

**CHUẨN ĐẦU RA, NĂNG LỰC NGƯỜI HỌC ĐẠT ĐƯỢC SAU KHI TỐT  
NGHIỆP TRÌNH ĐỘ CAO ĐẲNG, TRÌNH ĐỘ TRUNG CẤP  
NGHỀ: BÁN HÀNG TRONG SIÊU THỊ  
TRÌNH ĐỘ: TRUNG CẤP (MÃ NGHỀ: 5340120)**

*(Ban hành kèm theo Quyết định số 17/QĐ-CĐCN ngày 31 tháng 12 năm 2020  
của Hiệu trưởng trường Cao đẳng Công nghiệp Thái Nguyên)*

**1. Giới thiệu chung về ngành, nghề**

Bán hàng trong siêu thị trình độ trung cấp là nghề có sự kết hợp giữa khoa học và nghệ thuật kinh doanh nhằm hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện tốt hoạt động bán hàng nói riêng và các mục tiêu kinh doanh nói chung; là cầu nối giữa người bán và người mua giúp siêu thị đẩy mạnh hoạt động tiêu thụ sản phẩm.

Nghề Bán hàng trong siêu thị được xây dựng nhằm đào tạo người học có đủ kiến thức về kỹ năng nghề nghiệp; phẩm chất chính trị, đạo đức; có kiến thức cơ bản về kinh tế xã hội; nắm vững kiến thức chuyên sâu về kinh doanh thương mại; quan hệ, tư vấn và chăm sóc khách hàng tại các siêu thị, cửa hàng kinh doanh; đáp ứng được yêu cầu bậc 4 trong Khung trình độ quốc gia Việt Nam.

Sau khi kết thúc khóa học, người học sẽ đi thực tập tại các cửa hàng kinh doanh, trung tâm thương mại và siêu thị, từ đó người học sẽ hệ thống hóa và tổng hợp những kiến thức đã học vào thực tế; đồng thời thích nghi được môi trường làm việc mới, xây dựng tác phong làm việc hiệu quả, thành thạo các nghiệp vụ bán hàng và có kỹ năng thực hành, giải quyết vấn đề trong mối quan hệ với khách hàng và các đối tượng hữu quan.

**2. Kiến thức**

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về Chủ nghĩa Mác Lê Nin, tư tưởng Hồ Chí Minh, đường lối chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước;
- Trình bày được đặc điểm của các nhóm ngành hàng trong siêu thị; nội dung các hình thức quảng cáo trong siêu thị và nội dung kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh;
- Trình bày được các vật dụng dùng để trưng bày hàng hóa và các thiết bị hỗ trợ quảng bá thương hiệu (POMS); các hình thức vận chuyển và bảo quản hàng hóa trong siêu thị;
- Trình bày được quy trình bán hàng và mua hàng, xuất và nhập hàng hóa; các chứng từ trong nghiệp vụ xuất và nhập hàng hóa và các phương thức thanh toán trong thu ngân;



- Trình bày được quy trình sử dụng thiết bị và máy móc chuyên dụng trong siêu thị;
- Trình bày được nội dung và cách sử dụng phần mềm quản lý bán hàng trong siêu thị.

### 3. Kỹ năng

- Tổ chức tốt hoạt động bán hàng trong siêu thị; tạo lập và duy trì những mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng và đồng nghiệp;
- Giao tiếp, tư vấn và chăm sóc khách hàng;
- Tiếp nhận và xử lý các thông tin khiếu nại của khách hàng;
- Sắp xếp và trưng bày hàng hóa lên kệ gọn gàng, khoa học;
- Thiết kế và tổ chức được chương trình quảng cáo trong siêu thị;
- Lựa chọn và thực hiện được hình thức vận chuyển và bảo quản phù hợp với từng loại hàng hóa;
- Thành thạo nghiệp vụ thu ngân; nghiệp vụ xuất và nhập hàng hóa và lập được chứng từ, bảng kê xuất và nhập hàng hóa, báo cáo bán hàng, báo cáo xuất, nhập kho, báo cáo hàng tồn kho và báo cáo thu ngân;
- Sử dụng được các thiết bị, máy móc chuyên dụng và thành thạo phần mềm quản lý bán hàng trong siêu thị;
- Sử dụng và ứng dụng được công nghệ thông tin cơ bản theo quy định vào trong công việc chuyên môn của nghề;
- Sử dụng và ứng dụng được ngoại ngữ cơ bản vào công việc chuyên môn của nghề.

### 4. Mức độ tự chủ và trách nhiệm

- Chấp hành nghiêm chỉnh nội quy, quy định và thời gian làm việc;
- Chủ động sáng tạo trong quá trình thực hiện nhiệm vụ được giao;
- Có khả năng tự định hướng, thích nghi với các môi trường làm việc khác nhau;
- Tự học tập, tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ bán hàng siêu thị;
- Có đạo đức nghề nghiệp, trung thực, thận trọng, ý thức tổ chức kỷ luật lao động và tôn trọng nội quy của doanh nghiệp, siêu thị và các cửa hàng;
- Có thái độ hòa nhã với đồng nghiệp, khách hàng, đối tác và luôn bình tĩnh xử lý mọi tình huống xảy ra trong công việc;
- Sáng tạo sử dụng kỹ thuật, công nghệ vào công việc thực tế của nghề.

### 5. Vị trí việc làm sau khi tốt nghiệp

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 tổ thị trường, tổ bán hàng, tổ thu ngân, tổ trưng bày hàng hóa, tổ quảng cáo, tổ giám sát, tổ thu mua, tổ lễ tân - quan hệ chăm sóc khách hàng, tổ nhập liệu, tổ giao nhận, tổ kho... trong các siêu thị, cửa hàng và trung tâm thương mại;

- Mở các cửa hàng tiện lợi, cửa hàng tạp hóa, cửa hàng tự chọn do bản thân đăng ký hoạt động kinh doanh;

- Quản lý bán hàng cấp tổ trưởng trong siêu thị, trung tâm thương mại, cửa hàng tiện ích.

#### **6. Khả năng học tập, nâng cao trình độ**

- Có khả năng tự học tập nâng cao trình độ chuyên môn với nhiều hình thức

- Người học sau tốt nghiệp 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 nhóm ngành, nghề trong cùng lĩnh vực đào tạo./.

**KT. HIỆU TRƯỞNG  
PHÓ HIỆU TRƯỞNG**



**TS. Nguyễn Thị Việt Hương**

