

“Xternship ZStarter” là chương trình thực tập trải nghiệm ngắn hạn đặc biệt 2 tuần, tập trung vào việc “học qua làm” các dự án thực tế, “học qua sửa” với “sếp” là các anh chị có kinh nghiệm trong nghề.

Mục tiêu chương trình: tạo điều kiện thực hành cho sinh viên, ứng dụng kiến thức kỹ năng đã được học vào giải quyết vấn đề, nhiệm vụ thực tế ở doanh nghiệp. Từ đó giúp sinh viên:

- Thuần thực kỹ năng, hiểu sâu hơn cách ứng dụng kiến thức, kỹ năng vào các vấn đề trong các ngành nghề khác nhau.
- Có kinh nghiệm & kết quả làm việc thực tế
- Giải quyết khó khăn tìm việc thực tập chất lượng, liên quan đến mục tiêu học tập.

CHƯƠNG TRÌNH THỰC TẬP TRẢI NGHIỆM XTERNSHIP K11

Vị trí thực tập	Sales Forwarder Logistics Intern.
Tên quản lý tập huấn	Mrs. Jennie Trang - Nguyễn Quỳnh Trang Mr. Benjamin Tu - Từ Phước An Khang
Công ty đối tác thực tập	Metta Shipping
Thời gian thực tập	13/10/2025 - 24/10/2025 Job briefing: To be aligned Coaching 1: To be aligned Coaching 2: To be aligned Final presentation: To be aligned
<i>Giới thiệu Công ty và Dự án Coaching buổi 1</i>	Metta Shipping là công ty Forwarder có chi nhánh ở cả Việt Nam và Hoa Kỳ được cấp phép và bảo lãnh, nghĩa là chúng tôi có thể giành được khách hàng trong nhiều ngành khác nhau. Tại Metta Shipping, chúng tôi không chỉ là một công ty giao nhận thông thường — chúng tôi mang đến cho bạn Mọi Thứ Về Logistics.

	Là đối tác logistics quốc tế đáng tin cậy, chúng tôi cung cấp các giải pháp chuỗi cung ứng toàn diện, được thiết kế theo yêu cầu, từ Việt Nam và Hoa Kỳ đến các thị trường toàn cầu. Với trụ sở chính đặt tại Orange, California (Hoa Kỳ) và văn phòng đại diện tại TP. Hồ Chí Minh (Việt Nam), chúng tôi kết hợp giữa am hiểu địa phương và mạng lưới toàn cầu để đồng hành cùng doanh nghiệp bạn trên mọi chặng đường. Trọng tâm của chúng tôi vẫn là giới thiệu các thương hiệu và sản phẩm Việt Nam ra thế giới. Hiện tại, chúng tôi đang xử lý các mặt hàng nông sản chủ lực như thực phẩm hằng ngày, cà phê, và trà, đồng thời cũng có năng lực quản lý các sản phẩm khác như đồ gỗ. Điều quan trọng cần ghi nhớ — chúng tôi không bán sản phẩm hay dịch vụ; chúng tôi cung cấp các giải pháp logistics được thiết kế riêng. Dù giá cạnh tranh có ý nghĩa, thế mạnh thật sự của chúng tôi là: • Dịch vụ vận chuyển nội địa & quốc tế LCL, FCL đường biển và vận chuyển đường bay theo phương thức chính ngạch. • Tư vấn thủ tục hải quan xuất khẩu từ Việt Nam đi tất cả các quốc gia và hỗ trợ thủ tục nhập khẩu vào Mỹ. • Cho thuê kho, quản lý và vận hành kho tại Mỹ • Hỗ trợ làm FDA, USDA và hỗ trợ đăng ký mã số D-U-N-S cho doanh nghiệp. • Hoạt động song song Việt Nam – Mỹ, múi giờ luân phiên → hỗ trợ 24/7. 1. Vận tải quốc tế (International Transportation) •  Vận tải biển (Ocean transportation): FCL, LCL, các tuyến quốc tế đi/đến Mỹ, châu Á, châu Âu, châu Phi.
--	--

-  **Vận tải hàng không (Air transportation):** kết nối nhanh chóng các sân bay lớn, hỗ trợ hàng khẩn, hàng đặc thù.

2. Dịch vụ kho bãi (Warehouse Services)

- Kho gần cảng Los Angeles/Long Beach.
- Dịch vụ chuyên biệt:
 - **Transload** (bốc dỡ, chuyển tải).
 - **Storage** (lưu kho).
 - **Palletizing** (đóng gói pallet theo chuẩn quốc tế).

3. Giao nhận & phân phối (Last Mile Delivery)

- **Inland trucking** tại Mỹ và Việt Nam.
- **Last mile delivery** từ cảng/kho đến tay khách hàng (consignee).

4. Thủ tục hải quan & chứng từ (Customs & Clearance)

- Khai báo và thông quan hải quan.
- **FDA clearance** cho thực phẩm, nông sản vào Mỹ.
- Hỗ trợ chứng từ quốc tế (CO, FITO, FUMI, AMS, ISF...).

5. Hệ thống quản lý vận tải (Freight Management System – FMS)

- Cổng thông tin trực tuyến thân thiện, dễ sử dụng.
- Theo dõi container **real-time bằng EDI**.
- Báo cáo & thông báo tích hợp.
- Đội ngũ hỗ trợ riêng cho khách hàng.

6. Mạng lưới & đối tác quốc tế

- Quan hệ trực tiếp với các hãng tàu lớn: **ONE, HMM, CMA CGM, MSC, Evergreen.**
- Hợp tác cùng nhiều forwarder & agent tại: **Trung Quốc, Đài Loan, Việt Nam, Đông Nam Á, Đức, Ý, Maroc, Bồ Đào Nha, Dubai, Cameroon.**
- Đại diện tại Việt Nam: **TP.HCM (Saigon) và Đà Nẵng.**

Yêu cầu 1: Nghiên cứu tình hình Logistics Forwarder & vai trò với TPCN (2 tuần)

Bối cảnh

- TPCN giả, hàng xách tay trôi nổi tràn lan → niềm tin người tiêu dùng sụt giảm.
- Một số KOL/KOC bị bắt vì quảng cáo sai sự thật → tâm lý người tiêu dùng càng hoang mang.
- Hệ quả: **ngay cả những nhà sản xuất TPCN uy tín cũng bị ảnh hưởng uy tín.**
- Hiện nay, nhiều sản phẩm TPCN từ Mỹ **chưa có doanh nghiệp nào nhập khẩu chính ngạch** vào Việt Nam.

Nhiệm vụ nghiên cứu

1. **Nghiên cứu thị trường thực phẩm chức năng tại Việt Nam và vai trò của logistics đối với các vấn đề đang xảy ra đối với thị trường tpcn (20% xuất - 80% nhập):**
 - Bối cảnh diễn ra của thị trường TPCN ở Việt Nam (người bán đang bán thế nào, nhập hàng từ đâu,... người mua đang mua ở đâu, thế nào?...)
 - Bối cảnh về thuế quan ở Việt Nam: các nước

- Các công ty Forwarder khác đang bán sản phẩm/dịch vụ gì trong mảng nhập khẩu TPCN?
- **Điểm mạnh – yếu – khác biệt so với Metta Shipping → gợi ý ra các sản phẩm mà Metta Shipping có thể cung cấp cho thị trường.**

2. Định vị sản phẩm Metta Shipping sẽ “bán” cho khách hàng TPCN (xuất 20% - nhập 80%)

- Cước vận tải (air/sea) hay giải pháp trọn gói?
- Dịch vụ hải quan: FDA clearance, COA, FITO, FUMI, ISF...
- Kho bãi, trucking, last-mile delivery.
- Tư vấn compliance (giấy tờ, nhãn phụ, công bố sản phẩm).

3. Vai trò của Logistics với người tiêu dùng:

- Logistics có thể bảo đảm **chuỗi cung ứng minh bạch, đúng chuẩn quốc tế** để người tiêu dùng tin tưởng hàng chính ngạch.
- Cách thức Forwarder giúp **người sản xuất uy tín khẳng định thương hiệu**, không bị đánh đồng với hàng kém chất lượng.

👉 **Deliverable:** Báo cáo phân tích thị trường + Đề xuất dịch vụ Metta Shipping nên tập trung (5–7 trang, có bảng/biểu đồ/benchmark).

Yêu cầu 2: Xây dựng Chiến lược Sales cho Metta Shipping (2 tuần)

Bối cảnh

Metta Shipping đã có nền tảng mạnh:

	• Ngoài những điểm trên, Metta Shipping mạnh nhất là thông quan hàng khó, hàng thực phẩm vào thị trường Mỹ. • Tư vấn được thủ tục trước khi người bán quyết định xuất khẩu Nhiệm vụ Xác định khách hàng mục tiêu: ○ Nhà phân phối TPCN tại Việt Nam. ○ Doanh nghiệp muốn nhập khẩu TPCN chính ngạch từ Mỹ. ○ Chuỗi bán lẻ, distributor, sàn TMĐT. Xây dựng Value Proposition (USP): ○ Metta Shipping không chỉ bán cước → mà bán “giải pháp nhập khẩu chính ngạch TPCN”. ○ Khách hàng nhận được gì: minh bạch, an toàn pháp lý, bảo đảm chất lượng, nhanh chóng. Chiến lược tiếp cận (Sales Plan): ○ Chuẩn bị Sales kit: email, brochure, case study. ○ Kịch bản tiếp cận: cold email, gọi điện, gặp trực tiếp. ○ Xây dựng mối quan hệ: hội thảo, workshop với doanh nghiệp TPCN. 👉 Deliverable: Sales Strategy Deck (10–12 slides) + Script email/call mẫu.
Coaching buổi 2	Tổng quan về Logistics Forwarder • Forwarder là gì? Vai trò trong chuỗi cung ứng quốc tế. • Các dịch vụ chính: ○ Vận tải biển (FCL, LCL).

	○ Vận tải hàng không. ○ Kho bãi, transload, palletizing. ○ Customs & clearance (khai báo hải quan, chứng từ). ● Điểm khác biệt giữa Forwarder và hãng tàu/carrier.
Coaching buổi 3	1. Đặc thù Sales trong Logistics ● Khác biệt so với Sales B2C: khách hàng là doanh nghiệp (importer, distributor, retailer). ● Sales Forwarder không “bán cưỡng” → mà bán giải pháp (time saving, compliance, peace of mind). ● Chu kỳ Sales: tìm lead → tiếp cận → meeting → proposal → chốt deal → chăm sóc. 2. Xác định khách hàng mục tiêu (Targeting) ● Doanh nghiệp nhập khẩu TPCN. ● Nhà phân phối/dược phẩm lớn. ● Chuỗi cửa hàng/siêu thị/nhà thuốc. ● Các startup thương mại điện tử nhập hàng Mỹ. 3. Xây dựng USP (Value Proposition) ● Metta Shipping có gì khác biệt? ○ Có team Mỹ – VN hỗ trợ 24/7. ○ Kinh nghiệm hải quan + FDA clearance. ○ Dịch vụ trọn gói → không lo thủ tục. ○ Đảm bảo minh bạch giấy tờ → tạo niềm tin.
Thuyết trình bài Thu hoạch Cuối khóa	Chiến lược Sales
STT	Mục tiêu công việc

	Tác phong chuyên nghiệp
1	Lên kế hoạch làm việc & hoàn thành nhiệm vụ hàng ngày
2	Báo cáo tuần
3	Báo cáo cuối kỳ
STT	Mục tiêu phát triển Kỹ Năng & Năng lực
1	Quản lý dự án (quản lý tác vụ, quản lý thời gian)
2	Giao tiếp, trình bày
3	Công cụ ứng dụng: Excel, Word, Powerpoint, Canva
4	Tiếng Anh
5	Kỹ Năng Khảo Sát, Nghiên Cứu, Phân Tích & tìm Insights
6	Làm báo cáo chuyên môn Logistics

Tài liệu đính kèm:

ST T	Tên tài liệu
1	Điều kiện kinh doanh Thực phẩm chức năng Nhập khẩu
2	https://xuatnhapkhauleanh.edu.vn/nhap-chinh-ngach-thuc-pham-chuc-nang-can-xin-giay-qi.html