

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 07 năm 2026

Chuẩn đầu ra

TRÌNH ĐỘ ĐÀO TẠO: CAO ĐẲNG

NGÀNH: QUẢN LÝ SIÊU THỊ

(Ban hành kèm theo Quyết định số 405/QĐ-CDKTKT ngày 20 tháng 07 năm 2026
của Hiệu trưởng trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Thành phố Hồ Chí Minh)

1. Giới thiệu chung về ngành Quản lý Siêu thị:

Quản lý siêu thị là ngành, nghề có sự kết hợp của khoa học quản trị hiện đại và nghệ thuật kinh doanh bán lẻ, nhằm cung ứng nguồn nhân lực chất lượng cao hỗ trợ doanh nghiệp tối ưu hóa mục tiêu kinh doanh tại các hệ thống siêu thị và cửa hàng thương mại. Chương trình tập trung trang bị cho người học năng lực hoạch định, tổ chức, điều hành và kiểm soát toàn diện các hoạt động vận hành bán lẻ, đảm bảo sự phối hợp chặt chẽ giữa các khâu quản trị mua hàng, dự trữ sản phẩm và tiêu thụ.

Về chuyên môn, ngành học bao quát toàn bộ chuỗi giá trị bán lẻ bao gồm: khảo sát thị trường, thiết lập quan hệ với nhà cung ứng, quản trị lưu kho, xuất nhập, trưng bày hàng hóa và triển khai các quy trình thanh toán, dịch vụ hậu mãi chuyên nghiệp. Người học được đào tạo để hiểu sâu sắc về tâm lý khách hàng, từ đó thực hiện các nghiệp vụ tư vấn, chăm sóc và giải quyết phản hồi nhằm gia tăng trải nghiệm mua sắm và xây dựng lòng trung thành của khách hàng đối với thương hiệu.

Đặc thù của ngành nghề đòi hỏi người lao động phải có cường độ làm việc tập trung, khả năng chịu áp lực thời gian và tư duy giải quyết vấn đề sáng tạo, linh hoạt. Tốt nghiệp ngành Quản lý siêu thị, người học không chỉ nắm vững kỹ năng điều hành tổ chức mà còn hình thành ý thức trách nhiệm đạo đức nghề nghiệp, thích nghi với môi trường kinh doanh bán lẻ đa kênh đầy biến động, góp phần vào sự phát triển bền vững của doanh nghiệp và cộng đồng.

Khối lượng kiến thức: 1995 giờ, (tương đương: 82 tín chỉ).

2. Kiến thức:

2.1. Kiến thức đại cương:

- Trình bày được các kiến thức cơ bản về chính trị, văn hóa, xã hội, pháp luật, quốc phòng an ninh, giáo dục thể chất để vận dụng vào đời sống và công việc;
- Mô tả được các kiến thức về công nghệ thông tin cơ bản;
- Biết được các kiến thức về ngoại ngữ cơ bản.

2.2. Kiến thức cơ sở ngành:

- Trình bày và giải thích được các kiến thức về Quản trị học như: lập kế hoạch, tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra các hoạt động trong quá trình sản xuất kinh doanh và quản lý doanh

nghiệp;

- Trình bày và giải thích được các kiến thức về Kinh tế học như: trạng thái cân bằng của thị trường, điểm tiêu dùng tối ưu của người tiêu dùng và điểm sản xuất tối ưu của doanh nghiệp; Tính toán các chỉ tiêu kinh tế thông dụng, phân tích được tác động của kinh tế đối với các chủ thể kinh tế.
- Trình bày và giải thích được các kiến thức về Marketing căn bản như tác động môi trường đến hoạt động marketing, lựa chọn các phân khúc thị trường; phân tích những chiến lược sản phẩm, giá, phân phối, xúc tiến nhằm thu hút khách hàng, phát triển thị trường trong môi trường cạnh tranh, ...;
- Trình bày và giải thích được các kiến thức về Hành vi người tiêu dùng trong quá trình mua sắm và sử dụng sản phẩm.

2.3. Kiến thức chuyên ngành:

- Giải thích được các khái niệm cốt lõi về ngành hàng tiêu dùng, hoạt động kinh doanh, các mô hình bán hàng hiện đại;
- Mô tả chi tiết quy trình vận hành bán hàng đa kênh: từ cửa hàng truyền thống, siêu thị hiện đại đến các nền tảng trực tuyến;
- Trình bày được hệ thống kiến thức nền tảng về tâm lý khách hàng, kỹ thuật giao tiếp chuyên nghiệp, marketing thương mại, quản trị mua hàng, lưu kho và quy trình điều hành tổ chức bán hàng;
- Xác định được các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến hoạt động của tổ chức và các quyền, nghĩa vụ của người lao động theo Pháp luật;
- Phân tích được vai trò của thông tin truyền thông và các hoạt động xúc tiến bán hàng siêu thị.

3. Kỹ năng:

3.1. Kỹ năng cứng:

- Thực hiện thành thạo các nghiệp vụ cốt lõi tại siêu thị bao gồm: xuất nhập hàng hóa, trưng bày hàng hóa, quản lý bảng biểu thông tin hàng hóa;
- Triển khai thực hiện được các chương trình khuyến mãi;
- Lựa chọn và đánh giá được các nhà cung ứng hàng hóa, dịch vụ phù hợp; thiết lập và duy trì mối quan hệ bền vững với đối tác, khách hàng và các cơ quan hữu quan;
- Triển khai hiệu quả các hoạt động bán hàng, chăm sóc, tư vấn khách hàng, giải quyết các phản hồi và khiếu nại nhằm mang lại trải nghiệm mua sắm tối ưu và xây dựng lòng trung thành của khách hàng;
- Tham gia xây dựng chiến lược marketing; định hướng đúng đắn về sản phẩm, giá cả, kênh phân phối và đề xuất các giải pháp đổi mới nhằm tối ưu hóa hoạt động bán lẻ.

3.2. Kỹ năng mềm:

- Có khả năng làm việc độc lập hoặc làm việc theo đội nhóm;
- Giao tiếp hiệu quả với khách hàng, đối tác và đồng nghiệp; giải quyết vấn đề một cách sáng tạo;

- Vận dụng được kiến thức pháp luật trong hoạt động của doanh nghiệp và đời sống xã hội.
- Ứng dụng được tiếng Anh vào công việc chuyên môn của ngành, nghề;
- Sử dụng được công nghệ thông tin cơ bản theo quy định; ứng dụng công nghệ thông tin trong công việc chuyên môn của ngành, nghề.

4. Mức độ 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 ứng được với sự thay đổi của khoa học công nghệ và các môi trường làm việc khác nhau.

5. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp:

Sau khi tốt nghiệp người học có thể làm việc ở các vị trí sau:

- (1) Nhân viên bán hàng tại các cửa hàng bán lẻ, siêu thị, trung tâm thương mại;
- (2) Nhân viên thu ngân;
- (3) Nhân viên kho;
- (4) Giám sát ngành hàng;
- (5) Giám sát nhân viên siêu thị;
- (6) Giám sát bán hàng siêu thị;
- (7) Quản lý quầy hàng, cửa hàng bán lẻ;
- (8) Quản lý và chăm sóc khách hàng;
- (9) Khởi tạo và quản lý doanh nghiệp nhỏ hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ.

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 quản lý siêu thị, trình độ cao đẳng có thể tiếp tục phát triển ở các trình độ cao hơn;

- Người học sau tốt nghiệp có năng lực tự học, 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./.

**KT. HIỆU TRƯỞNG
PHÓ HIỆU TRƯỞNG**



**TRƯỞNG PHÒNG
QLĐT & NCKH**

Nguyễn Lưu Minh Tiến

TRƯỞNG KHOA

Ngo Thị Mỹ Hạnh

Phan Văn Thanh Cần