



มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
Occupational Standard and Professional Qualifications

สาขาวิชาชีพธุรกิจสั่งหาริมทรัพย์
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

ซึ่งมีผลทำให้ประเทศในกลุ่มสมาชิกมีผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจร่วมกันเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกัน

โดยธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นมีความสำคัญเพื่อส่งเสริมให้กลุ่มอาชีพในด้านอสังหาริมทรัพย์มีความเป็นสากล เป็นที่ยอมรับทั้งภายในประเทศและระดับสากล

และจัดให้มีการรองรับและประเมินองค์กรที่ทดสอบความรู้ความสามารถในการประกอบอาชีพของบุคคลในสาขาวิชาชีพ

รวมถึงเทียบเคียงคุณวุฒิวิชาชีพกับคุณวุฒิทางการศึกษา เพื่อนำไปสู่การต่อยอดองค์ความรู้และทักษะของผู้ประกอบอาชีพในด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ตอบสนองความต้องการของตลาดแรงงานในอาชีพ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางเศรษฐกิจของประเทศไทยต่อไป

มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ฉบับนี้จัดทำโดยการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งห่วงโซ่อุปทาน

ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ 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

ครั้งที่ประกาศก่อนหน้า วันที่ประกาศ: N/A

ข้อสังเกต :N/A

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ :N/A

7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์

อาชีพนักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 4

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ

เนื้อหา

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ อาชีพนักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 4

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

มีลักษณะและแนวทางในการดำเนินงาน เพื่อที่จะสามารถดำเนินการ สนับสนุนและการจัดการงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์
ที่มีการปฏิบัติวิชาชีพครอบคลุมโดยตลอดช่วงอายุของการพัฒนาโครงการที่ซับซ้อนและทีมงานมีจำนวนมาก

มีส่วนร่วมในด้านการวางแผนจัดการงานขายโครงการที่ซับซ้อน และทีมงานมีจำนวนมาก กำหนด(ระดับผู้บริหารระดับต้น: หัวหน้าส่วน หรือผู้จัดการแผนก)
นโยบายขององค์กรโดยใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการแก้ไขปัญหาได้อย่างอิสระ สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงานขายโครงการได้และต้องมีคุณลักษณะ
ดังต่อไปนี้

- ทักษะการสื่อสาร ทำงานร่วมกับผู้อื่น และมีบุคลิกภาพที่ดี
- มีความเข้าใจในการตลาดและงานขายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เบื้องต้น
- มีการเรียนรู้ ความรับผิดชอบที่ดี
- เอาใจใส่ และเป็นผู้ได้บังคับบัญชาที่ดี

สามารถปฏิบัติงาน และการจัดการงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์รับรู้ได้เชิงสำเร็จ (โดยตลอดช่วงระยะเวลาของโครงการได้) เรียบร้อย ในช่วงเวลา 3 ปี

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 4 ต้องผ่านเกณฑ์ การประเมินตามหน่วยสมรรถนะอาชีพ
ระดับ 4 จำนวน 1 หน่วยสมรรถนะ
2. ผู้ที่เข้าสู่การทดสอบคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 4 ต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้
 - ต้องมีวุฒิการศึกษาขั้นต่ำ คือ สำเร็จการศึกษา ปริญญาตรี
 - มีประสบการณ์ในการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 4 มาไม่น้อยกว่า 3 ปี
 - ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 24 ชั่วโมง
3. การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพให้เป็นไปตามคู่มือสำหรับผู้เข้ารับการประเมินหรือคู่มือเจ้าหน้าที่สอบ(Assessment Standard)

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

นักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์นักการตลาด ผู้ประกอบการ หรือบุคลากรที่ดำเนินงานในสถานประกอบการ หรือองค์กรภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ :N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

17102 วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของลูกค้า

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	
	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
พัฒนาบุคลากรของสายงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีมาตรฐาน และมีจรรยาบรรณที่ดี รับผิดชอบไปสู่ความเป็นมาตรฐานในวิชาชีพ	17	ผู้ปฏิบัติจะสามารถที่จะบริหารและจัดการงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ในแต่ละประเภท 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	17102	วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของลูกค้า	17102.01	สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
				17102.02	กำหนดแนวทางเบื้องต้นเพื่อสนับสนุนกระบวนการขาย
				17102.03	จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
				17102.04	วางแผนการขาย

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 17102
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของลูกค้า
3. ทบทวนครั้งที่ - / -
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

นักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ผู้เข้ารับการประเมินจะต้องมีความรู้ ความสามารถเกี่ยวกับการสำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลโครงการ การรวบรวมข้อมูล เชิงสนับสนุน ร่วมกับฝ่ายการตลาด การเปรียบเทียบคู่แข่งในแง่มุมต่างๆ และการกำหนดราคา และตั้งราคาเพื่อสนับสนุนการขาย

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

นักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์นักการตลาด ผู้ประกอบการ หรือบุคลากรที่ดำเนินงานในสถานประกอบการ หรือองค์กรภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

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

ไม่ระบุ

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
17102.01 สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	1. วิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าทางประชากรศาสตร์และภูมิศาสตร์ 2. พิจารณานुकคลิกภาพของกลุ่มเป้าหมาย 3. พิจารณาพฤติกรรมของลูกค้า 4. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย	ข้อสอบข้อเขียน
17102.02 กำหนดแนวทางเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนกระบวนการขาย	1. กระตุ้นยอดขายของโครงการ 2. นำเสนอและแนะนำลูกค้า 3. สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า 4. สนับสนุนการสร้างราคาสินค้าเฉพาะเจาะจง 5. สื่อสารให้กลุ่มเป้าหมายทราบ	ข้อสอบข้อเขียน
17102.03 จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง	1. จัดทำเอกสารต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการซื้อ-ขาย 2. จัดทำหนังสือคู่มือประกอบการขาย 3. พัฒนาสื่อและเครื่องมือประกอบการขาย 4. จัดเรียง แยกประเภทของเอกสาร 5. จัดทำรายงานการขาย	ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
17102.04 วางแผนการขาย	1. ออกแบบกลยุทธ์การขายล่วงหน้า 2. สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อต่อยอดในอนาคต 3. เสนอสินค้าและบริการ ข้อเสนอพิเศษเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง 4. ปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการตลาด 5. วิเคราะห์ปัญหาและสถานการณ์การขาย	ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

มีความรู้พื้นฐานในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เบื้องต้น หรือการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ หรือการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ และมีประสบการณ์ทำงานในอาชีพที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

- 1.สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานลูกค้าเป้าหมาย
 - 0.621 1. วิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าทางประชากรศาสตร์และภูมิศาสตร์
 - 0.622 2. พิจารณาพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย
 - 0.623 3. พิจารณาพฤติกรรมของลูกค้า
 - 0.624 4. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย
- 1.กำหนดแนวทางเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนกระบวนการขาย
 - 0.625 1. กระตุ้นยอดขายของโครงการ
 - 0.626 2. นำเสนอและแนะนำลูกค้า
 - 0.627 3. สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า
 - 0.628 4.สนับสนุนการสำรวจราคาสินค้าเฉพาะเจาะจง
 - 0.629 5. สื่อสารให้กลุ่มเป้าหมายทราบ
- 1.จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
 - 0.630 1. จัดทำเอกสารร่างที่เกี่ยวกับการซื้อ-ขาย
 - 0.631 2. จัดทำหนังสือคู่มือประกอบการขาย
 - 0.632 3. พัฒนาสื่อและเครื่องมือประกอบการขาย
 - 0.633 4. จัดเรียง แยกประเภทของเอกสาร
 - 0.634 5. จัดทำรายงานการขาย
- 1.วางแผนการขาย
 - 0.635 1. ออกแบบกลยุทธ์การขายล่วงหน้า
 - 0.636 2. สร้างความเชื่อมั่นกับลูกค้าเพื่อยอดขายในอนาคต
 - 0.637 3. เสนอสินค้าและบริการ ข้อเสนอพิเศษเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
 - 0.638 4. ปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการตลาด
 - 0.639 5. วิเคราะห์ปัญหาและสถานการณ์การขาย
- 1.สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานลูกค้าเป้าหมาย
 - 0.621 1. วิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าทางประชากรศาสตร์และภูมิศาสตร์
 - 0.622 2. พิจารณาพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย
 - 0.623 3. พิจารณาพฤติกรรมของลูกค้า
 - 0.624 4. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย
- 1.กำหนดแนวทางเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนกระบวนการขาย
 - 0.625 1. กระตุ้นยอดขายของโครงการ
 - 0.626 2. นำเสนอและแนะนำลูกค้า
 - 0.627 3. สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า
 - 0.628 4.สนับสนุนการสำรวจราคาสินค้าเฉพาะเจาะจง
 - 0.629 5. สื่อสารให้กลุ่มเป้าหมายทราบ
- 1.จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
 - 0.630 1. จัดทำเอกสารร่างที่เกี่ยวกับการซื้อ-ขาย
 - 0.631 2. จัดทำหนังสือคู่มือประกอบการขาย
 - 0.632 3. พัฒนาสื่อและเครื่องมือประกอบการขาย
 - 0.633 4. จัดเรียง แยกประเภทของเอกสาร
 - 0.634 5. จัดทำรายงานการขาย
- 1.วางแผนการขาย
 - 0.635 1. ออกแบบกลยุทธ์การขายล่วงหน้า
 - 0.636 2. สร้างความเชื่อมั่นกับลูกค้าเพื่อยอดขายในอนาคต
 - 0.637 3. เสนอสินค้าและบริการ ข้อเสนอพิเศษเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
 - 0.638 4. ปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการตลาด
 - 0.639 5. วิเคราะห์ปัญหาและสถานการณ์การขาย
- 1.สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานลูกค้าเป้าหมาย
 - 0.621 1. วิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าทางประชากรศาสตร์และภูมิศาสตร์
 - 0.622 2. พิจารณาพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย
 - 0.623 3. พิจารณาพฤติกรรมของลูกค้า
 - 0.624 4. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย
- 1.กำหนดแนวทางเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนกระบวนการขาย
 - 0.625 1. กระตุ้นยอดขายของโครงการ
 - 0.626 2. นำเสนอและแนะนำลูกค้า
 - 0.627 3. สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า
 - 0.628 4.สนับสนุนการสำรวจราคาสินค้าเฉพาะเจาะจง
 - 0.629 5. สื่อสารให้กลุ่มเป้าหมายทราบ
- 1.จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
 - 0.630 1. จัดทำเอกสารร่างที่เกี่ยวกับการซื้อ-ขาย
 - 0.631 2. จัดทำหนังสือคู่มือประกอบการขาย
 - 0.632 3. พัฒนาสื่อและเครื่องมือประกอบการขาย
 - 0.633 4. จัดเรียง แยกประเภทของเอกสาร
 - 0.634 5. จัดทำรายงานการขาย
- 1.วางแผนการขาย
 - 0.635 1. ออกแบบกลยุทธ์การขายล่วงหน้า
 - 0.636 2. สร้างความเชื่อมั่นกับลูกค้าเพื่อยอดขายในอนาคต
 - 0.637 3. เสนอสินค้าและบริการ ข้อเสนอพิเศษเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
 - 0.638 4. ปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการตลาด
 - 0.639 5. วิเคราะห์ปัญหาและสถานการณ์การขาย
- 1.สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานลูกค้าเป้าหมาย
 - 0.621 1. วิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าทางประชากรศาสตร์และภูมิศาสตร์
 - 0.622 2. พิจารณาพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย
 - 0.623 3. พิจารณาพฤติกรรมของลูกค้า
 - 0.624 4. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย
- 1.กำหนดแนวทางเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนกระบวนการขาย
 - 0.625 1. กระตุ้นยอดขายของโครงการ
 - 0.626 2. นำเสนอและแนะนำลูกค้า
 - 0.627 3. สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า
 - 0.628 4.สนับสนุนการสำรวจราคาสินค้าเฉพาะเจาะจง
 - 0.629 5. สื่อสารให้กลุ่มเป้าหมายทราบ
- 1.จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
 - 0.630 1. จัดทำเอกสารร่างที่เกี่ยวกับการซื้อ-ขาย
 - 0.631 2. จัดทำหนังสือคู่มือประกอบการขาย
 - 0.632 3. พัฒนาสื่อและเครื่องมือประกอบการขาย
 - 0.633 4. จัดเรียง แยกประเภทของเอกสาร
 - 0.634 5. จัดทำรายงานการขาย
- 1.วางแผนการขาย
 - 0.635 1. ออกแบบกลยุทธ์การขายล่วงหน้า
 - 0.636 2. สร้างความเชื่อมั่นกับลูกค้าเพื่อยอดขายในอนาคต
 - 0.637 3. เสนอสินค้าและบริการ ข้อเสนอพิเศษเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
 - 0.638 4. ปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการตลาด
 - 0.639 5. วิเคราะห์ปัญหาและสถานการณ์การขาย

(ข) ความต้องการด้านความรู้

- เป็นกรวิเคราะห์สถานการณ์การจดทะเบียนหรือตั้งนิติบุคคลต่างๆที่บุคคลได้เป็นคู่จากแหล่งความรู้ทางศาลาคณะนิติกรณระดับบัณฑิตศึกษา 3 - 4 ข้อคิด
- มีความรู้ในเนื้อหาของที่เชนศัพท์คำนิยมกฎหมายหรือข้อมูลเชิงรวมผู้เบื้องต้น
- มีความเข้าใจในวิธีการดำเนินการกระบวนการ ขั้นตอนของการปฏิบัติงานและหลักการต่างๆที่เป็นต้น
- มีความเข้าใจประยุกต์ในการวางแผน และแบบแผนการทำงานได้
- มีการประมวลความรู้รวมองค์เป็นการตามความสามารถในการจัดจําของงานที่รับผิดชอบได้
- มีความเข้าใจในวิชาชีพตนเองค่านิยมงานอยู่ได้เป็นอย่างดี

ความต้องการด้านคุณสมบัตินิติที่ผู้ประกอบการ

- การวัดลักษณะผู้ประกอบการ "สาขาวิชาชีพหรือสังหาริมทรัพย์" ที่ต้องมีเพื่อการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบด้วย
 - มีความละเอียดรอบคอบในการปฏิบัติงานรวมถึงปฏิบัติงานด้วยความประณีต
 - มีความรับผิดชอบตรงต่อเวลา
 - มีความซื่อสัตย์ไม่โลภตรงต่อได้ปฏิบัติงานตามความเป็นจริงไม่ปลอม
 - ปฏิบัติงานตามระเบียบแบบแผนข้อกำหนด
 - มีความรับผิดชอบและเอาใจใส่รับผิดชอบเพื่อนร่วมงาน
 - มีใจรักในงานบริการปฏิบัติงานด้วยความรักการให้บริการที่ดี
 - มีปฏิสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงานกับคู่ค้าอย่างเหมาะสม

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดคำแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบรวมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- เอกสารงานที่ปฏิบัติเช่นรายงานการประมวลผลจากแบบบันทึกข้อมูล
- เอกสารรับรองการทำงานเช่นหนังสือรับรองประสบการณ์การทำงานจากเจ้าของอาชีพในสถานประกอบการแบบประเมินงานจากหัวหน้างาน
- แฟ้มสะสมงานเช่นภาพถ่ายสมุดบันทึกการปฏิบัติงานประจำวัน (Log Book)

หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- เอกสารรับรองความรู้เช่นใบวุฒิบัตรใบประกาศนียบัตรต่างๆหรือแบบรายงานผลความรู้จากหน่วยงานที่มีความน่าเชื่อถือ หรือสถานประกอบการที่ปฏิบัติงาน
- แฟ้มสะสมงานเช่นภาพถ่ายสมุดบันทึกการเรียนรู้ของผู้ปฏิบัติงาน (Learning Book)
- แบบบันทึกผลการสัมภาษณ์

คำแนะนำในการประเมิน

หลักฐานที่ต้องการเพื่อแสดงถึงสมรรถนะในส่วนนี้ ต้องมีความสัมพันธ์และตอบโต้ตามข้อกำหนดของสมรรถนะย่อย และเกณฑ์การปฏิบัติงานในหน่วยสมรรถนะนี้ โดยหลักฐานในที่นี้ ต้องแสดงถึง

- ความรู้และทักษะที่เกี่ยวข้อง และวิธีการปฏิบัติงาน
- ให้พิจารณาตามหลักฐานของความรู้และความเข้าใจในขอบเขตงานที่รับผิดชอบ

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตที่เกี่ยวข้องกับหน่วยสมรรถนะนี้ จะระบุถึงข้อกำหนดการปฏิบัติงานและข้อมูล/เอกสาร

- ข้อมูลเบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน ได้แก่ ประเภทของข้อมูล, ข้อมูลจากเอกสาร, ข้อมูลจากบุคคล, ข้อมูลจากประสบการณ์
- องค์ประกอบของแผนปฏิบัติงานจัดหาข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ วิธีการจัดหา ระยะเวลา งบประมาณ และอุปกรณ์ที่ใช้
- การจัดหาข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ การค้นคว้าจากแหล่งเอกสารข้อมูล, การสัมภาษณ์บุคคล, การลงพื้นที่และการทดลองทำ
- การจัดแบ่งข้อมูลเบื้องต้นสอดคล้องกับการปฏิบัติงานเพื่อนำไปสู่การค้นหาข้อมูลแบบเจาะจงต่อไป
- องค์ประกอบความพร้อมของข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ ปริมาณของข้อมูลเบื้องต้นมีเพียงพอ

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- ด้านความรู้
- ด้านทักษะ
- ด้านคุณสมบัติที่พึงประสงค์