hệ thống giáo dục Quốc tế Ecorp English	Phạm Thị Kim Xuyên	ThS. Hoàng Thị Xuân	Nâng cao chất lượng đào tạo tại Hệ thống giáo dục Quốc tế Ecorp English
3808	Đại học	Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ tại ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong - TPBank chi nhánh Phú Mỹ Hưng	Nguyễn Văn Châu Phúc	ThS Ngô Thị Hồng Giang	Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ tại ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong - TPBank chi nhánh Phú Mỹ Hưng

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3809	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh thẻ tại ngân hàng TMCP Đại chúng Việt Nam - PVCombank chi nhánh HCM 2	Dương Huyền Trân	ThS Ngô Thị Hồng Giang	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh thẻ tại ngân hàng TMCP Đại chúng Việt Nam - PVCombank chi nhánh HCM 2
3810	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý tài chính doanh nghiệp tại công ty TNHH Mfood Việt Nam	Trần Nguyễn Tố Như	ThS Ngô Thị Hồng Giang	Nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý tài chính doanh nghiệp tại công ty TNHH Mfood Việt Nam
3811	Đại học	Hoàn thiện quy trình bán hàng của tập đoàn Charm Group	Nguyễn Thị Hậu	ThS Ngô Thị Hồng Giang	Hoàn thiện quy trình bán hàng của tập đoàn Charm Group
3812	Đại học	Giải pháp nâng cao dịch vụ cung cấp phần mềm bảo hiểm xã hội điện tử EFY-EBHXXH của công ty CP công nghệ tin học EFY tại Tp.HCM	Nguyễn Thị Mỹ Duyên	ThS Ngô Thị Hồng Giang	Giải pháp nâng cao dịch vụ cung cấp phần mềm bảo hiểm xã hội điện tử EFY-EBHXXH của công ty CP công nghệ tin học EFY tại Tp.HCM
3813	Đại học	Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý các cụm công nghiệp trên địa bàn tỉnh Quảng Trị	Lê Thị Thanh Hằng	ThS Ngô Thị Hồng Giang	Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý các cụm công nghiệp trên địa bàn tỉnh Quảng Trị
3814	Đại học	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank) - Chi nhánh Bình Dương	Võ Thị Tuyết Như	ThS Ngô Thị Hồng Giang	Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank) - Chi nhánh Bình Dương
3815	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại ngân hàng TMCP Bản Việt - Phòng giao dịch Bến Lức	Phạm Nguyễn Ngọc Hân	ThS Ngô Thị Hồng Giang	Nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại ngân hàng TMCP Bản Việt - Phòng giao dịch Bến Lức
3816	Đại học	Nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty TNHH công nghệ Hoa Sơn	Trần Gia Hân	ThS Ngô Thị Hồng Giang	Nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty TNHH công nghệ Hoa Sơn
3817	Đại học	Thực trạng và giải pháp cho hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Văn Hóa Song Hành	Nguyễn Kim Linh	TS. Nguyễn Văn Tuyên	Thực trạng và giải pháp cho hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Cổ phần Văn Hóa Song Hành
3818	Đại học	Quản lý nhà nước về dịch vụ vệ sinh môi trường của Công ty TNHH MTV Dịch vụ Công ích Quận 1 trên địa bàn Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh	Trần Lê Uyên Ngân	TS. Nguyễn Văn Tuyên	Quản lý nhà nước về dịch vụ vệ sinh môi trường của Công ty TNHH MTV Dịch vụ Công ích Quận 1 trên địa bàn Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
3819	Đại học	Năng lực Quản lý văn hóa doanh nghiệp tại Công ty TNHH tập đoàn Rita Võ	Trần Thị Thùy Linh	TS. Nguyễn Văn Tuyên	Năng lực Quản lý văn hóa doanh nghiệp tại Công ty TNHH tập đoàn Rita Võ
3820	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Dịch vụ SolarViet	Mai Hồng Ngọc	TS. Nguyễn Văn Tuyên	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Dịch vụ SolarViet
3821	Đại học	Quản lý dịch vụ thanh toán thẻ tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Kiến Thiết	Ngô Lê Uyên Nhi	TS. Nguyễn Văn Tuyên	Quản lý dịch vụ thanh toán thẻ tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Kiến Thiết
3822	Đại học	Phân tích quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Kỹ thuật điện Thiên Tân	Ngô Thị Lâm	TS. Nguyễn Văn Tuyên	Phân tích quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Kỹ thuật điện Thiên Tân
3823	Đại học	Nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới chứng khoán tại công ty Cổ phần Chứng khoán Mirae Asset Việt Nam	Phạm Trường Huy	TS. Nguyễn Văn Tuyên	Nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới chứng khoán tại công ty Cổ phần Chứng khoán Mirae Asset Việt Nam
3824	Đại học	Quản lý dịch vụ logistics tại Công Ty TNHH Giải Pháp Công Nghệ Logistics	Phan Thanh Phong	TS. Nguyễn Văn Tuyên	Quản lý dịch vụ logistics tại Công Ty TNHH Giải Pháp Công Nghệ Logistics
3825	Đại học	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH DATACARE	Huỳnh Thanh Ngân	TS. Nguyễn Văn Tuyên	Phân tích hoạt động quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH DATACARE
3826	Đại học	Quản lý hoạt động vận tải quốc tế bằng đường hàng không tại Công Ty TNHH Giao Nhận Vận Chuyển Kango	Phạm Hà Ngọc Mai	TS. Nguyễn Văn Tuyên	Quản lý hoạt động vận tải quốc tế bằng đường hàng không tại Công Ty TNHH Giao Nhận Vận Chuyển Kango
3827	Đại học	Mối liên hệ thị trường chứng khoán các nước Asean-6	Bùi Minh Bảo	ThS. Nguyễn Thi Hào	Mối liên hệ thị trường chứng khoán các nước Asean-6
3828	Đại học	Giải pháp nâng cao công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty cổ phần liên kết Thiên Hà	Nguyễn Thị Thuý Duy	ThS. Nguyễn Thi Hào	Giải pháp nâng cao công tác tuyển dụng nhân sự tại công ty cổ phần liên kết Thiên Hà
3829	Đại học	Giải pháp hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nhân lực của công ty TNHH công nghệ Hoa Sơn	Nguyễn Thuý Dương	ThS. Nguyễn Thi Hào	Giải pháp hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nhân lực của công ty TNHH công nghệ Hoa Sơn
3830	Đại học	Một số giải pháp phát triển du lịch bền vững biển Phú Yên	Võ Trường Giang	ThS. Nguyễn Thi Hào	Một số giải pháp phát triển du lịch bền vững biển Phú Yên
3831	Đại học	Giải pháp phát triển nguồn nhân lực tại công ty cổ phần tri thức Việt Năng (Vnresource)	Nguyễn Thanh Hiền	ThS. Nguyễn Thi Hào	Giải pháp phát triển nguồn nhân lực tại công ty cổ phần tri thức Việt Năng (Vnresource)
3832	Đại học	Hoàn thiện qui trình môi giới bất động sản tại công ty cổ phần Dkra Vera	Lê Thị Thảo My	ThS. Nguyễn Thi Hào	Hoàn thiện qui trình môi giới bất động sản tại công ty cổ phần Dkra Vera

STT	Trình độ đào tạo	Tên đề tài	Họ và tên người thực hiện	Họ và tên người hướng dẫn	Nội dung tóm tắt
3833	Đại học	Hoàn thiện chính sách đãi ngộ nhân sự tại công ty trách nhiệm hữu hạn dịch vụ bảo vệ tiến kang	Lương Kiều Uyên Nhi	ThS. Nguyễn Thi Hảo	Hoàn thiện chính sách đãi ngộ nhân sự tại công ty trách nhiệm hữu hạn dịch vụ bảo vệ tiến kang
3834	Đại học	Nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Nguyễn Biểu	Vũ Lê Phương Thảo	ThS. Nguyễn Thi Hảo	Nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Phòng giao dịch Nguyễn Biểu
3835	Đại học	Hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tài chính tại công ty cổ phần chứng khoán SSI	Lữ Thị Thắm	ThS. Nguyễn Thi Hảo	Hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tài chính tại công ty cổ phần chứng khoán SSI
3836	Đại học	Một số giải pháp mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm Smartpos của công ty cổ phần thương mại dịch vụ mạng lưới thông minh	Nguyễn Thị Cẩm Tiên	ThS. Nguyễn Thi Hảo	Một số giải pháp mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm Smartpos của công ty cổ phần thương mại dịch vụ mạng lưới thông minh