

CHUẨN ĐẦU RA CỦA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

NGHỀ: QUẢN LÝ VÀ BÁN HÀNG SIÊU THỊ

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 171/QĐ-CDKT, ngày 11 tháng 4 năm 2024 của Hiệu trưởng trường Cao đẳng Kinh tế Công nghiệp Hà Nội)

Nghề đào tạo:	Quản lý và bán hàng siêu thị
Mã nghề:	5340132
Trình độ:	Trung cấp
Điều kiện đầu vào:	Tốt nghiệp THCS hoặc tương đương

1. Giới thiệu chung về ngành, nghề

Quản lý và bán hàng siêu thị trình độ trung cấp là ngành học đào tạo những kiến thức và kỹ năng chuyên môn liên quan đến lĩnh vực siêu thị. Đây là một ngành khá mới mẻ nhưng nhu cầu lao động rất cao. Người học ngành này sẽ được trang bị những yếu tố cần để giám sát, vận hành và phát triển siêu thị.

Ngành quản lý và bán hàng siêu thị sẽ giúp cho các sinh viên hiểu rõ những kiến thức về bán hàng và quản lý bán hàng, cách tính và khai báo thuế hàng hóa dịch vụ, khả năng nắm bắt tâm lý và chăm sóc khách hàng, thành thạo các công cụ quản lý siêu thị, ứng dụng nhằm nâng cao công tác quản lý trong kinh doanh sản phẩm và hiệu quả của nó, đào tạo và giám sát đội ngũ nhân viên, xây dựng chiến lược cải thiện hoạt động doanh nghiệp.

Các hoạt động trong quản lý và bán hàng được thực hiện ở các siêu thị hoặc doanh nghiệp, tổ chức với điều kiện môi trường làm việc nhiều biến động, có cạnh tranh, có quan hệ giao dịch với nhiều đối tượng khách hàng khác nhau, có tính chuyên nghiệp. Để làm được ngành, nghề Quản lý và bán hàng siêu thị cần có những kỹ năng biết sử dụng thành thạo các công cụ thanh toán, nắm bắt tâm lý khách hàng, nhạy bén trong kinh doanh để thực hiện tốt công tác quản lý siêu thị, đáp ứng yêu cầu bậc 4 trong Khung trình độ quốc gia Việt Nam.

Khối lượng kiến thức: 1.035 giờ (tương đương 50 tín chỉ).

2. Kiến thức

- Kiến thức chung:

+ Hiểu được những kiến thức cơ bản về Chủ nghĩa Mác Lê Nin, tư tưởng Hồ Chí Minh, đường lối chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước.

+ Hoàn thành chương trình giáo dục thể chất, giáo dục quốc phòng theo quy định của Bộ Lao động TBXH

+ Hiểu và trình bày được những kiến thức về tin học

+ Hiểu và trình bày được những kiến thức về ngoại ngữ

- Kiến thức chuyên môn:

+ Hiểu rõ những kiến thức về chuyên ngành như: quy trình mua hàng của khách hàng, quan hệ với khách hàng, nắm bắt tâm lý khách hàng, kỹ năng trưng bày hàng hóa, kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh và kỹ năng bán hàng siêu thị,

+ 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.

+ Hiểu đối tượng khách hàng và nắm bắt nhu cầu của khách.



- + Biết cách tìm kiếm và tư vấn chăm sóc khách hàng.
- + Biết được cách thức quản lý và tổ chức sự kiện bán hàng chuyên nghiệp.

3. Kỹ năng

- Thành thạo việc bán và quản lý hàng hóa ở hệ thống siêu thị, cửa hàng bán lẻ.
- 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.
- Thành thạo các kỹ năng trưng bày hàng hóa trên quầy kệ và trang trí cửa hàng.
- Quản lý tốt chất lượng hàng hóa, chất lượng dịch vụ bán hàng.
- Giao tiếp chuyên nghiệp trong bán hàng và ứng xử khéo léo, linh hoạt làm hài lòng khách hàng.
- Sử dụng thành thạo các ứng dụng tin học văn phòng (tương đương chuẩn tin học quốc tế IC3 GS3)
- 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 trách nhiệm

- Chấp hành nghiêm nội quy, quy định và thời gian làm việc;
- Chủ động trong học tập, làm việc;
- Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau, tự cập nhật những quy định mới và kiến thức mới trong lĩnh vực công tác;
- Tự chịu trách nhiệm về công việc của mình, chịu trách nhiệm liên đới về các công việc khác có liên quan theo nguyên tắc an toàn nghề nghiệp và đạo đức nghề nghiệp;
- Có khả năng làm việc độc lập, làm việc nhóm;
- Có nhu cầu phát triển bản thân, có tinh thần cầu tiến;
- Có khả năng đánh giá kết quả thực hiện công việc của bản thân, của nhóm.

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 chuyên nghiệp
- Quản lý bán hàng trong siêu thị,
- Chủ cửa hàng tiện ích,
- Nhân viên chăm sóc khách hàng.

6. Khả năng học tập, 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 thương mại điện tử, 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.

