

**TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ - KỸ THUẬT
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**
KHOA KINH TẾ

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

NGÀNH: QUẢN LÝ SIÊU THỊ

MÃ NGÀNH: 6340443

TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

*Ban hành kèm theo Quyết định số 405 /QĐ-CDKTKT ngày 20 tháng 04 năm 2026
của Hiệu trưởng trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Thành phố Hồ Chí Minh*

NĂM 2026

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Ngành: Quản lý Siêu thị

Mã ngành: 6340443

Trình độ đào tạo: Cao đẳng

Hình thức đào tạo: Chính quy

Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp Trung học phổ thông hoặc tương đương

Thời gian khóa học: 2 năm.

1. Giới thiệu chương trình đào tạo:

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.

2. Mục tiêu đào tạo:

2.1. Mục tiêu chung:

Người học sau khi hoàn thành chương trình đào tạo sẽ trở thành những cử nhân thực hành ngành Quản lý siêu thị có đạo đức nghề nghiệp, ý thức trách nhiệm công dân; nắm vững kiến thức chuyên môn và kỹ năng thực hành nghề nghiệp để có thể đảm nhiệm vị trí nhân viên, quản lý điều hành tại các siêu thị, cửa hàng tiện lợi và các tổ chức kinh doanh bán lẻ hiện đại. Người học có khả năng thích ứng tốt với sự thay đổi của công nghệ và thị trường bán lẻ, đóng góp vào sự phát triển bền vững của doanh nghiệp và xã hội.

2.2. Mục tiêu cụ thể:

2.2.1. Kiến thức:

2.2.1.1. 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.

2.2.1.2. 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.

2.2.1.3. 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.

2.2.2. Kỹ năng:

2.2.2.1. 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.

2.2.2.2. 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.

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

3. 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.

4. Khối lượng kiến thức và thời gian học tập:

- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 1995 giờ, (tương đương: 82 tín chỉ);
- Số lượng môn học, mô đun: 31 môn học/ mô đun;
- Khối lượng các môn học chung: 435 giờ, (tương đương: 19 tín chỉ);
- Khối lượng các môn học, mô đun chuyên môn: 1560 giờ, (tương đương: 63 tín chỉ);
- Khối lượng lý thuyết: 607 giờ (30,4%);
- Khối lượng thực hành, thực tập: 1388 giờ (69,6 %).

5. Bảng tổng hợp năng lực ngành, nghề:

TT	Mã năng lực	Tên năng lực
I	Năng lực cơ bản (năng lực chung)	
1	NLCB-01	Rèn luyện phẩm chất chính trị, đạo đức, lối sống; Chấp hành đường lối, chủ trương, chính sách của Đảng và Pháp Luật của Nhà nước
2	NLCB-02	Tôn trọng, sống và làm việc theo Hiến pháp và pháp luật
3	NLCB-03	Có ý thức tự giác và hình thành thói quen tập luyện thể dục thể thao hàng ngày để góp phần bảo đảm sức khỏe trong học tập, lao động và trong các hoạt động khác.

4	NTCB-04	Vận dụng kiến thức Giáo dục quốc phòng và an ninh trong xây dựng và bảo vệ Tổ quốc, các hoạt động xã hội góp phần xây dựng khối đại đoàn kết toàn dân tộc.
5	NLCB-05	Sử dụng ngoại ngữ cơ bản, đạt bậc 1/6 trong Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam; ứng dụng ngoại ngữ vào một số công việc chuyên môn của ngành, nghề;
6	NLCB-06	Sử dụng ngoại ngữ cơ bản, đạt bậc 2/6 trong Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam; ứng dụng ngoại ngữ vào một số công việc chuyên môn của ngành, nghề; ứng dụng được ngoại ngữ trong việc hoạt động nhóm và hoạt động cá nhân.
7	NLCB-07	Ứng dụng công nghệ thông tin trong đời sống, học tập và làm việc
II	Năng lực cốt lõi	
8	NLCL-01	Giải quyết tốt các tình huống quản trị đơn giản và có thể phát triển nghề nghiệp trên cơ sở vận dụng kiến thức quản trị học vào thực tiễn.
9	NLCL-02	Xác định 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.
10	NLCL-03	Phân tích nhu cầu khách hàng, thị trường, sản phẩm, môi trường. Thực hiện các chính sách marketing.
11	NLCL-04	Xác định đúng hành vi người tiêu dùng trong quá trình mua sắm và sử dụng sản phẩm.
12	NLCL-05	Sử dụng tốt các công cụ giao tiếp ngôn ngữ và phi ngôn ngữ trong kinh doanh.
13	NLCL-06	Tuân thủ đạo đức, trách nhiệm xã hội trong hoạt động kinh doanh.
III	Năng lực nâng cao	
14	NLNC-01	Triển khai các phương tiện điện tử trong quy trình kinh doanh: đặt hàng, thanh toán và giao hàng... trong doanh nghiệp.
15	NLNC-02	Tạo lập doanh nghiệp theo quy định pháp luật, quản lý được hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ.
16	NLNC-03	Xác định nhu cầu nhân sự; tiến hành quy trình tuyển dụng và quy trình đào tạo nhân viên.
17	NLNC-04	Chuẩn bị và lập kế hoạch làm việc, phân công công việc cho nhân viên trong siêu thị.
18	NLNC-05	Thực hiện việc quản lý và đánh giá hiệu quả làm việc của nhóm nhân viên làm việc trong siêu thị.
19	NLNC-06	Có năng lực quản lý cung ứng và kỹ năng tác nghiệp tại điểm bán; tuân thủ các quy định pháp luật về quy hoạch thương mại tổng thể; quản lý nguồn cung và mạng lưới thương mại.
20	NLNC-07	Thực hiện các hoạt động quản lý kho, xuất nhập hàng.
21	NLNC-08	Dự báo tình hình hoạt động kinh doanh và tính toán giá cả.
22	NLNC-09	Trung bày hàng hóa.

23	NLNC-10	Tìm hiểu, xác định nhu cầu của khách hàng; Thuyết phục khách hàng, Tư vấn và đàm phán khách hàng.
24	NLNC-11	Giám sát bán hàng, quản lý, đánh giá hoạt động bán hàng.
25	NLNC-12	Nhận diện và thực hiện các hoạt động kinh doanh qua phần mềm trong quản lý siêu thị.
26	NLNC-13	Xây dựng và phát triển mối quan hệ với khách hàng, Giải quyết khiếu nại phát sinh, Chăm sóc khách hàng.
27	NLNC-14	Thực hiện các hoạt động thanh toán, thu ngân, quản lý trang thiết bị trong siêu thị.
28	NLNC-15	Thực hiện các hoạt động xúc tiến thương mại; cá nhân hóa trải nghiệm, làm hài lòng và xây dựng khách hàng trung thành.
29	NLNC-16	Phân tích, lập kế hoạch, đánh giá hiệu quả trong hoạt động đầu tư và kinh doanh thương mại.
30	NLNC-17	Thực hiện cung ứng hàng hoá, trưng bày và thực hiện các nghiệp vụ bán hàng tại siêu thị.
31	NLNC-18	Thực hiện các công việc, nghiệp vụ công việc, xúc tiến bán hàng, tính toán giá cả, quản lý, điều hành siêu thị cơ bản đang diễn ra tại thực tế doanh nghiệp.

6. Nội dung chương trình:

Mã MH/MĐ	Tên môn học/mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/bài tập/thảo luận	Kiểm tra
I	Các môn học chung	19	435	157	257	21
MH3108021	Giáo dục chính trị	5	75	41	29	5
MH3108103	Pháp Luật	2	30	18	10	2
MH3109105	Giáo dục thể chất	2	60	5	51	4
MH3109022	Giáo dục Quốc phòng và an ninh*	3	75	36	35	4
MH3107260	Tiếng Anh 1	2	60	22	36	2
MH3107261	Tiếng Anh 2	2	60	20	38	2
MH3101260	Tin học	3	75	15	58	2
II	Các môn học, mô đun chuyên môn	63	1560	450	1055	55
II.1	Môn học, mô đun cơ sở	14	315	105	196	14
MH3042652	Quản trị học	2	45	15	28	2
MH3142660	Kinh tế học	3	75	15	57	3
MH3142618	Marketing căn bản	2	45	15	28	2
MH3142676	Hành vi người tiêu dùng	2	45	15	28	2
MH3142619	Giao tiếp trong kinh doanh	2	45	15	28	2
MH3142673	Đạo đức kinh doanh	3	60	30	27	3
II.2	Môn học, mô đun chuyên môn	49	1245	345	859	41
MH3142659	Thương mại điện tử	3	60	30	27	3
MĐ3142622	Khởi sự kinh doanh	2	45	15	28	2

Mã MH/MĐ	Tên môn học/mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/bài tập/thảo luận	Kiểm tra
MH3142677	Tuyển dụng và đào tạo nhóm kinh doanh	2	45	15	28	2
MH3142678	Tổ chức công việc của nhóm kinh doanh	2	45	15	28	2
MH3142679	Quản lý và đánh giá năng lực thực hiện nhóm kinh doanh	2	45	15	28	2
MĐ3142680	Tổ chức cung ứng hàng hóa và dịch vụ	3	60	30	27	3
MH3142651	Nghiệp vụ kho hàng	3	60	30	27	3
MĐ3142681	Dự báo hoạt động và tính toán giá cả	3	75	15	57	3
MĐ3142682	Kỹ năng trưng bày hàng hóa	2	45	15	28	2
MĐ3142629	Kỹ năng bán hàng	3	75	15	57	3
MH3142683	Quản lý bán hàng siêu thị	3	60	30	27	3
MĐ3142684	Phần mềm quản lý bán hàng siêu thị	3	60	30	27	3
MH3142627	Quản trị quan hệ khách hàng	2	45	15	28	2
MH3142685	Quản lý các hoạt động thương mại	3	60	30	27	3
MH3142686	Quản lý hoạt động xúc tiến thương mại	2	45	15	28	2
MH3142687	Đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh siêu thị	3	60	30	27	3
MĐ3142688	Thực tập doanh nghiệp 1	2	90	0	90	0
MĐ3142689	Thực tập doanh nghiệp 2	6	270	0	270	0
Tổng cộng		82	1995	607	1312	76

7. Hướng dẫn sử dụng chương trình:

7.1. Các môn học chung bắt buộc thực hiện theo Quy định.

- Khối lượng học tập đối với các môn học chung theo quy định được quy đổi thành tín chỉ tại Phụ lục 05 của Thông tư 01/2024/TT-BLĐTBXH ngày 19 tháng 2 năm 2024 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội;
- Môn Giáo dục Chính trị thực hiện theo Thông tư số 24/2018/TT-BLĐTBXH ngày 06 tháng 12 năm 2018 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội;
- Môn Pháp luật thực hiện theo Thông tư số 13/2018/TT-BLĐTBXH ngày 06 tháng 12 năm 2018 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội;
- Môn Giáo dục thể chất thực hiện theo Thông tư số 12/2018/TT-BLĐTBXH ngày 06 tháng 12 năm 2018 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội;
- Môn Giáo dục Quốc phòng và An ninh thực hiện theo Thông tư số 10/2018/TT-BLĐTBXH ngày 26 tháng 9 năm 2018 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội;
- Môn Tin học thực hiện theo Thông tư số 11/2018/TT-BLĐTBXH ngày 06 tháng 12 năm 2018 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội;
- Môn Tiếng Anh thực hiện theo Thông tư số 03/2019/TT-BLĐTBXH ngày 17 tháng 01 năm 2019 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội.

7.2. Tổ chức thực hiện chương trình đào tạo:

- Chương trình đào tạo được tổ chức thực hiện theo phương thức tích lũy mô đun, tín chỉ của Thông tư số 04/2022/TT-BLĐTBXH ngày 30/3/2022 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội.
- Việc tổ chức giảng dạy các môn học, mô đun được thực hiện theo Kế hoạch phân bổ môn học, mô đun (đính kèm).

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

- Đề sinh viên có nhận thức đầy đủ về nghề nghiệp đang theo học, nhà trường bố trí tham quan một số Siêu thị, Cửa hàng, Trung tâm thương mại phù hợp với nghề đào tạo;
- Thời gian cho hoạt động ngoại khóa được bố trí ngoài thời gian đào tạo chính khóa vào thời điểm phù hợp.

7.4. Tổ chức kiểm tra, đánh giá thường xuyên, định kỳ và thi kết thúc môn học, mô đun:

- Phương pháp, thời gian tổ chức kiểm tra thường xuyên, định kỳ, thi kết thúc môn học, mô đun xác định và có hướng dẫn cụ thể theo từng chương trình môn học, chương trình mô đun.
- Thời gian kiểm tra lý thuyết tính vào giờ lý thuyết; thời gian kiểm tra thực hành, tích hợp tính vào giờ thực hành.

7.5. Thực tập tại doanh nghiệp:

Người học phải tích lũy từ 2/3 tổng số tín chỉ trở lên mới được đi thực tập doanh nghiệp 2.

7.6. Xét công nhận tốt nghiệp:

- Người học phải tích lũy đủ số tín chỉ quy định trong chương trình đào tạo và thỏa mãn các điều kiện được quy định tại quy chế đào tạo hiện hành thì mới được xét tốt nghiệp.
- Ngoài những môn học, mô đun trong chương trình đào tạo, người học cần phải đạt chuẩn đầu ra tin học, ngoại ngữ, kỹ năng mềm theo quy định của nhà trường.
- Hiệu trưởng căn cứ vào kết quả xét công nhận tốt nghiệp và các qui định liên quan để xét cấp bằng tốt nghiệp và công nhận cho người học "Danh hiệu kỹ sư thực hành" hoặc "Danh hiệu cử nhân thực hành" theo qui định.

KT.HIỆU TRƯỞNG
PHÓ HIỆU TRƯỞNG



KT.TRƯỞNG PHÒNG
QLĐT & NCKH

[Signature]
Nguyễn Lưu Minh Triết

KT.TRƯỞNG KHOA

[Signature]
Nguyễn Thị Mỹ Hạnh

Phan Văn Thanh Cẩn