

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 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/bài tập/ôn tập, thí nghiệm, thảo luận	Thi, kiểm tra
1	2	3	4=5+6+7	5	6	7
Bài học 3	Nghệp vụ bán hàng siêu thị		85	10	73	02
Bài học 4	Kỹ thuật trưng bày hàng hoá trong siêu thị		45	05	38	02
3	Thực tập nghề bán hàng (Mô-đun 3)	1	45		45	30
Tổng		6	300	37	225	38