

## CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

*(Kèm theo Quyết định số 34b/QĐ-KTKTCT ngày 14 tháng 07 năm 2022 của  
Hiệu trưởng Trường Trung cấp Kinh tế - Kỹ thuật thành phố Cần Thơ)*

**Tên nghề:** Kinh doanh thương mại dịch vụ

**Mã nghề:** 5340101

**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

Kinh doanh thương mại và dịch vụ là một lĩnh vực đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc gia, đặc biệt tập trung vào việc mua bán hàng hóa và cung ứng các dịch vụ đáp ứng nhu cầu thị trường. Về cơ bản, kinh doanh thương mại và dịch vụ được chia thành hai phần chính:

**Thương mại:** Đây là hoạt động trao đổi hàng hóa và dịch vụ, bao gồm cả nội địa và quốc tế, nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng và sản xuất của thị trường. Hoạt động thương mại có thể bao gồm các khâu như sản xuất, phân phối, và bán lẻ, kết nối người sản xuất với người tiêu dùng một cách hiệu quả và nhanh chóng.

**Dịch vụ:** Là các hoạt động cung ứng giá trị không vật chất, giúp cải thiện điều kiện sinh hoạt hoặc sản xuất của khách hàng. Dịch vụ thương mại tập trung vào việc đáp ứng nhu cầu không phải dưới dạng hàng hóa mà là thông qua các hoạt động hỗ trợ, tư vấn, và chăm sóc khách hàng, bao gồm dịch vụ tài chính, giáo dục, y tế, và công nghệ.

Phát triển thương mại dịch vụ có ý nghĩa quan trọng đối với kinh tế – xã hội, thúc đẩy tăng trưởng, tạo việc làm và tăng thu nhập quốc gia, là lĩnh vực tiềm năng với nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp và cá nhân khởi nghiệp.

Nghề “Kinh doanh Thương mại và dịch vụ” là nghề đóng vai trò quan trọng trong lĩnh vực quản lý kinh tế, cung cấp nhân lực trong lĩnh vực kinh doanh thuộc các loại hình doanh nghiệp có các hình thức sở hữu: doanh nghiệp nhà nước, công ty cổ phần, công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân; quy mô: lớn, vừa, nhỏ, siêu nhỏ; lĩnh vực: sản xuất, thương mại, dịch vụ, xây lắp.

Người hành nghề Kinh doanh thương mại và dịch vụ phải có sức khỏe, đạo đức nghề nghiệp, có đủ kiến thức chuyên môn và kỹ năng nghề đáp ứng với

vị trí công việc, có kiến thức về ngoại ngữ, tin học,...Ngoài ra, cần phải thường xuyên học tập để nâng cao trình độ, mở rộng kiến thức xã hội; rèn luyện tính cẩn thận, chi tiết, rõ ràng; xây dựng ý thức nghề và sự say mê nghề nghiệp, có ý thức bảo vệ môi trường, năng lực sáng tạo, ứng dụng được khoa học kỹ thuật, công nghệ 4.0 đáp ứng nhu cầu công việc.

Chương trình đào tạo trung cấp “Kinh doanh thương mại và dịch vụ” nhằm đào tạo nhân lực kỹ thuật có đủ phẩm chất và năng lực làm việc trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ. Hoàn thành chương trình đào tạo, người học có khả năng: Thực hiện hầu hết các nghiệp vụ kinh doanh về thương mại dịch vụ ở mức độ đơn giản; vận dụng được những kiến thức kinh doanh thương mại, dịch vụ, kiến thức công nghệ thông tin, kiến thức pháp luật vào công việc; ứng dụng các công nghệ vào nghiệp vụ của mình. Có đạo đức lương tâm nghề nghiệp, ý thức kỷ luật, tác phong công nghiệp, sức khỏe, tạo điều kiện cho người học nghề sau khi tốt nghiệp có khả năng tìm việc làm, tự tạo việc làm hoặc tiếp tục học lên trình độ cao hơn; đồng thời có khả năng tự học, tự nghiên cứu tự bổ sung kiến thức theo yêu cầu công việc.

## **2. Mục tiêu đào tạo:**

### **2.1. Mục tiêu chung:**

Mục tiêu chung của ngành Kinh doanh thương mại – dịch vụ là đào tạo người học có phẩm chất đạo đức, tác phong nghề nghiệp và sức khỏe tốt; trang bị kiến thức nền tảng và chuyên môn về quản trị kinh doanh, marketing, bán hàng, chăm sóc khách hàng và tổ chức hoạt động thương mại – dịch vụ; đồng thời phát triển kỹ năng giao tiếp, làm việc nhóm, giải quyết vấn đề và ứng dụng công nghệ trong kinh doanh, giúp người học có khả năng làm việc hiệu quả tại các doanh nghiệp thương mại – dịch vụ, tự kinh doanh hoặc tiếp tục học nâng cao trong bối cảnh hội nhập kinh tế.

### **2.2. Mục tiêu cụ thể**

#### **a) Về kiến thức**

- Trình bày được kiến thức về pháp luật, kinh tế, đặc biệt trong việc thực hiện các nhiệm vụ của nghề kinh doanh thương mại- dịch vụ;
- Trình bày được các nội dung nghiệp vụ mua, bán hàng hóa;
- Trình bày được hệ thống văn bản pháp luật về hợp đồng mua bán;
- Mô tả được trình tự của quy trình kinh nghiên cứu thị trường khách hàng và mối quan hệ phối hợp giữa các bộ phận trong doanh nghiệp thương mại;
- Trình bày được phương pháp lập chứng từ và nghiệp vụ kho trong giao, nhận hàng hóa;
- Trình bày được các bước chăm sóc khách hàng và hoạt động hậu mãi trong doanh nghiệp thương mại;

- Trình bày được những nghiệp vụ cơ bản trong các lĩnh vực: mua, dự trữ, bán hàng và phục vụ, chăm sóc khách hàng, marketing, thương mại điện tử và kinh doanh xuất nhập khẩu.

- Trình bày được nguyên tắc và phương pháp xử lý các tình huống có thể xảy ra trong quá trình kinh doanh thương mại.

- Trình bày được phương pháp kiểm tra, đối chiếu, xử lý trong công tác kế toán;

- Trình bày được các phương pháp lập chứng từ, thu thập, xử lý và lưu trữ các chứng từ, sổ sách trong kinh doanh; phương pháp lập báo cáo kinh doanh;

## **b) Về kỹ năng**

- Thiết lập được mối quan hệ với khách hàng, đối tác và các cơ quan quản lý chức năng;

- Thực hiện được các công tác khai thác nhu cầu khách hàng. Xác định được nhu cầu mua hàng, dự trữ hàng hóa, hàng tồn kho thực tế trong doanh nghiệp thương mại.

- Thực hiện được các công việc tạo nguồn hàng, mua hàng, giao nhận và bảo quản và bán hàng hóa.

- Thực hiện được một số hoạt động dịch vụ, chăm sóc khách hàng trong kinh doanh thương mại.

- Thực hiện được các giao dịch thương mại điện tử trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

- Phát hiện và xử lý được các tình huống thường gặp trong quá trình kinh doanh.

- Báo cáo, đề xuất được các giải pháp kinh doanh đảm bảo tuân thủ đúng pháp luật, đồng thời mang lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp;

- Sử dụng được các phần mềm phục vụ hoạt động quản trị doanh nghiệp cũng như các công việc khác;

- 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 một số công việc chuyên môn; Thích ứng với sự thay đổi trong thời kỳ công nghệ 4.0.

## **c) Về năng lực tự chủ và trách nhiệm**

- Có thức tổ chức kỷ luật, tác phong công nghiệp và đạo đức nghề nghiệp đối với công việc được giao.

- Có trách nhiệm trong công việc, trong sử dụng, bảo quản tài sản trong doanh nghiệp.

- Có khả năng làm việc độc lập, hoặc làm việc nhóm hiệu quả

- Tuân thủ các quy định của luật kế toán, tài chính, chịu trách nhiệm cá nhân đối với nhiệm vụ được giao;

- Có ý thức tiết kiệm tài nguyên, năng lượng và bảo vệ môi trường.
- Có ý thức học tập nâng cao trình độ, đáp ứng yêu cầu công việc; có khả năng tự tìm việc làm, tự tạo việc làm.

### 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 của ngành, nghề, bao gồm:

- Kinh doanh, bán hàng; Kho, kiểm tra sản phẩm, giao nhận hàng.
- Nghiên cứu thị trường, quảng cáo, chăm sóc khách hàng, quan hệ công chúng.
- Tổ chức kinh doanh ở các doanh nghiệp thương mại.
- Quản lý, mua- bán hàng; Logistics, xuất nhập khẩu

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

- Số lượng môn học, mô đun: 26
- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 56 Tín chỉ
- Khối lượng các môn học chung/đại cương: 255 giờ
- Khối lượng các môn học, mô đun chuyên môn: 1290 giờ
- Khối lượng lý thuyết: 472 giờ; Thực hành, thực tập, thí nghiệm: 1022 giờ

### 5. Tổng hợp các năng lực của ngành nghề:

TT	Mã năng lực	Tên năng lực
<b>I</b>	<b>Năng lực cơ bản (năng lực chung)</b>	
1	NLCB-01	Giao tiếp và ứng xử trong môi trường làm việc
2	NLCB-02	Sử dụng tin học văn phòng
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
6	NLCB-06	Tác phong và đạo đức nghề nghiệp
<b>II</b>	<b>Năng lực cốt lõi (năng lực chuyên môn)</b>	
6	NLCL-01	Thực hiện hoạt động bán hàng
7	NLCL-02	Tư vấn và chăm sóc khách hàng

TT	Mã năng lực	Tên năng lực
8	NLCL-03	Quản lý hàng hóa và trưng bày sản phẩm
9	NLCL-04	Thực hiện nghiệp vụ thanh toán
10	NLCL-05	Thực hiện marketing và bán hàng trực tuyến
<b>III</b>	<b>Năng lực nâng cao</b>	
12	NLNC-01	Phân tích thị trường và nhu cầu khách hàng
13	NLNC-02	Tổ chức và quản lý hoạt động kinh doanh
14	NLNC-03	Xây dựng và phát triển quan hệ khách hàng

## 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
<b>I</b>	<b>Các môn học chung</b>	<b>11</b>	<b>255</b>	<b>94</b>	<b>148</b>	<b>13</b>
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
<b>II</b>	<b>Các môn học, mô đun chuyên môn</b>	<b>45</b>	<b>1290</b>	<b>378</b>	<b>874</b>	<b>38</b>
<b>II.1</b>	<b>Môn học, mô đun cơ sở</b>	<b>18</b>	<b>375</b>	<b>200</b>	<b>157</b>	<b>18</b>
MH7	Soạn thảo văn bản	2	30	15	13	2
MH8	Luật kinh tế	2	30	20	8	2
MH9	Kinh tế chính trị	2	45	35	8	2
MH10	Marketing	2	30	20	8	2
MH11	Kinh tế vi mô	2	45	30	13	2
MH12	Quản trị học	2	45	30	13	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
MH13	Kinh doanh thương mại đại cương	2	60	20	38	2
MH14	Thị trường chứng khoán	2	45	15	28	2
MH15	Tâm lý học kinh doanh	2	45	15	28	2
<b>II.2</b>	<b>Môn học, mô đun chuyên môn</b>	<b>19</b>	<b>555</b>	<b>150</b>	<b>387</b>	<b>18</b>
MH16	Tài chính doanh nghiệp	2	45	15	28	2
MH17	Nghiên cứu thị trường	2	60	15	43	2
MH18	Hệ thống thông tin quản lý	2	60	15	43	2
MH19	Thương mại điện tử	2	45	15	28	2
MH20	Đàm phán trong kinh doanh	2	45	15	28	2
MH21	Nghiệp vụ kinh doanh thương mại 1	2	90	20	68	2
MH22	Nghiệp vụ kinh doanh thương mại 2	2	90	20	68	2
MH23	Lập kế hoạch bán hàng	3	90	15	73	2
MH24	Kỹ năng giao tiếp	2	30	20	8	2
<b>II.3</b>	<b>Thực tập</b>	<b>8</b>	<b>360</b>	<b>28</b>	<b>330</b>	<b>2</b>
MH25	Thực tập bán hàng	3	120	28	90	2
MH26	Thực tập tốt nghiệp	5	240	0	240	0
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>56</b>	<b>1545</b>	<b>472</b>	<b>1022</b>	<b>51</b>

## 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**

<b>Stt</b>	<b>Môn thi</b>	<b>Hình thức thi</b>	<b>Thời gian thi</b>
1	Lý thuyết chuyên môn (Nội dung của các MH/MĐ sau: MH16, MH18, MH20, MH21, MH22, MH23)	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: MH25, MH26)	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;

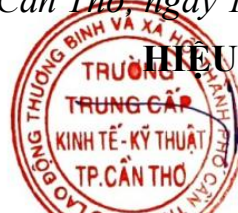
+ Trường hợp người học có hành vi vi phạm kỷ luật hoặc vi phạm pháp luật chưa ở mức bị truy cứu trách nhiệm hình sự, hiệu trưởng phải tổ chức xét kỷ luật trước khi xét điều kiện công nhận tốt nghiệp cho người học đó.

+ 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, môn đơn tương đương 56 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 14 tháng 07 năm 2022



**HIỆU TRƯỞNG**

**ThS. Trần Thị Thùy Dương**