

Số: 699 /QĐ-TCKTKTNHC

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 31 tháng 12 năm 2024

QUYẾT ĐỊNH
Ban hành Chương trình đào tạo bậc Trung cấp
ngành Quản lý và bán hàng siêu thị

HIỆU TRƯỞNG TRƯỜNG TRUNG CẤP KINH TẾ - KỸ THUẬT NGUYỄN HỮU CẢNH

Căn cứ Quyết định số 3842/QĐ-UBND ngày 14 tháng 8 năm 2009 của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về đổi tên Trường Trung học Kỹ thuật và Nghiệp vụ Nguyễn Hữu Cảnh thành Trường Trung cấp Kinh tế - Kỹ thuật Nguyễn Hữu Cảnh;

Căn cứ Thông tư số 03/2017/TT – BLĐTBXH ngày 01 tháng 3 năm 2017 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội quy định về quy trình xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình; tổ chức biên soạn, lựa chọn, thẩm định giáo trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng;

Căn cứ Thông tư số 01/2024/TT – BLĐTBXH ngày 19 tháng 02 năm 2024 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội quy định quy trình xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình đào tạo; tổ chức biên soạn, lựa chọn, thẩm định, duyệt và sử dụng giáo trình trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng;

Căn cứ Thông tư số 26/2020/TT – BLĐTBXH, ngày 30 tháng 12 năm 2020 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội ban hành danh mục, nghề đào tạo cấp IV trình độ Trung cấp, trình độ cao đẳng;

Căn cứ Nghị định số 24/2022/NĐ – CP ngày 06 tháng 04 năm 2022 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung các Nghị định quy định về điều kiện đầu tư và hoạt động trong lĩnh vực giáo dục nghề nghiệp;

Căn cứ Kế hoạch số 150/KH – TCKTKTNHC ngày 06 tháng 5 năm 2024 của Trường Trung cấp Kinh tế - Kỹ thuật Nguyễn Hữu Cảnh về xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình đào tạo; tổ chức biên soạn, lựa chọn, thẩm định, duyệt và sử dụng giáo trình trình độ Trung cấp, năm 2024;

Căn cứ Biên bản họp rà soát hiệu chỉnh chương trình đào tạo đối với ngành Quản lý và bán hàng siêu thị thuộc Khoa Kinh tế ngày 24 tháng 12 năm 2024;

Căn cứ Biên bản họp Hội đồng thẩm định chương trình đào tạo đối với ngành Quản lý và bán hàng siêu thị thuộc Khoa Kinh tế ngày 27 tháng 12 năm 2024;

Xét đề nghị của Hội đồng thẩm định.

QUYẾT ĐỊNH

Điều 1. Ban hành kèm theo Quyết định này Chương trình đào tạo bậc Trung cấp, ngành **Quản lý và bán hàng siêu thị (mã ngành: 5340424)** - Thời gian đào tạo: 2 năm - Đối tượng tuyển sinh: tốt nghiệp THCS trở lên.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký ban hành và được thực hiện giảng dạy kể từ Khóa 2023 thay thế cho Quyết định ban hành chương trình đào tạo bậc Trung cấp ngành Quản lý và bán hàng siêu thị số 464/QĐ-TCKTKTNHC ngày 20 tháng 7 năm 2023 của Trường Trung cấp Kinh tế - Kỹ thuật Nguyễn Hữu Cánh.

Điều 3. Trưởng phòng Tổ chức - Hành chính, Phó Trưởng phòng Đào tạo, Trưởng khoa Kinh tế và các giáo viên có liên quan chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

Nơi nhận:

- Như Điều 3;
- Lưu: VT, ĐT, NTCL (04).

HIỆU TRƯỞNG

PHÓ HIỆU TRƯỞNG



Bùi Hồng Phong

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Ban hành theo Quyết định số. 699, ngày 31 tháng 12 năm 2024 của Hiệu trưởng
Trường Trung cấp Kinh tế- Kỹ thuật Nguyễn Hữu Cảnh).

Tên ngành, nghề: QUẢN LÝ VÀ BÁN HÀNG SIÊU THỊ

Mã ngành, nghề: 5340424

Trình độ đào tạo: Trung cấp

Hình thức đào tạo: Chính quy

Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp THCS trở lên

Thời gian đào tạo: 02 năm

1. Mục tiêu đào tạo:

1.1. Mục tiêu chung:

Quản lý và bán hàng siêu thị trình độ trung cấp là ngành, nghề hỗ trợ, điều phối bán hàng, là cầu nối giữa người bán và người mua giúp doanh nghiệp đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, đáp ứng được yêu cầu bậc 4 trong Khung trình độ quốc gia Việt Nam.

Đây là ngành, nghề có sự kết hợp của khoa học và nghệ thuật quản lý - kinh doanh nhằm hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện tốt các mục tiêu kinh doanh nói chung và hoạt động bán hàng nói riêng. Quản lý và bán hàng siêu thị liên quan đến hoạch định, tổ chức, lãnh đạo/điều hành và kiểm soát hoạt động bán hàng (hoạt động tiêu thụ sản phẩm), tạo điều kiện phối hợp chặt chẽ giữa các hoạt động quản trị như quản trị mua, bán và dự trữ sản phẩm. Quản lý và bán hàng siêu thị giúp doanh nghiệp thực hiện mục tiêu đã xác định của doanh nghiệp, góp phần nâng cao vị thế cạnh tranh và uy tín của doanh nghiệp. Ngoài ra, quản trị bán hàng còn giúp doanh nghiệp nâng cao tính chủ động trong hoạt động kinh doanh trên cơ sở xây dựng và tổ chức các phương án bán hàng cho phù hợp với từng tình huống, từng thương vụ.

Phạm vi chủ yếu của ngành/ngành Quản lý và bán hàng siêu thị bao gồm bán hàng, thanh toán, dịch vụ sau bán hàng và các hoạt động liên quan. Các nội dung công việc chính gồm khảo sát thị trường, trưng bày sản phẩm, bán hàng, chăm sóc khách hàng và hỗ trợ bán hàng. Người làm trong lĩnh vực ngành, nghề này thường có cường độ làm việc cao, chịu áp lực về thời gian, phải linh hoạt để thích nghi với

hiều thay đổi và tìm ra giải pháp thích hợp cho từng vấn đề nhằm đảm bảo sự hài lòng cho doanh nghiệp, khách hàng và đối tác.

Đào tạo trình độ trung cấp yêu cầu người học sau khi tốt nghiệp phải có năng lực thực hiện được một số công việc có tính phức tạp của ngành Quản lý và bán hàng siêu thị; có khả năng ứng dụng kỹ thuật, công nghệ vào công việc, có khả năng làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm.

1.2. Mục tiêu cụ thể:

a) Về kiến thức:

- Trình bày được các khái niệm cơ bản trong lĩnh vực quản trị, marketing và bán hàng;
- Xác định được tâm lý khách hàng, chính sách liên quan đến bán hàng;
- Xác định được kiến thức cần thiết của nghề bán hàng như: hành vi người tiêu dùng, sản phẩm, thị trường tiêu thụ, kênh phân phối...;
- Mô tả được các phân khúc thị trường, khách hàng mục tiêu và thị trường mục tiêu của doanh nghiệp;
- Liệt kê được nguồn cung ứng sản phẩm và các phát sinh trong quá trình bán hàng;
- Mô tả được các phương pháp, quy trình trưng bày sản phẩm;
- Xác định được tầm quan trọng của quảng cáo, tiếp thị sản phẩm trong bán hàng;
- Mô tả được quy trình bán hàng: bán lẻ, đại lý, siêu thị, trực tuyến;
- Xác định được quy trình kiểm kê sản phẩm;
- Cập nhật được các chính sách thuế và khai báo thuế đối với sản phẩm;
- Xác định được nội dung cơ bản về đảm bảo an toàn lao động và phòng chống cháy nổ;
- Liệt kê được các yếu tố cơ bản về pháp luật của Nhà nước, chú trọng đặc biệt về Luật Giao dịch điện tử, Luật Bảo vệ người tiêu dùng, Luật Lao động và Luật Phòng cháy chữa cháy.
- Trình bày được nguyên tắc khai thác và sử dụng thông tin, quy định về bản quyền, sở hữu trí tuệ;
- Trình bày được những kiến thức cơ bản về chính trị, văn hóa, xã hội, pháp luật, quốc phòng an ninh, giáo dục thể chất theo quy định.

b) Về kỹ năng:

- Thực hiện tốt kỹ năng giao tiếp trong bán hàng;
- Phối hợp được với các bộ phận triển khai hoạt động marketing trong bán hàng;
- Vận hành được các thiết bị, máy móc chuyên dụng trong bán hàng;
- Thực hiện tốt kỹ năng quan sát, ghi chép sổ sách (book keeping), cập nhật dữ liệu, duy trì hồ sơ, tài liệu;
- Thực hiện được nhiệm vụ trưng bày sản phẩm, trình bày, trang trí các gian hàng, cửa hàng, các loại sản phẩm theo không gian được thiết kế tại nơi bán hàng;
- Thực hiện được các nghiệp vụ xuất và nhập hàng chính xác, đúng số lượng, đúng chủng loại;
- Sử dụng được các công cụ tìm kiếm trên Internet, khai thác thông tin, đối tác, mở rộng thị trường kinh doanh, thực hiện thành thạo các giao dịch thương mại điện tử;
- Phối hợp thực hiện được quy trình nghiệp vụ bán hàng: bán lẻ, đại lý, siêu thị, trực tuyến;
- Quản lý được các loại chứng từ, báo cáo bán hàng;
- Thực hiện được các biện pháp và quy trình bảo quản sản phẩm;
- Phối hợp thực hiện được quy trình kiểm kê sản phẩm;
- Thực hiện được công tác vệ sinh an toàn lao động và phòng chống cháy, nổ tại nơi làm việc;
- Phối hợp thực hiện được quy trình phát triển và khai thác thị trường;
- Sử dụng được công nghệ thông tin cơ bản theo quy định; ứng dụng công nghệ thông tin trong một số công việc chuyên môn của ngành, nghề;
- Sử dụng được ngoại ngữ cơ bản, đạt bậc 1/6 trong Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam; ứng dụng được ngoại ngữ vào một số công việc chuyên môn của ngành, nghề.

c) Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Làm việc độc lập hoặc theo nhóm, chủ động, sáng tạo, giao tiếp tốt với đồng nghiệp và khách hàng;
- Tinh thần phục vụ chuyên nghiệp nhằm thỏa mãn các nhu cầu khác nhau của khách hàng và các bên liên quan, có đạo đức nghề nghiệp và lòng say mê nghề nghiệp, ý thức tổ chức kỷ luật;

- Có khả năng đánh giá kết quả công việc của bản thân và nhóm sau khi hoàn thành công việc được giao;

- Có khả năng thích nghi với môi trường làm việc; có năng lực làm việc khoa học và hợp lý; có năng lực đánh giá các hoạt động chuyên môn ở quy mô trung bình; tự học tập tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ;

- Thích ứng được với sự thay đổi trong thời kỳ công nghệ 4.0 cũng như lựa chọn các trang thiết bị và phương tiện làm việc tiết kiệm năng lượng, thân thiện với môi trường.

1.3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp

Sau khi tốt nghiệp, người học có năng lực đáp ứng các yêu cầu tại các vị trí việc làm của ngành, nghề bao gồm: Khảo sát thị trường, Trưng bày sản phẩm, Bán lẻ, Bán hàng đại lý, Bán hàng trong siêu thị, Bán hàng trực tuyến, Chăm sóc khách hàng và hỗ trợ bán hàng.

1. Khối lượng kiến thức và khối lượng toàn khóa:

Số lượng môn học, mô đun: 22

Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 57 tín chỉ

Khối lượng các môn học chung/đại cương: 255 giờ

Khối lượng các môn học, mô đun chuyên môn: 1.080 giờ

Khối lượng lý thuyết: 360 giờ, Thực hành, thực tập, thí nghiệm: 720 giờ

2. Nội dung chương trình:

Mã MH/ MĐ	Tên môn học, mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/thực tập/thí nghiệm/bài tập/thảo luận	Kiểm tra
I	Các môn học chung	12	255	94	148	13
MH01	Giáo dục chính trị	2	30	15	13	2
MH02	Pháp luật	1	15	9	5	1
MH03	Giáo dục thể chất	1	30	4	24	2
MH04	Giáo dục quốc phòng – AN	2	45	21	21	3

MH05	Tin học	2	45	15	29	1
MH06	Tiếng anh	4	90	30	56	4
II	Các môn học, mô đun chuyên môn	45	1.080	360	701	19
II.1	Môn học, mô đun cơ sở	13	285	105	174	6
MH07	Luật kinh tế	2	45	15	29	1
MH08	Kinh tế vi mô	2	45	15	29	1
MH09	Kế toán đại cương	2	45	15	29	1
MH10	Marketing căn bản	2	45	15	29	1
MH11	Lý thuyết thống kê	2	45	15	29	1
MH12	Quản trị doanh nghiệp	3	60	30	29	1
II.2	Môn học, mô đun chuyên môn	30	750	240	498	12
MH13	Kế toán thương mại	3	60	30	29	1
MH14	Quản lý kho hàng	4	90	30	58	2
MH15	Kỹ năng trưng bày hàng hóa	5	90	60	28	2
MH16	Kỹ năng bán hàng siêu thị	5	90	60	28	2
MH17	Quản lý bán hàng siêu thị	4	90	30	58	2
MH18	Kỹ năng chăm sóc khách hàng	3	60	30	29	1
MH19	Thực tập sản xuất	6	270	0	268	2
II.3	Môn học, mô đun tự chọn	2	45	15	29	1
MH20	Kỹ năng bán hàng trực	2	45	15	29	1

	tuyển					
MH21	Hành vi người tiêu dùng	2	45	15	29	1
Tổng cộng		57	1.335	454	849	32

4. Hướng dẫn sử dụng chương trình

4.1 Các môn học chung bắt buộc gồm 6 môn: Giáo dục chính trị, Pháp luật, Giáo dục thể chất, Giáo dục Quốc phòng và An ninh, Tin học, Tiếng Anh.

4.2 Hướng dẫn tổ chức thực hiện chương trình đào tạo, thi tốt nghiệp và xét công nhận tốt nghiệp

- Hướng dẫn tổ chức thực hiện chương trình đào tạo đối với đào tạo theo niên chế:

+ Người học phải học hết chương trình đào tạo của ngành Quản lý và bán hàng siêu thị và có đủ điều kiện theo quy chế đào tạo trung cấp thì sẽ được dự thi tốt nghiệp.

+ Hướng dẫn thi tốt nghiệp và xét công nhận tốt nghiệp:

- Nội dung thi tốt nghiệp bao gồm: Lý thuyết chuyên môn và môn thi thực hành.

- Người học được công nhận tốt nghiệp khi đủ các điều kiện sau:

- Điểm của mỗi môn thi tốt nghiệp phải đạt từ 5,0 trở lên hoặc điểm chuyên đề, khóa luận tốt nghiệp có điểm đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;

- Hoàn thành các điều kiện khác theo quy định của trường;

- Trường hợp người học có hành vi vi phạm kỷ luật hoặc vi phạm pháp luật chưa ở mức bị truy cứu trách nhiệm hình sự, hiệu trưởng phải tổ chức xét kỷ luật trước khi xét điều kiện công nhận tốt nghiệp cho người học đó;

- Không trong thời gian bị kỷ luật từ mức đình chỉ học tập có thời hạn trở lên, bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

- Hướng dẫn tổ chức thực hiện chương trình đào tạo đối với đào tạo theo phương thức tích lũy tín chỉ:

+ Người học phải học hết chương trình đào tạo của ngành Quản lý và bán hàng siêu thị và có đủ điều kiện theo quy chế đào tạo trung cấp thì sẽ được xét công nhận tốt nghiệp.

+ Người học được công nhận tốt nghiệp khi đủ các điều kiện sau:

- Tích lũy đủ số tín chỉ quy định của chương trình;

- Điểm trung bình chung tích lũy của toàn khóa học theo thang điểm 4 đạt từ 2,0 trở lên;

- Có đơn đề nghị được xét tốt nghiệp trong trường hợp đủ điều kiện tốt nghiệp sớm hoặc muộn so với thời gian của chương trình;

- Không trong thời gian bị kỷ luật từ mức đình chỉ học tập có thời hạn trở lên, bị truy cứu trách nhiệm hình sự;

- Trường hợp người học có hành vi vi phạm kỷ luật hoặc vi phạm pháp luật chưa ở mức bị truy cứu trách nhiệm hình sự, hiệu trưởng phải tổ chức xét kỷ luật trước khi xét điều kiện công nhận tốt nghiệp cho người học đó.

4.3 Nội dung và thời gian cho các hoạt động ngoại khóa: Người học sẽ được tham gia các hoạt động ngoại khóa của nhà trường theo chương trình ngoại khóa đã ban hành. Người học hoàn thành đầy đủ các nội dung ngoại khóa sẽ được nhà trường cấp giấy chứng nhận hoàn thành chương trình ngoại khóa.

4.4 Hướng dẫn tổ chức kiểm tra hết môn học: Tất cả môn học được đánh giá thường xuyên định kỳ theo chương trình từng môn học, mô đun. Cuối mỗi học kỳ nhà trường tổ chức thi kết thúc môn học, mô đun.

4.5 Các chú ý khác:

- Về năng lực tin học: Tin học đạt chuẩn Ứng dụng công nghệ thông tin cơ bản hoặc tương đương;

- Về năng lực ngoại ngữ: Có chứng chỉ Tiếng anh A1 hoặc tương đương hoặc Có năng lực ngoại ngữ bậc 1/6 Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam. Trong đó nội dung “Có năng lực ngoại ngữ bậc 1/6 Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam” là Môn học Tiếng Anh trong chương trình đào tạo trình độ trung cấp đạt.

- Có khả năng học liên thông bậc học cao hơn./.



