

**ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH LONG AN**  
**TRƯỜNG CAO ĐẲNG LONG AN**



# **KẾ HOẠCH ĐÀO TẠO**

**NGHỀ: QUẢN LÝ BÁN HÀNG SIÊU THỊ**

**LỚP: TA.TC.QLB.1.23**

**Trình độ đào tạo: TRUNG CẤP**

**Khóa đào tạo: KHÓA 23**

**Thời gian đào tạo: 2 năm (2023 – 2025)**

**Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp trung học cơ sở**

**Long An**

**tháng 7/2023**

## KẾ HOẠCH ĐÀO TẠO

- 1. Tên ngành: Quản lý và bán hàng siêu thị;** Mã ngành: 5340424
- 2. Trình độ đào tạo:** Trung cấp
- 3. Hình thức đào tạo:** Chính quy; Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp Trung học cơ sở
- Thời gian đào tạo:** 2 năm

### 4. Mục tiêu đào tạo

#### 4.1. Mục tiêu chung:

Chương trình đào tạo Quản lý và bán hàng trong siêu thị được xây dựng nhằm đào tạo những nhân viên bán hàng siêu thị và các cửa hàng bán lẻ, thành thạo nghiệp vụ bán hàng. Sau khi kết thúc khóa học, người học sẽ đi thực tập thực tế tại các cửa hàng bán lẻ và siêu thị, qua đó giúp người học hệ thống hóa và tổng hợp những kiến thức đã học để bước đầu nghiên cứu vận dụng kiến thức lý luận vào thực tế đồng thời nhận thức đầy đủ vai trò của nhân viên bán hàng, xây dựng tác phong làm việc và có kỹ năng thực hành, giải quyết những vấn đề thực tiễn khi ra trường làm việc.

#### 4.2. Mục tiêu cụ thể

##### 4.2.1. Kiến thức

- Trình bày được các khái niệm cơ bản trong lĩnh vực quản trị, marketing, 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, 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.

#### **4.2.2 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.

#### **4.2.3 Năng lực tự chủ và trách nhiệm**

- Làm việc độc lập hoặc theo nhóm; chủ động, sáng tạo trong công việc, khả năng giải quyết công việc và vấn đề phức tạp trong điều kiện làm việc thay đổi; giao tiếp tốt với đồng nghiệp, khách hàng.

- Hướng dẫn, giám sát đồng nghiệp thực hiện nhiệm vụ; chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm trong phạm vi công việc được giao.

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

- Có khả năng định hướng, thích nghi với môi trường làm việc; có năng lực lập kế hoạch và điều phối công việc khoa học và hợp lý; có năng lực đánh giá và cải tiến các hoạt động chuyên môn ở quy mô trung bình; có khả năng đưa ra được kết luận về các vấn đề chuyên môn, nghiệp vụ thông thường và một số vấn đề phức tạp; tự học tập tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ.

- Có ý thức trách nhiệm đối với khách hàng, trách nhiệm xã hội và trách nhiệm đối với tổ chức. Có tinh thần yêu nước, ý thức dân tộc, đạo đức nghề nghiệp. Có lòng say mê nghề nghiệp, ý thức tổ chức kỷ luật và tác phong chuyên nghiệp. Có sức khỏe và ý chí phấn đấu trong công việc để có thu nhập cao cho cá nhân, có lợi cho tổ chức và xây dựng đất nước.

- 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 môi trường.

#### **4.3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp**

Sau khi học xong, người học có cơ hội làm việc tại:

- Làm việc tại các siêu thị, trung tâm thương mại, các cửa hàng;

- Làm việc tại các doanh nghiệp thương mại.

#### **4.4. Khả năng học tập, nâng cao trình độ sau khi ra trường**

- Khối lượng kiến thức tối thiểu, yêu cầu về năng lực mà người học phải đạt được sau khi tốt nghiệp ngành, nghề Quản lý và bán hàng siêu thị trình độ trung cấp có thể tiếp tục phát triển ở các trình độ cao hơn;

- Người học sau tốt nghiệp có năng lực tự học, tự cập nhật những tiến bộ khoa học công nghệ trong phạm vi ngành, nghề để nâng cao trình độ hoặc học liên thông lên trình độ cao hơn trong cùng ngành, nghề hoặc trong nhóm ngành, nghề hoặc trong cùng lĩnh vực đào tạo.

**5. Khóa Đào tạo: 2023 Lớp: TA.TC.QLB.1.23 Niên khóa: 2023 – 2025**

**6. Thời gian đào tạo: 2 năm (từ tháng 7/2023 đến tháng 6/2025)**

**7. Thời gian khai giảng, bế giảng, nghỉ lễ, nghỉ hè và dự phòng là 14 tuần**

**8. Quyết định phê duyệt chương trình: Ban hành kèm theo Quyết định số 405a/QĐ-TCDLA của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Long An**



## II. Phân bổ thời gian học tập

Mã MH/ MĐ	Tên môn học/mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)	Kế hoạch giảng dạy			
				Năm 1		Năm 2	
				Học kỳ 1	Học kỳ 2	Học kỳ 3	Học kỳ 4
<b>I</b>	<b>Các môn học chung</b>	<b>12</b>	<b>255</b>				
MH 01	Giáo dục chính trị	2	30	30			
MH 02	Pháp luật	1	15	15			
MH 03	Giáo dục thể chất	1	30	30			
MH 04	Giáo dục quốc phòng và An ninh	2	45		45		
MH 05	Tin học	2	45	45			
MH 06	Tiếng Anh	4	90	90			
<b>II</b>	<b>Các môn học, mô đun chuyên môn</b>	<b>67</b>	<b>1505</b>				
<b>II.1</b>	<b>Các môn học, mô đun cơ sở</b>	<b>21</b>	<b>405</b>				
MH 07	Cơ sở pháp lý trong kinh doanh thương mại	2	30	30			
MH 08	Marketing 1	3	45	45			
MH 09	Marketing 2	3	45		45		
MH 10	Tổng quan về siêu thị	3	45	45			
MH 11	Thương phẩm học	4	75		75		
MĐ12	Soạn thảo văn bản	2	45			45	
MĐ13	Tin học văn phòng	2	45	45			
MH 14	An toàn vệ sinh lao động	2	30	30			
MH 15	Khởi sự doanh nghiệp	3	45		45		
<b>II.2</b>	<b>Môn học, mô đun chuyên môn</b>	<b>46</b>	<b>1100</b>				
MH 16	Kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh	3	60		60		
MH 17	Tiếng Anh giao tiếp cho nhân viên bán hàng	3	60		60		
MĐ 18	Kỹ thuật quảng cáo trong siêu thị	3	60		60		
MĐ 19	Vận chuyển hàng hóa trong siêu thị	2	45			45	
MĐ 20	Kỹ thuật trưng bày hàng hóa	3	60			60	
MĐ 21	Kỹ thuật bảo quản hàng hóa	3	60			60	
MĐ 22	Nghiệp vụ xuất và nhập hàng hóa trong siêu thị	3	60			60	
MH 23	Hành vi người tiêu dùng	2	45		45		
MĐ 24	Nghiệp vụ chăm sóc khách hàng	3	60			60	
MĐ 25	Nghiệp vụ bán hàng trong siêu thị 1	4	75			75	
MĐ 26	Sử dụng phần mềm và thiết bị bán hàng	2	45			45	
MĐ 27	Nghiệp vụ bán hàng trong siêu thị 2	3	60				60

MĐ 28	Quản lý bán hàng siêu thị trực tuyến	4	90				56
MĐ 29	Thực tập tốt nghiệp	11	320				320
<b>Tổng cộng</b>		<b>79</b>	<b>1760</b>	<b>405</b>	<b>435</b>	<b>450</b>	<b>470</b>

### III. Hướng dẫn sử dụng chương trình

**1. Các môn học chung bắt buộc:** Thực hiện theo quy định.

**2. Hướng dẫn xác định nội dung và thời gian cho các hoạt động ngoại khóa**

STT	Nội dung hoạt động ngoại khóa	Thời gian (giờ)	Tổ chức thực hiện
1	Giáo dục kiến thức, kỹ năng bổ trợ	45	- Sinh hoạt chính trị đầu khóa. - Tiết sinh hoạt chủ nhiệm. - Các buổi sinh hoạt chuyên đề
2	Xanh hóa GDNN	30	Chiều thứ 6 hàng tuần
3	Quyền con người		Thực hiện theo hướng dẫn của Tổng cục GDNN
4	Các nội dung khác thực hiện theo hướng dẫn của Tổng cục GDNN		

**3. Hướng dẫn tổ chức kiểm tra hết môn học, mô đun**

Thi kết thúc môn học, mô đun được hướng dẫn cụ thể theo từng môn học, mô đun trong chương trình đào tạo.

**4. Hướng dẫn thi tốt nghiệp và xét công nhận tốt nghiệp**

- Người học phải học hết chương trình đào tạo theo từng ngành, nghề và có đủ điều kiện thì sẽ được dự thi tốt nghiệp.

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

STT	Môn thi	Hình thức thi	Thời gian thi
1	Lý thuyết chuyên môn + Kỹ thuật trưng bày hàng hóa. + Nghiệp vụ chăm sóc khách hàng. + Hành vi người tiêu dùng	Viết	120 phút
2	Thực hành + Nghiệp vụ bán hàng trong siêu thị 1 + Nghiệp vụ bán hàng siêu thị 2 + Quản lý bán hàng Siêu thị trực tuyến	Viết	240 phút

- Hiệu trưởng nhà trường căn cứ vào kết quả thi tốt nghiệp của người học để xét công nhận tốt nghiệp, cấp bằng theo quy định của trường.

**HIỆU TRƯỞNG**  
**Đã ký**