

## CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

### 1. Tên ngành, nghề:

- Tiếng Việt: **Kinh doanh thương mại**
- Tiếng Anh: **Commercial and service business**
- Mã ngành, nghề: **6340101**

2. Trình độ đào tạo: Cao đẳng

3. Hình thức đào tạo: Chính quy

4. Đối tượng tuyển sinh: Học sinh Tốt nghiệp THPT hoặc tương đương trở lên

5. Thời gian đào tạo: 2,5 năm

### 6. Khối lượng kiến thức:

Số lượng môn học, mô đun:	32
Số lượng tín chỉ:	79
Tỷ lệ lý thuyết:	30 %
Tỷ lệ thực hành:	70 %

### 7. Mục tiêu đào tạo

#### 7.1. Mục tiêu chung:

Người học có kiến thức thực tế, kiến thức lý thuyết sâu rộng về kinh doanh thương mại như quản trị bán hàng, quản lý kho hàng, quản trị chuỗi cung ứng, quản trị bán lẻ, quản trị marketing, nghiên cứu hành vi tiêu dùng, phân tích hiệu quả hoạt động thương mại,... có khả năng vận dụng các kiến thức chuyên môn vào thực tiễn. Ngoài ra, người học còn được trang bị đầy đủ các kiến thức cơ bản về chính trị, văn hóa, xã hội, pháp luật và công nghệ thông tin; định hướng được công việc sau khi tốt nghiệp, thành thạo các kỹ năng về thực hành công tác quản lý kinh doanh thương mại và kỹ năng giao tiếp ứng xử cần thiết để thực hiện các công việc có tính thường xuyên hoặc phức tạp, có thể làm việc độc lập hay theo nhóm trong điều kiện làm việc thay đổi, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm hướng dẫn, giám sát, đánh giá kết quả đối với nhóm thực hiện những nhiệm vụ xác định.

#### 7.2. Mục tiêu cụ thể:

##### 7.2.1. Kiến thức, kỹ năng

- Kiến thức:

+ Có các kiến thức cơ bản về chính trị, văn hóa, xã hội, pháp luật, quốc phòng an ninh, giáo dục thể chất theo quy định, đồng thời có kiến thức cơ bản, hiểu biết trong lĩnh vực khoa học xã hội, nhân văn phù hợp với chuyên ngành được đào tạo, có sức khỏe, đáp ứng yêu cầu xây dựng và bảo vệ Tổ quốc;

+ Có nhận thức về nội dung cơ bản của quyền con người, quyền công dân,

quyền của người lao động nói chung, đặc biệt là quyền con người đặc thù trong lĩnh vực nghề nghiệp, các cơ chế bảo vệ quyền con người;

+ Có kiến thức cơ bản về toán học ứng dụng và khoa học tự nhiên, đáp ứng việc tiếp thu các kiến thức giáo dục chuyên nghiệp và khả năng học tập ở trình độ cao hơn;

+ Có trình độ tiếng Anh cơ bản, có kiến thức về tiếng Anh chuyên ngành;

+ Có trình độ tin học cơ bản. Biết khai thác Internet một cách có hiệu quả trong việc học và tìm kiếm thông tin. Sử dụng được các phần mềm tin học văn phòng, phần mềm bán hàng,...;

+ Trình bày được những kiến thức cơ bản về kinh tế, quản trị, nghiệp vụ thương mại, kế toán trong việc thực hiện kinh doanh thương mại;

+ Trình bày được những kiến thức về quản trị bán hàng, quản trị marketing, quản trị marketing, quản trị chuỗi cung ứng, kinh doanh xuất nhập khẩu,... để thực hiện việc hoạch định chiến lược và kế hoạch kinh doanh của các đơn vị kinh doanh thương mại;

+ Trình bày những kiến thức về quản trị kho hàng, tổ chức quản lý kho hàng để triển khai thực hiện quản trị hoạt động mua hàng, nghệ thuật bán hàng và quản lý hàng tồn kho;

+ Trình bày được những kiến thức cơ bản, cần thiết về tin học, ngoại ngữ liên quan đến việc thực hiện nghiệp vụ chuyên môn;

+ Lập được một chứng từ kế toán cơ bản như phiếu thu/chi, phiếu xuất kho, hóa đơn giá trị gia tăng;

+ Lập được báo cáo về tình hình bán hàng, tồn kho, nhập – xuất hàng tại doanh nghiệp;

+ Biết được cách cập nhật các chính sách phát triển kinh tế và các chế độ, nghị định, thông tư về lĩnh vực kinh tế, kinh doanh thương mại vào công tác quản lý kinh doanh thương mại tại các doanh nghiệp;

+ Phân tích và đánh giá khái quát tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.

- *Kỹ năng*

+ Sử dụng được công nghệ thông tin cơ bản theo quy định; khai thác, xử lý, ứng dụng công nghệ thông tin trong công việc chuyên môn của ngành, nghề;

+ Sử dụng được ngoại ngữ cơ bản, đạt bậc 2/6 trong Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam; ứng dụng được ngoại ngữ vào công việc chuyên môn của ngành, nghề;

+ Phân tích tác động của chính sách kinh tế vĩ mô, các định chế thương mại đến

kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp;

+ Quản lý và điều phối lực lượng bán hàng;

+ Tổ chức và vận hành doanh nghiệp kinh doanh thương mại;

+ Ứng dụng thương mại điện tử trong quảng bá sản phẩm và bán hàng;

+ Vận dụng được những kiến thức về quản trị bán hàng, quản trị marketing, quản trị chuỗi cung ứng, quản trị thương hiệu, kinh doanh xuất nhập khẩu,... để thực hiện việc hoạch định chiến lược và kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp, các đơn vị kinh doanh thương mại;

+ Thực hiện được công tác kế toán cơ bản trong doanh nghiệp thương mại như lập chứng từ kế toán và lập các báo cáo liên quan đến mua hàng, bán hàng và tồn kho;

+ Sử dụng được phần mềm quản lý bán hàng trong việc thực hiện công tác chuyên môn tại các doanh nghiệp, các đơn vị kinh doanh thương mại;

+ Báo cáo được các thông tin kinh tế về hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị để phục vụ cho yêu cầu lãnh đạo và quản lý kinh tế ở các đơn vị kinh doanh thương mại;

+ Có khả năng tự nghiên cứu, cập nhật kiến thức về các vấn đề thuộc lĩnh vực thương mại và các lĩnh vực có liên quan để phát triển nghề nghiệp chuyên môn;

+ Một số kỹ năng khác: Kỹ năng giao tiếp, ứng xử; kỹ năng làm việc độc lập và tổ chức làm việc theo nhóm hiệu quả ;

+ Có kỹ năng ứng dụng quyền con người trong hoạt động nghề nghiệp, thực hiện quyền của người lao động theo Bộ Luật Lao động hiện hành, bao gồm cả các kỹ năng tự mình thực hiện quyền hoặc thông qua tổ chức đại diện người lao động.

### **7.2.2. Thái độ, Mức độ tự chủ và chịu trách nhiệm**

- *Thái độ*

+ Có nhận thức đúng, tin tưởng vào chủ trương, đường lối lãnh đạo của Đảng Cộng sản Việt Nam; Chấp hành tốt chính sách, pháp luật của Nhà nước;

+ Có phẩm chất đạo đức tốt, có tinh thần trách nhiệm, có thái độ và đạo đức nghề nghiệp đúng đắn, tôn trọng quyền và tự do của người khác, có trách nhiệm đối với chính bản thân và với hành vi của mình; có ý thức tổ chức kỷ luật và tác phong công nghiệp hiện đại;

+ Có phương pháp làm việc khoa học, yêu nghề, tâm huyết với mọi công việc được giao; có tinh thần đoàn kết cùng xây dựng xã hội ngày càng phát triển;

+ Tự tin, năng động; nhanh nhẹn, hoạt bát trong giao tiếp, sáng tạo trong nghề nghiệp làm tăng hiệu quả công việc.

- *Mức độ tự chủ, chịu trách nhiệm*

- + Làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm, giải quyết công việc, vấn đề phức tạp trong điều kiện làm việc thay đổi;
- + Hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ; chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm;
- + Đánh giá chất lượng công việc sau khi hoàn thành và kết quả thực hiện của các thành viên trong nhóm;
- + Có đạo đức nghề nghiệp, có ý thức cộng đồng, tinh thần trách nhiệm tốt, thái độ ứng xử, giải quyết vấn đề nghiệp vụ Hợp lý, cẩn thận, tỉ mỉ trong công việc;
- + Tinh thần hợp tác nhóm tốt, chủ động thực hiện công việc được giao và có tác phong công nghiệp;
- + Chấp hành nghiêm quy định về bảo hộ lao động, an toàn lao động và phòng cháy chữa cháy;
- + Có ý thức học tập, rèn luyện để nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ năng nghề nghiệp.

### **7.2.3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp, Khả năng học tập, nâng cao trình độ**

Sau khi tốt nghiệp người học có năng lực đáp ứng các yêu cầu tại các vị trí việc làm của ngành, nghề cụ thể như:

- + Phòng kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất mặt hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp; các công ty kinh doanh xuất nhập khẩu;...;
- + Bộ phận giám sát, quản lý ngành hàng tại các doanh nghiệp thương mại, doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu, các trung tâm thương mại, các siêu thị, đại lý phân phối hàng hóa, các cửa hàng kinh doanh,....;
- + Bộ phận thị trường (sale), bán hàng, thu ngân tại các đơn vị kinh doanh thương mại;
- + Có khả năng tự tìm việc làm, tự tạo việc làm hoặc tiếp tục học lên trình độ cao hơn.
- + Giáo viên giảng dạy thực hành.

Sau khi tốt nghiệp người học có nhiều cơ hội nâng cao trình độ trong tương lai:

- + Có thể tiếp tục phát triển ở các trình độ cao hơn.
- + 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.