

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

*(Ban hành theo Quyết định số 113/QĐ-KTKT ngày 01 tháng 3 năm 2021
của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Cần Thơ)*

Tên ngành: Kinh doanh thương mại và dịch vụ.

Mã ngành: 5340101

Trình độ đào tạo: Trung cấp đối với hệ tốt nghiệp THCS

Hình thức đào tạo: (Chính quy /Vừa làm vừa học).

Đối tượng tuyển sinh: Tốt nghiệp THCS hoặc tương đương trở lên.

Thời gian đào tạo: 3 năm

1. Mục tiêu đào tạo

1.1. Mục tiêu chung

Chương trình khung trung cấp ngành Kinh doanh thương mại và dịch vụ được thiết kế để đào tạo tác nghiệp viên Kinh doanh thương mại và dịch vụ trình độ Trung cấp, có sức khỏe tốt, đạo đức, tác phong làm việc nghề nghiệp, tôn trọng pháp luật và các quy định tại nơi làm việc. Về năng lực chuyên môn, người học có đủ kiến thức và kỹ năng để làm việc hiệu quả trong lĩnh vực kinh doanh thương mại và dịch vụ hoặc tự tạo việc làm cho bản thân. Đồng thời, người học có năng lực tự học, tự nghiên cứu tiếp thu các kiến thức mới hoặc học liên thông lên các bậc học cao hơn để đáp ứng yêu cầu phát triển của bản thân và xã hội.

Sau khi tốt nghiệp, người học được cấp bằng Trung cấp nghề, có khả năng thực hiện tốt các công việc của nhân viên trong lĩnh vực kinh doanh thương mại dịch vụ như xúc tiến bán hàng, tư vấn và chăm sóc khách hàng, thu mua, quản lý kho,...của các loại hình doanh nghiệp thuộc tất cả các thành phần kinh tế; đồng thời có khả năng tự tạo việc làm.

1.2. Mục tiêu cụ thể

1.2.1. Kiến thức

Sau khi học xong, người học có khả năng:

- Nắm được những nội dung cơ bản về pháp luật, kinh tế, kinh doanh, tin học, ngoại ngữ;

- Cung cấp được những thông tin về hoạt động kinh doanh phục vụ cho yêu cầu của lãnh đạo và quản lý ở doanh nghiệp;

- Mô tả được những nghiệp vụ cơ bản trong các lĩnh vực: mua, dự trữ, bán hàng và chăm sóc khách hàng, marketing,...

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

1.2.2. Kỹ năng

- Thực hiện được các công tác tìm hiểu và khai thác nhu cầu khách hàng;

- Thực hiện thành thạo nghiệp vụ bán hàng;

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

- Xác định được nhu cầu mua hàng, dự trữ hàng hóa, hàng tồn kho thực tế trong doanh nghiệp thương mại;

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

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

- Giao tiếp tốt và xử lý được các tình huống thường gặp trong quá trình kinh doanh;

- Làm việc độc lập và làm việc theo nhóm;

- Tự học tập để bổ sung kiến thức, nghiên cứu nâng cao trình độ nhằm đáp ứng yêu cầu kinh doanh thực tế.

1.2.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Có phẩm chất đạo đức tốt và nhận thức đúng đắn về nghề nghiệp, có lòng yêu nghề và say mê công việc;

- Có thái độ hợp tác tốt với đồng nghiệp;

- Tôn trọng pháp luật và các quy định tại nơi làm việc;

- Trung thực và có tính kỷ luật cao;

- Sẵn sàng đảm nhiệm các công việc được giao.

1.3. Vị trí làm việc sau tốt nghiệp

Sau khi tốt nghiệp hệ trung cấp nghề Kinh doanh thương mại và dịch vụ, học sinh có thể:

+ Làm việc tại một số phòng ban của các doanh nghiệp kinh doanh thương mại có quy mô vừa và nhỏ, các tổ chức kinh tế, các tổ chức xã hội;

+ Làm nhân viên phụ trách marketing, nhân viên bán hàng và quản lý khách hàng, nhân viên kinh doanh và nhân viên tiếp thị;

+ Khởi nghiệp doanh nghiệp vừa và nhỏ.

+ Bên cạnh đó, học sinh tốt nghiệp ra trường một thời gian theo quy định có thể liên thông lên bậc cao hơn thuộc ngành Kinh doanh thương mại.

2. Khối lượng kiến thức và thời gian khóa học

- Số lượng môn học: 25 môn học (không kể các môn học văn hóa)
- Khối lượng kiến thức toàn khóa học: 55 TC (không kể các môn học văn hóa và môn công tác xã hội)

- Khối lượng các môn học văn hóa: 1020 giờ
- Khối lượng các môn học chung/đại cương: 255 giờ (12 TC)
- Khối lượng các môn học chuyên môn: 1155 giờ (43 TC)
- Khối lượng lý thuyết: 422 giờ
- Khối lượng thực hành, thực tập, thí nghiệm: 988 giờ

3. Nội dung chương trình:

3.1 Danh mục và thời lượng các môn học:

Mã MH	Tên môn học	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 văn hóa	68	1020	694	270	56
TOA205	Toán 1	8	120	74	40	6
TOA302	Toán 2	8	120	74	40	6
TOA402	Toán 3	8	120	74	40	6
VLA103	Vật lý 1	4	60	35	21	4
VLA203	Vật lý 2	5	75	45	26	4
VLA403	Vật lý 3	5	75	45	26	4
HHA105	Hóa học 1	4	60	43	15	2
HHA301	Hóa học 2	5	75	52	20	3
HHA401	Hóa học 3	5	75	52	20	3
NVA104	Ngữ văn 1	5	75	61	8	6
NVA204	Ngữ văn 2	6	90	74	8	8
NVA303	Ngữ văn 3	5	75	65	6	4
II	Các môn học chung	12	255	94	148	13
TMC304	Giáo dục Chính trị	2	30	15	13	2
TMC302	Pháp luật	1	15	9	5	1
TMC406	Giáo dục thể chất	1	30	4	24	2

TMC305	Giáo dục Quốc phòng và An ninh	2	45	21	21	3
TMC301	Tin học	2	45	15	29	1
TMC306	Tiếng Anh 1	2	45	15	28	2
TMC407	Tiếng Anh 2	2	45	15	28	2
TXH301	Công tác xã hội	1	45	0	45	0
III	Các môn học chuyên môn	43	1155	284	840	31
III.1	<i>Môn học cơ sở</i>	10	195	95	90	10
TNH301	Kinh tế vi mô	2	45	13	30	2
TTM302	Marketing căn bản	2	30	28	0	2
TTM201	Lý thuyết thống kê	2	45	13	30	2
TTM303	Quản lý thương mại đại cương	2	45	13	30	2
TTM305	Quản trị học	2	30	28	0	2
III.2	<i>Môn học chuyên môn</i>	26	705	161	525	19
TTM408	Phương pháp nghiên cứu khoa học	2	45	13	30	2
TTM403	Nghiệp vụ kinh doanh thương mại	3	60	27	30	3
TTM402	Marketing thương mại	2	45	13	30	2
TTM407	Anh văn thương mại	2	45	13	30	2
TTM502	Kỹ năng bán hàng	2	45	13	30	2
TTM304	Quản trị dịch vụ	2	30	28	0	2
TTM409	Chăm sóc khách hàng	2	45	13	30	2
TTM503	Kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh	2	45	13	30	2
TTM306	Kỹ năng đàm phán trong kinh doanh	2	30	28	0	2
TTM406	Thực tập doanh nghiệp 1	5	225	0	225	0
TTM601	Thực tập doanh nghiệp 2	2	90	0	90	0
III.3	<i>Môn học tự chọn</i>	2	30	28	0	2
TTM504	Soạn thảo thư tín thương mại	2	30	28	0	2
TTM501	Khoa học hàng hóa	2	30	28	0	2
III.4	<i>Thực tập tốt nghiệp</i>	5	225	0	225	0
TKL5555	Thực tập tốt nghiệp	5	225	0	225	0
Tổng		55	1.410	378	988	44
Tổng cộng chương trình			2.430	1.072	1.258	100