

KẾ HOẠCH ĐÀO TẠO

1. Nghề đào tạo: Quản lý và bán hàng siêu thị Mã nghề: 5340424

2. Trình độ đào tạo: Trung cấp

3. Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp THCS trở lên

4. Mục tiêu đào tạo:

4.1. 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 nhiều 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.

4.2. Mục tiêu cụ thể:

❖ 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 quyền lợi người tiêu dùng, Bộ luật Lao động, Luật Phòng cháy, chữa cháy và cứu nạn, cứu hộ;
- 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.

❖ 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.

❖ Về 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.

4.3. 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.

5. Khoá học: 2025 - 2027

6. Thời gian khoá học: 02 năm (từ ngày 13/10/2025 đến ngày 31/8/2027).

7. Thời gian học tập: 104 tuần, trong đó thời gian ôn, kiểm tra hết môn học, thời gian ôn, thi tốt nghiệp 55 giờ.

a) Phân bổ thời gian học tập: Phương pháp dạy trực tiếp

STT	Môn học	Tổng số (Giờ)	Lý thuyết (Giờ)	Thực hành (Giờ)	Kiểm tra (Giờ)	Kế hoạch giảng dạy				Ghi chú
						Năm 1		Năm 2		
						Học kỳ 1	Học kỳ 2	Học kỳ 1	Học kỳ 2	
1	Giáo dục chính trị	30	15	13	2	x				
2	Pháp luật	15	9	5	1	x				
3	Giáo dục thể chất	30	4	24	2	x				
4	Giáo dục Quốc phòng - AN	45	21	21	3		x			
5	Tin học	45	15	29	1		x			
6	Tiếng Anh	90	30	56	4		x			
7	Luật Kinh tế	45	15	29	1		x			
8	Kế toán đại cương	45	15	29	1	x				
9	Marketing căn bản	45	15	29	1		x			
10	Kinh tế vi mô	45	15	29	1	x				
11	Lý thuyết thống kê	45	15	29	1	x				

STT	Môn học	Tổng số (Giờ)	Lý thuyết (Giờ)	Thực hành (Giờ)	Kiểm tra (Giờ)	Kế hoạch giảng dạy				Ghi chú
						Năm 1		Năm 2		
						Học kỳ 1	Học kỳ 2	Học kỳ 1	Học kỳ 2	
12	Quản trị doanh nghiệp	60	30	29	1		x			
13	Kế toán thương mại	60	30	29	1		x			
14	Quản lý kho hàng	90	30	58	2			x		
15	Kỹ năng trưng bày hàng hóa	90	60	28	2			x		
16	Kỹ năng bán hàng siêu thị	90	60	28	2			x		
17	Quản lý bán hàng siêu thị	90	30	58	2				x	
18	Kỹ năng chăm sóc khách hàng	60	30	29	1			x		
19	Thực tập sản xuất	270	0	270					x	
20	Kỹ năng bán hàng trực tuyến (môn tự chọn)	45	15	30	1				x	
21	Hành vi người tiêu dùng (môn tự chọn)	45	15	30	1				x	

STT	Môn học	Tổng số (Giờ)	Lý thuyết (Giờ)	Thực hành (Giờ)	Kiểm tra (Giờ)	Kế hoạch giảng dạy				Ghi chú
						Năm 1		Năm 2		
						Học kỳ 1	Học kỳ 2	Học kỳ 1	Học kỳ 2	
Tổng số		1.335	454	849	32					

b) Thi tốt nghiệp, xét tốt nghiệp

❖ Đối với đào tạo theo phương thức niên chế

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

Stt	Nội dung thi tốt nghiệp	Dự kiến thời gian thi tốt nghiệp			Hình thức	Phương pháp đánh giá	Ghi chú
		Thời gian ôn thi (ngày)	Thời gian thi (giờ)	Kế hoạch thi (từ tháng 7/2027)			
1	Lý thuyết tổng hợp nghề nghiệp	05 tiết	60 phút	7/2027	Trắc nghiệm	Thang điểm 10	
2	Thực hành nghề nghiệp	05 tiết	180 phút	7/2027	Thực hành	Thang điểm 10	

❖ 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 có đủ điều kiện theo quy chế đào tạo trung cấp thì sẽ được xét công nhận tốt nghiệp.

8. Thời gian khai giảng, bế giảng, nghỉ lễ, nghỉ hè và dự phòng: 26 tuần.

9. Quyết định phê duyệt chương trình: Quyết định số 699/QĐ-TCKTKTNHC ngày 31 tháng 12 năm 2024 của Trường Trung cấp Kinh tế - Kỹ thuật Nguyễn Hữu Cảnh về việc ban hành Chương trình đào tạo bậc Trung cấp ngành Quản lý và bán hàng siêu thị./.

**KT. HIỆU TRƯỞNG
PHÓ HIỆU TRƯỞNG**

TRƯỞNG PHÒNG ĐT - ĐBCL

TRƯỞNG KHOA KINH TẾ

Bùi Hồng Phong

Nguyễn Thụy Thanh Thuận

Trần Thị Nhòng

HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG

Kế hoạch đào tạo là văn bản cụ thể hóa chương trình đào tạo, thể hiện toàn bộ thời gian, hoạt động của chương trình đào tạo; xác định thời điểm bắt đầu và kết thúc của mỗi học kỳ, năm học, khóa học; thời gian, thời lượng đào tạo các môn học, mô đun, tín chỉ phù hợp với chương trình đào tạo; thời gian đào tạo lý thuyết, thực hành, thực tập; kế hoạch và tổ chức các hoạt động thi, bảo vệ chuyên đề, khóa luận tốt nghiệp (nếu có); thời gian thi hết môn học, mô đun, thi tốt nghiệp; thời gian nghỉ hè, lễ tết, khai giảng, bế giảng; thời gian học tập ngoại khóa và một số nội dung khác tùy theo từng ngành, nghề.

Kế hoạch đào tạo trình độ trung cấp, sơ cấp được xây dựng vào đầu khoá học và được Hiệu trưởng phê duyệt và thông báo công khai cho giáo viên và học sinh vào thời điểm mở đầu của khoá học.

Phương pháp ghi

1. Mục 1; Mục 2; Mục 3; Mục số 4; Mục 5: Mục tiêu đào tạo ghi đúng như mục tiêu đào tạo trong chương trình dạy nghề trình độ sơ cấp, trung cấp đã được phê duyệt.

2. Mục số 6: Quyết định thời gian tổ chức khoá học theo Quyết định của Hiệu trưởng phê duyệt tổ chức khoá học.

3. Mục số 7: Ghi rõ lịch học các môn học trong các học kỳ cụ thể trong toàn khoá cho từng nội dung sao cho không trùng lặp. Khoa chuyên môn phối hợp Phòng Đào tạo thực hiện.

4. Các Mục 8 và Mục 9: Khoa chuyên môn phối hợp Phòng Đào tạo thực hiện.