

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

*(Kèm theo Quyết định số 126 /QĐ-KTKTTC ngày 04 tháng 09 năm 2025 của
Hiệu trưởng Trường Trung cấp Kinh tế - Kỹ thuật thành phố Cần Thơ)*

Tên nghề: Marketing

Mã nghề: 5340116

Trình độ đào tạo: Trung cấp

Hình thức đào tạo: Chính quy

Đối tượng tuyển sinh: Học sinh tốt nghiệp THCS và tương đương trở lên.

Thời gian đào tạo: 2 năm

1. Giới thiệu chung về ngành, nghề

Đào tạo người học trình độ trung cấp ngành Marketing, có đủ kiến thức và kỹ năng đề hoạch định, tổ chức, thực hiện các chiến lược và kế hoạch marketing nói chung cũng như các kỹ năng chuyên sâu về xây dựng, tổ chức thực hiện và quản lý các hoạt động marketing nói riêng, xây dựng và phát triển thương hiệu trong các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế; 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, có sức khỏe tốt, đồng thời có khả năng học tập vươn lên, đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội.

Nội dung chương trình đào tạo bao gồm các kiến thức, kỹ năng cơ bản về quản trị bán hàng, quản trị marketing, quản trị kênh phân phối, quản trị chuỗi cung ứng, nghiên cứu thị trường, chăm sóc khách hàng và quản trị quan hệ khách hàng, các nghiệp vụ trong marketing và các vấn đề khác về marketing.

Ngoài ra, người học cũng được trang bị những kiến thức, kỹ năng cơ bản về tin học, pháp luật, tiếng Anh, giáo dục chính trị, giáo dục thể chất, giáo dục quốc phòng & an ninh.

2. Mục tiêu đào tạo:

2.1. Mục tiêu chung:

Đào tạo người có phẩm chất chính trị và đạo đức tốt, tác phong chuyên nghiệp, có sức khỏe, nắm vững các kiến thức chuyên ngành về Marketing, có kỹ năng làm việc tại các tổ chức kinh tế và có khả năng tiếp tục học tập để nâng cao trình độ hoặc phát triển nghề nghiệp trong tương lai;

Sau khi tốt nghiệp, người học có thể đảm nhận công việc Marketing tại các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế và các cơ quan hành chính sự nghiệp. Có khả năng tổ chức công tác Marketing và khả năng tham gia hoạch định chính sách Marketing tại các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế.

2.2. Mục tiêu cụ thể

a) Về kiến thức

- Trình bày được những kiến thức cơ bản về chính trị, văn hóa, xã hội, pháp luật, quốc phòng an ninh và giáo dục thể chất theo quy định;

- Trình bày được các kiến thức cơ bản về Marketing, quản trị bán hàng, trong việc thực hiện hoạt động Marketing của doanh nghiệp.

- Tìm hiểu được xu hướng thay đổi của thị trường;

- Trình bày được các mục tiêu chiến lược Marketing doanh nghiệp;

- Nhận biết được tác động của các yếu tố môi trường đến hoạt động Marketing của doanh nghiệp;

- Tìm hiểu được sự ảnh hưởng về hành vi tiêu dùng của khách hàng đối với các chính sách Marketing của doanh nghiệp;

- Dự đoán được những phản ứng của người tiêu dùng đối với việc lựa chọn sản phẩm của doanh nghiệp;

- Phân biệt được các thị trường mục tiêu của doanh nghiệp.

- Hiểu được xu hướng chuyển đổi số trong lĩnh vực kinh doanh, marketing và tích hợp công nghệ số vào tất cả các lĩnh vực của doanh nghiệp, thay đổi cách doanh nghiệp vận hành và cung cấp giá trị cho khách hàng.

- Trong lĩnh vực Marketing, chuyển đổi số là việc áp dụng công nghệ số để:

+ Tối ưu hóa chiến lược tiếp thị

+ Cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng

+ Phân tích hành vi và dữ liệu khách hàng

+ Tăng hiệu quả chiến dịch truyền thông

b) Về kỹ năng

- Lập kế hoạch và thực hiện được các chương trình Marketing;
- Lựa chọn được nhân lực cho hoạt động Marketing của doanh nghiệp;
- Thực hiện tốt các nhiệm vụ chào hàng, bán hàng;
- Sử dụng được các công cụ truyền thông thông dụng;
- Sử dụng được tin học văn phòng (Chứng chỉ Công nghệ thông tin cơ bản);
- Sử dụng được tiếng Anh cơ bản, đạt bậc 1/6 trong Khung năng lực ngoại ngữ của Việt Nam;
- Thích ứng được với sự thay đổi trong thời kỳ công nghệ 4.0 cũng như lựa chọn các trang thiết bị và phương tiện làm việc tiết kiệm năng lượng, thân thiện với môi trường;
- Có khả năng làm việc độc lập, làm việc theo nhóm; Có khả năng tổ chức và thực hiện các nhiệm vụ của một nhân viên; Có khả năng tìm việc làm, và tiếp tục học lên trình độ cao hơn sau khi tốt nghiệp.
- Biết sử dụng các công cụ Digital Marketing, các công cụ phổ biến để triển khai và quản lý chiến dịch marketing Online:
 - + Google Ads, Facebook/Meta Ads, TikTok Ads
 - + Email Marketing (Mailchimp, GetResponse...)
 - + SEO & SEM (Google Search Console, Ahrefs, SEMrush)
 - + Social Media Management (Meta Business Suite, Hootsuite...)
- Biết phân tích dữ liệu (Data Analytics)
- Marketing hiện đại là data-driven, nên người học sẽ đạt được kỹ năng:
 - + Biết cách thu thập, đọc hiểu và phân tích dữ liệu
 - + Sử dụng công cụ như Google Analytics, Excel nâng cao, Power BI, Looker Studio
 - + Hiểu về Customer Journey, tỉ lệ chuyển đổi (conversion rate), chi phí/hiệu quả quảng cáo (ROAS, CAC).

c) Về năng lực tự chủ và 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 xác định; 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.

3. 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:

- Marketing;
- Bán hàng và Chăm sóc khách hàng;
- Quan hệ công chúng;
- Truyền thông;
- Kinh doanh.

4. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học:

- Số lượng môn học, mô đun: 27
- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 57 Tín chỉ
- Khối lượng các môn học chung/đại cương: 255 giờ
- Khối lượng các môn học, mô đun chuyên môn: 1230 giờ
- Khối lượng lý thuyết: 400 giờ; Thực hành, thực tập, thí nghiệm: 1085 giờ

5. Tổng hợp các năng lực của ngành nghề:

TT	Mã năng lực	Tên năng lực
I	Năng lực cơ bản (năng lực chung)	
1	NLCB-01	Giao tiếp và ứng xử trong môi trường làm việc
2	NLCB-02	Sử dụng công nghệ thông tin cơ bản trong công việc
3	NLCB-03	Làm việc nhóm và hợp tác
4	NLCB-04	Quản lý thời gian và lập kế hoạch cá nhân
5	NLCB-05	Tư duy phản biện và giải quyết vấn đề
II	Năng lực cốt lõi (năng lực chuyên môn)	
6	NLCL-01	Nghiên cứu thị trường và phân tích dữ liệu khách hàng
7	NLCL-02	Xây dựng và triển khai kế hoạch Marketing
8	NLCL-03	Quản trị sản phẩm, thương hiệu và định vị
9	NLCL-04	Marketing kỹ thuật số (Digital Marketing cơ bản)
10	NLCL-05	Tổ chức hoạt động quảng cáo và xúc tiến thương mại
11	NLCL-06	Chăm sóc và quản lý quan hệ khách hàng (CRM)

TT	Mã năng lực	Tên năng lực
III	Năng lực nâng cao	
12	NLNC-01	Sáng tạo nội dung truyền thông và quảng bá thương hiệu
13	NLNC-02	Phân tích hiệu quả chiến dịch Marketing
14	NLNC-03	Ứng dụng công cụ trực tuyến và phần mềm Marketing
15	NLNC-04	Khả năng khởi nghiệp và phát triển kinh doanh nhỏ

6. Nội dung chương trình:

Mã MH, MĐ	Tên môn học, mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành, thực tập, thí nghiệm, bài tập, thảo luận	Thi, kiểm tra
I	Các môn học chung	11	255	94	148	13
MH1	Giáo dục chính trị	2	30	15	13	2
MH2	Pháp luật	1	15	9	5	1
MH3	Giáo dục thể chất	1	30	4	24	2
MH4	Giáo dục QPAN	2	45	21	21	3
MH5	Tin học	2	45	15	29	1
MH6	Tiếng Anh	3	90	30	56	4
II	Các môn học, mô đun chuyên môn	46	1230	306	884	40
II.1	Môn học, mô đun cơ sở	12	255	90	153	12
MH7	Kinh tế vi mô	2	30	15	13	2
MH8	Quản trị học	2	45	15	28	2
MH9	Marketing căn bản	2	45	15	28	2
MH10	Nguyên lý kế toán	2	45	15	28	2
MH11	Tiếng anh chuyên ngành	2	45	15	28	2
MH12	Kỹ năng thuyết trình	2	45	15	28	2
II.2	Môn học, mô đun chuyên môn	18	435	128	289	18
MĐ13	Nghiệp vụ Marketing	2	60	15	43	2

Mã MH, MĐ	Tên môn học, mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành, thực tập, thí nghiệm, bài tập, thảo luận	Thi, kiểm tra
MĐ14	Quản trị sản phẩm	2	60	15	43	2
MH15	Kênh phân phối bán hàng	2	45	15	28	2
MĐ16	Định giá sản phẩm	2	45	15	28	2
MH17	Phân tích hoạt động kinh doanh	2	45	15	28	2
MĐ18	Nghiệp vụ bán hàng	2	60	15	43	2
MH19	Giao tiếp trong kinh doanh	2	30	8	20	2
MH20	Hành vi khách hàng	2	45	15	28	2
MĐ21	Chiến lược và kế hoạch kinh doanh	2	45	15	28	2
II.3	Môn học, mô đun tự chọn, nâng cao	8	180	60	112	8
MH22	Kỹ năng viết CV chinh phục nhà tuyển dụng	2	45	15	28	2
MH23	Kỹ năng làm việc	2	45	15	28	2
MH24	Khởi tạo doanh nghiệp	2	45	15	28	2
MH25	Quản trị nhân sự	2	45	15	28	2
II.4	Thực tập	8	360	28	330	2
MĐ26	Thực tập cơ bản	3	120	28	90	2
MĐ27	Thực tập tốt nghiệp	5	240	0	240	0
	TỔNG CỘNG	57	1485	400	1032	53

7. Hướng dẫn sử dụng chương trình

7.1 Các môn học chung

- Các môn học chung (Chính trị, Pháp luật, Giáo dục thể chất, Giáo dục quốc phòng - an ninh, Tin học, Ngoại ngữ) giảng dạy theo chương trình khung do Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội ban hành.

- Nội dung giảng dạy cần gắn với thực tiễn ngành nghề, tăng cường ứng dụng CNTT trong giảng dạy.

- Tổ chức kiểm tra, đánh giá định kỳ theo quy định hiện hành.

7.2. Hướng dẫn tổ chức thực hiện chương trình đào tạo theo niên chế

- Thời gian đào tạo chia thành các học kỳ chính theo từng năm học.

- Các mô-đun/học phần được bố trí theo trình tự logic, đảm bảo tính kế thừa và liên thông giữa các học phần.

- Dự án, đồ án tốt nghiệp được thực hiện vào học kỳ cuối sau khi đã hoàn thành toàn bộ các mô-đun/học phần.

7.3. Hướng dẫn tổ chức thực hiện đào tạo đối với những nội dung có thể thực hiện bằng hình thức trực tuyến

- Một số môn học lý thuyết cơ bản hoặc phần lý thuyết của mô-đun chuyên môn có thể tổ chức giảng dạy trực tuyến.

- Phần thực hành bắt buộc tổ chức học trực tiếp hoặc trên môi trường mô phỏng phù hợp.

- Khuyến khích kết hợp hình thức đào tạo trực tuyến và trực tiếp.

7.4. Hướng dẫn xác định nội dung và thời gian cho các hoạt động ngoại khóa:

- Nhằm mục đích giáo dục toàn diện để học sinh có nhận thức đầy đủ về nghề nghiệp đang theo học.

- Thời gian hoạt động ngoại khóa được bố trí vào thời điểm thích hợp ngoài thời gian giảng dạy.

7.5. Hướng dẫn tổ chức kiểm tra hết môn học, mô đun:

Thực hiện theo Quy chế đào tạo của Nhà trường.

7.6. Hướng dẫn thi tốt nghiệp và xét công nhận tốt nghiệp

7.6.1. Thi tốt nghiệp

Stt	Môn thi	Hình thức thi	Thời gian thi
1	Lý thuyết chuyên môn (Nội dung của các MH/MĐ sau: MH9, MĐ13, MĐ16, MĐ18)	Viết	Không quá 180 phút
		Trắc nghiệm	Không quá 180 phút

Stt	Môn thi	Hình thức thi	Thời gian thi
2	Thực hành (Nội dung của các MH/MĐ sau: MĐ13, MĐ16, MH17, MĐ18, MĐ21)	Thực hành	Từ 1 đến 3 ngày (Không quá 8 giờ/ngày)

7.6.2. Xét công nhận tốt nghiệp

- Người học được công nhận tốt nghiệp khi đủ các điều kiện sau:

+ Điểm của mỗi môn thi tốt nghiệp đạt từ 5,0 trở lên theo thang điểm 10;
+ Không trong thời gian bị kỷ luật từ mức đình chỉ học tập có thời hạn trở lên hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự;

+ Hoàn thành các điều kiện khác theo quy định của trường;

+ Trường hợp người học có hành vi vi phạm kỷ luật hoặc vi phạm pháp luật chưa ở mức bị truy cứu trách nhiệm hình sự, hiệu trưởng phải tổ chức xét kỷ luật trước khi xét điều kiện công nhận tốt nghiệp cho người học đó.

+ Trường hợp người học bị kỷ luật ở mức đình chỉ học tập có thời hạn, hết

thời gian bị kỷ luật hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự và đã có kết luận của cơ quan có thẩm quyền nhưng không thuộc trường hợp bị xử lý kỷ luật ở mức bị buộc thôi học thì được hiệu trưởng tổ chức xét công nhận tốt nghiệp.

Người học tích lũy đủ môn học, mô đun tương đương 57 tín chỉ được quy định trong kế hoạch đào tạo của khóa học sẽ được xét công nhận và cấp bằng tốt nghiệp theo quy định.

Cần Thơ, ngày 04 tháng 09 năm 2025



HIỆU TRƯỞNG

ThS. Trần Thị Thùy Dương