CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

1. Tên ngành, nghề:

Tiếng Việt: **Kinh doanh thương mại**

Tiếng Anh: **Commercial 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:	75
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:

+ 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, quản trị thương hiệu, 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:

+ 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 kế toán, 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 các vấn đề thuộc lĩnh vực thương mại, các lĩnh vực có liên quan để phát triển nghề nghiệp chuyên môn;

+ Đạt trình độ ngoại ngữ bậc 2 trong khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc Việt Nam theo quy định.

+ Sử dụng thành thạo máy vi tính trong công tác chuyên môn, biết khai thác thông tin trên Internet và đạt chuẩn kỹ năng sử dụng CNTT cơ bản (theo Thông tư số 03/2014/TT-BTTTT ngày 11/3/2014).

+ 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.

7.2.2. Chính trị, đạo đức; Thể chất và quốc phòng

- Chính trị, đạo đức:

+ Trình bày được kiến thức cơ bản về chủ nghĩa Mác Lê-nin, tư tưởng Hồ Chí Minh và thực tiễn áp dụng của cách mạng Việt Nam;

+ Có hiểu biết cơ bản về đường lối, truyền thống và mục đích đấu tranh cũng

như hoạt động lãnh đạo của Đảng Cộng sản Việt Nam, của tổ chức Công đoàn và của Đoàn thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh trong từng giai đoạn của cách mạng Việt Nam;

+ Vận dụng các kiến thức đã học rèn luyện trở thành người lao động có lý tưởng, phẩm chất chính trị, có ý thức trách nhiệm thực hiện chủ trương đường lối của Đảng và pháp luật của Nhà nước; là người làm việc có năng suất chất lượng và ý thức kỷ luật tốt trong các doanh nghiệp.

+ Có ý thức trách nhiệm công dân; có thái độ làm việc nghiêm túc, phối hợp với nhau trong công việc; có đạo đức nghề nghiệp đúng đắn; có ý thức kỷ luật và tác phong công nghiệp;

+ Có phương pháp làm việc khoa học, biết phân tích và giải quyết các vấn đề nảy sinh trong thực tiễn thuộc lĩnh vực chuyên ngành kinh doanh thương mại; đúc rút kinh nghiệm để hình thành kỹ năng tư duy sáng tạo;

+ Tự tin, năng động, nhanh nhẹn, cẩn thận trong công việc; lịch sự trong giao tiếp, ứng xử; có ý thức cao để hợp tác và hòa nhập trong cộng đồng; khả năng thích ứng với môi trường quốc tế.

- Thể chất, quốc phòng:

+ Nắm được kiến thức, kỹ năng cơ bản của một số môn thể dục thể thao từ đó tạo thói quen rèn luyện sức khoẻ;

+ Hiểu được nội dung chính về đường lối xây dựng nền quốc phòng của Đảng, biết được những kiến thức và kỹ năng quân sự cần thiết để từ đó vận dụng trong công tác bảo vệ cơ quan đơn vị và sẵn sàng tham gia lực lượng vũ trang bảo vệ Tổ quốc.

7.3. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp:

Sau khi học xong ngành nghề Kinh doanh thương mại, người học có thể làm việc tại các vị trí công việc sau:

- Nhân viên tại phòng kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất mặt hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp; các công ty kinh doanh xuất nhập khẩu;…

- Nhân viên quản lý kho hàng tại các doanh nghiệp sản xuất, doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp thương mại; các trung tâm thương mại, các siêu thị, đại lý phân phối hàng hóa, các cửa hàng kinh doanh,…

- Nhân viên thu ngân tại các đơn vị kinh doanh thương mại;

- Có khả năng tự tìm việc làm, tự tạo việc làm hoặc học tiếp lên trình độ cao hơn.