

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

BẢN ĐĂNG KÝ XÉT CÔNG NHẬN ĐẠT TIÊU CHUẨN

CHỨC DANH: Phó giáo sư

Mã hồ sơ:



(Nội dung đúng ở ô nào thì đánh dấu vào ô đó: ; Nội dung không đúng thì để trống:)

Đối tượng đăng ký: Giảng viên ; Giảng viên thỉnh giảng

Ngành: Kinh tế; Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh

A. THÔNG TIN CÁ NHÂN

1. Họ và tên người đăng ký: **Nguyễn Hoài Nam**

2. Ngày tháng năm sinh: 21-09-1977; Nam ; Nữ ; Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh; Tôn giáo: Không

3. Đảng viên Đảng Cộng sản Việt Nam:

4. Quê quán (xã/phường, huyện/quận, tỉnh/thành phố): Xã Yên Lâm, huyện Yên Định, tỉnh Thanh Hóa

5. Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú (số nhà, phố/thôn, xã/phường, huyện/quận, tỉnh/thành phố): p204 nhà Nơ 5, khu đô thị Linh Đàm, Hoàng Liệt, Hoàng Mai, Hà Nội.

6. Địa chỉ liên hệ (ghi rõ, đầy đủ để liên hệ được qua Bru điện): Nguyễn Hoài Nam, P1004, tòa nhà CT4, khu đô thị Mỹ Đình- Mễ Trì, phường Mỹ Đình 1, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội.

Điện thoại nhà riêng: ...; Điện thoại di động: 0981210977; E-mail: namnh@hvn.edu.vn

7. Quá trình công tác (công việc, chức vụ, cơ quan):

Thời gian	Tổ chức	Địa điểm	Vị trí công tác
5/2000 - 5/2005	Bộ môn Kinh tế, Học viện Ngân hàng	12 Chùa Bộc, Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam	Giảng viên
5/2005 - 3/2011	Khoa Quản trị kinh doanh, Học viện Ngân hàng	12 Chùa Bộc, Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam	Giảng viên
3/2011 - 10/2015	Đại học Macquarie	Bang New South Wales, Úc	Nghiên cứu sinh, trợ giảng
11/2015 - 4/2016	Khoa Quản trị kinh doanh, Học viện Ngân hàng	12 Chùa Bộc, Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam	Giảng viên
4/2016 - 1/2019	Khoa Sau đại học, Học viện Ngân hàng	12 Chùa Bộc, Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam	Phó trưởng khoa, giảng viên
1/2019 đến nay	Khoa Quản trị kinh doanh, Học viện Ngân hàng	12 Chùa Bộc, Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam	Phó trưởng khoa, giảng viên

Chức vụ hiện nay: Phó trưởng khoa Quản trị kinh doanh

Chức vụ cao nhất đã qua: Phó trưởng khoa

Cơ quan công tác hiện nay: Học viện Ngân hàng

Địa chỉ cơ quan: 12 Chùa Bộc, phường Quang Trung, quận Đống Đa, Hà Nội

8. Đã nghỉ hưu: Chưa

9. Trình độ đào tạo:

- Được cấp bằng ĐH ngày 3 tháng 8 năm 1999; số văn bằng: 117181; ngành: Quản trị kinh doanh; chuyên ngành: Quản trị kinh doanh; Nơi cấp bằng ĐH (trường, nước): Đại học Kinh tế quốc dân, Việt Nam.
- Được cấp bằng ThS ngày 14 tháng 09 năm 2007; số văn bằng: 0035322; ngành: Kinh tế; chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính- Ngân hàng; Nơi cấp bằng ThS (trường, nước): Học viện Ngân hàng, Việt Nam
- Được cấp bằng TS ngày 27 tháng 9 năm 2016; được Cục Quản lý chất lượng-Bộ giáo dục và đào tạo công nhận, vào sổ đăng ký số: 000273/CNVB_TS ngày 3/8/2017; ngành: Quản trị và Marketing; Nơi cấp bằng TS (trường, nước): Đại học Macquarie, Úc.

10. Đã được bổ nhiệm/công nhận chức danh PGS ngày ... tháng... năm...ngành:

11. Đăng ký xét đạt tiêu chuẩn chức danh: Phó giáo sư tại HĐGS cơ sở Học viện Ngân hàng

12. Đăng ký xét đạt tiêu chuẩn chức danh Phó giáo sư tại HĐGS ngành, liên ngành: Kinh tế

13. Các hướng nghiên cứu chủ yếu:

Hướng thứ nhất: Nghiên cứu hoạt động marketing và hành vi khách hàng

Các hoạt động marketing nói chung và hành vi khách hàng nói riêng đóng vai trò đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp. Hướng nghiên cứu này tập trung vào các vấn đề liên quan đến hoạt động marketing như quản trị thương hiệu, trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, hoạt động marketing trong môi trường trực tuyến, hoạt động marketing mối quan hệ của doanh nghiệp... Đồng thời hướng nghiên cứu tập trung tìm hiểu các nhân tố liên quan đến hành vi của khách hàng như giá trị cảm nhận, chi phí chuyển đổi, truyền miệng điện tử, chất lượng dịch vụ, kiến thức của khách hàng, sự hài lòng, sự trung thành của khách hàng ...

- *Bài báo và báo cáo khoa học:*

+ Số lượng: 26; Số thứ tự trong mẫu 1: [3], [5], [6], [7], [8], [10], [11], [12], [16], [17], [18], [20], [22], [24], [26], [27], [28], [29], [30], [31], [34], [35], [36], [37], [38], [39]

Trong đó, bài báo quốc tế uy tín là tác giả chính:

+ Số lượng: 03; Số thứ tự trong mẫu 1: [6], [20], [28].

- Đề tài NCKH các cấp là chủ nhiệm:

+ Số lượng: 03; Số thứ tự trong mẫu 1: [1], [2], [4].

- Sách phục vụ đào tạo:

+ Số lượng: 06; Số thứ tự trong mẫu 1: [1], [2], [3], [4], [5], [6].

- Hướng dẫn Cao học:

+ Số lượng: 04; Số thứ tự trong mẫu 1: [1], [3], [4], [6].

Hướng thứ hai: Chiến lược kinh doanh, chính sách và sự phát triển kinh tế ngành/liên ngành (Giáo dục, thị trường tài chính, môi trường).

Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, chính sách và sự phát triển của các ngành đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp và nền kinh tế trong dài hạn. Hướng nghiên cứu thứ hai tập trung nghiên cứu các vấn đề liên quan đến hoạt động xây dựng và thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời nghiên cứu sự phát triển thị trường tài chính, phát triển môi trường bền vững, xây dựng văn hóa doanh nghiệp...

- Bài báo và báo cáo khoa học:

+ Số lượng: 13; Số thứ tự trong mẫu 1: [1], [2], [4], [9], [13], [14], [15], [19], [21], [23], [25], [32], [33],

- Đề tài NCKH các cấp là chủ nhiệm:

+ Số lượng: 01; Số thứ tự trong mẫu 1: [4].

- Sách phục vụ đào tạo:

+ Số lượng: 01; Số thứ tự trong mẫu 1: [2]

- Hướng dẫn Cao học và TS:

+ Số lượng: 02; Số thứ tự trong mẫu 1: [02], [05].

14. Kết quả đào tạo và nghiên cứu khoa học:

- Đã hướng dẫn (số lượng) 06 HVCH bảo vệ thành công luận văn ThS.

- Chủ nhiệm và thành viên 04 đề tài NCKH các cấp:

+ Chủ nhiệm 01 đề tài cấp cơ sở, đã nghiệm thu

+ Chủ nhiệm 01 đề tài cấp Ngành, đã nghiệm thu

+ Đồng chủ nhiệm 01 đề tài nhánh thuộc đề tài cấp Nhà nước, đã nghiệm thu

+ Thư ký 01 đề tài cấp Nhà nước, đã nghiệm thu

- Đã công bố 39 bài báo khoa học trên các tạp chí khoa học trong nước và quốc tế, các kỷ yếu hội thảo trong nước và quốc tế có phản biện. Bao gồm:

+ 26 bài trên các tạp chí trong nước

Ban hành kèm theo Công văn số: 82/HĐGSNN ngày 18/5/2022 của Chủ tịch HĐGS nhà nước

+ 08 bài trên các tạp chí quốc tế, trong đó có 7 bài thuộc danh mục Scopus, ISI (có 03 bài là tác giả chính)

+ 05 bài trên các hội thảo trong nước và quốc tế

- Số lượng sách đã xuất bản 6, trong đó:

+ Đồng chủ biên 01 cuốn giáo trình

+ Thành viên 01 cuốn giáo trình

+ Chủ biên 02 cuốn sách chuyên khảo

+ Thành viên 01 cuốn sách chuyên khảo

+ Thành viên 01 cuốn tài liệu học tập

15. Khen thưởng (các huân chương, huy chương, danh hiệu):

TT	Hình thức khen thưởng	Thời gian	Số QĐ
1	Chiến sĩ thi đua cơ sở	Năm học 2017-2018	254/QĐ.HV.TCCB
2	Cá nhân có thành tích xuất sắc trong hoạt động Khoa học công nghệ	Năm học 2017-2018	84/QĐ-HVNH
3	Cá nhân có thành tích xuất sắc trong hoạt động Khoa học công nghệ	Năm học 2018-2019	301/QĐ-HVNH
4	Quyết định khen thưởng giảng viên hướng dẫn sinh viên NCKH đạt thành tích cao	Năm học 2019-2020	879/QĐ-HVNH
5	Quyết định khen thưởng giảng viên hướng dẫn sinh viên đạt giải thưởng “Sinh viên nghiên cứu khoa học”	Năm học 2020-2021	1945/QĐ-HVNH
6	Quyết định khen thưởng giảng viên hướng dẫn sinh viên đạt giải thưởng “Sinh viên nghiên cứu khoa học”	Năm học 2021-2022	1510/QĐ-HVNH
7	Kỷ niệm chương “Vì sự nghiệp giáo dục”	2022	2833/QĐ-BGDĐT
8	Kỷ niệm chương “Vì sự nghiệp Ngân hàng Việt Nam”	2022	924/QĐ-NHNN
9	Cá nhân có thành tích xuất sắc trong hoạt động Khoa học công nghệ	Năm học 2022-2023	1073/QĐ-HVNH

16. Kỷ luật (hình thức từ khiển trách trở lên, cấp ra quyết định, số quyết định và thời hạn hiệu lực của quyết định): **Không**

B. TỰ KHAI THEO TIÊU CHUẨN CHỨC DANH GIÁO SƯ/PHÓ GIÁO SƯ

1. Tự đánh giá về tiêu chuẩn và nhiệm vụ của nhà giáo:

Trải qua 23 năm kinh nghiệm nghiên cứu và giảng dạy tại Học viện Ngân hàng, tôi luôn cố gắng hoàn thành các chức trách và nhiệm vụ được giao. Căn cứ vào các tiêu chuẩn và nhiệm vụ của nhà giáo, tôi tự đánh giá về quá trình công tác của mình như sau:

- *Về phẩm chất chính trị, tư tưởng, đạo đức:* Là một Đảng viên, tôi luôn tuyệt đối trung thành với Tổ quốc; luôn chấp hành tốt các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước. Bên cạnh đó tôi luôn tuân thủ các quy định, quy chế tại cơ quan nơi công tác. Đồng thời, tôi luôn chấp hành các quy định, quy chế của địa phương nơi cư trú. Tôi luôn giữ gìn đạo đức nhà giáo, cư xử đúng mực với sinh viên, học viên và đồng nghiệp. Tôi luôn có lối sống lành mạnh và có tinh thần giữ gìn đoàn kết với đồng nghiệp.

- *Về trình độ, chuyên môn nghiệp vụ:* Tôi luôn ý thức được rằng việc nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ là một yêu cầu thường xuyên, liên tục trong quá trình công tác. Vì vậy, tôi luôn tích cực tự tìm tòi nghiên cứu để cập nhật các kiến thức mới. Bên cạnh đó, tôi luôn tích cực tham gia các khóa đào tạo ngắn và dài hạn để nâng cao kiến thức phục vụ công tác giảng dạy và nghiên cứu khoa học.

- *Về nhiệm vụ giảng dạy:* Trong quá trình công tác tôi luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ giảng dạy với cương vị là giảng viên. Tôi đã và đang tham gia giảng dạy ở các hệ khác nhau tại Học viện Ngân hàng và các cơ sở đào tạo khác. Cụ thể tôi đã tham gia giảng dạy các học phần Nghiên cứu Marketing, Marketing căn bản cho hệ đại học; Tham gia giảng dạy các học phần Phương pháp nghiên cứu khoa học, Quản lý chất lượng dịch vụ cho hệ đào tạo sau đại học. Bên cạnh đó tôi còn tích cực tham gia rà soát, cải tiến, xây dựng mới các chương trình đào tạo

- *Về nhiệm vụ nghiên cứu khoa học:* Là một giảng viên, tôi luôn ý thức rõ ràng nghiên cứu khoa học là một nhiệm vụ quan trọng bên cạnh công tác giảng dạy. Kết quả số giờ nghiên cứu khoa học hàng năm của tôi đều vượt nhiều lần định mức. Tôi luôn dành thời gian, tâm sức cho hoạt động nghiên cứu khoa học như tham gia thực hiện và chủ trì đề tài khoa học các cấp; tham gia viết bài đăng các tạp chí khoa học, hội thảo các cấp. Tôi cũng tích cực tham gia trình bày tại các hội thảo quốc tế như Hội thảo International Marketing Science 37th, Mỹ (2015); International conference on Business management and Economics, Malaysia (2017). Ngoài ra tôi cũng tham gia làm phản biện và cố vấn cho hội thảo quốc tế như: Hội thảo quốc tế International Conference on Global Business Management and Economics (ICBMEc2017); phản biện cho tạp chí The Contemporary Management Research... Bên cạnh đó, nhận thấy hoạt động nghiên cứu khoa học của sinh viên là cần thiết nên tôi đã dành nhiều thời gian công sức để hướng dẫn sinh viên nghiên cứu khoa học. Nhiều nhóm sinh viên tôi hướng dẫn nghiên cứu khoa học đã đạt giải cấp trường, cấp bộ.

2. Thời gian, kết quả tham gia đào tạo, bồi dưỡng từ trình độ đại học trở lên:

- Tổng số năm thực hiện đào tạo: 23 năm 1 tháng
- Khai cụ thể ít nhất 06 năm học, trong đó có 03 năm học cuối liên tục tính đến ngày hết hạn nộp hồ sơ (ứng viên GS chỉ khai 3 năm cuối liên tục sau khi được công nhận PGS):

TT	Năm học	Số lượng NCS đã hướng dẫn		Số lượng ThS/CK2/BSNT đã hướng dẫn	Số đề án, khóa luận tốt nghiệp ĐH đã HD	Số giờ chuẩn gd trực tiếp trên lớp		Tổng số giờ chuẩn gd trực tiếp trên lớp/số giờ chuẩn gd quy đổi/số giờ chuẩn định mức (*)
		Chính	Phụ			ĐH	SDH	
1	2017-2018			03	01	90	180	270/504,62/81
2	2018-2019			02	05	135	90	225/581,17/81
3	2019-2020				05	270	45	315/731,72/81
03 năm học cuối								
4	2020-2021			01	05	360	90	450/1.139,17/216
5	2021-2022				05	315	45	360/856,25/216
6	2022-2023				06	315	45	360/707,15/216

(*) - Trước ngày 25/3/2015, theo Quy định chế độ làm việc đối với giảng viên ban hành kèm theo Quyết định số 64/2008/QĐ-BGDĐT ngày 28/11/2008, được sửa đổi bổ sung bởi Thông tư số 36/2010/TT-BGDĐT ngày 15/12/2010 và Thông tư số 18/2012/TT-BGDĐT ngày 31/5/2012 của Bộ trưởng Bộ GD&ĐT.

- Từ 25/3/2015 đến trước ngày 11/9/2020, theo Quy định chế độ làm việc đối với giảng viên ban hành kèm theo Thông tư số 47/2014/TT-BGDĐT ngày 31/12/2014 của Bộ trưởng Bộ GD&ĐT;

- Từ ngày 11/9/2020 đến nay, theo Quy định chế độ làm việc của giảng viên cơ sở giáo dục đại học ban hành kèm theo Thông tư số 20/2020/TT-BGDĐT ngày 27/7/2020 của Bộ trưởng Bộ GD&ĐT; định mức giờ chuẩn giảng dạy theo quy định của thủ trưởng cơ sở giáo dục đại học, trong đó định mức của giảng viên thỉnh giảng được tính trên cơ sở định mức của giảng viên cơ hữu.

3. Ngoại ngữ:

3.1. Tên ngoại ngữ thành thạo phục vụ chuyên môn: Tiếng Anh

a) Được đào tạo ở nước ngoài:

- Học ĐH ; Tại nước:; Từ năm đến năm

- Bảo vệ luận văn ThS hoặc luận án TS hoặc TSKH ; tại nước: Úc năm 2015

b) Được đào tạo ngoại ngữ trong nước:

- Trường ĐH cấp bằng tốt nghiệp ĐH ngoại ngữ: số bằng:; năm cấp:.....

c) Giảng dạy bằng tiếng nước ngoài:

- Giảng dạy bằng ngoại ngữ: tiếng Anh

- Nơi giảng dạy (cơ sở đào tạo, nước): Đại học Macquarie, Úc (trợ giảng học phần Marketing Research, năm học 2014-2015)

d) Đối tượng khác ; Diễn giải:

3.2. Tiếng Anh (văn bằng, chứng chỉ):

4. Hướng dẫn NCS, HVCH/CK2/BSNT đã được cấp bằng/có quyết định cấp bằng

TT	Họ tên HVCH	Đối tượng		Trách nhiệm hướng dẫn		Thời gian hướng dẫn từ ... đến ...	Cơ sở đào tạo	Ngày, tháng, năm được cấp bằng/có quyết định cấp bằng
		NCS	HVCH/CK2/BSNT	Chính	Phụ			
1	Phạm Thị Thùy Linh		X	X		12/2017-6/2018	Học viện Ngân hàng	8/8/2018, số 69/3060/2018/Q20
2	Đặng Quốc Cường		X	X		1/2018-7/2018	Trường Đại học Thành Tây	20/10/2018, số 18CH061
3	Đặng Thị Luyện		X	X		1/2018-7/2018	Trường Đại học Thành Tây	20/10/2018, số 18CH080
4	Bùi Thị Thu Trang		X	X		3/2018 - 8/2018	Học viện Ngân hàng	14/11/2018, số 135/3311/2018/Q21
5	Nguyễn Thị Thanh Hương		X	X		3/2019 - 8/2019	Học viện Ngân hàng	18/11/2019, số 201/3576/2019/Q22
6	Vũ Thị Bảo Trinh		X	X		3/2021-8/2021	Học viện Ngân hàng	15/3/3022, số 164/4363/2022/Q25

5. Biên soạn sách phục vụ đào tạo từ trình độ đại học trở lên:

TT	Tên sách	Loại sách (CK, GT, TK, HD)	Nhà xuất bản và năm xuất bản	Số tác giả	Chủ biên	Phần biên soạn (từ trang ... đến trang)	Xác nhận của cơ sở GDDH (số văn bản xác nhận sử dụng sách)
I	Trước khi được công nhận PGS/TS						
II	Sau khi được công nhận PGS/TS						
1	Marketing Ngân hàng	TK	NXB Thanh niên năm 2021 ISBN 978-604-341-210-9	7		C6: 248-279	Xác nhận sử dụng sách số 1624/GCN-HVNH

2	Chiến lược marketing nhằm phát triển du lịch liên kết 4 tỉnh Phú Yên-Bình Định-Đắk Lắk-Gia Lai	CK	NXB Thanh niên năm 2021 ISBN 978-604-341-260-4	6		C4: 117-166	Xác nhận sử dụng sách số 1624/GCN-HVNH
3	Marketing dịch vụ tài chính	GT	NXB Đại học kinh tế quốc dân năm 2022 ISBN 978-604-330-219-6	7		C8: 253-280	Xác nhận sử dụng sách của Đại học Kinh tế quốc dân ngày 14/6/2023
4	Marketing căn bản	GT	NXB Lao Động năm 2022 ISBN 978-604-386-314-7	7	Đồng chủ biên	C2: 44-90 C3: 91-116	Xác nhận sử dụng sách số 1624/GCN-HVNH
5	Marketing mối quan hệ tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam	CK	NXB Lao Động năm 2023 ISBN 978-604-386-956-9	5	Chủ biên	C2: 14-24; C3: 25-40; C5: 93-126	Xác nhận sử dụng sách số 1624/GCN-HVNH
6	Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) và sự trung thành của khách hàng trong mua sắm trực tuyến	CK	NXB Lao Động năm 2023 ISBN 978-604-386-955-2	3	Chủ biên	C2:32-45; C3: 46-54; C6: 81-89	Xác nhận sử dụng sách số 1624/GCN-HVNH

- Các chữ viết tắt: CK: sách chuyên khảo; GT: sách giáo trình; TK: sách tham khảo; HD: sách hướng dẫn.

6. Thực hiện nhiệm vụ khoa học và công nghệ đã nghiệm thu:

TT	Tên nhiệm vụ khoa học và công nghệ (CT, ĐT...)	CN/PCN/TK	Mã số và cấp quản lý	Thời gian thực hiện	Thời gian nghiệm thu (ngày, tháng, năm)/Xếp loại KQ
I	Trước khi được công nhận PGS/TS				
II	Sau khi được công nhận TS				
1	Đề tài “Tác động của trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) đến sự trung thành của khách hàng trong mua sắm trực tuyến tại Hà Nội”	CN	DTHV.38/2017 Cấp cơ sở	2017-2018	QĐ số 349 /QĐ-HVNH-QLKH ngày 15/8/2018 Giỏi

2	Đề tài “Marketing mối quan hệ (Relationship Marketing) và sự trung thành của khách hàng đối với dịch vụ Ngân hàng tại Việt Nam”	CN	ĐTNNH 004/18 Cấp Bộ	2018-2019	QĐ số 2730/QĐ-NHNN ngày 31/12/2019 Giỏi
3	Đề tài “Cơ sở khoa học cho việc hoạch định chiến lược marketing du lịch liên kết 04 tỉnh Phú Yên - Bình Định - Đắk Lắk - Gia Lai”	TK	ĐTĐL.XH.03/19 Cấp Nhà nước	2018-2021	QĐ số 1015/QĐ-HVNH ngày 17/6/2022 Đạt
4	Đề tài “Chiến lược marketing điềm đến du lịch liên kết 04 tỉnh Phú Yên - Bình Định - Đắk Lắk - Gia Lai”	Đồng CN	Đề tài nhánh thuộc đề tài cấp nhà nước ĐTĐL.XH.03/19	2018-2021	QĐ số 1046/QĐ-HVNH-VNC Ngày 2/6/2022 Xuất sắc

- Các chữ viết tắt: CT: Chương trình; ĐT: Đề tài; CN: Chủ nhiệm; PCN: Phó chủ nhiệm; TK: Thư ký.

7. Kết quả nghiên cứu khoa học và công nghệ đã công bố (bài báo khoa học, báo cáo khoa học, sáng chế/giải pháp hữu ích, giải thưởng quốc gia/quốc tế):

7.1.a. Bài báo khoa học, báo cáo khoa học đã công bố:

TT	Tên bài báo/báo cáo KH	Số tác giả	Là tác giả chính	Tên tạp chí hoặc kỷ yếu khoa học/ISSN hoặc ISBN	Loại Tạp chí quốc tế uy tín: ISI, Scopus (IF, Qi)	Số lần trích dẫn (không tính tự trích dẫn)	Tập, số, trang	Tháng, năm công bố
I	Trước khi được công nhận TS							
1	Một số mô hình phân tích và lựa chọn chiến lược kinh doanh ngân hàng	1	X	Tạp chí Khoa học và đào tạo Ngân hàng/ ISSN 1859-011X			58: 22-28	3/2007
2	Thị trường chứng khoán tháng 4 bắt đầu sàng lọc cổ phiếu và nhà đầu tư	3		Tạp chí Khoa học và đào tạo Ngân hàng/ ISSN 1859-011X			71: 8-13	4/2008
3	Đánh giá chất lượng dịch vụ tại các chi	1	X	Tạp chí Khoa học và đào tạo Ngân hàng/			83: 21-26	4/2009

	nhánh ngân hàng thương mại			ISSN 1859-011X				
4	Xây dựng văn hóa doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh ngân hàng theo quan điểm của Edgar H.Schein	2	X	Tạp chí khoa học đào tạo Ngân hàng/ISSN 1859-011X			107: 32-37	4/2011
5	Các nguyên tắc đảm bảo hiệu quả hoạt động giao tiếp giữa nhân viên Ngân hàng và khách hàng	1	X	Hội thảo khoa học quốc gia “Ảnh hưởng của giao tiếp đến kết quả công việc của nhân viên các nhân hàng thương mại Việt Nam”. Nhà xuất bản Dân trí/ISBN 978-604-88-2311-5			168-172	12/2015
II	Sau khi được công nhận TS							
6	How do customer satisfaction, confidence and knowledge in financial services affect their switching?	1	X	International journal of economic research/ ISSN: 0972-9380	Scopus Q2 H index 22		Vol. 14, Iss. 16, P. 281-305 (Last coverage: 2017, Vol. 14, Iss. 20)	1/2017
7	Tác động của giá trị cảm nhận đến sự trung thành của khách hàng trong sử dụng dịch vụ thẻ ghi nợ nội địa của các ngân hàng thương mại Việt Nam	1	X	Tạp chí Ngân hàng/ ISSN-0866-7462			10: 35-37	5/2017
8	Explaining financial inclusion on demand-side perspective: The central role of financial knowledge	2	X	International conference proceedings, “Promoting financial inclusion in Vietnam”, Labour & social			63-77	9/2017

				affairs publisher/ISBN 978-604-65- 3109-8				
9	Giáo dục kiến thức tài chính- Cơ sở quan trọng thúc đẩy tài chính toàn diện	1	X	Tạp chí Ngân hàng/ ISSN-0866-7462			Số chuyên đề 2017: 95-98	11/2017
10	Role of switching costs and perceived risk in managing customer loyalty in Vietnam e-commerce	2		The International journal of business and applied science/ ISSN:2165-8072(Online);2471-8858 (Print)		2	Vol. 7 No. 2: 1-14 (2018)	5-8/2018
11	Tác động trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp bán lẻ trực tuyến đối với sự trung thành của khách hàng	4	X	Thị trường tài chính tiền tệ/ ISSN 1859-2805			9 (498): 22-24	5/2018
12	The impact of information quality and CSR on customer loyalty in online business context: The moderating effect of variety seeking behavior	3	X	Proceedings of the 2 nd Asia - Pacific Management Research Conference (APMRC): “Innovation and Strategic Alliance for Sustainable Development”/ Bach Khoa Publishing House/224-QĐ-ĐHBK-BKHN/ ISBN: 978 -604 - 950 -644 – 4			268-288	11/2018
13	Nâng cao khả năng thích ứng của doanh nghiệp ngành dệt may trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0	2	X	Hội thảo khoa học quốc gia “Nâng cao năng lực quản trị trong doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ”. NXB Thanh			70-87	11/2018

				niên/ISBN 978-604-973-718-3				
14	Chính sách về nguồn nhân lực của Đài Loan và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam	3		Tạp chí kinh tế đối ngoại/ ISSN 1859 – 4050			116: 56-68	4/2019
15	Kinh nghiệm các nước trong phát triển hợp tác giữa trường đại học và doanh nghiệp	4	X	Tạp chí kinh tế đối ngoại/ ISSN 1859 – 4050			116: 94-109	4/2019
16	Retaining online customers: Information quality as a sign of corporate social responsibility	2		International Journal of Business and Society/ ISSN: 15116670	Scopus Q4, 7 ESCI/ H index 21		Vol. 20 No 2, Trang 482-500	5-8/2019
17	Tác động của hiệu quả hoạt động Marketing mối quan hệ đến sự hài lòng và lòng trung thành: Nghiên cứu thực tiễn ngành Ngân hàng tại Việt Nam	3	X	Tạp chí Ngân hàng/ ISSN-0866-7462			13: 24-28	7/2019
18	Marketing mối quan hệ nhằm nâng cao sự trung thành của khách hàng tại các ngân hàng thương mại Việt Nam	3	X	Tạp chí thị trường Tài chính-Tiền tệ/ ISSN 1859-2805			16(529): 22-26	8/2019
19	Website của tổ chức quản lý điểm đến- Bài học kinh nghiệm từ các nước	3	X	Hội thảo khoa học quốc gia “Chiến lược marketing điểm đến du lịch liên kết. Kinh nghiệm quốc tế và khuyến nghị cho Việt Nam”/ NXB Hồng Đức/ISBN 978-604-86-9835-5			163-167	12/2019

20	Examining the effects of service quality on customer satisfaction: A case of Vietnamese commercial banks	2	X	Test engineering and management/ ISSN: 0193-4120	Scopus Q4 /H index 11		Vol. 82: Jan/Feb 2020: 6870 – 6876 (Last coverage: 2020, Vol. 83, Iss. Jan- Feb/2020)	2/2020
21	Kinh nghiệm quốc tế về đánh giá hiệu quả dự án cho vay ưu đãi bảo vệ môi trường – Bài học và một số khuyến nghị	1	X	Tạp chí Ngân hàng/ ISSN-0866-7462			7:50-54	4/2020
22	Ứng dụng thiết bị theo dõi chuyển động mắt (eye tracker) trong nghiên cứu hành vi ánh mắt khách hàng tại các ngân hàng thương mại	1	X	Tạp chí Ngân hàng/ ISSN-0866-7462			8: 20-24	4/2020
23	Kinh nghiệm về quy trình giám sát và đánh giá hiệu quả dự án cho vay ưu đãi bảo vệ môi trường- Bài học cho Việt Nam	1	X	Tạp chí khoa học đào tạo Ngân hàng/ ISSN 1859-011X			215: 14-24	4/2020
24	The impact of corporate social responsibility and customer trust on the relationship between website information quality and customer loyalty in e-tailing context	2		International Journal of Internet Marketing and Advertising/ ISSN:1741-8100 (Online); 1477-5212 (Print)	Scopus Q3/H index 23	11	Vol. 14, No. 3, 2020, pp 215-235	7/2020
25	Các nhân tố nội tại ảnh hưởng đến khả năng sinh lợi của ngân hàng thương mại- Nghiên cứu thực nghiệm tại PG Bank	2	X	Tạp chí khoa học đào tạo Ngân hàng/ ISSN 1859-011X			223: 60-71	12/2020

26	Phân đoạn thị trường cho liên kết du lịch 4 tỉnh Phú Yên, Bình Định, Đắk Lắk, Gia Lai	3	X	Kinh tế và dự báo/ ISSN 0866-7120			21(775): 26-29	7/2021
27	Tác động của các thuộc tính quảng cáo bằng phương tiện truyền thông số tới mức độ nhận diện thương hiệu của tập đoàn Viettel	5	X	Kinh tế và dự báo/ ISSN 0866-7120			27(781): 92-95	9/2021
28	A new perspective of brand equity: the case of pottery craft village collective brand in Vietnam	3	X	Transnational Marketing Journal/ ISSN: 2041-4684 (Print) ISSN 2041-4692 (Online)	Scopus Q4 /H index 5	1	Volume:10, No: 1: 155 – 170	4/2022
29	Vai trò của sự gắn kết cộng đồng thương hiệu trực tuyến trên các mạng xã hội, sự hài lòng và sự trung thành của khách hàng đối với hành vi quảng bá thương hiệu cộng đồng trực tuyến	4	X	Quản lý và kinh tế quốc tế/ ISSN 2615-9848			146(2022): 81-101	5/2022
30	Tác động của giá trị cảm nhận, giá cả cảm nhận và tìm kiếm sự đa dạng đến hành vi của khách hàng trẻ trong tiêu dùng đồ ăn nhanh	6	X	Quản lý và kinh tế quốc tế/ ISSN 2615-9848			147(2022): 54-72	6/2022
31	Hạn chế tình trạng “tẩy xanh” của các doanh nghiệp nhằm bảo đảm quyền lợi khách hàng và nâng cao hiệu quả bảo vệ môi trường	3	X	Kinh tế và quản lý/ISSN 1859-4565			53(1-2023): 84-90	1/2023
32	Energy security as new determinant of renewable energy: The role of economic	5		Energy/ISSN 0360-5442	Scopus Q1/H index 232/IF 8.857	14	Volume 263, Part C, 15 January 2023,	1/2023

	complexity in top energy users						125799, Trang 1-16	
33	Kiểm soát hành vi “Tây xanh”- Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính xanh	3	X	Tạp chí Ngân hàng/ ISSN 2815-6048			4 (2023): 55-59	2/2023
34	Ảnh hưởng của kiến thức và sự tự tin đến hành vi ra quyết định của khách hàng trong sử dụng dịch vụ tài chính	1	X	Tạp chí Ngân hàng/ ISSN 2815-6048			6 (2023): 54-59	3/2023
35	Khai thác hiệu quả hiệu ứng FOMO trong hoạt động bán hàng của các doanh nghiệp	4	X	Kinh tế châu Á- Thái Bình Dương/ ISSN 0868-3808			630: 22-25	3/2023
36	Các nhân tố tác động đến ý định đi du lịch của giới trẻ	1	X	Quản lý nhà nước (bản điện tử) ISSN 2815-5831				4/2023
37	Nghiên cứu ảnh hưởng của hoạt động livestream bán hàng trên mạng xã hội TikTok đến ý định mua của khách hàng: tiếp cận từ mô hình SOR	1	X	Quản lý và kinh tế quốc tế/ ISSN 2615-9848			155: 1-17	5/2023
38	Các nhân tố ảnh hưởng đến ý định đặt tour du lịch qua các ứng dụng trực tuyến: Tiếp cận từ khung lý thuyết UTAUT	1	X	Kinh tế châu Á- Thái Bình Dương			6(2023): 141-143	6/2023
39	Linking relationship marketing to customer loyalty in the e-banking context: The central role of customer satisfaction	2	X	Gadjah Mada International Journal of Business/ ISSN 1411-1128 (Print) and ISSN 2338-7238 (Online)	ESCI/ Scopus Q3/ H index 13		Xác nhận đăng bài Second Edition (May-August 2024; Volume 26 No.2)	5/2024

- Trong đó: Có 03 bài báo khoa học đăng trên tạp chí khoa học quốc tế có uy tín mà UV là tác giả chính sau TS: [6], [20], [28].

7.2. Bảng độc quyền sáng chế, giải pháp hữu ích

TT	Tên bằng độc quyền sáng chế, giải pháp hữu ích	Tên cơ quan cấp	Ngày tháng năm cấp	Tác giả chính/đồng tác giả	Số tác giả
1					

7.3. Tác phẩm nghệ thuật, thành tích huấn luyện, thi đấu thể dục thể thao đạt giải thưởng quốc gia, quốc tế (đối với ngành Văn hóa, nghệ thuật, thể dục thể thao)

TT	Tên tác phẩm nghệ thuật, thành tích huấn luyện, thi đấu TDTT	Cơ quan/tổ chức công nhận	Văn bản công nhận (số, ngày, tháng, năm)	Giải thưởng cấp Quốc gia/Quốc tế	Số tác giả
1					

8. Chủ trì hoặc tham gia xây dựng, phát triển chương trình đào tạo hoặc chương trình/dự án/đề tài nghiên cứu, ứng dụng khoa học công nghệ của cơ sở giáo dục đại học đã được đưa vào áp dụng thực tế:

TT	Chương trình đào tạo, chương trình nghiên cứu ứng dụng KHCN	Vai trò UV (Chủ trì/ Tham gia)	Văn bản giao nhiệm vụ (số, ngày, tháng, năm)	Cơ quan thẩm định, đưa vào sử dụng	Văn bản đưa vào áp dụng thực tế	Ghi chú
1	Tự đánh giá chương trình đào tạo Quản trị doanh nghiệp	Tham gia	986A/QĐ-HVNH ngày 20/4/2021	Học viện Ngân hàng	Chương trình đào tạo	
2	Hội đồng xây dựng chương trình đào tạo Quản trị du lịch	Ủy viên	2301/QĐ-HVNH ngày 23/8/2022	Học viện Ngân hàng	Chương trình đào tạo	

9. Các tiêu chuẩn không đủ so với quy định, đề xuất công trình khoa học (CTKH) thay thế*:

C. CAM ĐOAN CỦA NGƯỜI ĐĂNG KÝ XÉT CÔNG NHẬN ĐẠT TIÊU CHUẨN CHỨC DANH:

Tôi cam đoan những điều khai trên là đúng, nếu sai tôi xin chịu trách nhiệm trước pháp luật.

Hà Nội, ngày 29 tháng 06 năm 2023

NGƯỜI ĐĂNG KÝ

(Ký và ghi rõ họ tên)



Nguyễn Hoài Nam