KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC, YÊU CẦU VỀ NĂNG LỰC NGƯỜI HỌC PHẢI ĐẠT ĐƯỢC SAU KHI TỐT NGHIỆP

(Kèm theo Quyết định số 177/QĐ-CĐGTVT TW V ngày 06 tháng 8 năm 2021 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Giao thông vận tải Trung ương V)

Tên nghề đào tạo:

- Tên Tiếng Việt: QUẢN LÝ VÀ BÁN HÀNG SIÊU THỊ

- Tên Tiếng Anh: SUPERMARKET MANAGEMENT

Trình độ đào tạo: Trung cấp

Mã ngành nghề: 5340424

1. Giới thiệu chung về ngành nghề

Quản lý và bán hàng siêu thị trình bộ Trung cấp là ngành, nghề thu thập, xử lý các thông tin liên quan đến công tác bán hàng và quản lý tại siêu thị như bán hàng, trưng bày hàng hóa, xuất nhập hàng hóa tại kho, kiểm kê hàng hóa, đáp ứng yêu cầu bậc 2 trong Khung trình độ quốc gia Việt Nam.

Quản lý và bán hàng siêu thị đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế của các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ, sản xuất và kinh doanh hàng hóa.

Nhiệm vụ chính của ngành, nghề bao gồm: Trưng bày hàng hóa tại siêu thị, xuất nhập hàng hóa tại kho, bảo quản hàng hóa, tư vấn hỗ trợ khách hàng mua hàng, thực hiện báo cáo bán hàng, kiểm kê hàng hóa,...

Khối lượng kiến thức tối thiểu của ngành/nghề: 1410 giờ (tương đương 50 tín chỉ).

2. 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 trình độ tiếng Anh cơ bản;

- 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 bán hàng;

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về kinh tế, quản trị trong việc thực hiện nghề quản lý và bán hàng siêu thị;

- Cập nhật được các chế độ, quy định về quản lý kinh tế trong lĩnh vực quản lý và bán hàng tại các siêu thị;

- Giải thích được các khái niệm cơ bản về ngành hàng tiêu dùng, hoạt động kinh doanh, hoạt động bán sỉ, hoạt động bán lẻ;

- Trình bày được kiến thức cơ bản về quản lý siêu thị, tâm lý khách hàng, kỹ năng giao tiếp, marketing dịch vụ, quản trị bán hàng, quản trị kho hàng và tồn kho, quan hệ và chăm sóc khách hàng, quy trình tổ chức công việc bán hàng trong siêu thị;

- Xác định được vai trò và tầm quan trọng của truyền thông, marketing để hỗ trợ hoạt động quản lý kinh doanh siêu thị.

3. 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 1/6 trong Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam; ứng dụng được ngoại ngữ vào công việc chuyên môn của ngành, nghề;

- Tham gia xây dựng và thực hiện các chương trình marketing trong lĩnh vực siêu thị;

- Đảm nhiệm được vị trí, vai trò của người quản lý siêu thị;

- Thực hiện được các công việc của một nhân viên trong siêu thị như xuất nhập hàng, trưng bày hàng hóa, bảng biểu thông tin về hàng hóa, các hoạt động bán hàng, khuyến mãi,...;

- Sử dụng được các bản báo cáo của siêu thị, cửa hàng phục vụ hoạt động thương mại;

- Sử dụng được một số phần mềm quản lý bán hàng thông dụng hiện hành;

- 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.

4. Mức độ tự chủ, chịu trách nhiệm

- Làm việc độc lập trong điều kiện làm việc thay đổi, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm một phần đối với nhóm;

- Hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện công việc đã định sẵn;

- Đánh giá hoạt động của nhóm và kết quả thực hiện;

- Yêu nghề, 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 an toàn lao động và phòng cháy chữa cháy tại nơi làm việc;

- Có ý thức học tập, rèn luyện để nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ năng nghề nghiệp.

5. Khả năng làm việc và vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp

➔ ***Người học có khả năng:***

- Thực hành các nghiệp vụ của nghề quản lý và bán hàng siêu thị tại các siêu thị, trung tâm thương mại; các cửa hàng bán lẻ, các doanh nghiệp thương mại;
- Tham gia học ở trình độ cao hơn cùng chuyên ngành.

➔ ***Vị trí làm việc***

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

- Nhân viên bán hàng tại các điểm/cửa hàng bán lẻ, siêu thị, trung tâm thương mại;
- Nhân viên bán hàng của các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ thuộc mọi thành phần kinh tế;
- Nhân viên thu ngân siêu thị, nhân viên chăm sóc khách hàng siêu thị;
- Quản lý ngành hàng, quầy hàng, quản lý và chăm sóc khách hàng tại các siêu thị, trung tâm thương mại.

6. Khả năng học tập, nâng cao trình độ sau khi tốt nghiệp

Học sinh theo học nghề Quản lý và bán hàng siêu thị cũng 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./.