

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH**



**KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOẠT ĐỘNG  
BÁN HÀNG CHO DÒNG SẢN PHẨM XE TẢI CỦA  
CÔNG TY TNHH ÔTÔ HYUNDAI MIỀN NAM.**

*Giảng viên hướng dẫn:*

**ThS. TĂNG THỊ BÍCH HIỀN**

*Sinh viên thực hiện:*

**VÕ BÁ TRIỀU**

**MSSV: 2000003426**

**LỚP: 20DQT1B**

**NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**TP. HỒ CHÍ MINH – 2023**



# **NHẬN XÉT CỦA GIÁNG VIÊN HƯỚNG DẪN**

Họ và tên người nhận xét: .....

## **NỘI DUNG NHẬN XÉT**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

TP.HCM, Ngày ..... tháng ..... năm 2023

**NGƯỜI NHẬN XÉT**

(ký và ghi họ tên)

.....

## LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan đề tài này là do tôi thực hiện. Các số liệu được thu thập và phân tích là trung thực. Cam kết không xuất hiện tình trạng sao chép hay sử dụng kết quả nghiên cứu của công trình khác đã được công bố trước đây.

Ngày ..... tháng ..... năm .....

**Sinh viên thực hiện**

*(ký và ghi họ tên)*

.....

## LỜI CẢM ƠN

Xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đối với các thầy cô giáo của khoa Quản trị kinh doanh đã truyền đạt những kiến thức quý giá cho tôi trong suốt quá trình học tại trường Đại học Nguyễn Tất Thành. Đặc biệt, xin trân trọng cảm ơn ThS Tăng Thị Bích Hiền đã nhiệt tình hướng dẫn để tôi có thể hoàn thành khoá luận.

Xin gửi lời cảm ơn đến ban giám đốc và các anh chị nhân viên công ty TNHH Ô Tô Hyundai Miền Nam đã chỉ dẫn và giúp đỡ tôi trong thời gian thực tập.

Mặc dù có những đầu tư nhất định trong quá trình làm bài song do hạn chế về thời gian và nguồn lực, tiểu luận này không tránh được những sai sót. Rất mong nhận được ý kiến đóng góp của quý thầy cô để bài tiểu luận được hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn.

# **PHẦN MỞ ĐẦU**

## **1. Lý do chọn đề tài**

Theo Thông cáo THÔNG CÁO BÁO CHÍ TÌNH HÌNH KINH TẾ – XÃ HỘI QUÝ I NĂM 2023 của Tổng cục Thống kê Việt Nam GSO số ra ngày 29 tháng 3 năm 2023.

Kinh tế những tháng đầu năm 2023 của Việt Nam diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới có nhiều biến động phức tạp. Lạm phát toàn cầu tuy đã hạ nhiệt nhưng vẫn ở mức cao; sự phục hồi chậm và suy giảm nhu cầu tiêu dùng. Sự bất ổn định của các ngân hàng ảnh hưởng đến niềm tin của người dân trên thế giới, giá năng lượng thế giới tăng cao, chiến sự Nga – Ukraina kéo dài...

Nhờ những kế hoạch, chương trình phục hồi và phát triển kinh tế của Chính phủ đã tạo được động lực đột phá đối với nền kinh tế Việt Nam nói chung và ngành giao thông vận tải nói riêng. Từ các chính sách đẩy mạnh phát triển kinh tế trên, vô hình chung là tiền đề để các công ty vừa và nhỏ ra đời.

Với sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường ô tô, buộc các doanh nghiệp kinh doanh ô tô phải có những chiến lược kinh doanh phù hợp. Để đáp ứng những nhu cầu liên tục thay đổi của khách hàng, doanh nghiệp cần có những chiến lược bán hàng và quản trị bán hàng phù hợp. Vì vậy việc nghiên cứu, phân tích hoạt động bán hàng là vô cùng cần thiết.

Với ý thức đó, tôi đã lựa chọn đề tài: “PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG CHO DÒNG SẢN PHẨM XE TẢI CỦA CÔNG TY TNHH Ô TÔ HYUNDAI MIỀN NAM. ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG”.

## **2. Phương pháp nghiên cứu đề tài**

Phân tích thực trạng hoạt động Bán hàng của Công ty trong thời gian gần đây.

Đánh giá tình hình kinh doanh của Công ty TNHH Ô Tô Hyundai Miền Nam trong khoảng thời gian 2020 – 2022.

Phân tích môi trường kinh doanh, và thực trạng hoạt động bán hàng của công ty. Xác định điểm mạnh và điểm yếu trong bán hàng của công ty.

Thu thập số liệu, thông tin liên quan đến đề tài từ sách, báo, giáo trình và Internet. Tham khảo những ý kiến cũng như sự góp ý từ các anh chị trong công ty để nắm rõ thông tin.

### **3. Đối tượng**

Hoạt động Bán hàng dòng sản phẩm xe tải của Công ty TNHH Ô Tô Hyundai miền Nam.

### **4. Phạm vi nghiên cứu**

Về không gian: Giới hạn số liệu thứ cấp tại Công ty TNHH Ô Tô Hyundai Miền Nam.

Về thời gian: Phân tích các dữ liệu có liên quan về chiến lược Marketing của Công ty TNHH Ô Tô Hyundai Miền Nam từ năm 2020 đến 2022.

### **5. Kết cấu của bài báo cáo**

Ngoài phần mở đầu, nội dung bài báo cáo gồm 3 chương cụ thể:

Chương 1: Cơ sở lý thuyết về Bán hàng

Chương 2: Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng của nhóm sản phẩm xe Tải Hyundai của Công ty Hyundai miền Nam

Chương 3: Giải pháp bán hàng cho nhóm sản phẩm xe Tải Hyundai của Công ty TNHH Ô Tô Hyundai Miền Nam