**TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH – MARKETING**

**KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**

**A picture containing drawing

Description automatically generated**

**ĐỀ TÀI**

**TÊN HỌC PHẦN:**

**MÃ SỐ LỚP HP:**

**Tên đề tài: Xây dựng chương trình quản lý bán hàng Tổng công ty Việt Thắng -TCCP**

**Họ tên sinh viên: Nguyễn Đức Thành**

**Mã số sinh viên: 1821002821**

**Lớp: 18DTH01**

**Ngày nộp:**

**Ký tên:**

**TP.HCM, ngày ……. tháng …. năm 2021**

TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH – MARKETING

KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

ĐỀ TÀI THỰC HÀNH NGHỀ NGHIỆP

Tên HP: Thực hành nghề nghiệp

Mã lớp HP:

Tên đề tài: PHÂN TÍCH, THIẾT KẾ HỆ CHƯƠNG TRÌNH QUẢN LÝ BÁN HÀNG TỔNG CÔNG TY VIỆT THẮNG - TCCP

Giảng viên giảng dạy:

Sinh viên thực hiện: Nguyễn Đức Thành

Mã số sinh viên: 1821002821

Lớp: 18DHT01

Tên máy chủ DB SQL: DUCTHANH\SQLEXPRESS

Tên database:

Nhận xét của giảng viên

Điểm đánh giá:………….(…………………)

Ngày……./……../202…..

Giảng viên:

Ký tên

TP.HCM, ngày ……. tháng 12 năm 2020

Lời Cảm Ơn

Danh Mục Từ Viết Tắt

DANH MỤC THUẬT NGỮ

MỤC LỤC

[Lời Cảm Ơn i](#_Toc75330335)

[Danh Mục Từ Viết Tắt i](#_Toc75330336)

[DANH MỤC THUẬT NGỮ ii](#_Toc75330337)

[MỤC LỤC iii](#_Toc75330338)

[DANH MỤC HÌNH v](#_Toc75330339)

[DANH MỤC BẢNG vi](#_Toc75330340)

[CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN ĐỀ TÀI 1](#_Toc75330341)

[1.1. Lý do hình thành đề tài 1](#_Toc75330342)

[1.2. Giới thiệu về công ty 2](#_Toc75330343)

[1.3. Mục tiêu và nội dung nghiên cứu 3](#_Toc75330344)

[1.4. Đối tượng và phạm vi đề tài 3](#_Toc75330345)

[1.5. Phương pháp nghiên cứu 3](#_Toc75330346)

[1.6. Dự kiến kết quả đạt được 4](#_Toc75330347)

[CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT 5](#_Toc75330348)

[2.1. Đặt vấn đề 5](#_Toc75330350)

[2.1.1. Mô tả bài toán 5](#_Toc75330351)

[2.1.2. Quy trình nghiệp vụ 6](#_Toc75330352)

[CHƯƠNG 3 7](#_Toc75330353)

[3.1. Quy trình nghiệp vụ 7](#_Toc75330355)

[CHƯƠNG 4 8](#_Toc75330356)

[4.1. Hiện thực chương trình 8](#_Toc75330358)

[CHƯƠNG 5 9](#_Toc75330359)

[5.1. Kết luận 9](#_Toc75330361)

[TÀI LIỆU THAM KHẢO 10](#_Toc75330362)

DANH MỤC HÌNH

DANH MỤC BẢNG

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN ĐỀ TÀI

# Lý do hình thành đề tài

Ngày nay cùng với sự phát triển như vũ bảo của nền kinh tế thị trường và sự gia tăng mạnh về nhu cầu thiết yếu của con người thì những doanh nghiệp, cửa hàng buôn bán cũng xuất hiện và phát triển ngày càng nhiều với quy mô đa dạng. Sự phát triển ấy đòi hỏi một đội ngủ quản lý thật chuyên nghiệp, có trình độ chuyên môn sâu và phải kết hợp phương pháp quản lý hiệu quả.

Trước đây, việc thu thập thông tin và quản lý hàng hóa được thực hiện bằng những phương pháp thủ công thông qua ghi chép sổ sách, quá trình tính toán số liệu nhập xuất thường hay nhầm lẫn sai sót và tốn nhiều thời gian. Do đó với khối lượng công việc lớn như vậy thì các phương pháp quản lý truyền thống sẽ tốn nhiều thời gian, công sức và khó có thể đáp ứng được các nhu cầu ngày càng cao của con người. Hiện nay công nghệ thông tin ngày càng phát triển và ngày càng được ứng dụng vào thực tế, việc áp dụng công nghệ vào trong quá trình quản lý, góp phần đơn giản hóa việc quản lý, thao tác với dữ liệu. Vì vậy việc kết hợp và áp dụng các phương pháp quản lý hiện đại vào việc quản lý bán hàng giúp con người quản lý thông tin một cách chính xác, dễ dàng, nhanh chóng, khoa học, giảm bớt hao tổn công sức, chi phí và tăng cường hoạt động bán hàng.

Một trong những mặt hàng con người có nhu cầu nhiều nhất trong cuộc sống đó chính là thời trang, sự phát triển của ngành công nghiệp thời trang đã mang lại những lợi ích to lớn cho mọi người, không chỉ cho người sử dụng mà còn cho người cung cấp. Các doanh nghiệp cửa hàng cung cầu mọc lên khắp nơi với đa dạng mẫu mã sản phẩm chủng loại, nếu áp dụng phương pháp quản lý thủ công thì sẽ không thể đáp ứng. Ví vậy cần có một phần mềm quản lý bán hàng cho cửa hàng hoặc doanh nghiệp buôn bán.

Chính vì vậy em đã lựa chọn đề tài “**Xây dựng chương trình quản lý bán hàng Tổng công ty Việt Thắng - TCCP”** làm đề tài thực hành nghề nghiệp của mình.

# Giới thiệu về công ty

(phòng ban như thế nào,?)

Tổng công ty Việt Thắng là đơn vị thành viên của Tập đoàn dệt may Việt Nam được xây dựng năm 1960 và đưa vào hoạt động từ năm 1962, do một số nhà tư bản trong nước và nước ngoài góp vốn với tên gọi Việt Mỹ kỹ nghệ dệt sợi công ty (VIMYTEX), chuyên sản xuất sợi-dệt và in nhuộm hoàn tất. Tháng 5 năm 1975, Công ty được nhà nước tiếp quản, quốc hữu hóa và giao cho Bộ Công nghiệp nhẹ tiếp nhận, quản lý và duy trì các hoạt động sản xuất của VIMYTEX. Trong quá trình hoạt động, Công ty đã nhiều lần tổ chức lại sản xuất theo nhiều loại hình và tên gọi khác nhau: Nhà máy dệt Việt Thắng, Nhà máy liên hợp dệt Việt Thắng, Công ty dệt Việt Thắng, Công ty TNHH nhà nước một thành viên dệt Việt Thắng. Tháng 3 năm 2007, Công ty cổ phần Dệt Việt Thắng (52,3% vốn nhà nước) được thành lập theo Quyết định số 3241/QĐ-BCN ngày 14 tháng 11 năm 2006 của Bộ Công Nghiệp sau khi được chuyển thể từ Công ty TNHH Nhà Nước Một Thành Viên Dệt Việt Thắng, số đăng ký kinh doanh 4104000147 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư cấp ngày 16 tháng 12 năm 2005.

Ngày 29/06/2009, Công ty cổ phần Dệt Việt Thắng được chuyển đổi thành Tổng Công ty Việt Thắng – CTCP, hoạt động theo mô hình công ty mẹ, công ty con. Việc chuyển đổi này đang tạo ra sự liên kết chặt chẽ hơn giữa Tổng Công ty và các Công ty con, các Công ty liên kết; nhằm giúp các Công ty trong cùng hệ thống có kết quả kinh doanh tốt hơn và phát triển bền vững.

Nhận thức rõ vai trò của mình, Tổng công ty Việt Thắng luôn hoàn thành tốt trách nhiệm và đóng góp hết mình cho xã hội, tham gia các phong trào từ thiện chia sẽ với các vùng khó khăn do thiên tai, bão lụt, dịch bệnh, với những gia đình chính sách thương binh, liệt sỹ, bà mẹ Việt Nam anh hùng… Tổng công ty đã nhận nuôi dưỡng suốt đời 02 bà mẹ Việt Nam anh hùng; đỡ đầu nuôi dưỡng 04 trẻ mồ côi; Ủng hộ đồng bào bị bão lũ, trợ cấp cho công nhân có hoàn cảnh khó khăn đột xuất và người nghèo quận Thủ Đức, lập quỹ trợ vốn cho công nhân từ công đoàn làm kinh tế, lập quỹ học bổng Nguyễn Đức Cảnh, đã tổ chức khen thưởng cho 395 con công nhân học giỏi năm học 2006-2007, tặng 10 bộ máy vi tính và 20 máy tính cá nhân cho con em công nhân nghèo vượt khó học giỏi, trợ cấp đầu năm học cho các cháu là con công nhân có hoàn cảnh khó khăn.

# Mục tiêu và nội dung nghiên cứu

**Mục tiêu:** Việc phân tích thiết kế hệ thống nhằm thiết lập một cách nhìn tổng quan rõ ràng về hệ thống và các mục đích chính của hệ thống cần xây dựng; liệt kê các nhiệm vụ mà hệ thống cần thực hiện; Phát triển một bộ từ vựng để mô tả bài toán cũng như những vấn đề liên quan và đưa ra hướng giải quyết bài toán

Xác định rõ các công việc nhằm thiết kế, phục vụ cho việc lập tình một cách rõ ràng, đưa ra các phần tử hỗ trợ giúp cấu thành một hệ thống hoạt động thực sự

**Nội dung:**

* Nghiên cứu hệ thống công ty, các thao tác, quy trình quản lý.
* Phân tích thiết kế hệ thống cũ và đề xuất xây dựng hệ thống mới.
* Tìm hiểu, nghiên cứu ngôn ngữ lập trình Java.
* Tìm hiểu, nghiên cứu hệ quản trị cơ sở dữ liệu SQL Server
* Công cụ hỗ trợ phân tích, thiết kế hệ thống phần mềm theo hướng đối tượng Rational Rose

# Đối tượng và phạm vi đề tài

Đối tượng nghiên cứu: Bộ phận xuất/nhập hàng hóa, bộ phận kho, bộ phận kế toán, bộ phận nhân sự

Phạm vị đề tài: Nghiên cứu tại Tổng công ty Việt Thắng -TCCP có địa chỉ 127 Lê Văn Chí, P.Linh Trung Q.Thủ Đức, TP HCM

# Phương pháp nghiên cứu

* Nghiên cứu tài liệu: thu thập, tổng hợp thông tin.
* Phân tích, xử lý dữ liệu.
* Thực nghiệm thực tế.

# Dự kiến kết quả đạt được

Thiết kế được hệ quản trị cơ sở dữ liệu quản lý bán hàng trên SQL Server

Thực nghiệm trên app java swing của công cụ NetBeans với các chứng năng đăng nhập, thêm , xóa , sửa, tìm kiếm, báo cáo.

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT



# Đặt vấn đề

## Mô tả bài toán

**Nhập hàng:**

Sau khi kiểm tra các thông tin vê thị trường và mặt hàng, ban lãnh đạo sẽ lựa chọn một nhà cung cấp phù hợp về chất lượng, giá cả và thời gian. Thông tin về nhà cung cấp này sẽ được lưu vào danh sách nhà cung cấp được phê duyệt. Việc nhập hàng sẽ được diễn ra theo định kỳ 1 tháng 1 lần. Các mặt hàng mua về được đánh mã số và lập danh mục các mặt hàng. Ngoài ra công ty sẽ nhập hàng phát sinh theo yêu cầu của khách hàng.

**Xuất hàng:**

Khách hàng có nhu cầu mua hàng, nhân viên bán hàng kiểm tra thông tin về mặt hàng khách yêu cầu. Nếu mặt hàng đó đúng và có đủ số lượng khách yêu cầu thì nhân viên bán hàng lập phiếu bán hàng và chuyển sang cho bộ phận kế toán. Kế toán lập phiếu thu, nhận thanh toán và chuyển hàng cho khách. Nếu mặt hàng khách cần không còn đủ số lượng thì thông báo lại cho khách hàng không đủ về số lượng.

**Báo cáo:**

Sau một tháng hoặc một khoảng thời gian cụ thể, kế toán phải thống kê lượng hàng đã bán và lượng hàng còn lại rồi lập báo cáo cho ban lãnh đạo biết để có thông tin điều chỉnh sao cho phù hớp với tình hình thực tế của công ty.

## Diagram Description automatically generatedQuy trình nghiệp vụ

Mô tả chi tiết:

1. Công ty Việt Thắng yêu cầu nhà cung cấp, cung cấp thông tin hàng hóa về các mặt hàng mà công ty cần nhập.
2. Nhà cung cấp gửi thông tin chi tiết hàng hóa kèm với bảng báo giá.
3. Công ty lập đơn đặt mua hàng, sau khi có các thông tin đạt yêu cầu về chất lượng, giá thành, … công ty lập phiếu đặt hàng và gửi lại cho nhà cung cấp.
4. Nhà cung cấp vận chuyển giao hàng cho công ty.
5. Nếu hàng bị lỗi sẽ lập biên bản sự cố và gửi lại cho nhà cung cấp.
6. Sau khi kiểm tra đúng và đủ số lượng đã đặt công ty sẽ lập phiếu chi thanh toán tiền cho nhà cung cấp.
7. Nhà cung cấp xác nhận đã nhận đủ tiền thanh toán
8. Lập phiếu nhập hàng, chuyển hàng vào kho.
9. Kho sẽ nhập hàng, ghi lại các thông tin vào sổ nhập hàng bao gồm: nhà cung cấp, hàng hóa, ngày nhập. Sau đó cập nhật lại số lượng tồn cho hệ thống.
10. Khách hàng đến mua hàng yêu cầu các thông tin về hàng hóa cần mua
11. Hệ thống lưu lại thông tin khách hàng và yêu cầu về mặt hàng của khách, sau đó kiểm tra lại hàng trong kho.
12. Kho kiểm tra hàng khi có yêu cầu xuất hàng, nhân viên kho sẽ kiểm tra hàng còn trong kho hay không, nếu còn thì lập phiếu xuất, nếu hết thì thông báo lại.
13. Nếu hết hàng thì hệ thống sẽ gửi thông báo lại cho khách hàng.
14. Nếu còn hàng thì hệ thống sẽ gửi bảng báo giá cho khách hàng tham khảo.
15. Khách hàng yêu cầu lập đơn đặt hàng cho mặt hàng cần mua.
16. Hệ thống lập phiếu xuất: Kế toán lập phiếu xuất ghi lại thông tin hàng bán, số lượng, đơn giá, …
17. Hệ thống lập phiếu thu và nhận thanh toán của khách hàng.
18. Khách hàng thanh toán cho công ty.
19. Bộ phận kho tiến hành xuất kho, giao hàng cho khách.

# Tổng quan nghiệp vụ

## Tổng quan về quản lý bán hàng

Quản lý bán hàng là một phần quan trọng trong chu kỳ kinh doanh của tổ chức. Cho dù công ty đang kinh doanh một dịch vụ hay một sản phẩm, giám đốc bán hàng sẽ phụ trách lãnh đạo lực lượng bán hàng, đặt ra mục tiêu cho đội ngũ, lập kế hoạch và kiểm soát toàn bộ quy trình bán hàng và sau cùng là đảm bảo thực hiện đúng tầm nhìn của đội ngũ. So với mọi đội ngũ khác trong một tổ chức, vai trò của đội ngũ kinh doanh có lẽ là quan trọng nhất vì có tác động trực tiếp đến doanh thu của toàn tổ chức.

Một trong những chức năng quan trọng nhất là thiết lập và triển khai quy trình bán hàng cho doanh nghiệp của mình.

Quy trình bán hàng bao gồm một loạt các hoạt động có kế hoạch trong mọi giai đoạn của quy trình bán hàng được dùng làm lộ trình để thúc đẩy việc bán hàng. Quy trình bán hàng bắt đầu bằng liên hệ với khách hàng tiềm năng và kết thúc bằng một giao dịch được chốt.

Ở doanh nghiệp thương mại, bán hàng là kết quả của nhiều hoạt động liên quan và kế tiếp nhau:

* Nghiên cứu thị trường, nghiên cứu tâm lí tập quán của người tiêu dùng.
* Xác định các kênh bán và hình thức bán.
* Phân phối hàng hóa vào các kênh bán.
* Tiến hành quảng cáo, xúc tiến bán.
* Thực hiện các nghiệp vụ bán hàng ở cửa hàng, quầy hàng.
* Đánh giá kết quả, thu thập thông tin phản hồi để tiếp tục hoạt động buôn bán.

Như vậy hoạt động bán hàng ở doanh nghiệp thương mại được xem xét như một quá trình kinh tế bao gồm các công việc có liên hệ mật thiết với nhau được tiến hành ở các bộ phận khác nhau trong doanh nghiệp. Nó khác với hành vi bán hàng của nhân viên bán hàng chỉ bao gồm những nghiệp vụ bán hàng cụ thể được thực hiện tại quầy hàng, cửa hàng.

## Tổng quan về quản lý đơn hàng

Tiếp nhận thông tin về đơn hàng bao gồm khách hàng, hình ảnh, thông số, định mức nguyên phụ liệu.

Chuẩn bị tài liệu cho bộ phận kho, bao gồm số lượng đơn hàng, hình ảnh sản phẩm, định mức nguyên phụ liệu, thông số, yêu cầu nếu có.

Liên hệ và cùng lên kế hoạch sản xuất với bộ phận may.

Theo dõi và kiểm tra quá trình may cũng như tiến độ thực hiện đơn hàng.

Giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình may.

Kiểm tra việc xuất hàng, hoàn thành các thủ tục sau khi xuất hàng.

Thực hiện giao hàng và quyết toán.

Xử lý các vấn đề sau bán với khách hàng .

Báo cáo tình hình cho cấp trên.

CHƯƠNG 3



# Quy trình nghiệp vụ

CHƯƠNG 4



# Hiện thực chương trình

CHƯƠNG 5



# Kết luận

TÀI LIỆU THAM KHẢO