

NHÂN VIÊN KINH DOANH

Einzelhandelskauffrau/-mann



Thời gian đào tạo:
3 năm

Lương trong quá trình học:

Năm 1: 800- 1000 Euro

Năm 2: 900- 1100 Euro

Năm 3: 1100-1200 Euro
(Lương chưa trừ thuế)

Mô tả công việc:

- Bán hàng & tư vấn khách hàng
- Quản lý hàng hóa
- Thanh toán & xử lý giao dịch
- Tiếp thị & trưng bày sản phẩm
- Dịch vụ khách hàng

Mô tả tính chất công việc

Là một nhân viên kinh doanh bán lẻ bạn làm việc trong một cửa hàng hay siêu thị chuyên nhập hàng sỉ của các công ty sản xuất về bán lại. Bạn tư vấn bán hàng cho khách, bạn cũng biết cách giải quyết các khiếu nại của khách hàng và làm hài lòng khách hàng. Bạn quản lý nhập và xuất kho hàng hóa cũng như kiểm tra chất lượng sản phẩm. Cuối cùng thì bạn biết tính toán sao cho bạn có được lợi nhuận trong việc kinh doanh bán hàng.

Thông tin tổng quát

Hình thức đào tạo	3 năm đào tạo lý thuyết trong trường. Song song thực tập trong các cửa hàng bán lẻ, siêu thị, trung tâm thương mại
Mức lương (trong quá trình học nghề)	Năm 1: 800- 1000 Euro, Năm 2: 900- 1100 Euro, Năm 3: 1100-1200 Euro (Lương chưa trừ thuế)
Mức lương sau khi ra trường	2200- 2800 Euro (Chưa thuế)
Thời gian làm việc	Đa số làm việc giờ hành chính. Có một số nơi đòi hỏi làm theo ca và cả lễ cuối tuần
Quyền lợi người lao động	Chế độ về bảo hiểm, hưu trí, thất nghiệp, kỳ nghỉ được hưởng như các ngành nghề khác
Yêu cầu trình độ tiếng Đức	B1 điểm thi cao, giao tiếp tiếng Đức tốt, một số doanh nghiệp yêu cầu B2

Nhiệm vụ công việc cụ thể

- Đặt hàng từ nhà sản xuất
- Trưng bày hàng hóa lên kệ hàng sao cho đẹp mắt và có khả năng kích thích khách hàng mua hàng cao
- Tiếp nhận hàng hóa từ nhà cung cấp
- Tư vấn cho khách hàng và giải quyết khiếu nại
- Tính tiền cho khách
- Tính toán giá cả
- Lên kế hoạch tiếp thị Marketing
- Quản lý kho.

Kế hoạch đào tạo và giảng dạy

Học viên học song song vừa trong trường lý thuyết, vừa thực hành ở một cửa hàng bán lẻ hoặc trung tâm thương mại, hoặc siêu thị.

Năm 1 tại trường nghề học viên sẽ được học:

- Kiến thức cơ bản trong ngành bán hàng, có cái nhìn tổng quan, kiến thức về các mặt hàng hóa, học về các hệ thống và máy móc hỗ trợ cho việc thu ngân
- Học về các cách thức thanh toán như tiền mặt, EC, chuyển khoản,....
- Làm thế nào để khách luôn hài lòng, làm thế nào trong các trường hợp khách khiếu nại, phàn nàn.

Đi Đức thôi nào!

Năm 2:

- củng cố kiến thức từ năm đào tạo thứ nhất và đào sâu mở rộng thêm
- Nhận hàng và lưu trữ hàng hóa: Học các phương pháp kiểm tra, quản lý kho sao cho hàng vào và ra đồng nhất và không bị thất thoát, sai sót. Học cách tính toán sao cho mặt hàng luôn được nhập về đủ, không bị thiếu, không thừa. Học cách nhận diện chất lượng của sản phẩm
- Học về Marketing: Học cách thực hiện các chiến lược quảng cáo để thúc đẩy việc kinh doanh của cửa hàng và cách giữ chân khách hiệu quả
- Về luật và tình hình chính trị có ảnh hưởng trên giá cả hàng hoá
- Học về kế toán căn bản.

Năm 3:

- Đào sâu về Marketing
- Lập kế hoạch sử dụng nhân sự
- Kiểm soát quy trình kinh doanh
- Tổ chức hoặc thành lập 1 cửa hàng bán lẻ.

Kỳ thi giữa kỳ trước khi kết thúc năm đào tạo năm 1. **Kỳ thi tốt nghiệp** sau năm đào tạo thứ hai.

Tương lai cho người chọn nghề nhân viên kinh doanh
• Trở thành nhân viên bán hàng chuyên nghiệp trong các cửa hàng ở các lĩnh vực khác nhau như: siêu thị, thực phẩm, điện tử, vật liệu xây dựng, quần áo, dịch vụ,.....
• Cơ hội làm việc ở các tập đoàn bán lẻ, siêu thị, các tập đoàn bán hàng đa quốc gia trong vị trí nhân viên kinh doanh, hoặc trưởng phòng, giám đốc chi nhánh
• Làm việc trong các văn phòng đại diện, công ty tập đoàn đa quốc gia,.....
• Tự mở chi nhánh, mở cửa hàng kinh doanh riêng

Cơ hội học lên cao
• Học viên có cơ hội học tiếp vào chuyên ngành như quản lý kho, Marketing, quảng cáo, chăm sóc khách hàng, tư vấn khách hàng, quản lý chi nhánh, phó trưởng phòng kinh doanh của cơ sở bán lẻ, giám đốc điều hành,...
• Học đại học và lên cao

Yêu cầu tuyển sinh

- Bằng tốt nghiệp trung học phổ thông

Đi Đức thôi nào!

- Nam, nữ từ 18 đến 35 tuổi
- Giấy chứng nhận đủ điều kiện sức khỏe
- Không có tiền án tiền sự
- Giấy chứng nhận tiêm chủng
- Giấy chứng nhận chính thức về hạnh kiểm tốt.

Nghề này phù hợp với bạn nếu bạn	Những khó khăn trong ngành học bán hàng
• Có khả năng giao tiếp tốt, dễ dàng tiếp cận với mọi đối tượng, với mọi người	• Ít khó khăn hơn so với các ngành nghề khác
• Thích tính toán các con số, học tốt toán	• Đòi hỏi giao tiếp tiếng Đức giỏi
• Bạn luôn có tâm trạng vui vẻ, hoạt náo, là người hướng ngoại	• Đi lại nhiều trong ngày
• Bạn không thích ngồi một chỗ, không thích làm việc văn phòng, bạn thích năng động, đi lại và làm nhiều công việc khác nhau trong ngày	• Áp lực từ khách hàng khó tính, doanh số bán hàng
• Bạn không thích làm việc một mình, thích làm việc với đội nhóm	• Phải làm báo cáo kho hàng, doanh thu, hóa đơn hàng ngày

Tương lai khi trở về Việt Nam

- Nhân viên bán hàng trực tuyến
- Quản lý cửa hàng
- Tư vấn bán hàng cao cấp
- Nhân viên thu ngân
- Chuyên viên chăm sóc khách hàng
- Trưởng phòng kinh doanh
- Nhân viên marketing
- Chuyên viên nghiên cứu thị trường
- Chuyên viên mua hàng
- Chuyên viên phát triển sản phẩm
- Chuyên viên bán hàng qua điện thoại
- Chuyên viên bán hàng nội bộ
- Quản lý chuỗi cung ứng, có cơ hội làm việc cho các công ty quốc tế
- Tự mở cửa hàng.