

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN & TRUYỀN THÔNG**  
**KHOA HỆ THỐNG THÔNG TIN KINH TẾ**



**BÁO CÁO**  
**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**ỨNG DỤNG PHẦN MỀM MICROSOFT EXCEL VÀO QUẢN LÝ BÁN HÀNG  
TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VÀ SẢN XUẤT CƯỜNG  
DUNG - HƯNG YÊN**

**Sinh Viên Thực Hiện: VŨ THỊ HỒNG NHUNG**

**Lớp : THKT - K18A**

**Giáo viên hướng dẫn: Th.S PHAN THỊ HIỀN**

**Thái Nguyên, Tháng 7 năm 2023**

## LỜI CẢM ƠN

Đầu tiên, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sự tri ân sâu sắc đối với các quý thầy cô của trường Đại học Công nghệ thông tin và Truyền thông - Thái Nguyên nói chung và các thầy cô trong khoa Hệ thống thông tin kinh tế của trường nói riêng đã tạo điều kiện cho chúng em được thực hiện báo cáo khóa luận tốt nghiệp này.

Và đặc biệt em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến cô giáo ThS. Phan Thị Hiền – người đã trực tiếp giúp đỡ, quan tâm, hướng dẫn em hoàn thành tốt báo cáo này trong thời gian qua.

Sau cùng, em xin kính chúc quý thầy cô dồi dào sức khỏe, nhiều niềm vui trong cuộc sống, đạt nhiều thành tích cao trong công tác giảng dạy. Chúc trường Đại học Công nghệ thông tin và truyền thông Thái Nguyên sẽ mãi là niềm tin, nền tảng vững chắc cho nhiều thế hệ sinh viên với bước đường học tập.

Trong quá trình làm bài báo cáo thực tập khó tránh khỏi những sai sót, rất mong các thầy cô bỏ qua. Đồng thời do trình độ lý luận cũng như kinh nghiệm thực tiễn còn hạn chế nên bài báo cáo không thể tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của thầy, cô để em học hỏi thêm được nhiều kinh nghiệm và để hoàn thành tốt hơn trong những bài báo cáo sắp tới.

Em xin chân thành cảm ơn!

Thái nguyên, ngày... tháng 07 năm 2023

**Sinh viên thực hiện**

**Vũ Thị Hồng Nhung**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Em xin cam đoan rằng khóa luận tốt nghiệp với đề tài “Ứng dụng phần mềm Microsoft Excel vào quản lý bán hàng tại công ty TNHH thương mại dịch vụ và sản xuất Cường Dung – Hưng Yên” là nghiên cứu độc lập của em với sự hỗ trợ từ giảng viên hướng dẫn Th.S Phan Thị Hiền.

Em xin cam đoan toàn bộ số liệu được cung cấp từ báo cáo đều là của công ty là đây là kết quả nghiên cứu hoàn toàn trung thực, không sao chép từ bất kỳ một công trình nghiên cứu khác nào. Những tài liệu trích dẫn đều đã được ghi rõ nguồn gốc.

Em xin chịu hoàn toàn trách nhiệm nếu có bất kỳ sự sao chép, gian dối kết quả nào trong sản phẩm khóa luận tốt nghiệp này.

Thái nguyên, ngày... tháng 07 năm 2023

**Sinh viên thực hiện**

**Vũ Thị Hồng Nhung**

## MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN.....	i
LỜI CAM ĐOAN.....	ii
MỤC LỤC.....	iii
DANH MỤC BẢNG BIỂU.....	vii
DANH MỤC HÌNH ẢNH.....	viii
LỜI MỞ ĐẦU.....	10
CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ QUẢN LÝ BÁN HÀNG.....	12
1.1. Bán hàng và quản lý bán hàng.....	12
1.1.1. Khái niệm về bán hàng.....	12
1.1.2. Vai trò của bán hàng.....	12
1.1.3. Quản lý bán hàng.....	13
1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng.....	13
1.2.1. Nhân tố vĩ mô.....	13
1.2.2. Nhân tố vi mô.....	14
1.3. Các nội dung của quản lý bán hàng.....	16
1.3.1. Lập kế hoạch bán hàng.....	16
1.3.2. Tổ chức bộ máy bán hàng.....	17
1.3.3. Tuyển dụng và đào tạo phát triển nhân viên bán hàng.....	17
1.3.4. Động viên nhân viên và tổ chức mạng lưới phân phối.....	20
1.3.5. Kiểm soát hoạt động bán hàng.....	20
1.4. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản lý bán hàng.....	21
1.4.1. Doanh thu bán hàng.....	21
1.4.2. Lợi nhuận bán hàng.....	21
1.4.3. Thị phần bán hàng của doanh nghiệp.....	22
1.4.4. Năng suất lao động bán hàng.....	23
1.5. Các xu thế và mô hình các yếu tố của công tác quản lý bán hàng.....	23
1.5.1. Các xu thế bán hàng hiện đại.....	23
1.5.2. Các yếu tố bên ngoài ảnh hưởng đến công tác quản trị bán hàng.....	23

1.5.3. Mô hình các yếu tố của công tác quản trị bán hàng.....	25
CHƯƠNG 2. KHẢO SÁT PHÂN TÍCH VÀ THIẾT KẾ HỆ THỐNG QUẢN LÝ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VÀ SẢN XUẤT CƯỜNG DUNG – HƯNG YÊN.....	27
2.1. Tổng quan về công ty.....	27
2.2. Thực trạng công tác quản lý bán hàng tại công ty TNHH Thương mại dịch vụ và sản xuất Cường Dung – Hưng Yên.....	30
2.2.1. Quản lý các công nghệ bán hàng .....	30
2.2.2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng của công ty.....	42
2.2.3. Thực trạng công tác quản trị bán hàng tại công ty TNHH thương mại dịch vụ và sản xuất Cường Dung.....	46
2.3. Đánh giá công tác quản lý bán hàng tại Công ty .....	49
2.3.1. Những điểm mạnh.....	49
2.3.2. Những điểm yếu.....	49
2.4. Phân tích và thiết kế hệ thống quản lý bán hàng tại công ty TNHH thương mại dịch vụ và sản xuất Cường Dung – Hưng Yên.....	50
2.4.1. Mô tả bài toán.....	50
2.4.2. Sơ đồ phân cấp chức năng.....	50
2.4.3. Sơ đồ phân luồng dữ liệu .....	52
CHƯƠNG 3. ỨNG DỤNG PHẦN MỀM MICROSOFT EXCEL VÀO QUẢN LÝ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VÀ SẢN XUẤT CƯỜNG DUNG - HƯNG YÊN.....	61
3.1. Phương hướng phát triển của Công ty TNHH thương mại dịch vụ và sản xuất Cường Dung – Hưng Yên.....	61
3.2. Giới thiệu về Microsoft Excel.....	61
3.2.1. Phạm vi ứng dụng của Microsoft Excel.....	64
3.2.2. Các kiểu dữ liệu và phép toán.....	65
3.3. Ứng dụng phần mềm Microsoft Excel vào quản lý bán hàng tại công ty TNHH thương mại dịch vụ và sản xuất Cường Dung – Hưng Yên .....	67
KẾT LUẬN .....	74
TÀI LIỆU THAM KHẢO .....	76



## DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

<b>Chữ viết tắt</b>	<b>Giải thích</b>
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
DVT	Đơn vị tính
DT	Doanh thu
TNBQ	Thu nhập bình quân
TT	Thông tin
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
DMKH	Danh mục khách hàng
SL	Số lượng

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Tình hình doanh thu của Công ty năm 2021-2022 .....	32
Bảng 2.2: Đặc điểm chung của bộ máy bán hàng của Công ty.....	34
Bảng 2.3: Thành phần và quy mô bộ máy bán hàng của Công ty.....	35
Bảng 2.4: Các Cửa hàng trực thuộc của Công ty .....	36
Bảng 2.5: Quy trình tuyển dụng đội ngũ bán hàng của Công ty .....	36
Bảng 2.6: Số lao động và thu nhập bình quân của Công ty năm 2020- 2022 .....	41
Bảng 2.7: Doanh thu bán hàng của Công ty năm 2020-2022.....	41
Bảng 2.8: Hiệu quả các mặt hàng kinh doanh của Công ty năm 2021-2022 .....	42
Bảng 2.9: Số lao động và thu nhập bình quân của công ty năm 2020-2022 .....	46
Bảng 2.10: Đặc điểm chung của bộ máy bán hàng công ty .....	47
Bảng 2.11: Thành phần và quy mô bộ máy bán hàng .....	48



## DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy bán hàng .....	17
Hình 1.2: Sơ đồ tổ chức nguồn tuyển dụng nhân viên bán hàng.....	17
Hình 1.3: Sơ đồ chương trình đào tạo lựa chọn .....	19
Hình 1.4: Sơ đồ chương trình đào tạo bán hàng hiệu quả .....	19
Hình 1.5: Sơ đồ tổ chức mạng lưới phân phối .....	20
Hình 1.6: Xu thế bán hàng hiện đại.....	23
Hình 1.7: Mô hình các yếu tố của công tác quản trị bán hàng .....	26
Hình 2.1: Hình ảnh nguyên liệu chờ được xử lý tại công ty .....	28
Hình 2.2: Thiết bị máy móc sản xuất .....	29
Hình 2.3: Sơ đồ hoạt động kinh doanh chính của công ty .....	30
Hình 2.4: Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy bán hàng của Công ty .....	35
Hình 2.5: Công tác lập kế hoạch bán hàng của công ty .....	46
Hình 2.6: Cơ cấu tổ chức bộ máy bán hàng của Công ty.....	47
Hình 2.7: Sơ đồ phân cấp chức năng.....	52
Hình 2.8: Sơ đồ mức khung cảnh .....	53
Hình 2.9: Sơ đồ mức đỉnh.....	55
Hình 2.10: Sơ đồ mức dưới đỉnh của chức năng cập nhật thông tin .....	57
Hình 2.11: Sơ đồ mức dưới đỉnh của chức năng xử lý nghiệp vụ.....	59
Hình 2.12: Sơ đồ mức dưới đỉnh của chức năng báo cáo thống kê.....	60
Hình 3.1: Giao diện chính của Microsoft Excel.....	62
Hình 3.2: Giao diện chính của phần mềm Microsoft Excel .....	63
Hình 3.3: Thanh thực đơn Ribbon.....	63
Hình 3.4: Giao diện chính của chương trình .....	69
Hình 3.5: Giao diện sheet nhập kho nguyên vật liệu.....	69
Hình 3.6: Giao diện sheet xuất kho nguyên vật liệu .....	70
Hình 3.7: Giao diện sheet tổng hợp.....	70
Hình 3.8: Giao diện sheet phiếu nhập kho .....	71
Hình 3.9: Giao diện sheet phiếu xuất kho .....	71
Hình 3.10: Giao diện sheet báo cáo bán hàng .....	72
Hình 3.11: Giao diện sheet danh mục khách hàng .....	73

