

# Biện pháp cải tiến công tác tư vấn tuyển sinh tại Trường Đại học Kiến trúc Thành phố Hồ Chí Minh

Trần Minh Tuấn\*, Đỗ Kim Đạt\*\*, Bùi Thị Minh Tuyết\*\*\*

\*Khoa Khoa học cơ bản, Trường Đại học Kiến trúc TPHCM

\*\*Phòng Quản lý đào tạo, Trường Đại học Kiến trúc TPHCM

\*\*\* Phòng Tổ chức nhân sự, Trường Đại học Kiến trúc TPHCM

Received: 10/7/2024; Accepted: 16/7/2024; Published: 7/8/2024

**Abstract:** University of Architecture Ho Chi Minh City is a prestigious institution with a long history in the fields of architecture and construction. However, in recent years, the university's admission counseling process has faced several limitations. Therefore, this article proposes measures to improve the university's admission counseling process. These measures address existing shortcomings and aim to enhance the effectiveness of the university's admissions.

**Keywords:** Improve, admission counseling, University of Architecture Ho Chi Minh City

## 1. Đặt vấn đề

Công tác tuyển sinh tại trường đại học rất quan trọng vì nó đảm bảo chất lượng giáo dục bằng cách chọn lựa sinh viên phù hợp với chương trình đào tạo, nâng cao uy tín và chất lượng của trường (Turner et al., 2012). Tuyển sinh cũng ảnh hưởng đến tài chính của trường đại học qua học phí và nguồn thu khác, từ đó hỗ trợ phát triển cơ sở vật chất và phục vụ đào tạo, nghiên cứu khoa học (Danziger, 1990; Sternberg, 2007). Bên cạnh đó, công tác tư vấn tuyển sinh giúp xây dựng mối quan hệ giữa trường đại học với các trường trung học, doanh nghiệp và cộng đồng, đồng thời phát hiện và khuyến khích tài năng để hỗ trợ sự phát triển của xã hội và giáo dục (Jardi & Longford, 2006).

Tại Trường Đại học Kiến trúc Thành phố Hồ Chí Minh, công tác tư vấn tuyển sinh đã nhận được nhiều sự quan tâm, thể hiện trong Nghị quyết của Đảng ủy Trường, các chương trình, kế hoạch công tác ở các năm học của Trường cũng như các đơn vị chức năng. Tuy nhiên, vẫn còn các hạn chế tồn đọng: chưa có tài liệu tuyển sinh và vật phẩm truyền thông để gửi học sinh và tặng trường trung học phổ thông; website, trang thiết bị hỗ trợ tư vấn tuyển sinh trực tuyến chưa được đầu tư nhiều; chưa có nhân sự chuyên trách các kênh marketing trực tuyến để phát huy thương hiệu của Trường hiệu quả; chưa có chính sách học bổng thu hút sinh viên giỏi và chưa có chính sách miễn giảm học phí cho người thân của cán bộ, giảng viên, nhân viên Trường; chưa đẩy mạnh truyền thông để lan toả thế mạnh của các hoạt động của Trường (Trần Minh Tuấn et al., 2022).

Trên cơ sở thực tiễn này, bài viết đề xuất các biện pháp cải tiến công tác tư vấn tuyển sinh tại Trường Đại học Kiến trúc Thành phố Hồ Chí Minh để nâng cao hiệu quả tuyển sinh, cải thiện đầu vào cho hoạt động đào tạo của Trường.

## 2. Nội dung nghiên cứu

### 2.1. Biện pháp 1: Quản lý chặt chẽ công tác tư vấn tuyển sinh

Cán bộ quản lý Trường Đại học Kiến trúc Thành phố Hồ Chí Minh cần xác định vai trò, tầm quan trọng và sự cần thiết của công tác tư vấn tuyển sinh cho học sinh trung học phổ thông. Cần tập trung vào các nhiệm vụ sau: Xây dựng chiến lược dài hạn, trung hạn và ngắn hạn cho hoạt động tư vấn tuyển sinh và định hướng nghề nghiệp cho học sinh trung học phổ thông, đảm bảo tính liên tục và hiệu quả; Bổ nhiệm giám đốc Trung tâm truyền thông nhằm tăng cường sự chỉ đạo trực tiếp trong việc thực hiện công tác quản lý tư vấn tuyển sinh; Tuyển chọn và đào tạo đội ngũ tư vấn viên chuyên trách tư vấn tuyển sinh có kiến thức sâu rộng về các ngành học của trường, có khả năng nắm bắt tâm lý và nguyện vọng của học sinh trung học phổ thông; Chỉ đạo phối hợp với các tổ chức, đơn vị liên quan (Bộ GD-ĐT, các trường đại học, cao đẳng khác, các trường trung học phổ thông, các tổ chức chính trị - xã hội) để tổ chức tư vấn tuyển sinh hiệu quả; Chỉ đạo các khoa, viện thành lập các nhóm phụ trách công tác tư vấn tuyển sinh và tư vấn hướng nghiệp cho học sinh trung học phổ thông; Chỉ đạo liên kết và hợp tác với cơ quan báo chí trong công tác tư vấn tuyển sinh; Tổ chức thực hiện các chương trình định kỳ để cập nhật thông tin về cơ hội nghề nghiệp và nhu cầu thị

trường lao động cho học sinh.

## **2.2. Biện pháp 2: Giao nhiệm vụ triển khai tư vấn tuyển sinh đến khoa, viện quản ngành đào tạo**

Để có thể thực hiện tốt công tác triển khai các hoạt động tư vấn tuyển sinh này, Trường khoa, viện cần thực hiện các chức năng sau:

Một là, kế hoạch hóa hoạt động tư vấn tuyển sinh của khoa, viện. Bao gồm các nội dung: Xác định thực trạng đào tạo, định hướng phát triển dài hạn của khoa, viện cũng như chiến lược tuyển sinh của Trường cho phù hợp với từng giai đoạn phát triển, từ đó, hình thành định hướng chiến lược tư vấn tuyển sinh của Khoa cho phù hợp với định hướng chung của toàn trường; Trên cơ sở định hướng đã hình thành, xác định mục tiêu nhằm làm cho các đối tượng được tư vấn nâng cao hiểu biết, niềm tin, tích cực ủng hộ và đăng ký vào chương trình đào tạo ngành học do khoa, viện phụ trách; Chuẩn bị nội dung tư vấn tuyển sinh, đội ngũ tư vấn viên để từ đó chủ động trong quá trình thực hiện ở từng giai đoạn của năm học (công tác tư vấn tuyển sinh được lồng ghép vào nhiệm vụ hằng năm cho cán bộ quản lý, giảng viên của khoa, viện nên phải có sự chuẩn bị về nội dung và cán bộ tư vấn, tránh chồng chéo với các hoạt động khác của cán bộ quản lý, giảng viên; Xây dựng chỉ tiêu cho công tác tư vấn tuyển sinh của khoa, viện (dù mục tiêu, nội dung tư vấn riêng của khoa, viện và của toàn Trường ở từng giai đoạn là khác nhau nhưng phải hướng đến chỉ tiêu chung là đạt 100% chỉ tiêu do Trường đã xác định cho từng ngành mà khoa, viện phụ trách); Trên cơ sở các đánh giá thực trạng, đối sánh với các mục tiêu, chỉ tiêu đề ra, Trường khoa, viện phải có những biện pháp, giải pháp nhằm thực hiện hiệu quả nội dung tư vấn tuyển sinh, đạt được chỉ tiêu, mục tiêu đã đề ra; Ngoài ra, kế hoạch cần mô tả số lượt cán bộ quản lý, giảng viên tham gia các hoạt động tư vấn tuyển sinh, các hoạt động cụ thể cần tổ chức, hình thức, phương pháp tổ chức và các điều kiện về tư vấn viên, các bên liên quan, kinh phí, cơ sở vật chất phục vụ cho các hoạt động.

Hai là, tổ chức thực hiện các hoạt động tư vấn tuyển sinh đã mô tả ở kế hoạch. Chức năng này được thực hiện nhằm hiện thực hoá nhiệm vụ tư vấn tuyển sinh cho ngành mà khoa, viện phụ trách đến các bộ phận, cá nhân có liên quan; giúp xác định rõ mối quan hệ cấp trên - cấp dưới, ngang hàng giữa các bộ phận, các cá nhân trực tiếp hoặc gián tiếp tham gia hoạt động tư vấn tuyển sinh. Theo đó, căn cứ vào kế hoạch đã xây dựng, Trường khoa, viện xác định: đầu là cá nhân (bộ phận) chịu trách nhiệm trực tiếp quản lý và

điều hành các hoạt động tư vấn tuyển sinh cụ thể; đầu là cá nhân (bộ phận) trực tiếp triển khai và theo dõi quá trình tư vấn tuyển sinh; vai trò hỗ trợ của các phòng ban (cơ sở hạ tầng, cơ sở vật chất, thiết bị - kỹ thuật...) như thế nào... và huy động sự tham gia của các phòng ban cho phù hợp với chức năng của các phòng ban đó.

Ba là, chỉ đạo thực hiện các hoạt động tư vấn tuyển sinh đã mô tả ở kế hoạch. Trong chức năng này, Trường khoa, viện cần phải: Hướng dẫn, tạo điều kiện để các cá nhân (bộ phận) phụ trách tư vấn tuyển sinh có cơ hội tìm hiểu nâng cao kiến thức về nội dung được phân công tư vấn, kỹ năng tư vấn cũng như chuẩn bị các công việc cần thiết để quá trình tư vấn diễn ra có hiệu quả; Ra các quyết định để đốc thúc yêu cầu mọi người thực hiện vào khuôn khổ; Thường xuyên giải thích giúp mọi thành viên trong khoa, viện hiểu được tính thực tiễn và cần thiết của tham gia hoạt động tư vấn tuyển sinh; Trực tiếp đi vào một số buổi tư vấn để đốc thúc tư vấn viên làm việc tốt và cải thiện việc chưa làm tốt, đồng thời, có những lời truyền cảm hứng đến học sinh trung học phổ thông để các em cảm nhận được tầm nhìn, sứ mệnh của Trường Đại học Kiến trúc Thành phố Hồ Chí Minh và phấn đấu xét tuyển vào Trường.

Bốn là, kiểm tra, giám sát việc thực hiện các hoạt động tư vấn tuyển sinh đã mô tả ở kế hoạch. Trường khoa, viện cần phải: Xây dựng tiêu chuẩn, tiêu chí của kiểm tra giám sát bám vào các mục tiêu, chỉ tiêu và nội dung tư vấn tuyển sinh đã đề ra, tập trung vào nhận thức, kỹ năng của tư vấn viên và thái độ, phản hồi của học sinh được tư vấn tuyển sinh; Phân công, kiểm tra giám sát, đánh giá rõ ràng, đồng bộ trên cơ sở chức năng của các cá nhân (bộ phận) phụ trách các hoạt động cụ thể; Xây dựng kênh thông tin hai chiều để có sự phối hợp và trao đổi giữa các bên liên quan, giữa người thanh tra, kiểm tra với cá nhân (bộ phận) phụ trách dựa trên các phương tiện liên lạc nhanh chóng, thuận tiện cho các bên như qua mạng xã hội, email, điện thoại...; Thường xuyên thu thập báo cáo về quá trình tư vấn tuyển sinh của khoa, viện để nắm bắt thực trạng kết quả hoạt động, từ đó có những đánh giá quá trình cần thiết để đưa ra các điều chỉnh về nội dung, cách thức, thậm chí là mục tư vấn tuyển sinh sao cho phù hợp; Kết thúc một giai đoạn trong kế hoạch, cần tổng hợp báo cáo và tổ chức hội nghị tổng kết quá trình thực hiện tư vấn tuyển sinh của khoa viện, trong hội nghị, phải nhấn đưa ra được thuận lợi, khó khăn, điểm mạnh, điểm yếu trong quá trình tư vấn tuyển sinh, từ đó rút kinh nghiệm và đưa

ra những định hướng tiếp theo.

2.3. **Biện pháp 3: Đẩy mạnh tổ chức thực hiện các hoạt động tư vấn tuyển sinh**

Một là, hoàn thiện hệ thống website công bố thông tin tuyển sinh của Trường: Nâng cấp website chính thức của Trường, trong đó chú trọng các trang mục về tư vấn tuyển sinh, tư vấn hướng nghiệp và việc làm cho học sinh trung học phổ thông; Phân công nhân viên chuyên trách tư vấn trực tuyến trên website, đảm bảo các trao đổi liên hệ của học sinh được tiếp nhận và trả lời đầy đủ; Cung cấp đầy đủ, kịp thời các thông tin tuyển sinh trên website với nhiều hình thức như poster, hình ảnh, video... mang tính sinh động, dễ hiểu.

Hai là, đẩy mạnh khai thác các trang mạng xã hội hiện có trong công tác tư vấn tuyển sinh: Xây dựng quy định quản trị các trang mạng xã hội chính thức, bao gồm phân công nhiệm vụ quản trị, đăng tải nội dung và phản hồi tương tác; Đẩy mạnh hoạt động tư vấn tuyển sinh và hướng nghiệp trực tuyến qua Zoom, Google Meet kết hợp phát sóng trực tuyến (livestream), đặc biệt là mời cựu sinh viên chia sẻ kinh nghiệm; Đầu tư, nâng cấp các trang fanpage trên mạng xã hội Facebook, chú trọng kiểm soát thông tin và tương tác kịp thời với thí sinh; Trường cũng nên xem xét phát triển truyền thông đa phương tiện, như xây dựng kênh YouTube để phát sóng thường xuyên các hoạt động của trường nhằm quảng bá môi trường học tập, các điều kiện về không gian, cơ sở vật chất, các phương pháp dạy và học, cơ hội nghề nghiệp, việc làm sau tốt nghiệp...

Ba là, phát huy vai trò của mỗi giảng viên, nhân viên đang công tác tại trường trong hoạt động tư vấn tuyển sinh: Mỗi giảng viên, nhân viên tìm hiểu và hiểu đúng về đề án tuyển sinh đại học hàng năm, tính chất và môi trường học tập, cơ hội việc làm của từng ngành nghề đào tạo của Trường.

Bốn là, tích cực tham gia và chủ động tổ chức các chương trình hướng nghiệp, tư vấn tuyển sinh cho học sinh trung học phổ thông: Tham gia cùng đoàn tư vấn của các báo đài, trực tiếp tổ chức tư vấn hướng nghiệp, tuyển sinh tại các trường trung học phổ thông; Kết hợp với các trường đại học, cao đẳng có cùng chuyên ngành để tổ chức theo cụm, vùng, khu vực dựa trên kết quả tuyển sinh hàng năm.

**2.4. Biện pháp 4: Tăng cường tài chính và cơ sở vật chất phục vụ công tác tuyển sinh**

Trường cần quan tâm đầu tư nhiều hơn nguồn lực tài chính cho công tác tư vấn tuyển sinh và hướng nghiệp: Trong kế hoạch tài chính hàng năm, cần phân

bổ nguồn tài chính nhất định, nhằm đảm bảo nguồn lực để thực hiện các kế hoạch, mục tiêu tuyển sinh đã đề ra; Xem xét, xây dựng cơ chế, chính sách để vận động kinh phí từ nguồn “xã hội hóa” nhằm tăng cường nguồn lực để thực hiện tốt hơn công tác tư vấn tuyển sinh được mang tính thường xuyên, liên tục.

Trường cần đẩy mạnh việc đầu tư cơ sở vật chất theo hướng hiện đại, đáp ứng được nhu cầu đào tạo: Nâng cấp các khu thực hành, tự học, các phần mềm và phòng máy tính chuyên phục vụ cho việc đào tạo; Cải tạo và xây dựng mới các hạng mục văn phòng, tòa nhà phục vụ cho công tác điều hành, quản lý, công tác dạy và học; Đồng bộ hệ thống cơ sở vật chất tương đồng giữa các cơ sở.

### 3. Kết luận

Công tác tư vấn tuyển sinh và hướng nghiệp tại Trường Đại học Kiến trúc Thành phố Hồ Chí Minh là nhiệm vụ quan trọng, cần sự phối hợp đồng bộ từ các cấp lãnh đạo, đơn vị chuyên môn, và các tổ chức đoàn thể. Trong bối cảnh tự chủ đại học và sự cạnh tranh khốc liệt đến từ nhiều cơ sở giáo dục đại học khác, Trường Đại học Kiến trúc Thành phố Hồ Chí Minh sẽ đối diện với nhiều khó khăn không định hướng quá trình phát triển phù hợp, bao gồm cả công tác tư vấn tuyển sinh. Để duy trì uy tín và cạnh tranh với các trường khác, Trường cần xây dựng chiến lược phát triển dài hạn, tập trung vào việc nâng cao đội ngũ tư vấn tuyển sinh, cải thiện truyền thông quảng bá, và đảm bảo chất lượng tuyển sinh, đầu tư vào đội ngũ tư vấn và liên kết với các đơn vị khác để thu hút thí sinh và giữ vững vị thế của Trường. Có như vậy, Trường mới giữ được “thị phần” và phát triển bền vững.

### Tài liệu tham khảo

1. Danziger, L. (1990), A model of university admission and tuition policy, *The Scandinavian Journal of Economics*, 92(3), 415-436.
2. Jardí, A. C., & Longford, N. T. (2006), Monitoring the university admission process in Spain, *Higher Education in Europe*, 23(3), 385-396.
3. Sternberg, R. J. (2007), Rethinking university admission for the 21st century: Research article, *Perspectives in Education*, 25(4), 131-172.
4. Trần Minh Tuấn, Đậu Văn Tráng, & Nguyễn Văn Tuấn (2022), *Nghiên cứu và đánh giá thực trạng công tác tư vấn tuyển sinh, định hướng nghề nghiệp đối với học sinh trước khi trúng tuyển và sau khi trở thành sinh viên Trường Đại học Kiến trúc Thành phố Hồ Chí Minh – Các giải pháp và kiến nghị*, Đề tài NCKH cấp Trường, Trường Đại học Kiến trúc Thành phố Hồ Chí Minh.