TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP HÀ NỘI
KHOA DU LỊCH

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

DANH SÁCH ĐỀ XUẤT ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH DU LỊCH NĂM HỌC 2019 - 2020

STT	Tên ĐA/KLTN	Mục tiêu nghiên cứu	Các kết quả chính
1	Công tác quản trị bộ phận tiền sảnh của khách sạn ABC	✓ Hệ thống hóa cơ sở lý luận về công tác quản trị bộ phận tiền sảnh khách sạn ✓ Phân tích được thực trạng công tác quản trị bộ phận tiền sảnh tại một khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bộ phận tiền sảnh của khách sạn ABC	✓ Cơ sở lý luận về quản trị bộ phận tiền sảnh khách sạn ✓ Thực trạng công tác quản trị bộ phận tiền sảnh tại một khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị bộ phận tiền sảnh của khách sạn ABC khả thi
2	Nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân khách sạn ABC	✓ Hệ thống hóa cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân khách sạn ✓ Đánh giá được thực trạng chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân khách sạn ✓ Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại một khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân khách sạn ✓ Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân tại một khách sạn cụ thể
3	Tiếp đón và làm thủ tục đăng ký phòng cho khách đoàn tại khách sạn ABC	✓ Hệ thống hóa cơ sở lý luận về qui trình tiếp đón và làm thủ tục đăng ký phòng cho khách đoàn của bộ phận lễ tân khách sạn ✓ Phân tích thực trạng qui trình tiếp đón và làm thủ tục đăng ký phòng cho khách đoàn tại khách sạn ABC ✓ Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện qui trình tiếp đón và làm thủ tục đăng ký phòng cho khách đoàn tại một khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về qui trình tiếp đón và làm thủ tục đăng ký phòng cho khách đoàn của bộ phận lễ tân khách sạn ✓ Đánh giá thực trạng qui trình tiếp đón và làm thủ tục đăng ký phòng cho khách đoàn tại khách sạn ABC ✓ Giải pháp nhằm hoàn thiện qui trình tiếp đón và làm thủ tục đăng ký phòng cho khách đoàn tại một khách sạn cụ thể

STT	Tên ĐA/KLTN	Mục tiêu nghiên cứu	Các kết quả chính
4	Tiếp nhận và xử lý phàn nàn của bộ phận lễ tân khách sạn	✓ Hệ thống hóa cơ sở lý luận về qui trình tiếp nhận và xử lý phàn nàn của bộ phận lễ tân khách sạn ✓ Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện qui trình tiếp nhận và xử lý phàn nàn của bộ phận lễ tân của một khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về qui trình tiếp nhận và xử lý phàn nàn của bộ phận lễ tân khách sạn ✓ Thực trạng và giải pháp nhằm hoàn thiện qui trình tiếp nhận và xử lý phàn nàn của bộ phận lễ tân của một khách sạn cụ thể
5	Nâng cao kỹ năng chăm sóc khách hàng của nhân viên lễ tân khách sạn ABC	✓ Hệ thống hóa cơ sở lý luận về kỹ năng chăm sóc khách hàng và đặc điểm của sản phẩm dịch vụ trong kinh doanh khách sạn ✓ Đánh giá được điểm mạnh và hạn chế của kỹ năng chăm sóc khách hàng của NV lễ tân KS ✓ Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao kỹ năng chăm sóc khách hàng của nhân viên lễ tân một khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về kỹ năng chăm sóc khách hàng và đặc điểm của sản phẩm dịch vụ trong kinh doanh khách sạn ✓ Giải pháp nhằm nâng cao kỹ năng chăm sóc khách hàng của nhân viên lễ tân một khách sạn cụ thể
6	Nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân khách sạn ABC	✓ Hệ thống hóa cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ và mức độ hài lòng của khách hàng ✓ Đo lường và đánh giá được mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân một khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân khách sạn ABC	✓ Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ và mức độ hài lòng của khách hàng ✓ Đánh giá về mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng phục vụ của bộ phận lễ tân một khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp khả thi
7	Tiếp nhận yêu cầu đặt phòng của khách lẻ tại bộ phận tiền sảnh khách sạn ABC	✓ Hệ thống hóa được cơ sở lý luận về qui trình tiếp nhận yêu cầu đặt phòng khách sạn của khách lẻ. ✓ Phân tích thực trạng quy trình và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện qui trình tiếp nhận yêu cầu đặt phòng của khách lẻ tại bộ phận tiền sảnh của một khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về qui trình tiếp nhận yêu cầu đặt phòng khách sạn của khách lẻ. ✓ Giải pháp nhằm hoàn thiện qui trình tiếp nhận yêu cầu đặt phòng của khách lẻ tại bộ phận tiền sảnh của một khách sạn cụ thể
8	Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của bộ phận Buồng khách	✓ Cơ sở lý luận về đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của bộ phận Buồng khách

STT	Tên ĐA/KLTN	Mục tiêu nghiên cứu	Các kết quả chính
	của bộ phận buồng khách sạn ABC	sạn ✓ Phân tích và đánh giá được thực trạng hoạt động kinh doanh của bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất được giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể	sạn ✓ Thực trạng hoạt động kinh doanh của bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể
9	Nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng khách sạn ABC	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng khách sạn ✓ Phân tích được thực trạng chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng khách sạn ✓ Thực trạng chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể
10	Nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý bộ phận Buồng khách sạn ABC	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý bộ phận Buồng khách sạn ✓ Đánh giá được thực trạng hoạt động quản lý bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý bộ phận Buồng khách sạn ✓ Thực trạng hoạt động quản lý bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể
11	Giải pháp đảm bảo an ninh, an toàn tại bộ phận Buồng khách sạn ABC	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về đảm bảo an ninh, an toàn tại bộ phận Buồng khách sạn ✓ Đánh giá được thực trạng đảm bảo an ninh, an toàn tại bộ phận Buồng của một khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp đảm bảo an ninh, an toàn tại bộ phận Buồng của một khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về đảm bảo an ninh, an toàn tại bộ phận Buồng khách sạn ✓ Thực trạng đảm bảo an ninh, an toàn tại bộ phận Buồng của một khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp đảm bảo an ninh, an toàn tại bộ phận Buồng của một khách sạn cụ thể
12	Hoàn thiện quy trình và tiêu chuẩn làm việc	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại bộ phận Buồng khách sạn	✓ Cơ sở lý luận về quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại bộ phận Buồng khách sạn

STT	Tên ĐA/KLTN	Mục tiêu nghiên cứu	Các kết quả chính
	tại bộ phận Buồng khách sạn ABC	✓ Đánh giá được hoạt động thiết lập quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại bộ phận Buồng của một khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại bộ phận Buồng của một khách sạn cụ thể	✓ Thực trạng thiết lập quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại bộ phận Buồng cảu một khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp hoàn thiện quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại bộ phận Buồng của một khách sạn cụ thể
13	Đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng khách sạn ABC	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng khách sạn ✓ Đánh giá được mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng khách sạn ✓ Thực trạng về mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp nhằm nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng phục vụ của bộ phận Buồng tại một khách sạn cụ thể
14	Nâng cao chất lượng phục vụ bàn tại khách sạn ABC	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ bàn tại khách sạn. ✓ Phân tích được thực trạng chất lượng phục vụ bàn tại khách sạn ABC. ✓ Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ bàn tại khách sạn ABC.	✓ Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ bàn tại khách sạn. ✓ Thực chất lượng phục vụ bàn tại khách sạn ABC. ✓ Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ bàn tại khách sạn ABC.
15	Phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ ăn uống tại khách sạn ABC	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về kinh doanh dịch vụ ăn uống tại khách sạn ✓ Đánh giá được thực trạng kinh doanh dịch vụ ăn uống tại khách sạn ABC ✓ Đề xuất giải pháp phát triển kinh doanh dịch vụ ăn uống tại khách sạn ABC	✓ Cơ sở lý luận về kinh doanh dịch vụ ăn uống tại khách sạn. ✓ Thực trạng kinh doanh dịch vụ ăn uống tại khách sạn ABC. ✓ Giải pháp phát triển kinh doanh dịch vụ ăn uống tại khách sạn ABC
16	Nâng cao chất lượng chương trình du lịch	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về chất lượng chương trình du lịch tại công ty du lịch.	✓ Cơ sở lý luận về chất lượng chương trình du lịch tại công ty du lịch.

STT	Tên ĐA/KLTN	Mục tiêu nghiên cứu	Các kết quả chính
	tại công ty du lịch ABC	✓ Đánh giá được thực trạng và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng chương trình du lịch tại công ty du lịch ABC.	✓ Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng chương trình du lịch tại công ty du lịch ABC.
17	Nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ lưu trú tại khách sạn ABC	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh dịch vụ lưu trú tại khách sạn. ✓ Đánh giá được hiệu quả kinh doanh dịch vụ lưu trú tại khách sạn ABC ✓ Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ lưu trú tại khách sạn ABC	✓ Cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh dịch vụ lưu trú tại khách sạn. ✓ Đo lường hiệu quả kinh doanh dịch vụ lưu trú tại khách sạn ABC ✓ Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh lưu trú tại khách sạn ABC
18	Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty lữ hành ABC	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty lữ hành. ✓ Đánh giá được hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty lữ hành ABC. ✓ Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty lữ hành ABC	✓ Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty lữ hành. ✓ Đo lường hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty lữ hành ABC. ✓ Giải pháp thúc đẩy hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty lữ hành ABC
19	Công tác quản trị nhân viên hướng dẫn du lịch tại công ty lữ hành ABC	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về công tác quản trị nguồn nhân lực. ✓ Phân tích thực trạng công tác quản trị nhân viên hướng dẫn du lịch tại công ty lữ hành ABC. ✓ Đề xuất giải pháp hoàn thiện công tác quản trị nhân viên hướng dẫn du lịch tại công ty ABC	✓ Cơ sở lý luận về công tác quản trị nguồn nhân lực. ✓ Thực trạng công tác quản trị nhân viên hướng dẫn du lịch tại công ty ABC. ✓ Giải pháp hoàn thiện công tác quản trị nhân viên hướng dẫn du lịch tại công ty ABC
20	Chính sách marketing hỗn hợp cho sản phẩm du lịch …	✓ Hệ thống hóa cơ sở lý luận về chính sách marketing hỗn hợp trong du lịch ✓ Phân tích thực trạng chính sách marketing hỗn hợp cho sản phẩm du lịch… ✓ Đề xuất giải pháp hoàn thiện chính sách marketing hỗn hợp cho sản phẩm du lịch	✓ Cơ sở lý luận về chính sách marketing hỗn hợp trong du lịch ✓ Thực trạng chính sách marketing hỗn hợp cho sản phẩm du lịch… ✓ Giải pháp hoàn thiện chính sách marketing hỗn hợp cho sản phẩm du lịch
21	Phát triển thị trường cho sản phẩm du	✓ Hệ thống hóa cơ sở lý luận về chiến lược phát triển thị trường cho sản phẩm du lịch	✓ Cơ sở lý luận về chiến lược phát triển thị trường cho sản phẩm du lịch

STT	Tên ĐA/KLTN	Mục tiêu nghiên cứu	Các kết quả chính
	lịch…	✓ Phân tích thực trạng chiến lược phát triển thị trường cho sản phẩm du lịch … ✓ Đề xuất giải pháp phát triển thị trường cho sản phẩm du lịch…	✓ Thực trạng chiến lược phát triển thị trường cho sản phẩm du lịch … ✓ Giải pháp phát triển thị trường cho sản phẩm du lịch…
22	Nâng cao năng lực cạnh tranh của khách sạn/công ty lữ hành ABC	✓ Hệ thống hóa cơ sở lý luận về năng lực cạnh tranh của khách sạn/côngty lữ hành ✓ Phân tích năng lực cạnh tranh của khách sạn/công ty lữ hành ABC ✓ Đề xuất giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của khách sạn/công ty lữ hành ABC	✓ Cơ sở lý luận về năng lực cạnh tranh của khách sạn/côngty lữ hành ✓ Thực trạng năng lực cạnh tranh của khách sạn/công ty lữ hành ABC ✓ Gháp nâng cao năng lực cạnh tranh của khách sạn/công ty lữ hành ABC
23	Nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ bổ sung tại khách sạn ABC	✓ Hệ thống hóa cơ sở lý luận về kinh doanh dịch vụ bổ sung và hiệu quả kinh doanh dịch vụ bổ sung tại khách sạn ✓ Đo lường hiệu quả kinh doanh dịch vụ bổ sung tại khách sạn ABC ✓ Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ bổ sung tại khách sạn ABC	✓ Cơ sở lý luận về kinh doanh dịch vụ bổ sung và hiệu quả kinh doanh dịch vụ bổ sung tại khách sạn ✓ Thực trạng hiệu quả kinh doanh dịch vụ bổ sung tại khách sạn ABC ✓ Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ bổ sung tại khách sạn ABC
24	Phát triển danh mục đồ uống cho quầy bar tại khách sạn ABC	✓ Hệ thống hóa cơ sở lý luận về chiến lược phát triển sản phẩm/dịch vụ tại khách sạn ✓ Thực trạng chiến lược phát triển sản phẩm/dịch vụ tại khách sạn ABC ✓ Đề xuất giải pháp phát triển sản phẩm/dịch vụ tại khách sạn ABC	✓ Cơ sở lý luận về chiến lược phát triển sản phẩm/dịch vụ tại khách sạn ✓ Thực trạng chiến lược phát triển sản phẩm/dịch vụ tại khách sạn ABC ✓ Giải pháp phát triển sản phẩm/dịch vụ tại khách sạn ABC
25	Quy trình phục vụ tiệc Á/Âu tại khách sạn ABC	✓ Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tiệc Á/Âu tại khách sạn ✓ Phân tích thực trạng quy trình phục vụ tiệc Á/Âu tại khách sạn ABC ✓ Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc Á/Âu tại khách sạn ABC	✓ Cơ sở lý luận về quy trình phục vụ tiệc Á/Âu tại khách sạn ✓ Thực trạng quy trình phục vụ tiệc Á/Âu tại khách sạn ABC ✓ Giải pháp hoàn thiện quy trình phục vụ tiệc Á/Âu tại khách sạn ABC

STT	Tên ĐA/KLTN	Mục tiêu nghiên cứu	Các kết quả chính
26	Hiệu quả hoạt động kinh doanh của nhà hàng/bar…	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động kinh doanh của nhà hàng/bar ✓ Phân tích và đánh giá được thực trạng hoạt động kinh doanh của nhà hàng/bar cụ thể ✓ Đề xuất được giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của nhà hàng/bar cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động kinh doanh của nhà hàng/bar ✓ Thực trạng hoạt động kinh doanh của nhà hàng/bar cụ thể ✓ Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của nhà hàng/bar cụ thể
27	Chất lượng dịch vụ ăn uống tại nhà hàng...	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ ăn uống của nhà hàng ✓ Phân tích được thực trạng chất lượng dịch vụ ăn uống của nhà hàng cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống của nhà hàng cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về chất lượng dịch vụ ăn uống của nhà hàng ✓ Thực trạng chất lượng dịch vụ ăn uống của nhà hàng cụ thể ✓ Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống của nhà hàng cụ thể
28	Nâng cao chất lượng phục vụ tại nhà hàng…	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của nhà hàng ✓ Phân tích được thực trạng chất lượng phục vụ của nhà hàng cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ của nhà hàng cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về chất lượng phục vụ của nhà hàng ✓ Thực trạng chất lượng phục vụ của nhà hàng cụ thể ✓ Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ của nhà hàng cụ thể
29	Hoàn thiện quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại nhà hàng…	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại nhà hàng ✓ Đánh giá được hoạt động thiết lập quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại nhà hàng cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại nhà hàng cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại nhà hàng ✓ Thực trạng thiết lập quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại nhà hàng cụ thể ✓ Giải pháp hoàn thiện quy trình và tiêu chuẩn làm việc tại nhà hàng cụ thể
30	Đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ đồ uống tại bar...	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ đồ uống tại bar ✓ Đánh giá được mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ đồ uống tại bar cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ đồ uống tại bar ✓ Thực trạng về mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ đồ uống tại

STT	Tên ĐA/KLTN	Mục tiêu nghiên cứu	Các kết quả chính
		✓ Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ đồ uống tại bar cụ thể	bar cụ thể ✓ Giải pháp nhằm nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ đồ uống tại bar cụ thể
31	Phát triển hoạt động marketing online của công ty lữ hành/Khách sạn…	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về hoạt động marketing online của Công ty lữ hành/Khách sạn ✓ Phân tích được thực trạng hoạt động marketing online của Công ty lữ hành/Khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp phát triển hoạt động marketing online của Công ty lữ hành/Khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về hoạt động marketing online của Công ty lữ hành/Khách sạn ✓ Thực trạng hoạt động marketing online của Công ty lữ hành/Khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp phát triển hoạt động marketing online của Công ty lữ hành/Khách sạn cụ thể
32	Chiến lược marketing tại công ty lữ hành/ khách sạn…	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về chiến lược marketing tại công ty lữ hành/ khách sạn ✓ Phân tích được thực trạng chiến lược marketing tại công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing tại công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về chiến lược marketing tại công ty lữ hành/ khách sạn ✓ Thực trạng chiến lược marketing tại công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp hoàn thiện chiến lược marketing tại công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể
33	Phát triển thương hiệu cho công ty lữ hành/ khách sạn…	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về phát triển thương hiệu ✓ Phân tích được thực trạng phát triển thương hiệu của công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp phát triển thương hiệu của công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về phát triển thương hiệu ✓ Thực trạng phát triển thương hiệu của công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp phát triển thương hiệu của công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể
34	Nâng cao giá trị thương hiệu ABC cho công ty/khách sạn…	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về thương hiệu và giá trị thương hiệu ✓ Phân tích được thực trạng thương hiệu và giá trị thương hiệu của công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp nâng cao giá trị thương hiệu của công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về thương hiệu và giá trị thương hiệu ✓ Thực trạng thương hiệu và giá trị thương hiệu của công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp nâng cao giá trị thương hiệu của công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể

STT	Tên ĐA/KLTN	Mục tiêu nghiên cứu	Các kết quả chính
35	Chiến lược marketing nhằm thu hút du khách của điểm đến/ công ty lữ hành…	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về chiến lược marketing nhằm thu hút du khách của điểm đến/ công ty lữ hành ✓ Phân tích được thực trạng hiệu quả sử dụng chiến lược marketing nhằm thu hút du khách của điểm đến/ công ty lữ hành ✓ Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược marketing nhằm thu hút du khách của điểm đến/ công ty lữ hành	✓ Cơ sở lý luận về chiến lược marketing nhằm thu hút du khách của điểm đến/ công ty lữ hành ✓ Thực trạng hiệu quả sử dụng chiến lược marketing nhằm thu hút du khách của điểm đến/ công ty lữ hành ✓ Giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược marketing nhằm thu hút du khách của điểm đến/ công ty lữ hành
36	Xây dựng chiến lược marketing nhằm mở rộng thị trường của công ty lữ hành/khách sạn…	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về hoạt động xây dựng chiến lược marketing nhằm mở rộng thị trường của công ty lữ hành/khách sạn ✓ Phân tích được thực trạng xây dựng chiến lược marketing nhằm mở rộng thị trường của công ty lữ hành/khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược marketing nhằm mở rộng thị trường của công ty lữ hành/khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về hoạt động xây dựng chiến lược marketing nhằm mở rộng thị trường của công ty lữ hành/khách sạn ✓ Thực trạng xây dựng chiến lược marketing nhằm mở rộng thị trường của công ty lữ hành/khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp nhằm hoàn thiện chiến lược marketing nhằm mở rộng thị trường của công ty lữ hành/khách sạn cụ thể
37	Chính sách sản phẩm của công ty lữ hành/khách sạn…	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về chính sách sản phẩm của công ty lữ hành/khách sạn ✓ Phân tích được thực trạng chính sách sản phẩm của công ty lữ hành/khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện chính sách sản phẩm của công ty lữ hành/khách sạn cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về chính sách sản phẩm của công ty lữ hành/khách sạn ✓ Thực trạng chính sách sản phẩm của công ty lữ hành/khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp nhằm hoàn thiện chính sách sản phẩm của công ty lữ hành/khách sạn cụ thể
38	Phát triển hệ thống kênh phân phối của công ty lữ hành/khách sạn…	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về hệ thống kênh phân phối của công ty lữ hành/khách sạn ✓ Phân tích được thực trạng chính sách phân phối ở công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp nhằm về phát triển hệ thống	✓ Cơ sở lý luận về hệ thống kênh phân phối của công ty lữ hành/khách sạn ✓ Thực trạng chính sách phân phối ở công ty lữ hành/ khách sạn cụ thể ✓ Giải pháp nhằm về phát triển hệ thống kênh

STT	Tên ĐA/KLTN	Mục tiêu nghiên cứu	Các kết quả chính
		kênh phân phối của công ty lữ hành/khách sạn cụ thể	phân phối của công ty lữ hành/khách sạn cụ thể
39	Nâng cao hiệu quả xúc tiến, quảng bá tại điểm đến du lịch…	✓ Hệ thống được cơ sở lý luận về hiệu quả xúc tiến, quảng bá tại điểm đến du lịch ✓ Phân tích được hiệu quả xúc tiến, quảng bá tại điểm đến du lịch cụ thể ✓ Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả xúc tiến, quảng bá tại điểm đến du lịch cụ thể	✓ Cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả xúc tiến, quảng bá tại điểm đến du lịch ✓ Kết quả đo lường hiệu quả xúc tiến, quảng bá tại điểm đến du lịch cụ thể ✓ Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả xúc tiến, quảng bá tại điểm đến du lịch cụ thể

Hà Nội, ngày 20 tháng 02 năm 2020

TRƯỞNG KHOA

TS. Thân Thanh Sơn