

# CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

(Theo Quyết định số 26/QĐ-LH ngày ngày 23/04/2026 V/v Ban hành chương trình đào tạo trình độ dưới 03 tháng nghề Kiến thức và kỹ năng bán hàng)

- Tên nghề: **KIẾN THỨC VÀ KỸ NĂNG BÁN HÀNG**
- Trình độ đào tạo: đào tạo dưới 3 tháng
- Đối tượng tuyển sinh: người từ đủ 15 (mười lăm) tuổi trở lên, có trình độ học vấn (tốt nghiệp THPT) và sức khỏe phù hợp với nghề cần học.
- Số lượng mô-đun đào tạo: 1 mô-đun
- Chứng chỉ, chứng nhận sau khi hoàn thành chương trình đào tạo: Chứng chỉ đào tạo

## I. MÔ TẢ VỀ KHÓA HỌC VÀ MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

### 1. Mô tả khóa học

- Chương trình đào tạo kiến thức và kỹ năng bán hàng nhằm trang bị cho người học kiến thức và kỹ năng cơ bản trong công việc bán hàng. Nội dung đào tạo tập trung vào các công việc hằng ngày của nhân viên bán hàng, trưng bày hàng hóa, nhận biết được các nhóm hàng và đặc điểm hàng hóa kinh doanh, các quy định và tiêu chuẩn trong bán hàng, phục vụ và tư vấn khách hàng.

### 2. Mục tiêu đào tạo

Sau khi kết thúc khóa học, người học có khả năng:

#### Kiến thức


- Trình bày được:
  - ✓ Đặc điểm ngành bán lẻ hiện đại và mô hình hoạt động của siêu thị;
  - ✓ Vai trò, nhiệm vụ và yêu cầu công việc của nhân viên bán hàng.
- Nhận biết và phân loại được:
  - ✓ Các nhóm hàng hóa phổ biến trong kinh doanh;
  - ✓ Tem nhãn, hạn sử dụng, mã Barcode, mã SKU, nhãn trên quầy kệ.
- Hiểu và vận dụng được:
  - ✓ Quy trình bán hàng trong siêu thị;
  - ✓ Nguyên tắc trưng bày, bổ sung hàng hóa;
  - ✓ Nguyên tắc FIFO/FEFO trong quản lý hàng hóa;

#### Kỹ năng

Người học có khả năng thực hiện:

- Thao tác bán hàng tại quầy: chào hỏi – tư vấn – hỗ trợ – kết thúc bán hàng đúng qui định

- Trưng bày và bổ sung hàng hóa: sắp xếp hàng hóa đúng sơ đồ quầy kệ; kiểm soát nhãn kệ, hàng cận hạn;
- Xử lý các tình huống thường gặp: khách hỏi thông tin sản phẩm; khách phàn nàn, khiếu nại đơn giản; tình huống thiếu hàng, sai giá, nhãn lỗi.

 **Năng lực tự chủ và trách nhiệm**

- Làm việc đúng quy trình, theo sự phân công của quản lý;
- Có ý thức kỷ luật, trung thực, trách nhiệm với hàng hóa;
- Tuân thủ nghiêm các quy định về: văn hóa, tác phong nghề bán lẻ.

### 3. Vị trí việc làm sau tốt nghiệp

Hoàn thành chương trình đào tạo dưới 3 tháng “Kiến thức và kỹ năng bán hàng”, 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.

### 4. Khả năng học tập, nâng cao trình độ

- Tích lũy tín chỉ, học liên thông trình độ sơ cấp.

## II. THỜI GIAN ĐÀO TẠO VÀ PHÂN BỐ THỜI GIAN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

### 1. Thời gian đào tạo:

- Tổng số giờ tích lũy: 105 giờ (tương đương 2.5 tháng)
- Số giờ lý thuyết: 15 giờ
- Số giờ thực hành: 89 giờ
- Số giờ kiểm tra: 01 giờ

### 2. Phân bố thời gian chương trình đào tạo: 105 giờ; 4 tín chỉ

Số TT	Tên các bài học trong mô-đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành/ thực tập /thảo luận/ bài tập...	Kiểm tra
1	Khái quát hoạt động siêu thị	6	2	4	
2	Kiến thức nhóm hàng trong siêu thị	32	4	28	
3	Tem nhãn, hạn sử dụng, mã hàng hóa	10	2	8	
4	Kỹ thuật trưng bày hàng hóa	37	4	33	
5	Quy trình bán hàng và kỹ năng tư vấn bán hàng	19	3	16	
6	Kiểm tra kết thúc mô-đun	1			1
<b>Tổng</b>		<b>105</b>	<b>15</b>	<b>89</b>	<b>1</b>