

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 28 tháng 6 năm 2022

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Kèm theo quyết định số 279/QĐ-CDKTKT ngày 28 tháng 6 năm 2022
của Hiệu trưởng trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Tp. Hồ Chí Minh)

Tên ngành, nghề: Ngành Quản lý Siêu thị

Mã ngành, nghề: 6340443

Trình độ đào tạo: Cao đẳng

Hình thức đào tạo: CHÍNH QUY

Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp THPT hoặc tương đương

Thời gian đào tạo: 2.5 năm

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung:

Người học sau khi hoàn thành chương trình đào tạo ngành Quản lý siêu thị sẽ được trang bị các kiến thức và kỹ năng cần thiết cho các công việc liên quan đến kinh doanh, quản lý trong các cửa hàng bán lẻ, siêu thị, các trung tâm thương mại; có năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm trong công việc.

1.2. Mục tiêu cụ thể:

1.2.1. Kiến thức:

1.2.1.1. Kiến thức đại cương

- 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.

- Cập nhật được các quy định, chính sách của nhà nước liên quan đến hoạt động quản lý, kinh doanh siêu thị;

1.2.1.2. Kiến thức cơ sở ngành

- Trình bày, giải thích và phân tích được các kiến thức của khối ngành kinh tế như: Kinh tế học, Quản trị học, Thống kê kinh tế, Marketing...

- Giải thích được các quy luật kinh tế, các biến số môi trường kinh doanh tác động đến hoạt động của tổ chức;

- Xác định được nội dung và các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến hoạt động của tổ chức;

- Liệt kê được các trách nhiệm và nhiệm vụ của bản thân khi làm việc nhóm;

- Xác định được cơ cấu tổ chức bộ máy phù hợp với loại hình tổ chức;

1.2.1.3. Kiến thức chuyên ngành

- Giải thích được các khái niệm cơ bản về ngành hàng tiêu dùng; hoạt động kinh doanh; hoạt động bán sỉ; hoạt động bán lẻ.



- Trình bày được kiến thức cơ bản về quản lý siêu thị, tâm lý khách hàng, kỹ năng giao tiếp, marketing thương mại và dịch vụ, quản trị mua hàng và lưu kho, quan hệ và chăm sóc khách hàng, qui trình điều hành tổ chức việc bán hàng trong siêu thị.

- Xác định được vai trò và tầm quan trọng của thông tin truyền thông để hỗ trợ hoạt động quản lý kinh doanh siêu thị.

1.2.2. Kỹ năng:

1.2.2.1. Kỹ năng cứng

- Thực hiện được các công việc trong siêu thị như xuất nhập hàng, trưng bày hàng hóa, bảng biểu thông tin về hàng hóa, các hoạt động bán hàng, khuyến mãi

- Sử dụng được các bản báo cáo của siêu thị, cửa hàng phục vụ hoạt động thương mại.

- Tham gia xây dựng chiến lược và thực hiện các chương trình marketing trong lĩnh vực siêu thị.

- Đảm nhiệm được vị trí, vai trò của người quản lý siêu thị.

1.2.2.2. Kỹ năng mềm

- Thiết lập quan hệ với cơ quan hữu quan, đối tác và khách hàng.

- Có khả năng làm việc độc lập hoặc làm việc theo đội nhóm và giao tiếp xã hội thông thường.

- Sử dụng tiếng Anh trong giao tiếp đạt trình độ tương đương B1 (Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam); ứng dụng được ngoại ngữ vào công việc chuyên môn của ngành, nghề.

- Ứng dụng các kỹ năng tin học vào công việc đạt trình độ tương đương IC3 (sử dụng máy tính và Internet) hoặc kỹ năng sử dụng Công nghệ thông tin cơ bản (theo quy định thông tư 03/2014/TT-BTTTT ban hành ngày 11/3/2014).

- Đạt chứng nhận Kỹ năng mềm.

1.2.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Chấp hành chính sách, pháp luật của nhà nước, tự chịu trách nhiệm trước những công việc của bản thân.

- Thái độ cởi mở, trách nhiệm, sẵn sàng phục vụ khách hàng và đối tác kinh doanh.

- Tinh thần hợp tác làm việc nhóm, thái độ thiện chí trong việc giải quyết các vấn đề liên quan đến công việc và đối tác.

- Rèn luyện được tác phong công nghiệp, trung thực trong công tác, đạt các tiêu chuẩn đạo đức chuyên môn.

- Thích nghi được với môi trường làm việc khác nhau;

- Thích ứng được với sự thay đổi trong các thời kỳ công nghệ 4.0

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:

- Nhân viên bán hàng tại các cửa hàng bán lẻ, siêu thị, trung tâm thương mại, cũng như các doanh nghiệp thương mại dịch vụ thuộc mọi thành phần kinh tế.
- Quản lý tại các cửa hàng bán lẻ, siêu thị, trung tâm thương mại, cũng như các doanh nghiệp thương mại dịch vụ thuộc mọi thành phần kinh tế.
- Khởi tạo và quản lý doanh nghiệp nhỏ hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ.

2. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học:

- Số lượng môn học: 29 môn.
- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 88 Tín chỉ, 1995 giờ.
- Khối lượng các môn học chung: 435 giờ
- Khối lượng các môn học, mô đun chuyên môn: 1560 giờ
- Khối lượng lý thuyết: 697 giờ; Thực hành, thực tập, kiểm tra: 1298 giờ.

3. Nội dung chương trình:

Mã MH/MĐ	Tên môn học/mô đun	Số tín chỉ	Tổng số	Thời gian học tập (giờ)		
				Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/bài tập/thảo luận	Kiểm tra
I	Các môn học chung	21	435	157	255	23
MH3108019	Giáo dục Chính trị	4	75	41	29	5
MH3108103	Pháp luật	2	30	18	10	2
MH3109105	Giáo dục thể chất	2	60	5	51	4
MH3109020	Giáo dục Quốc phòng và An ninh	4	75	36	35	4
MH3101201	Tin học	3	75	15	58	2
MH3107206	Tiếng Anh 1	3	60	22	35	3
MH3107207	Tiếng Anh 2	3	60	20	37	3
II	Các môn học, mô đun chuyên môn	67	1560	540	969	51
II.1	Các môn học, mô đun cơ sở	19	390	180	197	13
MH3104601	Kinh tế vi mô	2	45	15	29	1
MH3104602	Kinh tế vĩ mô	2	45	15	29	1
MH3104622	Lý thuyết thống kê kinh tế	3	60	30	28	2
MĐ3104605	Marketing	4	75	45	26	4
MH3104607	Quản trị học	2	45	15	29	1
MH3104625	Hành vi người tiêu dùng	3	60	30	28	2
MĐ3104609	Quản trị doanh nghiệp	3	60	30	28	2



II.2	Các môn học, mô đun chuyên môn	48	1170	360	772	38
MĐ3104610	Kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh	3	60	30	28	2
MĐ3104611	Thương mại điện tử	3	75	15	56	4
MĐ3042222	Tuyển dụng và đào tạo nhóm kinh doanh	3	60	30	28	2
MĐ3042223	Tổ chức công việc của nhóm kinh doanh	3	60	30	28	2
MĐ3042224	Dự báo hoạt động và tính toán giá cả	3	75	15	56	4
MĐ3042225	Xác định cung ứng hàng hóa và dịch vụ	3	60	30	26	4
MĐ3042226	Tổ chức cung ứng hàng hóa và dịch vụ	3	60	30	26	4
MĐ3042227	Quản lý kho hàng	3	75	15	56	4
MĐ3042228	Kỹ năng trưng bày hàng hóa	3	75	15	58	2
MĐ3042229	Kỹ năng bán hàng siêu thị	3	60	30	28	2
MĐ3042230	Quản lý bán hàng siêu thị	3	60	30	28	2
MĐ3042231	Phần mềm quản lý bán hàng siêu thị	3	60	30	28	2
MĐ3042232	Quản lý và đánh giá năng lực thực hiện nhóm kinh doanh	3	60	30	28	4
MĐ3042218	Quản trị quan hệ khách hàng	3	60	30	28	2
MĐ3042233	Thực tập tại doanh nghiệp	6	270		270	
	TỔNG CỘNG	88	1995	697	1224	74