

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Tên ngành, nghề: KINH DOANH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ
(Commercial and Service Business)

Mã ngành, nghề: 5340101

Trình độ đào tạo: Trung cấp

Hình thức đào tạo: Chính quy

Đối tượng tuyển sinh: Học sinh tốt nghiệp THCS trở lên (Tốt nghiệp THCS thì học thêm phần văn hóa THPT theo quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo)

Thời gian đào tạo: 02 năm

1. Mục tiêu đào tạo:

1.1. Mục tiêu chung

Chương trình nhằm đào tạo nhân viên kinh doanh thương mại và dịch vụ có trình độ trung cấp, có năng lực làm việc, có đạo đức và lương tâm nghề nghiệp, có thái độ hợp tác với đồng nghiệp, tôn trọng pháp luật và các quy định tại nơi làm việc, nắm vững kiến thức cơ bản về kiến thức kinh doanh thương mại và dịch vụ, có năng lực và kỹ năng nghề nghiệp đáp ứng được yêu cầu của công việc kinh doanh thương mại và dịch vụ; có kiến thức ngoại ngữ bậc 1/6 khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam; đạt chuẩn kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin theo thông tư 03/2014/TT-BTTTT ngày 11/3/2014; đồng thời có khả năng tiếp tục học tập nâng cao trình độ, đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội.

Ngoài ra, chương trình đào tạo còn trang bị kiến thức văn hóa trung học phổ thông cho các đối tượng tuyển sinh tốt nghiệp trung học cơ sở.

1.2. Mục tiêu cụ thể

Sau khi học xong chương trình, người học có khả năng:

*** Về kiến thức**

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về Giáo dục chính trị; Pháp luật; Giáo dục thể chất; Giáo dục Quốc phòng - An ninh, kiến thức ngoại ngữ bậc 1/6 khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam, có kiến thức về công nghệ thông tin đáp ứng yêu cầu công việc.

- Trình bày được những kiến thức cơ bản của các môn học Kinh tế chính trị; Thống kê kinh doanh; Pháp luật kinh doanh; Soạn thảo văn bản; Kinh tế thương mại, dịch vụ; Khoa học hàng hóa, dịch vụ; Quản lý chất lượng hàng hóa, dịch vụ; Tâm lý khách hàng; Marketing thương mại, dịch vụ; Nghiệp vụ kinh doanh thương mại, dịch vụ; Thương mại, dịch vụ điện tử; Bán hàng siêu thị.

- Trình bày được nguyên tắc và phương pháp xử lý các tình huống xảy ra trong quá trình kinh doanh thương mại, dịch vụ.

- Trình bày được quy trình mua, bán hàng hóa tại các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ.

*** Về kỹ năng**

- Thực hiện được các công việc khai thác nhu cầu khách hàng;
- Xác định được nhu cầu mua, dự trữ hàng hóa, hàng tồn kho thực tế trong doanh nghiệp thương mại, dịch vụ;
- Thực hiện được các công việc tạo nguồn hàng, hàng hóa, dịch vụ, giao nhận và bảo quản hàng hóa, dịch vụ;
- Kiểm tra và đánh giá được chất lượng hàng hóa, dịch vụ;
- Tổ chức được các hoạt động quảng cáo, xúc tiến bán hàng;
- Thực hiện thành thạo nghiệp vụ bán hàng hóa, dịch vụ theo phương pháp truyền thống;
- Thực hiện được hoạt động mua, bán hàng hóa, dịch vụ trên phần mềm bán hàng;

- Thực hiện được các giao dịch thương mại điện tử trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp thương mại, dịch vụ;
- Thực hiện được các hoạt động dịch vụ, chăm sóc khách hàng trong kinh doanh thương mại, dịch vụ;
- Cung cấp được những thông tin về hoạt động kinh doanh, phục vụ cho yêu cầu của lãnh đạo và quản lý doanh nghiệp thương mại, dịch vụ;
- Xử lý được các tình huống thường gặp trong quá trình kinh doanh thương mại hàng hóa, dịch vụ;

*** Về năng lực tự chủ và trách nhiệm**

- Người học có khả năng làm việc độc lập, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm một phần đối với nhóm khi làm các công việc về kinh doanh thương mại và dịch vụ;
- Hướng dẫn, giám sát những người khác trong bộ phận của mình và những người có liên quan đến công tác kinh doanh thương mại và dịch vụ thực hiện tốt công việc theo quy định;
- Đánh giá đúng hoạt động của những người cùng làm công tác kinh doanh thương mại và dịch vụ và kết quả thực hiện công việc.
- Tự học tập để bổ sung kiến thức, nghiên cứu nâng cao trình độ nhằm đáp ứng yêu cầu kinh doanh thực tế.

1.3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp

Sau khi tốt nghiệp, người học được cấp bằng trung cấp ngành Kinh doanh thương mại dịch vụ và có thể làm việc tại các doanh nghiệp và các tổ chức trong nền kinh tế ở các vị trí thuộc bộ phận kế hoạch, kinh doanh, chăm sóc khách hàng, kho vận, giao nhận hàng hóa, cửa hàng, siêu thị, hộ kinh doanh cá thể.

2. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học

- Số lượng môn học: 23
- Khối lượng kiến thức, kỹ năng toàn khóa học: 60 tín chỉ
- Khối lượng các môn học chung: 255 giờ
- Khối lượng các môn học chuyên môn: 990 giờ
- Khối lượng lý thuyết: 412 giờ; Thực hành, thực tập: 833 giờ

3. Nội dung chương trình:

Mã Môn học	Tên môn học	Số tín chỉ	Thời gian đào tạo (giờ)			
			Tổng	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ Thực tập/ Thí nghiệm/ Bài tập/ thảo luận	Kiểm tra
I	Các môn học chung	12	255	94	148	13
MH 01	Giáo dục Chính trị	2	30	15	13	2
MH 02	Pháp luật	1	15	9	5	1
MH 03	Giáo dục thể chất	1	30	4	24	2
MH 04	Giáo dục Quốc phòng và An ninh	2	45	21	21	3
MH 05	Tin học (cơ bản)	2	45	15	29	1
MH 06	Tiếng Anh	4	90	30	56	4
II	Các môn học, mô đun chuyên môn ngành, nghề	48	990	318	654	18
II.1	Các môn học cơ sở	12	210	104	100	6

Mã Môn học	Tên môn học	Số tín chỉ	Thời gian đào tạo (giờ)			
			Tổng	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ Thực tập/ Thí nghiệm/ Bài tập/ thảo luận	Kiểm tra
MH 07	Kỹ năng giao tiếp	2	30	20	9	1
MH 08	Soạn thảo văn bản	2	30	10	19	1
MH 09	Kinh tế chính trị	2	30	22	7	1
MH 10	Thống kê kinh doanh	2	45	15	29	1
MH 11	Pháp luật kinh doanh	2	30	22	7	1
MH 12	Kinh tế thương mại, dịch vụ	2	45	15	29	1
II.2	Môn học, mô đun chuyên môn ngành, nghề	36	780	214	554	12
MH 13	Khoa học hàng hóa, dịch vụ	2	45	15	29	1
MH 14	Tâm lý khách hàng	2	30	22	7	1
MH 15	Marketing thương mại, dịch vụ	4	60	30	29	1
MH 16	Nghiệp vụ Kinh doanh TM, DV	10	150	60	87	3
MH 17	Thương mại, dịch vụ điện tử	2	30	15	14	1
MH 18	Quản lý chất lượng hàng hóa, dịch vụ	2	30	15	14	1
MH 19	Bán hàng siêu thị	3	45	15	29	1
MH 20	Thực hành công tác mua hàng hóa, dịch vụ trong doanh nghiệp thương mại, dịch vụ	2	60	10	49	1
MH 21	Thực hành công tác bán hàng hóa, dịch vụ trong doanh nghiệp thương mại, dịch vụ	2	60	10	49	1
MH 22	Thực hành sử dụng phần mềm quản lý mua bán hàng hóa dịch vụ	2	45	7	37	1
MH 23	Thực tập tốt nghiệp	5	225	15	210	
	TỔNG CỘNG	60	1245	412	802	31

MH06

MH12

MH18

MH22

