**CÔNG ĐOÀN KHOA PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**TỔ CÔNG ĐOÀN KTXHNT Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

**THÔNG BÁO TUYỂN TÌNH NGUYỆN VIÊN**

* *Căn cứ vào nội dung đào tạo chương trình ngành Kinh doanh Nông nghiệp có các học phần về thực tập cơ sở ngành và thực tập chuyên ngành;*
* *Căn cứ vào ký kết hợp tác giữa Trường Đại học Cần Thơ và Ủy ban nhân dân tỉnh Hậu Giang;*
* *Căn cứ vào kết quả phê duyệt của Đảng ủy khoa về xây dựng cửa hàng OCOP cho sinh viên thực tập.*

**I. Tổng quan về việc xây dựng mô hình**

Khoa Phát triển Nông thôn được thành lập năm 2011 với mục tiêu là đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao cho khu vực nông thôn vùng Đồng bằng sông Cửu Long nói chung và tỉnh Hậu Giang nói riêng. Hiện nay, Khoa thực hiện đào tạo và quản lý đào tạo cho khoảng 1500 sinh viên (bao gồm 4 khóa học), gồm các ngành Kinh doanh nông nghiệp, Kinh tế nông nghiệp, Quản trị kinh doanh, Việt Nam học, Công nghệ thông tin, … Để góp phần đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, phù hợp với nhu cầu thị trường lao động, việc gắn kết giữa lý thuyết và thực tiễn là rất cần thiết. Do vậy, trong chương trình đào tạo ngành Kinh doanh nông nghiệp do Khoa trực tiếp quản lý bao gồm nhiều học phần liên quan đến hoạt động thực tiễn như Thực tập cơ sở ngành và Thực tập chuyên ngành Kinh doanh nông nghiệp. Để các em sinh viên có điều kiện làm việc thực tế, Tổ công đoàn kinh tế xã hội nông thôn trực thuộc Công đoàn Khoa PTNT đã làm việc với Văn phòng điều phối các chương trình mục tiêu quốc gia tỉnh Hậu Giang trong việc xây dựng mô hình kinh doanh sản phẩm OCOP.

Toàn tỉnh hiện có hơn 170 sản phẩm OCOP, trong đó chủ yếu tập trung vào nhóm thực phẩm và phần lớn đạt chuẩn 3 sao. Các sản phẩm OCOP chính của tỉnh gồm gạo sạch Vị Thủy, cá thát lát (chả cá, cá thát lát rút xương, chả cá thát lát khổ qua rừng) của các cơ sở như Kỳ Như, Tân Hậu Giang, trà mãng cầu của các cơ sở như Diễm Phượng, Phụng Phát,.. các sản phẩm từ khóm như bánh khóm, nước màu khóm,… các sản phẩm trái cây tươi, sản phẩm thủ công mỹ nghệ, sản phẩm đồ uống, … Những sản phẩm thiết yếu này gắn liền với nhu cầu của sinh viên và giảng viên tại Khoa. Do vậy, việc xây dựng mô hình kinh doanh sản phẩm OCOP sẽ góp phần tạo điều kiện cho sinh viên thực tập cũng như đáp ứng nhu cầu tiêu dùng hàng ngày của sinh viên và giảng viên.

**II. Mục tiêu xây dựng mô hình**

Mô hình cửa hàng kinh doanh các sản phẩm OCOP được xây dựng nhằm giúp cho sinh viên khối ngành Kinh tế nói chung và ngành Kinh doanh nông nghiệp nói riêng có điều kiện để vận dụng kiến thức đã học vào thực tiễn tổ chức, phân tích thị trường, quản lý bán hàng, điều hành kinh doanh các sản phẩm nông sản, đặc biệt là sản phẩm OCOP trên địa bàn tỉnh Hậu Giang.

**III. Đối tượng tham gia**

Các bạn sinh viên khối ngành kinh tế bao gồm kinh tế nông nghiệp, kinh doanh nông nghiệp, quản trị kinh doanh

Các bạn sinh viên ngành công nghệ thông tin, ưu tiên các bạn biết thiết kế web, leaflet

***Số lượng cần:***

* 01 Cửa hàng trưởng: phụ trách quản lý nguồn hàng (nhập kho và xuất kho) và phân tích thị trường.
* 02 Cửa hàng phó: Phụ trách tìm kiếm thị trường, đánh giá nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng đối với sản phẩm của cửa hàng.
* 01 Kế toán bán hàng: phụ trách quản lý thu, chi của cửa hàng.
* 05 Nhân viên Marketing (bán hàng): chịu trách nhiệm tư vấn, giao nhận hàng khi khách có nhu cầu.
* Cộng tác bán hàng: không giới hạn số lượng, chịu trách nhiệm bán hàng
* 02 chuyên viên phụ trách web của cửa hàng, đăng quảng cáo sản phẩm, chương trình khuyến mãi…..

**IV. Hình thức tham gia**

* Các bạn sẽ nộp ý tưởng kinh doanh theo từng nhiệm vụ ứng tuyển. Tổ công đoàn sẽ phối hợp với cán bộ chuyên môn để xét chọn.

**V. Quyền lợi khi tham gia**

- Các bạn sinh viên sau khi tham gia sẽ ***được cấp giấy xác nhận*** là cửa hàng trưởng, cửa hàng phó…tùy vào vị trí việc làm và mức độ hoàn thành công việc để nộp vào hồ sơ xin việc khi ra trường.

- Các bạn sẽ được hưởng hoa hồng từ việc bán hàng (*chi tiết sẽ trao đổi sau*)

**VI. Hồ Sơ gồm**

* Sơ yếu lý lịch (không cần công chứng)
* Kế hoạch kinh doanh đối với vị trí ứng tuyển là cửa hàng trưởng, cửa hàng phó
* Chiến lược bán hàng đối với vị trí trưởng nhóm Marketing

**VII. Thời gian nhận hồ sơ**

Từ ngày ra thông báo đến hết ngày 20/9/2023

Nơi nhận: Cô Loan (thư viện) trong giờ hành chính từ thứ 2 đến thứ 6

**TM BCH CÔNG ĐOÀN KHOA PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN**

**TM BCN KHOA PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN**