Một số giải pháp nâng Cao chất lương đầu vào trường ĐH Nha Trang

 Tô Thị Hiền Vinh

 Đặt vân đề: Do số trường ĐH quá nhiêu, tỉnh nào ít nhất cũng 2,3 trường đại học chưa kê liên doanh liên kết, trung tâm giáo dục thường xuyên nên cạnh tranh tuyển đầu vào vô cùng khốc liệt giữa các trường,đặc biệt là các trường xa trung tâm 2 thành phố lớn HCM và Hà Nội. Do đó trường ĐH Nha Trang cũn không phải là ngoại lệ. Công tác tuyển sinh của chúng ta trong những năm gần đây gặp nhiều khó khăn, một số ngành đào tạo không tuyển được sinh viên, tỉ lệ tuyển sinh không cao, trong năm 2016 hệ cao đẳng chỉ tuyển được hơn 80% đạt chỉ tiêu, Năm 2017 đạt chỉ tiêu nhưng chất lương không cao, và phần lớn điểm thấp, bằng sàn hoặc cao hơn sàn 1 xíu,chưa kể xét tuyển thì cực kém

I.Thực trạng công tác truyển sinh và đào tạo

***1.Thuận lợi:***

 - Công tác tuyển sinh luôn được sự quan tâm của Đảng ủy và Ban giám hiệu, xem công tác tuyển sinh là khâu quan trọng trong hoạt của nhà trường;

          - Trường có đội ngũ cán bộ, giảng viên có trình độ cao gần 130 tiến sỹ và 100% số Giản viên đạt trình độ thạc sỹ kinh nghiệm cao so với các trường khác trong khu vực miền Trung, Tây Nguyên và là trường có quá trình hình thành và phát triển dài nhất trong tỉnh với 58 năm tiếp nối truyền thống đào tạo và phát triển trường vì thế thương hiệu của trường được nhiều người biết đến;

         - Nhà trường đào tạo nhiều ngành nghề, có những ngành không cần quảng bá, tư vấn nhiều nhưng số lượng sinh viên tuyển được luôn đạt chỉ tiêu như các ngành thuộc khối kinh tế,đặc biệt là quản trị kinh doanh du lịch. Ngoài ra các ngành truyền thống của trường với đầy đủ trang thiết bị thí nghiệm hiện đại với đội ngũ giảng viên được đào tạo ở các nước có nền giáo dục hiện đại như Pháp, Na Uy

         - Hình ảnh nhà trường được thường xuyên quảng bá trên các phương tiện thông tin đại chúng như Web của trường, đài, mạng xã hộ, báo qua việc triển khai thực hiện chiến lược phát triển trường, từ đó giúp thí sinh nắm bắt được tình hình đào tạo của nhà trường để có lựa chọn đăng ký thi vào trường;

       - Hàng năm nhà trường đều có kế hoạch tuyển sinh, trong đó chú ý đến việc quảng bá đến các trường phổ thông trung học, các trung tâm giáo dục thường xuyên, các hiệu trưởng của một số trường PTTH trong các tỉnh duyên hải Nam Trung Bộ.

***2.Khó khăn:***

        - Hiện tại phần lớn cán bộ, viên chức nhà trường chưa quan tâm hỗ trợ công tác tuyển sinh,  xem công tác tuyển sinh là nhiệm vụ của phòng Đào tạo.

        - Đội ngũ làm công tác tuyển sinh vừa ít vừa không có nghiệp vụ: đội ngũ đi tư vấn tuyển sinh thường là lãnh đạo và chuyên viên của một số phòng, khoa, hội ngũ này lại thay đổi hàng năm nên không chuyên nghiệp và chất lượng tư vấn tuyển sinh không cao.

        - Hoạt động quảng bá, tư vấn tuyển sinh được thực hiện theo mùa vụ, thiếu tính thường xuyên, mỗi năm đến mùa tuyển sinh mới lập các nhóm tuyển sinh đi về các địa phương để quảng bá các ngành nghề đào tạo của nhà trường.

        - Công tác tuyển sinh của chúng ta từ trước đến nay chủ yếu là quảng bá về các ngành nghề sẽ tuyển để đào tạo, công tác tư vấn chưa được chú ý nhiều, hình thức quảng bá, tư vấn tuyển sinh còn đơn điệu, chưa thu hút sự chú ý của thí sinh;

        - Điều kiện cơ sở vật chất, trang thiết bị dạy học của nhà trường chậm được trang bị mới nên ảnh hưởng đến chất lượng đào tạo từ đó ảnh hưởng đến công tác tuyển sinh;

         - Do sự thay đổi về cơ chế chính sách, các trường đại học được thành  lập nhiều, điểm chuẩn đầu vào đại học thấp, trường đại học được bao phủ trên tất cả các tỉnh thành, nên thường các thí sinh và gia đình lựa chọn gần nhà, còn những thí sinh học khá giỏi lại thích vào các thành phố lớn, nên phần lớn trong những năm qua trường Đại học Nha Trang chủ yếu tuyển thí sinh Khánh Hòa, Phú Yên

        - Nhu cầu học tập của một số ngành kinh tế của trường đào tạo sinh viên học đông nhưng ra trường khó tìm việc làm nhất là các ngành thuộc khối Kinh tế - Tài chính. Hơn nữa hiện nay giới trẻ Việt Nam không thích học khối kỹ thuật vừa học khó, ra làm việc lao động vất vả, trong khi khối ngành kinh tế làm văn phòng ăn mặc đẹp, không phải nhọc nhằn. Nên nhiều ngành khối kỹ thuật khó tuyển sinh, như ngành Môi trường, Công nghệ sinh học, kể cả ngành Công nghệ thực phẩm những năm trước đây sinh viên đông, nhưng 2017 giảm nhiều.

 -Về đào tạo: Tuy đội ngũ giảng viên có trình độ cao tương đối đông, nhưng phần lớn là giảng viên trẻ chưa tâm huyết nghề nghiệp, do trong những năm qua mức thu nhập của trường tăng chậm so với mặt bằng chung của xã hội, do nhà nước cắt giảm kinh phí.. nên họ phải lo cơm áo gạo tiền, chính vì vậy ảnh hưởng đến đầu tư nâng cao trình độ chuyên môn, đến nghề,chưa kể một số Giảng viên trường chỉ là nơi chú chân để họ làm ngoài.

**II. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG ĐẦU VÀO ĐHNT**

**1. Xây dựng đội ngũ làm công tác tuyển sinh:**

         Đội ngũ tuyển sinh đóng vai trò hết sức quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả và chất lượng  công tác tuyển sinh, vì thế cần xây dựng đội ngũ này hết sức đa dạng gồm những đối tượng sau:

          - Bộ phận chuyên trách làm công tác tuyển sinh:  Bộ phận chuyên trách tuyển sinh đóng vai trò hết sức quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả và chất lượng về công tác tuyển sinh của nhà trường. Bộ phận này sẽ xây dựng và triển khai kế hoạch quảng bá, tư vấn và tuyển sinh tất cả các hệ đào tạo trong nhà trường kể cả chính qui, vừa học vừa làm, liên thông, liên kết, và hoạt động suốt năm học;

          - Bộ phận cán bộ, viên chức: Công tác tuyển sinh là hoạt động của toàn trường, mọi thành viên trong trường phải có trách nhiệm tham gia, để thực hiện được điều này mỗi cán bộ, viên chức trước hết cần phải nhận thức rằng công việc tham gia tuyển sinh của họ có ảnh hưởng trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của nhà trường vì không có sinh viên, sinh viên đồng nghĩa với việc trường sẽ không hoạt động được và hệ quả là cán bộ, giảng viên sẽ phải giãm. Để thực hiện được điều này nhà trường phải có những biện pháp động viên khích lệ, chẳng hạn như giao khoán mức thưởng trên mỗi hồ sơ khi thí sinh, sinh viên do cán bộ, giảng viên vận động đã thực tế vào học hoặc khen thưởng kịp thời trong các ngày lễ, các dịp tổng kết... nhằm tạo lên một không khí thi đua, phấn đấu trong mỗi cán bộ, viên chức trong hoạt động tuyển sinh.

          - Bộ phận sinh viên: Huy động lực lượng sinh viên tham gia công tác tuyển sinh qua việc động viên các em quảng bá các ngành nghề đào tạo và chất lượng đào tạo của nhà trường đến người thân, bạn bè đồng thời có chế độ khen thưởng cho sinh viên vận động được nhiều người vào học ở trường.

          - Bộ phận các trung tâm Giáo dục thường xuyên, các trung tâm dạy nghề: Công tác tuyển sinh, tuy là nhiệm vụ cua nhà trường, song nếu cứ dựa vào nguồn nhân lực của nhà trường thì chưa đủ mà chúng ta phải biết tranh thủ các lực lượng bên ngoài. Một mặt họ vừa là những người hàng ngày trực tiếp với các đối tượng học sinh và các bậc phụ huynh; mặt khác tiếng nói của họ sẽ có tác động khá mạnh mẽ đến sự quyết định lựa chọn con đường học tập của các học sinh hay các bậc phụ huynh sau khi con em họ tốt nghiệp là PTTH. Vì vậy nhà trường cần phối hợp với các trung tâm trong việc thông báo tuyển sinh, thu nhận hồ sơ cho nhà trường.

         **2. Đa dạng hóa các hình thức quảng bá, tư vấn tuyển sinh:**

 Quảng bá, tư vấn là một trong những biện pháp nhằm đưa thông tin trực tiếp hay gián tiếp đến với đối tuợng học sinh và những người có liên quan. Muốn vậy, việc quảng bá, tư vấn phải được thực hiện bằng nhiều hình thức phong phú, đa dạng và thường xuyên, qua việc tuyên truyền trên các kênh phát thanh, truyền hình; bằng các pa-nô, áp-phích và đặc biệt là đưa các thông tin trực tiếp đến các đối tượng qua việc tư vấn qua điện thoại, tư vấn qua email. Bởi vì qua các phương tiện thông tin có lúc chưa truyền tải hết tất cả những thông tin chi tiết đối với công tác đào tạo và các thông tin liên quan. Hơn nữa, đối tượng học sinh và những người liên quan khác, đôi lúc muốn hiểu thêm các vấn đề về đào tạo thì phải có cán bộ tuyển sinh giải thích trực tiếp mới phát huy hiệu quả.

 Để nâng cao chất lượng tuyển sinh, nhà trường khuyến khích học sinh có điểm số cao trong kỳ thi tốt nghiệp THPT Quốc gia đăng ký theo học bằng cách miễn, giảm học phí cho sinh viên mới nhập học. Cụ thể, đối với các đối tượng có điểm số xét tuyển từ 20 điểm trở lên sẽ giảm 100% học phí toàn khóa học; từ 17 đến dưới 20 điểm sẽ giảm 75% học phí toàn khóa học; từ 15 đến dưới 17 điểm sẽ giảm 50% học phí toàn khóa học. Riêng đối với các đối tượng đặc biệt thuộc hộ nghèo, gia đình chính sách, nhà trường sẽ ưu tiên học bổng của các doanh nghiệp cho các đối tượng này

 3. Thực hiện chiến lược marketing truyền thông

 Dựa trên cơ sở những phân tích và các nguyên tắc được lập, dưới đây là các chiến thuật có thể được lựa chọn cho các hình thức quảng bá tuyển sinh cho Nhà trường.

 - Liên kết các trường phổ thông, trung tâm giáo dục thường xuyên

 - Gửi thư, thông báo tuyển sinh qua đường website, thư, email

 -Tư vấn tuyển sinh chuyên nghiệp

 - Quảng bá trên website, quan hệ với blogger, tham gia mạng xã hội, phát triển diễn đàn

 -Quảng cáo trên Tivi, phát thanh, báo giấy, báo hình

 -Một số hoạt động khác cùng xây dựng hình ảnh qua các phong trào văn hóa, văn nghệ, thể thao…Riêng quảng cáo trên ti vi báo đài, tác giả không đề cập bởi Nhà trường đã nhiều năm sự dụng dịch vụ này.

 Cụ thể:

 - Sinh viên đã và đang học tập tại Nhà trường (nhóm khách hàng mục tiêu):

Đối tượng công chúng này là khách hàng mục tiêu không thể bỏ sót của Nhà trường, đây vừa là khách hàng hiện tại, khách hàng tiềm năng “dễ tìm”, vừa là bộ mặt của chất lượng đào tạo tại Trường ta. Do đó các chiến thuật cần được sử dụng hợp lý, nhạy bén. Nếu trong trường hợp cần thiết, có thể sử dụng chiến lược truyền thông marketing tích hợp – tập trung nhiều chiến thuật cho cùng một đối tượng công chúng mục tiêu trong một thời điểm nhất định để tạo các hiệu ứng có lợi.

 - Gửi thư, thông báo, email:

Cần có chuyên viên, cộng tác viên chuyên viết các bài SEO quảng cáo tuyển sinh và hệ thống trên web lấy dữ liệu của thí sinh, từ đó sẽ gửi thư quảng bá chăm sóc đến thí sinh định kỳ, tư vấn oline.

 -Tư vấn tuyển sinh theo mùa vụ:

 Đây là phương thức phát triển hồ sơ tuyển sinh có triển vọng, và đạt hiệu quả cao tổ chức và tham gia các ngày hội tuyển sinh, các hội chợ tư vấn ngành nghề, đi về các trường phổ thông và trực tư vấn tuyển sinh…

thức liên kết đào tạo này.

 -Cộng tác viên

 Cần thiết ký kết hợp đồng các đối tác tuyển sinh. Cộng tác viên, là hình thức phát  triển hộ sơ mà tại mỗi địa điểm được xác định, Nhà trường có bố trí và giao nhiệm vụ cho một người, một tổ chức có khả năng tư vấn, cung cấp hồ sơ, gửi thông báo tuyển sinh tới các đối tượng công chúng mục tiêu mà Nhà trường muốn hướng tới là thí sinh tự dohoặc các thí sinh ngoài tỉnh, xa địa điểm của Nhà trường. Chế độ được hưởng của các cộng tác viên theo thỏa thuận và theo doanh số hồ sơ có thu về Nhà trường.

 -Truyền thông qua internet

Với xu hướng người dùng internet theo thống kê hiện nay, thì truyền tải thông tin qua internet, website Nhà trường và các trang thông tin báo mạng.. là không thể thiếu và cần thiết, ngoài ra tham gia các diễn đàn, mạng xã hội, blog tuyển sinh, các hoạt động được học sinh PTTH chú ý. Tuy nhiên cần có các chuyên viên tư vấn tuyển sinh, viết bài SEO phục vụ cho tuyển sinh trên mạng iternet.

 -Gửi thư, thông báo tuyển sinh tới các trường phổ thông:

Nhà trường cần có chiến lược gửi thư, thông báo tuyển sinh tới các trường phổ thông vào đầu kỳ 2 hàng năm và gửi thư, bưu thiếp thường xuyên trong các dịp lễ, tết theo nghĩa chúc mừng.

 **4. Tăng cường công tác quản lý việc dạy và học:**

 Dạy và học là hai hoạt động mà thoạt đầu chúng ta nghĩ là không có liên quan gì đến công tác tuyển sinh của nhà trường. Bởi vì công tác dạy và học nó diễn ra khi mà công tác tuyển sinh đã kết thúc. Tuy nhiên nếu suy nghĩ như vậy thì thật là sai lầm, phải nói là công tác quản lý dạy và học để nâng cao chất lượng đào tạo có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả tuyển sinh của nhà truờng. Bởi lẽ chúng ta biết rằng những, sinh viên đang theo học tại trường của chúng ta là những "cán bộ tuyên truyền viên" hết sức quan trọng. Những gì đang diễn ra ở trường về chất lượng đào tạo được họ phản ánh lại với gia đình, bạn bè, người thân... từ đó tạo động lực cho học sinh đăng ký dự thi vào trường chúng ta.

Vì vậy cần phải quản lý công tác dạy và học ở nhà trường thật tốt, tạo ra nhiều ấn tượng đẹp chừng nào đối với học sinh, sinh viên thì những ấn tượng đó sẽ được truyền phát ra xã hội càng nhiều chừng đó.

Muốn thực hiện được điều này, nhà trường cần phải làm tốt những nhiệm vụ sau:

- Nâng cao ý thức trách nhiệm, trình độ chuyên môn nghiệp vụ và tay nghề cho đội ngũ giảng viên, kể cả giảng viên cơ hữu và giảng viên thỉnh giảng.

- Đổi mới phương pháp dạy học nhằm tạo hứng thú học tập cho sinh viên.

- Xây dựng chương trình đào tạo phù hợp; đồng thời đáp ứng được với nhu cầu của thị trường lao động khi sinh viên tốt nghiệp.

- Tăng cuờng công tác quản lý sinh viên; phối hợp chặt chẽ giữa nhà trường và phụ huynh để nâng cao chất lượng đào tạo.

- Nâng cao đời sống của giảng viên đẻ họ sống bằng nghề của mình để họ toàn tâm toàn ý với nghề nghiệp, do đó họ sẽ nâng cao trình độ chuyên môn, tâm huyết với nghề nghiệp

**5. Tăng cường đầu tư cơ sở vật chất, thiết bị máy móc phục vụ dạy học:**

Cơ sở vật chất mà đặc biệt là máy móc, thiết bị dạy thực hành đóng vai trò hết sức quan trọng quyết định đến chất lượng đào tạo. Bởi vậy cần phải đầu tư những máy móc thiết bị phù hợp với chương trình đào tạo, phù hợp với máy móc thiết bị của các doanh nghiệp đang hoạt động. Có như vậy sau khi sinh viên tốt nghiệp ra trường họ mới nhanh chóng tìm được việc làm phù hợp cho mình trong thị trường lao động và điều này sẽ làm cho thương hiệu của trường ngày một củng cố; tạo uy tín trong xã hội và sẽ có tác động mạnh mẽ đến công tác tuyển sinh của nhà trường.

 **6. Tăng cường quan hệ với các doanh nghiệp:**

Một thành phần rất quan trọng có ảnh hưởng đến công tác tư vấn tuyển sinh đó là các doanh nghiệp, những đơn vị đang hoạt động trên các lĩnh vực có liên quan đến các ngành nghề đào tạo của trường. Vì vậy nhà trường cũng cần phải có sự phối hợp chặt chẽ với các doanh nghiệp để họ cùng tham gia hỗ trợ tuyển sinh; tham gia xây dựng chương trình, giáo trình; tham gia đánh giá kết quả học tập của học sinh khi tốt nghiệp và điều quan trọng là họ sẵn sàng tiếp nhận những sinh viên của nhà trường sau khi tốt nghiệp vào làm việc trong doanh nghiệp. Làm được điều này thì uy tín và thương  hiệu của trường ngày càng được nâng lên và từ đó góp phần tích cực trong công tác tư vấn tuyển sinh trong thời gian tới.

 Về phía nhà trường, sự lựa chọn về phương pháp đào tạo, chương trình đào tạo, môi trường đào tạo sao cho “sản phẩm đào tạo” đáp ứng nhu cầu của thị trường lao động là một trong những nhiệm vụ quan trọng, vừa góp phần cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao cho thị trường lao động, vừa khẳng định được uy tín, “thương hiệu” của cơ sở đào tạo. Sinh viên vừa được học lí thuyết, vừa được thực hành, thâm nhập thực tế công việc tại các doanh nghiệp từ khi còn học ở giảng đường, khi vừa tốt nghiệp, dễ có cơ hội có được việc làm phù hợp tại các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế. Rõ ràng, không thể đánh giá một trung tâm đào tạo, một cơ sở đào tạo vững mạnh có chất lượng cao mà khi sinh viên ra trường bị thất nghiệp nhiều hoặc không được làm đúng ngành nghề đã được đào tạo.

 Để có thể cung ứng cho ngành Du lịch nguồn nhân lực có chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu của các nhà tuyển dụng thì nhà trường cần phải nắm bắt nhu cầu của các doanh nghiệp nói riêng, và của nền kinh tế nói chung, chủ động liên kết với các doanh nghiệp để nghiên cứu, tìm hiểu nhu cầu của thị trường lao động thuộc ngành này để có hướng đào tạo và chương trình đào tạo phù hợp với yêu cầu thực tế. Tại các hội chợ việc làm được tổ chức gần đây cho thấy, thị trường lao động rất dồi dào, trình độ cử nhân cũng không thiếu và họ đang khát khao tìm việc, song không phải doanh nghiệp

**Tóm lại, công tác tuyển sinh là một nhiệm vụ đặc biệt quan trọng, là yếu tố quyết định đến sự tồn tại và phát triển của nhà trường. Những nội dung trên chỉ mới là một trong những giải pháp cơ bản. Để công tác tuyển sinh thật sự có hiệu quả và chất lượng, nhà trường cần phải kết hợp và sử dụng bằng rất nhiều biện pháp khi đó hiệu quả của công tác tuyển sinh ngày càng tốt hơn.**

Tài liệu tham khảo;

1-Báo cáo của trường

2-Phạm duy ,*Giải pháp nâng cao chất lượng các trường ĐH, Tập chí Giáo dục số 3-2015*

3- Nghị quyết Hội nghị lần thứ 8, Ban Chấp hành Trung ương khóa XI (Nghị quyết số 29-NQ/TW).

4 -TS. Nguyễn Đình Luận, Sự gắn kết giữa nhà trường và doanh nghiệp trong đào tạo nguồn nhân lực phục vụ phát triển kinh tế – xã hội ở Việt Nam: Thực trạng và khuyến nghị, Tạp chí Phát triển & hội nhập Số 22 (32) – Tháng 05-6/2015 trang 84, 85

5-Vũ Văn Trung, *Ứng dụng Maketing trong công tác tuyển sinh*, tạp chí giáo dục. Số 6-2016