มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
Occupational Standard and Professional Qualifications

สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)
ร่วมกับ ศูนย์บริหารการจัดการองค์กรสากล (Global Enterprise Management Center) สังกัดกลุ่มสาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการระบบสารสนเทศ
คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์

2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

ปรับปรุงครั้งที่ 1

3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

N/A

4. ข้อมูลเบื้องต้น

สืบเนื่องจากที่ประเทศไทยจะเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558
ซึ่งมีผลทำให้ประเทศในกลุ่มสมาชิกมีผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจรวมกันเป็นตลาดและมีฐานการผลิตเดียวกัน
โดยธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นมีความสำคัญเพื่อส่งเสริมให้กลุ่มอาชีพในด้านอสังหาริมทรัพย์มีความเป็นสากล เป็นที่ยอมรับทั้งภายในประเทศและระดับสากล
และจัดให้มีการรองรับและประเมินองค์กรที่ทดสอบความรู้ความสามารถในการประกอบอาชีพของบุคคลในสาขาวิชาชีพ
รวมถึงเทียบเคียงคุณวุฒิวิชาชีพกับคุณวุฒิทางการศึกษา เพื่อนำไปสู่การต่อยอดองค์ความรู้และทักษะของผู้ประกอบอาชีพในด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ตอบสนองความต้องการของตลาดแรงงานในอาชีพ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางเศรษฐกิจของประเทศไทยต่อไป

มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ฉบับนี้จัดทำโดยการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งห่วงโซ่อุปทาน
ตั้งแต่ต้นน้ำยังปลายน้ำ ร่วมกับวิธีเทคนิควิเคราะห์หน้าที่ (Functional Analysis) ในทุกหน้าที่งานที่มีความสำคัญต่อการปฏิบัติงานในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
โดยจากการวิเคราะห์พบว่า มีบทบาทหลัก (Key Role) 10 บทบาทหลัก โดยประกอบไปด้วยหลากหลายอาชีพที่เกี่ยวข้อง โดยได้ดำเนินการจัดทำทั้งสิ้น 10 อาชีพ 38
คุณวุฒิวิชาชีพตามรายละเอียดที่อยู่ในมาตรฐานอาชีพนี้

5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

N/A

6. ครั้งที่

1

(รายละเอียดของชุดฝึกอบรมที่ได้รับการรับรองตามการปรับปรุงในแต่ละครั้ง แสดงในตารางข้างล่าง ข้อมูลครั้งล่าสุดจะแสดงอยู่ในบรรทัดบนสุด)

ครั้งที่ (อื่น ๆ) :N/A

ครั้งที่ประกาศก่อนหน้านี้ วันที่ประกาศ: N/A

ข้อสังเกต :N/A

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ :N/A

7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์

อาชีพนักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 3

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

9. หน่วยสมรรถนะทั้งหมดในมาตรฐานอาชีพ (List of All Units of Competence within this Occupational Standards)

รหัสหน่วยสมรรถนะ **เนื้อหา**

17101 จัดเตรียมข้อมูล สำหรับการจัดเตรียมงานขาย

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ อาชีพนักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 3

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

มีลักษณะและแนวทางในการดำเนินงาน เพื่อที่จะสามารถดำเนินการ สนับสนุนและการจัดการงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ที่มีการปฏิบัติวิชาชีพครอบคลุมโดยตลอดช่วงอายุของการพัฒนาโครงการ มีส่วนร่วมในด้านการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ บางส่วน (ระดับผู้ปฏิบัติงาน: พนักงานขาย) คิดแก้ไขปัญหาในระดับต้นได้ สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงานขายโครงการได้ และต้องมีคุณลักษณะ ดังต่อไปนี้ - ทักษะการสื่อสาร ทำงานร่วมกับผู้อื่น และมีบุคลิกภาพที่ดี - มีความเข้าใจในการตลาดและงานขายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เบื้องต้น - มีการเรียนรู้ ความรับผิดชอบที่ดี - เอาใจใส่ และเป็นผู้ใต้บังคับบัญชาที่ดี

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 3 ต้องผ่านเกณฑ์ การประเมินตามหน่วยสมรรถนะอาชีพ ระดับ 3 จำนวน 1 หน่วยสมรรถนะ 2. ผู้ที่เข้าสู่การทดสอบคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 3 ต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้ - ต้องมีวุฒิการศึกษาขั้นต่ำ คือ ปวส. ขึ้นไป หรือเทียบเท่า - มีประสบการณ์ในการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ มาไม่น้อยกว่า 2 ปี - ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการขายอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง 3.
การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพให้เป็นไปตามคู่มือสำหรับผู้เข้ารับการประเมินหรือคู่มือเจ้าหน้าที่สอบ(Assessment Standard)

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

นักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์นักการตลาด ผู้ประกอบการ หรือบุคลากรที่ดำเนินงานในสถานประกอบการ หรือองค์กรภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ :N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

17101 จัดเตรียมข้อมูล สำหรับการจัดเตรียมงานขาย

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ 04/12/2563

ตาราง 1 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY PURPOSE , KEY ROLES , KEY FUNCTION

ความมุ่งหมายหลัก Key Purpose	บทบาทหลัก Key Roles		หน้าที่หลัก Key Function	
คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
พัฒนาบุคลากรของสายงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่มีมาตรฐาน และมีจรรยาบรรณที่ดี รับผิดชอบไปสู่ความเป็นมาตรฐานในวิชาชีพ	17	ผู้ปฏิบัติจะสามารถ ที่จะบริหารและจัดการงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ในแต่ละประเภท ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ด้วยมาตรฐานในวิชาชีพ	171	บริหารจัดการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์

คำอธิบาย ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)

ประกาศใช้ ณ 04/12/2563

ตาราง 2 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY FUNCTION , UNIT OF COMPETENCE , ELEMENT OF COMPETENCE

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	**คำอธิบาย**	**รหัส**	**คำอธิบาย**	**รหัส**	**คำอธิบาย**
171	บริหารจัดการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์	17101	จัดเตรียมข้อมูล สำหรับการจัดเตรียมงานขาย	17101.01	สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลโครงการ
				17101.02	รวบรวมข้อมูล เชิงสนับสนุน ร่วมกับฝ่ายการตลาด
				17101.03	เปรียบเทียบคู่แข่งขันในแง่มุมต่างๆ
				17101.04	กำหนดราคาเพื่อสนับสนุนการขาย

คำอธิบาย

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่ (ต่อ) เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานหลังจากได้หน้าที่หลัก (Key Function) เพื่อให้ได้ หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence) และหน่วยสมรรถนะย่อย (Element of Competence)

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 17101

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดเตรียมข้อมูล สำหรับการจัดเตรียมงานขาย

3. ทบทวนครั้งที่ - / -

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

นักจัดการสิ่งแวดล้อมงานก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ผู้เข้ารับการประเมินจะต้องมีความรู้ ความสามารถเกี่ยวกับการสำรวจเก็บข้อมูลวิเคราะห์ ความพึงพอใจในการจัดการสิ่งแวดล้อม จากผู้ที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงการจัดทำรายงานผลการดำเนินงาน การจัดการสิ่งแวดล้อมงานก่อสร้าง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☑	☐	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

นักจัดการสิ่งแวดล้อมงานก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ หรือบุคคลที่ดำเนินงานในสถานประกอบการ หรือองค์กรภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีความสนใจ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

ผู้ควบคุมดูแลระบบป้องกันสิ่งแวดล้อมเป็นพิษ

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
17101.01 สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลโครงการ	1. วิเคราะห์ข้อมูลการขายในอดีต 2. พยากรณ์การขายในอนาคต 3. รู้ปัจจัยต่างๆที่ควรปรับปรุงเพื่อพัฒนายอดขาย 4. จัดข้อมูลแยกประเภทลูกค้า	ข้อสอบข้อเขียน
17101.02 รวบรวมข้อมูล เชิงสนับสนุน ร่วมกับฝ่ายการตลาด	1. รวบรวมข้อมูลต่างๆเพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานของฝ่ายการตลาด 2. จัดทำรายงานและส่งรายงานการขาย 3. ประสานงานกับผู้ร่วมงานภายในและภายนอก 4. จัดเตรียมข้อมูลและเอกสารต่างๆที่จำเป็นในการค้นหา	ข้อสอบข้อเขียน
17101.03 เปรียบเทียบคู่แข่งขันในแง่มุมต่างๆ	1. วิเคราะห์ข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ 2. นำผลการเปรียบเทียบมาประยุกต์และปรับใช้ 3. เปรียบเทียบข้อมูลคู่แข่งทั้งจุดแข็งและจุดอ่อน 4. กำหนดเป้าหมายที่มีความสำคัญ	ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
17101.04 กำหนดราคาเพื่อสนับสนุนการขาย	1. กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการวางตำแหน่ง 2. กำหนดวัตถุประสงค์เพื่อเป็นในการกำหนดราคา 3. วิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงิน 4. กำหนดราคาให้สัมพันธ์กับส่วนผสมการตลาดอื่นๆ	ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

มีความรู้พื้นฐานในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เบื้องต้น หรือควบคุมงานก่อสร้างหรือบริหารงานโครงการ หรือการจัดการสิ่งแวดล้อมงานก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ และมีประสบการณ์ทำงานในอาชีพที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
1.สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลโครงการ
0.605 1. วิเคราะห์ข้อมูลการขายในอดีต
0.606 2. พยากรณ์การขายในอนาคต
0.607 3. รู้ปัจจัยต่างๆที่ควรปรับปรุงเพื่อพัฒนายอดขาย
0.608 4. จัดข้อมูลแยกประเภทลูกค้า
1.รวบรวมข้อมูล เชิงสนับสนุน ร่วมกับฝ่ายการตลาด
0.609 1. รวบรวมข้อมูลต่างๆเพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานของฝ่ายการตลาด
0.610 2. จัดทำรายงานและส่งรายงานการขาย
0.611 3. ประสานงานกับผู้ร่วมงานภายในและภายนอก
0.612 4. จัดเตรียมข้อมูลและเอกสารต่างๆที่จำเป็นในการค้นหา
1.เปรียบเทียบคู่แข่งขันในแง่มุมต่างๆ
0.613 1. วิเคราะห์ข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ
0.614 2. นำผลการเปรียบเทียบมาประยุกต์และปรับใช้
0.615 3. เปรียบเทียบข้อมูลคู่แข่งทั้งจุดแข็งและจุดอ่อน
0.616 4. กำหนดเป้าหมายที่มีความสำคัญ
1.กำหนดราคาเพื่อสนับสนุนการขาย
0.617 1. กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการวางตำแหน่ง
0.618 2. กำหนดวัตถุประสงค์เพื่อเป็นในการกำหนดราคา
0.619 3. วิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงิน
0.620 4. กำหนดราคาให้สัมพันธ์กับส่วนผสมการตลาดอื่นๆ
1.สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลโครงการ
0.605 1. วิเคราะห์ข้อมูลการขายในอดีต
0.606 2. พยากรณ์การขายในอนาคต
0.607 3. รู้ปัจจัยต่างๆที่ควรปรับปรุงเพื่อพัฒนายอดขาย
0.608 4. จัดข้อมูลแยกประเภทลูกค้า
1.รวบรวมข้อมูล เชิงสนับสนุน ร่วมกับฝ่ายการตลาด
0.609 1. รวบรวมข้อมูลต่างๆเพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานของฝ่ายการตลาด
0.610 2. จัดทำรายงานและส่งรายงานการขาย
0.611 3. ประสานงานกับผู้ร่วมงานภายในและภายนอก
0.612 4. จัดเตรียมข้อมูลและเอกสารต่างๆที่จำเป็นในการค้นหา
1.เปรียบเทียบคู่แข่งขันในแง่มุมต่างๆ
0.613 1. วิเคราะห์ข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ
0.614 2. นำผลการเปรียบเทียบมาประยุกต์และปรับใช้
0.615 3. เปรียบเทียบข้อมูลคู่แข่งทั้งจุดแข็งและจุดอ่อน
0.616 4. กำหนดเป้าหมายที่มีความสำคัญ
1.กำหนดราคาเพื่อสนับสนุนการขาย
0.617 1. กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการวางตำแหน่ง
0.618 2. กำหนดวัตถุประสงค์เพื่อเป็นในการกำหนดราคา
0.619 3. วิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงิน
0.620 4. กำหนดราคาให้สัมพันธ์กับส่วนผสมการตลาดอื่นๆ
1.สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลโครงการ
0.605 1. วิเคราะห์ข้อมูลการขายในอดีต
0.606 2. พยากรณ์การขายในอนาคต
0.607 3. รู้ปัจจัยต่างๆที่ควรปรับปรุงเพื่อพัฒนายอดขาย
0.608 4. จัดข้อมูลแยกประเภทลูกค้า
1.รวบรวมข้อมูล เชิงสนับสนุน ร่วมกับฝ่ายการตลาด
0.609 1. รวบรวมข้อมูลต่างๆเพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานของฝ่ายการตลาด
0.610 2. จัดทำรายงานและส่งรายงานการขาย
0.611 3. ประสานงานกับผู้ร่วมงานภายในและภายนอก
0.612 4. จัดเตรียมข้อมูลและเอกสารต่างๆที่จำเป็นในการค้นหา
1.เปรียบเทียบคู่แข่งขันในแง่มุมต่างๆ
0.613 1. วิเคราะห์ข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ
0.614 2. นำผลการเปรียบเทียบมาประยุกต์และปรับใช้
0.615 3. เปรียบเทียบข้อมูลคู่แข่งทั้งจุดแข็งและจุดอ่อน
0.616 4. กำหนดเป้าหมายที่มีความสำคัญ
1.กำหนดราคาเพื่อสนับสนุนการขาย
0.617 1. กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการวางตำแหน่ง
0.618 2. กำหนดวัตถุประสงค์เพื่อเป็นในการกำหนดราคา
0.619 3. วิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงิน
0.620 4. กำหนดราคาให้สัมพันธ์กับส่วนผสมการตลาดอื่นๆ
1.สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลโครงการ
0.605 1. วิเคราะห์ข้อมูลการขายในอดีต
0.606 2. พยากรณ์การขายในอนาคต
0.607 3. รู้ปัจจัยต่างๆที่ควรปรับปรุงเพื่อพัฒนายอดขาย
0.608 4. จัดข้อมูลแยกประเภทลูกค้า
1.รวบรวมข้อมูล เชิงสนับสนุน ร่วมกับฝ่ายการตลาด
0.609 1. รวบรวมข้อมูลต่างๆเพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานของฝ่ายการตลาด
0.610 2. จัดทำรายงานและส่งรายงานการขาย
0.611 3. ประสานงานกับผู้ร่วมงานภายในและภายนอก
0.612 4. จัดเตรียมข้อมูลและเอกสารต่างๆที่จำเป็นในการค้นหา
1.เปรียบเทียบคู่แข่งขันในแง่มุมต่างๆ
0.613 1. วิเคราะห์ข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ
0.614 2. นำผลการเปรียบเทียบมาประยุกต์และปรับใช้
0.615 3. เปรียบเทียบข้อมูลคู่แข่งทั้งจุดแข็งและจุดอ่อน
0.616 4. กำหนดเป้าหมายที่มีความสำคัญ
1.กำหนดราคาเพื่อสนับสนุนการขาย
0.617 1. กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการวางตำแหน่ง
0.618 2. กำหนดวัตถุประสงค์เพื่อเป็นในการกำหนดราคา
0.619 3. วิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงิน
0.620 4. กำหนดราคาให้สัมพันธ์กับส่วนผสมการตลาดอื่นๆ
(ข) ความต้องการด้านความรู้
เป็นการวัดความสามารถในการจดจาเรื่องราวข้อเท็จจริงกฎเกณฑ์ต่างๆที่บุคคลได้เรียนรู้จากแหล่งความรู้ต่างๆด้วยคำถามวัดความรู้แบ่งออกเป็น 3 - 4 ชนิด
- มีความรู้ในเนื้อหาอาทิเช่นเช่นศัพท์คำนิยมกฎความจริงข้อมูลเชิงความรู้เบื้องต้น
- มีความเข้าใจในวิธีการดำเนินการกระบวนการ ขั้นตอนของการปฏิบัติงานและหลักเกณฑ์ต่างๆเป็นต้น
- มีความเข้าใจ ประยุกต์ในการสร้างแผน และแบบแผนการทำงานได้
- มีการประมวลความรู้รวบยอดเป็นการถามความสามารถในการจดจำข้อสรุปของงานที่รับผิดชอบได้
- มีความเข้าใจในวิชาชีพตนเองดำเนินงานอยู่ได้เป็นอย่างดี
(เน้นด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมงานก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์)
ความต้องการด้านคุณสมบัติที่พึงประสงค์
การวัดลักษณะผู้ปฏิบัติงาน *"สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์"* สำหรับอาชีพนักจัดการสิ่งแวดล้อมงานก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องพึงมีเพื่อการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบด้วย
- มีความละเอียดรอบคอบในการปฏิบัติงานรวมถึงปฏิบัติงานด้วยความประณีต
- มีความรับผิดชอบตรงต่อเวลา
- มีความซื่อสัตย์โปร่งใสตรวจสอบได้ปฏิบัติงานตามความเป็นจริงตรงไปตรงมา
- ปฏิบัติงานตามระเบียบแบบแผนข้อกำหนด
- มีคุณธรรมความเสียสละไม่เอารัดเอาเปรียบต่อเพื่อนร่วมงาน
- มีความรู้พื้นฐานด้านวิศวกรรม และวิทยาศาสตร์สิ่งแวดล้อม
- มีเข้าใจในกระบวนการขั้นตอนของงานก่อสร้างในแต่ละช่วงเวลา

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge

หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- เอกสารงานที่ปฏิบัติเช่นรายงานการประมวลผลจากแบบบันทึกข้อมูล
- เอกสารรับรองการทำงานเช่นหนังสือรับรองประสบการณ์การทางานจากเจ้าของอาชีพในสถานประกอบการแบบประเมินงานจากหัวหน้างาน
- แฟ้มสะสมงานเช่นภาพถ่ายสมุดบันทึกการปฏิบัติงานประจำวัน (Log Book)

หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- เอกสารรับรองความรู้เช่นใบวุฒิบัตรใบประกาศนียบัตรต่างๆหรือแบบรายงานผลความรู้จากหน่วยงานที่มีความน่าเชื่อถือ หรือสถานประกอบการที่ปฏิบัติงาน
- แฟ้มสะสมงานเช่นภาพถ่ายสมุดบันทึกการเรียนรู้ของผู้ปฏิบัติงาน (Learning Book)
- แบบบันทึกผลการสัมภาษณ์

คำแนะนำในการประเมิน

หลักฐานที่ต้องการเพื่อแสดงถึงสมรรถนะในส่วนนี้ ต้องมีความสัมพันธ์และตอบโจทย์ตามข้อกำหนดของสมรรถนะย่อย และเกณฑ์การปฏิบัติงานในหน่วยสมรรถนะนี้ โดยหลักฐานในที่นี้ ต้องแสดงถึง

- ความรู้และทักษะที่เกี่ยวข้อง และวิธีการปฏิบัติงาน
- ให้พิจารณาตามหลักฐานของความรู้และความเข้าใจในขอบเขตงานที่รับผิดชอบ

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตที่เกี่ยวข้องกับหน่วยสมรรถนะนี้ จะระบุถึงข้อกำหนดการปฏิบัติงานและข้อมูล/เอกสาร

- ข้อมูลในรายงานสภาพการดำเนินงานการจัดการสิ่งแวดล้อมประกอบด้วยผลที่วัดได้จากการดำเนินการจัดการสิ่งแวดล้อม, กระบวนการทบทวน แก้ไขปรับปรุงระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ได้มาซึ่งเป้าหมายในการปรับปรุงผลการดำเนินการ และให้เกิดความสอดคล้องกับนโยบายขององค์กร

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- ด้านความรู้
- ด้านทักษะ
- ด้านคุณสมบัติที่พึงประสงค์