

## THÔNG TIN VỀ LUẬN VĂN THẠC SĨ

1. Tên đề tài: **“Nâng Cao chất lượng dịch vụ khách hàng tại Công ty trách nhiệm hữu hạn MM Mega Market Việt Nam chi nhánh Bình Dương”**.

2. Chuyên ngành: **Quản trị Kinh doanh**

3. Mã số: **8 34 01 01**

4. Họ và tên học viên: **BÙI CÔNG MINH ĐỨC**

5. Khóa đào tạo: **06** (2019 – 2021)

6. Người hướng dẫn khoa học: **TS. TRẦN THỊ THANH HẰNG**

7. Tên cơ sở đào tạo: **Trường Đại học Thủ Dầu Một**

8. Tóm tắt các kết quả nghiên cứu của luận văn

*8.1. Những đóng góp về mặt học thuật, lý luận*

Kết quả nghiên cứu sẽ giúp ta đánh giá và dự báo được hoạt động kinh doanh của Công ty. Từ đó làm cơ sở để hoạch định chiến lược kinh doanh cho Công ty trong những năm tiếp theo.

Đề tài này mang lại một số ý nghĩa thực tiễn cho các ngành sản xuất kinh doanh trong cùng lĩnh vực. Việc làm này là hết sức cần thiết nhằm góp phần lấy lại niềm tin từ khách hàng cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ

*8.2. Những điểm mới rút ra từ các kết quả nghiên cứu, khảo sát*

Xác định được các yếu tố đã và đang ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ khách hàng tại Công ty.

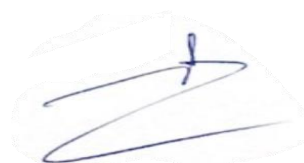
Qua nghiên cứu sẽ phần nào giúp tác giả xác định đâu là nguyên nhân ảnh hưởng đến dịch vụ khách hàng và từ đó đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng tại Công ty.

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

HỌCVIÊN



*TS. Trần Thị Thanh Hằng*



**Bùi Công Minh Đức**