

# CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

- Tên nghề: **BÁN HÀNG TRONG SIÊU THỊ**
- Trình độ đào tạo: Sơ cấp I
- Đối tượng tuyển sinh: người từ đủ 15 (mười lăm) tuổi trở lên, có trình độ học vấn (tốt nghiệp THCS) và sức khỏe phù hợp với nghề cần học
- Số lượng môn học, mô đun đào tạo: 3 mô – đun
- Bằng cấp sau khi tốt nghiệp: Chứng chỉ sơ cấp nghề

## I. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

### 1. Kiến thức, kỹ năng, thái độ nghề nghiệp

#### Kiến thức

- Xác định được nội dung cơ bản về quy trình và phương thức thực hiện hoạt động bán hàng trong siêu thị;
- Trình bày được những kiến thức cơ bản về giao tiếp, tư vấn, chăm sóc và xử lý các tình huống với khách hàng;
- Trình bày được những kiến thức cơ bản về quảng cáo, tiếp thị hàng hóa trong siêu thị;
- Xác định được quy trình cơ bản về chất xếp, trưng bày hàng hóa, kiểm soát thông tin và chất lượng hàng hóa, công tác nhập – xuất hàng tại cửa kho
- Xác định được nội dung cơ bản về quy trình đảm bảo an toàn vệ sinh lao động và phòng, chống cháy, nổ trong siêu thị
- Xác định được nội dung cơ bản về các công việc thực hiện theo phân công của quản lý trong siêu thị;
- Nhận biết được các quy trình sử dụng thiết bị, máy móc chuyên dụng và dụng cụ cân hàng (thực phẩm) trong siêu thị.

#### Kỹ năng:

- Giao tiếp, tư vấn, chăm sóc được khách hàng;
- Thực hiện bán hàng chính xác, đúng chủng loại hàng hóa;
- Lập và quản lý được chứng từ, báo cáo bán hàng tại quầy hàng;
- Tổ chức thực hiện được quy trình của nghiệp vụ bán hàng;
- Làm được nội dung công việc của một ca bán hàng;
- Sử dụng được các thiết bị, máy móc chuyên dụng và dụng cụ cân hàng trong siêu thị;
- Hướng dẫn được những người có trình độ sơ cấp nghề;
- Biết tổ chức làm việc nhóm trong hoạt động bán hàng.

#### Thái độ:

- Trung thực, tỉ mỉ trong công việc. Tự tin, cẩn thận trong thao tác
- Chủ động, nhiệt tình trong giao tiếp và phục vụ khách hàng
- Luôn thể hiện sự tôn trọng, thân thiện với khách hàng
- Chịu được áp lực trong công việc và nhẫn nại với khách hàng
- Hòa nhã và hợp tác với đồng nghiệp

## 2. Cơ hội làm việc

Hoàn thành chương trình đào tạo sơ cấp nghề “Bán hàng siêu thị”, người học sẽ làm việc tại:

- Tổ bán hàng; tổ quảng cáo; tổ quan hệ chăm sóc khách hàng;... trong các siêu thị, trung tâm thương mại;
- Mở các cửa hàng tiện lợi; mở cửa hàng tạp hóa, cửa hàng tự chọn do bản thân đăng ký hoạt động kinh doanh;
- Làm việc tại các doanh nghiệp thương mại.

## II. KHỐI LƯỢNG KIẾN THỨC VÀ THỜI GIAN KHÓA HỌC

### 1. Thời gian đào tạo: 3 tháng (12,5 tuần)

- Thời gian thực học: 12 tuần
- Thời gian kiểm tra: 0,5 tuần

### 2. Khối lượng thời gian khóa học: 300 giờ

- Khối lượng lý thuyết: 37 giờ
- Thực hành/thực tập/bài tập/thảo luận/ bài luận: 225 giờ
- Kiểm tra/thi/ ôn tập: 38 giờ

## III. DANH MỤC CÁC MÔ – ĐƠN ĐÀO TẠO VÀ PHÂN BỐ THỜI GIAN

| Mã MH, MD | Tên môn học, mô đun                            | Số tín chỉ | Thời gian học tập (giờ) |           |                                                           |               |
|-----------|------------------------------------------------|------------|-------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------|---------------|
|           |                                                |            | Tổng số                 | Trong đó  |                                                           |               |
|           |                                                |            |                         | Lý thuyết | Thực hành, thực tập/bài tập/ôn tập, thí nghiệm, thảo luận | Thi, kiểm tra |
| 1         | 2                                              | 3          | 4=5+6+7                 | 5         | 6                                                         | 7             |
| 1         | Kỹ năng phát triển năng lực cá nhân (Mô-đun 1) | 1          | 45                      | 12        | 30                                                        | 03            |
| Bài học 1 | Kỹ năng Giao tiếp và ứng xử                    |            | 15                      | 04        | 10                                                        | 01            |
| Bài học 2 | Kỹ năng Chăm sóc khách hàng                    |            | 15                      | 04        | 10                                                        | 01            |
| Bài học 3 | Kỹ năng Tư vấn và thuyết phục khách hàng       |            | 15                      | 04        | 10                                                        | 01            |
| 2         | Kỹ năng nghề bán hàng (Mô-đun 2)               | 4          | 180                     | 25        | 150                                                       | 05            |
| Bài học 1 | Khái quát hoạt động của siêu thị               |            | 05                      | 05        |                                                           |               |
| Bài học 2 | Tổng quan nghề bán hàng siêu thị               |            | 45                      | 05        | 39                                                        | 01            |

| Mã<br>MH,<br>MĐ             | Tên môn học, mô đun                        | Số<br>tín<br>chỉ | Thời gian học tập (giờ) |              |                                                                       |                  |
|-----------------------------|--------------------------------------------|------------------|-------------------------|--------------|-----------------------------------------------------------------------|------------------|
|                             |                                            |                  | Tổng số                 | Trong đó     |                                                                       |                  |
|                             |                                            |                  |                         | Lý<br>thuyết | Thực hành,<br>thực tập/bài<br>tập/ôn tập, thí<br>nghiệm, thảo<br>luận | Thi,<br>kiểm tra |
| <b>1</b>                    | <b>2</b>                                   | <b>3</b>         | <b>4=5+6+7</b>          | <b>5</b>     | <b>6</b>                                                              | <b>7</b>         |
| Bài<br>học 3                | Nghệ vụ bán hàng siêu thị                  |                  | 85                      | 10           | 73                                                                    | 02               |
| Bài<br>học 4                | Kỹ thuật trưng bày hàng hoá trong siêu thị |                  | 45                      | 05           | 38                                                                    | 02               |
| <b>3</b>                    | <b>Thực tập nghề bán hàng (Mô-đun 3)</b>   | <b>1</b>         | <b>45</b>               |              | <b>45</b>                                                             |                  |
| <b>Tốt nghiệp cuối khóa</b> |                                            |                  | <b>30</b>               |              |                                                                       | 30               |
| <b>Tổng</b>                 |                                            | <b>6</b>         | <b>300</b>              | <b>37</b>    | <b>225</b>                                                            | <b>38</b>        |