



CHUẨN ĐẦU RA CỦA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
NGHỀ QUẢN LÝ VÀ BÁN HÀNG SIÊU THỊ

(Ban hành theo Quyết định 31/QĐ – CĐKT, ngày 18 tháng 2 năm 2019 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Kinh tế Công nghiệp Hà Nội)

Nghề đào tạo: Quản lý và bán hàng siêu thị

Mã nghề: 5340424

Trình độ: Trung cấp

1. Giới thiệu chung về nghề

Ngành, nghề Quản lý và bán hàng siêu thị trình độ trung cấp là một ngành, nghề có sự kết hợp của khoa học và nghệ thuật quản lý - kinh doanh. Đây là ngành, nghề đào tạo nhân viên hay nhà quản lý bán hàng siêu thị chuyên nghiệp với đầy đủ kỹ năng cần thiết làm việc trong các hệ thống siêu thị lớn nhỏ, hỗ trợ phát triển tối đa tư duy hệ thống trong quản lý nhằm đáp ứng nhu cầu xã hội, đáp ứng được yêu cầu bậc 4 trong Khung trình độ quốc gia Việt Nam.

Ngành, nghề Quản lý và bán hàng siêu thị trình độ trung cấp được ứng dụng trong phạm vi các hệ thống siêu thị có quy mô vừa và nhỏ, tại các vị trí việc làm: bán hàng, thu ngân, marketing, quản lý bán hàng.

Người được đào tạo ngành, nghề Quản lý và bán hàng siêu thị có khả năng giao tiếp, đàm phán, nắm bắt nhu cầu, tâm lý khách hàng và xử lý linh hoạt trong mọi tình huống bán hàng. Đồng thời, có đạo đức, lương tâm nghề nghiệp, ý thức kỷ luật, tác phong công nghiệp, sức khỏe và hoàn thiện các kỹ năng mềm nhằm tạo điều kiện cho người học nghề sau khi tốt nghiệp có khả năng làm tốt công việc hoặc tiếp tục học lên các trình độ cao hơn.

Khối lượng kiến thức: 1.335 giờ (tương đương 60 tín chỉ).

2. Kiến thức

- Trình bày được khái niệm cơ bản về chuyên ngành quản lý bán hàng trong siêu thị như: hành vi và quy trình mua hàng của người tiêu dùng, quan hệ với khách hàng, tâm lý khách hàng, kỹ năng trưng bày hàng hóa, kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh và kỹ năng bán hàng siêu thị;

- Trình bày được quy trình và cách thức thực hiện công việc trong hoạt động quản lý bán hàng siêu thị;

- Trình bày được các yêu cầu về an toàn lao động, phòng chống cháy nổ và vệ sinh môi trường trong quản lý, kinh doanh siêu thị;

- Liệt kê được các quyền và nghĩa vụ của người lao động theo Luật Lao động;

Nghề Quản lý và bán hàng siêu thị - Trình độ trung cấp



- Xây dựng và phát triển quan hệ khách hàng, quản trị đội ngũ nhân viên bán hàng, đàm phán và ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa
- Ứng dụng được những tiến bộ khoa học kỹ thuật vào công việc thực tế của nghề;
- 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.

3. Kỹ năng

- Thành thạo các kỹ năng trưng bày hàng hóa, trang trí cửa hàng;
- Tạo lập và duy trì những mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng và đồng nghiệp;
- Tổ chức và quản lý đội nhóm do mình phụ trách trong hoạt động bán hàng;
- Kiểm tra hàng hóa, sắp xếp quầy hàng, quản lý kho hàng, lên kế hoạch lấy hàng và thành thạo cách viết báo cáo tổng hợp xuất - nhập - tồn kho hàng hoá;
- Giao tiếp chuyên nghiệp trong bán hàng và thành thạo các kỹ năng tin học văn phòng;
- Ứng xử khéo léo, linh hoạt làm hài lòng khách hàng, làm chủ tình huống;
- Tổ chức thực hiện được các biện pháp vệ sinh an toàn lao động;
- Phát hiện và đề phòng được rủi ro và mối nguy hại tại nơi làm việc;
- Báo cáo được với cấp trên các sự cố thường gặp;
- 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. Mức độ tự chủ và chịu trách nhiệm

- Chấp hành nghiêm chỉnh các quy định pháp luật, chính sách của Nhà nước;
- Có động cơ nghề nghiệp đúng đắn, cần cù và chịu khó trong công việc;
- Có ý thức trách nhiệm với kết quả công việc của bản thân;
- Có tinh thần cầu tiến, ham học hỏi;
- Có ý thức tự bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn;
- Đoàn kết, phối hợp và hợp tác với đồng nghiệp trong công việc;
- Xác định được mục đích, yêu cầu sản phẩm, nội quy của công việc;
- đúc kết được kinh nghiệm để cải tiến trong công việc được giao;
- Thích nghi được với môi trường làm việc;
- Thích ứng được với sự thay đổi trong các thời kỳ công nghệ;
- Ý thức trách nhiệm, tự giác tham gia các hoạt động bảo vệ môi trường

5. 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:

- Nhân viên bán hàng
- Nhân viên thu ngân

- Nhân viên giao nhận
- Nhân viên thu mua
- Nhân viên quảng cáo
- Nhân viên trưng bày hàng hóa
- Nhân viên thị trường
- Nhân viên giám sát
- Quản lý bán hàng
- Chủ cửa hàng tiện lợi, minimart

6. Khả năng học tập và nâng cao trình độ

- 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 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.

