

# GIẢI PHÁP THU HÚT HỌC VIÊN CHO TRUNG TÂM NGOẠI NGỮ, TIN HỌC TRƯỜNG ĐẠI HỌC THỂ DỤC THỂ THAO BẮC NINH

ThS. Ngô Trung Dũng<sup>1</sup>; ThS. Nguyễn Thị Thu Hiền<sup>2</sup>

**Tóm tắt:** Bài viết đề cập đến vấn đề lựa chọn giải pháp thu hút học viên cho trung tâm Ngoại ngữ, Tin học - Trường Đại học Thể dục thể thao Bắc Ninh nhằm là chọn được những giải pháp thu hút học viên cho Trung tâm trong thời gian phát triển sau này của Nhà trường nói chung và của Trung tâm Ngoại ngữ, Tin học nói riêng.

**Từ khóa:** Giải pháp thu hút học viên, trung tâm ngoại ngữ, tin học trường Đại học Thể dục thể thao Bắc Ninh.

**Abstract:** This article addresses the issue of selecting student recruitment solutions for the Foreign Language and Informatics Center at Bac Ninh University of Physical Education and Sports. The aim is to identify effective student recruitment strategies for the Center's future development, both within the University as a whole and specifically for the Foreign Language and Informatics Center.

**Keywords:** Student recruitment solutions, foreign language center, informatics center, Bac Ninh University of Physical Education and Sports.

## 1. MỞ ĐẦU

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế và sự phát triển không ngừng của nền kinh tế tri thức, nhu cầu nâng cao kỹ năng ngoại ngữ và tin học trở thành yếu tố quan trọng đối với học sinh, sinh viên, cũng như người lao động. Các trung tâm đào tạo ngoại ngữ và tin học không chỉ đóng vai trò hỗ trợ kiến thức mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của cá nhân trên thị trường lao động. Tuy nhiên, sự cạnh tranh giữa các trung tâm đào tạo ngày càng khốc liệt, đòi hỏi các cơ sở giáo dục cần có chiến lược phù hợp để thu hút học viên và đảm bảo chất lượng đào tạo.

Trung tâm Ngoại ngữ, Tin học (TT NN, TH) - Trường Đại học Thể dục thể thao Bắc Ninh (ĐHTDĐTBN), với lợi thế nằm trong môi trường giáo dục đại học, có tiềm năng trở thành địa chỉ tin cậy cung cấp các khóa học ngoại ngữ và tin học cho học sinh, sinh viên và người lao động trong khu vực. Tuy vậy, thực trạng thu hút học viên tại trung tâm còn nhiều hạn chế, như: chưa khai thác tối đa lợi thế cạnh tranh, các phương thức tiếp cận học viên chưa hiệu quả, và chưa đáp ứng được đầy đủ nhu cầu đa dạng của người học.

Trước thực trạng đó, việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp (GP) thu hút học viên trở nên cấp thiết. Đây không chỉ là nhiệm vụ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của trung tâm mà còn phù hợp với chiến lược phát triển của nhà trường trong việc đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao. Chính vì vậy, đề tài "**Lựa chọn GP thu hút học viên cho TT NN, TH - Trường ĐHTDĐTBN**" được triển khai nhằm tìm

ra các biện pháp phù hợp, khả thi, đáp ứng nhu cầu thực tế và tạo tiền đề phát triển bền vững cho trung tâm. Đề xuất những GP thu hút học viên cho TT NN, TH - Trường ĐHTDĐTBN.

Để đạt được mục đích nêu trên đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu sau: tổng hợp và phân tích tài liệu tham khảo, phỏng vấn, quan sát sự phạm, toán học thống kê.

## 2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ BÀN LUẬN

### 2.1. Lựa chọn và đề xuất GP thu hút học viên cho TT NN, TH - Trường ĐHTDĐTBN

Cơ sở lý luận và thực tiễn lựa chọn GP thu hút học viên cho TT NN, TH - Trường ĐHTDĐTBN.

#### \* Cơ sở lý luận

Trong quá trình giải quyết vấn đề để lựa chọn và đề xuất được các GP thu hút học viên tốt nhất thì phải tham khảo và bám sát những tài liệu

Các văn bản pháp luật liên quan khác.

Ngoài những quy định của nhà nước Trung tâm phải tuân thủ những quy định của nhà trường.

Trung tâm ngoại ngữ - Tin học có chức năng tham mưu, giúp Hiệu trưởng về công tác đào tạo, liên kết đào tạo, bồi dưỡng, kiểm tra đánh giá ngoại ngữ và ứng dụng CNTT trình độ cơ bản theo hình thức vừa làm vừa học, học từ xa, tự học có hướng dẫn đáp ứng nhu cầu nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

#### \* Cơ sở thực tiễn

Mặt khác, trao đổi phỏng vấn nhiều tác giả có các công trình nghiên cứu cùng hướng... chúng tôi xác định có 4 nguyên tắc được đa số người quan tâm khi xây dựng các GP. Đó là:

- Nguyên tắc tính thực tiễn: Các GP phải xuất

phát từ thực tiễn của đất nước, của ngành TDTT nói chung và của trường ĐHTDĐTBN nói riêng.

- Nguyên tắc tính đồng bộ: Các GP phải đa dạng nhiều mặt và trực tiếp giải quyết các vấn đề của thực tiễn đặt ra.

- Nguyên tắc tính khả thi: Các GP đề xuất phải có được khả năng thực thi.

- Nguyên tắc đảm bảo tính khoa học: các GP phải mang tính khoa học cũng như khi giải quyết các vấn đề phải có tính khoa học.

Sau khi lựa chọn các nguyên tắc nói trên, chúng tôi tiến hành phỏng vấn các nhà khoa học, các cán bộ giảng dạy trong và ngoài trường để khẳng định sự cần thiết của các nguyên tắc nêu trên. Số người được phỏng vấn là 15 trong đó có 01 phó giáo sư - tiến sĩ, 10 thạc sĩ và 04 cử nhân. Kết quả phỏng vấn được trình bày tại bảng 1.

Kết quả bảng 1 cho thấy các nguyên tắc lựa chọn đều được đánh giá rất cao 15/15 từ 80 đến 100% đồng ý là rất cần, không có ý kiến nào cho là không cần thiết cũng không có ý kiến nào bổ sung thêm các nguyên tắc cần thiết khác.

Vậy 04 nguyên tắc nêu trên là những nguyên tắc cơ bản bắt buộc chúng tôi phải tuân thủ khi xây dựng các GP thu hút học viên cho Trung tâm.

Từ những cơ sở lý luận, chúng tôi tiến hành đi đến thực tiễn lựa chọn và đề xuất GP thu hút cho học viên TT NN, TH - Trường ĐHTDĐTBN.

Qua tổng hợp tài liệu chúng tôi tiến hành phỏng

vấn lựa chọn GP. Kết quả được trình bày tại bảng 2.

Qua kết quả ở bảng 2 đề tài chọn được 5/6 GP thu hút học viên được ý kiến chuyên gia đồng ý cao đạt từ 73 đến 100% và phù hợp với thực tiễn.

## 2.2. Xây dựng những GP thu hút học viên cho TT NN, TH - Trường ĐHTDĐTBN

Qua quá trình thực tế, nghiên cứu và tìm hiểu thông tin tại TT NN, TH - Trường ĐHTDĐTBN, trong phạm vi trình độ và sự hiểu biết và thời gian có hạn của mình, đề tài xin đưa ra một số GP chủ yếu nhằm khắc phục những vấn đề còn tồn tại về hoạt động thu hút học viên của trung tâm dựa trên những nội dung mà em đã phân tích ở các mục và phần trên. Những biện pháp sau đây được rút ra từ những thông tin thu thập cũng như những nghiên cứu về thực trạng các hoạt động thu hút học viên tại TT NN, TH - Trường ĐHTDĐTBN nhằm phát triển kinh doanh nói chung và thu hút học viên nói riêng.

### GP 1: GP đa dạng hóa sản phẩm – dịch vụ

Phát triển khóa học đa dạng: Bổ sung các khóa học mới như tiếng Anh giao tiếp, luyện thi chứng chỉ quốc tế (IELTS, TOEIC), lập trình cơ bản, và tin học văn phòng nâng cao.

Dịch vụ tư vấn cá nhân: Cung cấp tư vấn học tập và lộ trình phát triển kỹ năng phù hợp từng đối tượng học viên.

Chuyển đổi số: Tích hợp các khóa học trực tuyến và tài liệu học tập số để tăng tính tiện lợi và mở rộng đối tượng học viên.

**Bảng 1. Kết quả phỏng vấn về nguyên tắc lựa chọn các GP (n=15)**

TT	Nội dung phỏng vấn	Rất cần		Cần		Không cần	
		Số phiếu	Tỷ lệ %	Số phiếu	Tỷ lệ %	Số phiếu	Tỷ lệ %
1	Nguyên tắc tính thực tiễn	12	80	3	20	0	0
2	Nguyên tắc tính đồng bộ	15	100	0	0	0	0
3	Nguyên tắc tính khả thi	15	100	0	0	0	0
4	Nguyên tắc tính khoa học	14	93	1	7	0	0

**Bảng 2. Kết quả phỏng vấn lựa chọn GP thu hút học viên cho TT NN, TH - Trường ĐHTDĐTBN (n=15)**

TT	GP	Đồng ý		Không đồng ý	
		n	%	n	%
1	GP đa dạng hóa sản phẩm – dịch vụ	15	100	0	0
2	GP giá	12	80	3	20
3	GP tăng cường hoạt động Đa dạng hóa các hình thức quảng bá, tư vấn tuyển sinh:	14	93	1	7
4	GP nâng cao cơ sở vật chất	12	80	3	20
5	GP phát triển nguồn nhân sự	11	73	4	27
6	GP tăng cường đội ngũ cán bộ quản lý	4	27	11	73

Hợp tác doanh nghiệp: Xây dựng chương trình đào tạo kỹ năng chuyên biệt cho các tổ chức, doanh nghiệp địa phương.

Hoạt động ngoại khóa: Tổ chức các câu lạc bộ ngôn ngữ, cuộc thi tin học, và hội thảo chuyên đề để tạo sự hứng thú và kết nối cộng đồng học viên.

Ưu đãi và học bổng: Triển khai chính sách ưu đãi học phí và học bổng để thu hút thêm học viên.

#### GP 2: GP về giá

Thực hiện định giá theo sản phẩm, tạo mức giá hợp lý so với nhu cầu thị trường và có thể cạnh tranh. Nhằm thu hút các nhóm khách hàng có thu nhập thấp, tạo điều kiện cho nhóm này có thể tham gia lớp học.

GP 3: Đa dạng hóa các hình thức quảng bá, tư vấn tuyển sinh

Tăng cường truyền thông số: Sử dụng mạng xã hội, website, và email marketing để tiếp cận học viên tiềm năng.

Tổ chức sự kiện trực tiếp: Hội thảo, ngày hội trải nghiệm học tập, và tư vấn tuyển sinh tại các trường học.

Hợp tác đôi tác: Kết nối với các tổ chức giáo dục, doanh nghiệp để quảng bá chương trình học.

Quảng cáo đa kênh: Kết hợp quảng cáo trực tuyến và offline như tờ rơi, banner, và quảng cáo trên phương tiện công cộng.

Câu chuyện học viên: Chia sẻ thành công của học viên qua video, bài viết để tạo sự tin tưởng.

Chương trình ưu đãi: Giảm học phí hoặc quà tặng khi đăng ký sớm để thu hút học viên.

#### GP 4: GP nâng cao cơ sở vật chất

Nâng cao cơ sở vật chất là điều kiện cần để phát triển kinh doanh và thu hút học viên. Mọi hoạt động kinh doanh cần xuất phát từ cơ sở bền vững thì mới có thể phát triển. Để thực hiện được việc nâng cao cơ sở vật chất, tác giả đề xuất một số GP sau:

Chỉnh trang, tu sửa, làm mới phòng học vì hiện tại phòng học đã có dấu hiệu bị xuống cấp.

Xây dựng kế hoạch để trung tâm sử dụng phòng học một cách hiệu quả.

Đầu tư thêm giáo trình, công cụ giảng dạy.

Thiết kế chương trình nhập liệu trên hệ thống

máy tính, giúp trung tâm tiết kiệm thời gian; công sức; quản lý số liệu và học viên hiệu quả. Vì hiện tại hệ thống máy tính ở trung tâm chỉ nhập liệu bằng phương pháp thủ công rất tốn thời gian.

#### GP 5: GP phát triển nguồn nhân sự

Tuyển dụng chất lượng cao: Lựa chọn giảng viên có chuyên môn tốt, có chứng chỉ quốc tế (như IELTS, TOEIC, MOS) và kinh nghiệm giảng dạy.

Đào tạo và nâng cao trình độ: Tổ chức các khóa đào tạo định kỳ, cập nhật kiến thức mới và kỹ năng giảng dạy hiện đại cho nhân viên.

Chính sách đãi ngộ cạnh tranh: Xây dựng lương thưởng, phúc lợi hấp dẫn, chế độ khen thưởng công bằng để giữ chân nhân tài.

Phát triển môi trường làm việc: Tạo môi trường chuyên nghiệp, thân thiện và khuyến khích sự sáng tạo, hợp tác giữa các nhân viên.

Lộ trình phát triển rõ ràng: Đưa ra kế hoạch thăng tiến cụ thể, giúp nhân viên nhìn thấy tương lai nghề nghiệp tại trung tâm.

Hợp tác với các cơ sở đào tạo: Kết nối với các trường đại học, cao đẳng để tuyển dụng sinh viên giỏi và thực tập sinh tiềm năng.

Khuyến khích đóng góp sáng tạo: Tạo các chương trình vinh danh ý tưởng đổi mới trong công tác giảng dạy và quản lý.

### 2.3. Kiểm chứng hiệu quả thực hiện các GP thu hút học viên cho TT NN, TH - Trường ĐHTD TTBN

Để thấy rõ hiệu quả của GP thu hút học viên cho TT NN, TH - Trường ĐHTD TTBN, chúng tôi tiến hành thống kê số lượng học viên trước thực nghiệm là 6 tháng đầu năm 2022 và sau thực nghiệm 6 tháng đầu năm 2023. Kết quả được trình bày ở bảng 3.

Qua bảng 3 cho thấy hiệu quả của GP mà đề tài đã lựa chọn và đề xuất để ứng dụng vào quá trình hoạt động của TT NN, TH - Trường ĐHTD TTBN.

Thời điểm trước thực nghiệm (6 tháng đầu năm 2022) Trung tâm chỉ tổ chức được 5 đợt với số lượng là 695 học viên, tới thời điểm sau thực nghiệm (6 tháng đầu năm 2023) Trung tâm đã tổ chức được 8 khóa với số lượng học viên tăng rõ rệt lên tới 1292 học viên.

Về số đơn vị liên kết đơn vị đã liên kết được thêm

**Bảng 3. Hiệu quả thực hiện các GP thu hút học viên cho TT NN, TH - Trường ĐHTD TTBN**

TT	Hiệu quả GP	Trước TN	Sau TN
1	Số lần tổ chức thi cấp chứng chỉ	5	8
2	Số lượng học viên	695	1292
3	Số đơn vị liên kết	2	5
4	Số loại cấp chứng chỉ	1	4

03 đơn vị để tuyển sinh đào tạo cấp các chứng chỉ mà học viên có nhu cầu. Về số loại chứng chỉ thì ngoài chứng chỉ Ứng dụng công nghệ thông tin cơ bản là thế mạnh của đơn vị vì có liên kết tuyển sinh thêm các loại chứng chỉ chức danh nghề nghiệp, Chứng chỉ Nghiệp vụ sư phạm, Chứng chỉ Ngoại ngữ 6 bậc cho học viên có nhu cầu. Kết quả được cụ thể hóa đối với từng GP như sau:

**\* Hiệu quả của các GP:**

- GP Đa dạng hóa các hình thức quảng bá, tư vấn tuyển sinh: đã thể hiện là Trung tâm đã có trang Facebook, Website với lượt tương tác tăng lên hàng ngày, hàng tuần. Trung tâm đã có Logo và Slogan riêng mang thương hiệu riêng của TT NN, TH - Trường ĐHTD TTBN. Đồng thời có website, mạng xã hội riêng, thu hút hàng ngàn độc giả quan tâm.

- GP nâng cao cơ sở vật chất: Được sự quan tâm của Đảng Ủy Ban Giám Hiệu nhà trường và phòng Hành Chính tổng hợp Trung tâm đã được bàn giao toàn bộ 02 phòng máy và luôn được quan tâm bảo dưỡng nên tuy phòng máy chưa được đồng bộ hoàn toàn nhưng cũng đã khắc phục được những hạn chế số máy hỏng cũ để được thay thế dần dần.

- GP phát triển nguồn nhân sự: Đây là đội ngũ cán bộ luôn được các cấp lãnh đạo quan tâm đầu tư cho học tập nâng cao trình độ chuyên môn cũng như giao lưu học tập trao đổi kinh nghiệm với các đơn vị liên kết, xây dựng đội ngũ cộng tác viên tuyển sinh cho Trung tâm.

- GP về giá (mức thu): Trung tâm đã xây dựng được mức thu phù hợp với từng đối tượng; có chế tài động viên khuyến khích những đơn vị đồng thì mức thu giảm khuyến khích động viên đối tượng tham gia tuyển sinh.

- GP đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ: Tuy thời gian chưa dài nhưng với đội ngũ cán bộ trẻ năng động nhiệt tình cũng đã áp dụng triệt để các GP để có thể đa dạng hóa được các sản phẩm. Trung tâm đã liên kết với nhiều đơn vị và đã tuyển sinh thêm các loại chứng chỉ Ngoại ngữ, Chức danh nghề nghiệp... cho các đối tượng có nhu cầu.

### 3. KẾT LUẬN

Quá trình nghiên cứu đã lựa chọn được 4 nguyên tắc xây dựng các GP thu hút học viên mà đề tài đã đề xuất cho TT NN, TH - Trường ĐHTD TTBN. Từ đó đã tìm ra được 5 GP, gồm:

1. GP 1: GP đa dạng hóa sản phẩm – dịch vụ.
2. GP 2: GP giá (mức thu lệ phí, học phí).
3. GP 3: GP tăng cường hoạt động Đa dạng hóa các hình thức quảng bá, tư vấn tuyển sinh.
4. GP 4: GP nâng cao cơ sở vật chất.

### 5. GP 5: GP phát triển nguồn nhân sự.

Bước đầu vận dụng đã có những kết quả trong quá trình hoạt động thu hút học viên nói riêng và hoạt động của Trung tâm nói chung. Từ các kết quả phân tích trên kết hợp với các GP thu hút học viên mà chúng tôi đã đề xuất cho TT NN, TH - Trường ĐHTD TTBN, hy vọng sẽ giúp ích cho trung tâm để xây dựng chiến lược hoạt động và có những định hướng tốt trong các năm tiếp theo.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ngô Bình – Nguyễn Khánh Trung, 2009. *Marketing đương đại*, Nxb Đại học Quốc Gia TP. Hồ Chí Minh.
2. Phùng Minh Tuấn, 2012. *Bài giảng môn học Hành vi khách hàng*, Trường Đại học Tôn Đức Thắng.
3. Nguyễn Bảo Châu, 2012. *Giáo trình hành vi khách hàng*. Trường Đại học Cần Thơ.
4. PQS.TS Trương Đình Chiến, 2010. *Quản trị marketing*. Nxb Đại học Kinh tế quốc dân.

**Nguồn bài báo:** trích từ kết quả nghiên cứu của đề tài cơ sở “Lựa chọn giải pháp thu hút học viên cho Trung tâm Ngoại ngữ, Tin học trường Đại học Thể dục thể thao Bắc Ninh”, ThS. Ngô Trung Dũng và cộng sự, Đại học TDTT Bắc Ninh, 2023 - 2024.

**Ngày nhận bài:** 19/10/ 2024; **Ngày duyệt đăng:** 25/01/2025.



**BẠN CHO CHÚNG TÔI CƠ HỘI- CHÚNG TÔI CHO BẠN VIỆC LÀM**

Logo và Slogan của Trung tâm Ngoại ngữ, Tin học trường Đại học TDTT Bắc Ninh