



มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
Occupational Standard and Professional Qualifications

สาขาวิชาชีพบริการสุขภาพ สาขาการจัดการอุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ(องค์การมหาชน)
ร่วมกับ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ

1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

สาขาวิชาชีพบริการสุขภาพ สาขาการจัดการอุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร

2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

ปรับปรุงครั้งที่ 1

3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

N/A

4. ข้อมูลเบื้องต้น

มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพบริการสุขภาพ สาขาการจัดการอุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร มุ่งเน้นเฉพาะกลุ่มบุคลากรที่ปฏิบัติงานตามโรงพยาบาลหรือหน่วยงานบริการสุขภาพทั้งในองค์กรภาครัฐและเอกชน ยังไม่มีใบรับรองคุณวุฒิวิชาชีพเพื่อเป็นหลักฐานตัวชี้วัดได้ว่ากลุ่มวิชาชีพดังกล่าวมีสมรรถนะในตำแหน่งอาชีพ

5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

1

6. ครั้งที่

1. การปรับปรุงให้สอดคล้องกับกรอบคุณวุฒิวิชาชีพ 8 ระดับ
2. การรวมอาชีพนักประชาสัมพันธ์ทางการแพทย์ และอาชีพนักการตลาดทางการแพทย์ เป็นอาชีพสื่อสารการตลาดทางการแพทย์ ให้สอดคล้องกับปัจจุบัน
3. การเปลี่ยนแปลงชื่ออาชีพจากนักโสตทัศนูปกรณ์ทางการแพทย์ เป็น นักโสตทัศนศึกษาทางการแพทย์ เพื่อให้สอดคล้องขอบเขตงานด้านการจัดทำสื่อ
4. การเพิ่มอาชีพนักเวชระเบียน
5. การเพิ่มหลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ
6. ปรับระดับคุณวุฒิวิชาชีพ

6.1 อาชีพนักโสตทัศนศึกษาทางการแพทย์ ระดับ 2 – 4 เป็น ระดับ 2 – 5

6.2 อาชีพผู้ประกอบอาหารในโรงพยาบาล ระดับ 1 – 3 เป็น ระดับ 2 – 3

6.3 อาชีพนักต้อนรับผู้ป่วย ระดับ 1 – 2 เป็น ระดับ 2 – 3

7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

สาขาวิชาชีพบริการสุขภาพ

สาขาการจัดการอุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร

อาชีพนักสื่อสารการตลาดทางการแพทย์ ระดับ 6

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ	เนื้อหา
11106	หาโอกาสในการขยายฐานผู้ป่วยกลุ่มใหม่
11107	บริหารจัดการระบบงานการตลาดของหน่วยงาน

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพบริการสุขภาพ สาขาการจัดการอุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร อาชีพนักสื่อสารการตลาดทางการแพทย์ ระดับ 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

ปฏิบัติงานโดยใช้ความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญในด้านการตลาด วิเคราะห์และเสนอแผนกลยุทธ์ทางการตลาดร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง มีความรู้ความเข้าใจในนวัตกรรมสื่อสารรูปแบบใหม่ เพื่อรักษากลุ่มผู้ป่วยและญาติที่มารับบริการกลุ่มเดิมและขยายฐานไปยังกลุ่มผู้ป่วยหรือญาติที่มารับบริการในหน่วยงานกลุ่มใหม่

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

ผู้ที่เข้าสู่อันดับคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักสื่อสารการตลาดทางการแพทย์ ระดับ 6 ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

1. สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีในสาขาวิชาที่เกี่ยวข้อง และต้องมีประสบการณ์ทำงานด้านการสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ ไม่ต่ำกว่า 5 ปี โดยมีหลักฐานเอกสารรับรอง

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

ผู้ประสงค์ต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

1. ต้องแสดงหลักฐานการทำงานในอาชีพต่อเนื่องอย่างน้อย 3 ปี
2. หากไม่มีหลักฐานการทำงานตามข้อ 1 หรือหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพหมดอายุก่อนวันดำเนินการต่ออายุ ต้องสอบครบทุกหน่วยสมรรถนะของระดับ 6

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

นักประชาสัมพันธ์, นักสื่อสารการตลาด, ผู้ปฏิบัติงานในสถานพยาบาล หรือหน่วยงานที่มีความเกี่ยวข้อง

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

11106 หาโอกาสในการขยายฐานผู้ป่วยกลุ่มใหม่

11107 บริหารจัดการระบบงานการตลาดของหน่วยงาน

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ 15/10/2564

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

ความมุ่งหมายหลัก Key Purpose	บทบาทหลัก Key Roles		หน้าที่หลัก Key Function	
	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
พัฒนาศักยภาพของบุคลากรที่ปฏิบัติงานสนับสนุนการดำเนินงานทางการแพทย์ให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล	11	สนับสนุนการประชาสัมพันธ์และการสร้างภาพลักษณ์อันดีของหน่วยงานและสนับสนุนการจัดทำแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการใช้บริการและผลิตภัณฑ์ของโรงพยาบาล	111	สื่อสารความรู้ความเข้าใจภายในและภายนอกหน่วยงานกับบุคคลภายนอกอย่างมีประสิทธิภาพดำเนินการจัดทำแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการใช้บริการและผลิตภัณฑ์ของโรงพยาบาล

คำอธิบาย ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)

ประกาศใช้ ณ 15/10/2564

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
111	สื่อสารความรู้ ความเข้าใจภายในและภายนอกหน่วยงานกับ บุคคลภายนอกอย่างมีประสิทธิภาพดำเนิน การจัดทำแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการใ ้บริการและผลิตภัณฑ์ของโรงพยาบาล	11106	หาโอกาสในการขยายฐานผู้ป่วยกลุ่มใหม่	11106.01	วิเคราะห์และเสนอแผนกลยุทธ์ทางการตลาดร่วมกับ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
				11106.02	สำรวจความต้องการของผู้ป่วยและญาติหรือลูกค้ากลุ่ม ใหม่
				11106.03	ประเมินผลและหาแนวทางในการขยายฐานผู้ป่วยและ ญาติ
				11106.04	ประเพณีปฏิบัติตนที่พึงามของผู้ประกอบอาชีพนักร ตลาดที่ควรปฏิบัติ
		11107	บริหารจัดการระบบงานการตลาดของหน่วยงาน	11107.01	ออกแบบและวิเคราะห์ระบบงานและกำหนดแผน ปฏิบัติงานด้านการตลาดของหน่วยงาน
				11107.02	มอบหมายหน้าที่งานไปยังส่วนงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
				11107.03	ติดตามและประเมินผลการมอบหมายงาน

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ11106
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะหาโอกาสในการขยายฐานผู้ป่วยกลุ่มใหม่
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2564
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

(รหัส ISCO 1221) นักสื่อสารการตลาดทางการแพทย์

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

วิเคราะห์และเสนอแผนกลยุทธ์ทางการตลาดร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สร้างนวัตกรรมการสื่อสารเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
สำรวจความพึงพอใจผู้ป่วยและญาติ ประเมินผลและหาแนวทางในการขยายฐานผู้ป่วยและญาติเพื่อมองหาโอกาสในการพัฒนาฐานผู้ป่วย

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

นักสื่อสารการตลาดทางการแพทย์

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

1. ข้อกำหนดหรือระเบียบกระบวนการขออนุญาตโฆษณา
2. พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2560
3. คำประกาศสิทธิและข้อพึงปฏิบัติของผู้ป่วย
4. พระราชบัญญัติ การสาธารณสุข พ.ศ.2535

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
11106.01 วิเคราะห์และเสนอแผนกลยุทธ์ทางการตลาดร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	1. ศึกษาข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลบริบทการตลาดด้านสุขภาพได้อย่างรอบด้าน 2. ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการวางแผนกลยุทธ์การตลาด 3. สร้างนวัตกรรมการสื่อสารในรูปแบบแพลตฟอร์มต่างๆเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ 4. จัดทำและเสนอแผนกลยุทธ์ทางการตลาดต่อผู้บริหารระดับสูง	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
11106.02 สำรวจความต้องการของผู้ป่วยและญาติหรือลูกค้ากลุ่มใหม่	1. ทำแบบสำรวจความต้องการของผู้ป่วยและญาติหรือลูกค้ากลุ่มใหม่ 2. ดำเนินการสำรวจความต้องการของผู้ป่วยและญาติหรือลูกค้ากลุ่มใหม่ 3. รวบรวมแบบสำรวจความต้องการของผู้ป่วยและญาติหรือลูกค้ากลุ่มใหม่	ข้อสอบข้อเขียน
11106.03 ประเมินผลและหาแนวทางในการขยายฐานผู้ป่วยและญาติ	1. วิเคราะห์ผลการประเมินความต้องการของผู้ป่วยและญาติหรือลูกค้ากลุ่มใหม่ 2. ประเมินผลแบบสำรวจความพึงพอใจของผู้ป่วยและญาติหรือลูกค้ากลุ่มใหม่ 3. จัดทำรายงานพร้อมสรุปผลการประเมินความพึงพอใจของผู้ป่วยและญาติต่อแผนการตลาดใหม่	ข้อสอบข้อเขียน
11106.04 ประเพณีปฏิบัติที่ดั่งเดิมของผู้ประกอบอาชีพนักการตลาดที่ควรปฏิบัติ	1. ดำเนินกิจกรรมทางการตลาดด้วยคุณธรรมและความรับผิดชอบต่อหน้าที่และสังคม 2. ปฏิบัติและกระทำตนให้เป็นแบบอย่างที่ดีต่อผู้ร่วมอาชีพและบุคคลอื่น	การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะในการหาข้อมูลทางการตลาด
2. ทักษะในการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานอื่น
3. ทักษะในการวางแผนการดำเนินงานด้านการตลาด
4. ทักษะในการวิเคราะห์และประเมินผล

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. มีความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการตลาด
2. มีความรู้เกี่ยวกับการจัดทำแบบสำรวจ
3. มีความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมการสื่อสาร ในรูปแบบแพลตฟอร์มต่างๆเพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และความรู้ที่ต้องการ (Required Skill and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. ผลการสังเกตจากการปฏิบัติงาน
2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ความรู้เรื่องการจัดทำแบบสำรวจ
2. ความรู้เรื่องการวางแผนการตลาด

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกสมรรถนะย่อยขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในกรณีที่ได้รับประเมินผ่านไม่ครบตามเกณฑ์กำหนด ผู้ประเมินต้องแจ้งหน่วยสมรรถนะและสมรรถนะย่อยที่ไม่ผ่านให้ผู้เข้ารับการประเมินไปทบทวนสมรรถนะที่ยังไม่ผ่านและสามารถกลับมาทดสอบสมรรถนะใหม่อีกครั้ง

(ง) วิธีการประเมิน

1. การประเมินความรู้และทักษะปฏิบัติในหน่วยสมรรถนะนี้ จะต้องดำเนินการโดยองค์กรที่มีหน้าที่รับการรับรองสมรรถนะของบุคคลตาม มาตรฐานอาชีพที่ขึ้นทะเบียนเท่านั้น
2. การประเมินความรู้ในหน่วยสมรรถนะนี้ กำหนดให้ทำการข้อสอบแบบปรนัย 4 ตัวเลือก และ สัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตหมายถึง การปฏิบัติงานและสภาพแวดล้อมอื่น ๆ หรือสถานการณ์อื่น ๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงานรวมถึงเครื่องมืออุปกรณ์เทคโนโลยีทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถวิเคราะห์หรือประเมินความพึงพอใจของผู้ป่วย

และญาติที่เข้ารับบริการทางสุขภาพ เพื่อหาแนวทางในการขยายฐานผู้ป่วย ซึ่งผู้เข้ารับการประเมินควรเตรียมหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับหน่วยสมรรถนะนี้ ทั้งหลักฐานการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้มาเพื่อประกอบการพิจารณาด้วย

2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ใน

หน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

1. ผู้ป่วยและญาติหรือลูกค้ากลุ่มใหม่ หมายถึง ผู้ป่วยหรือลูกค้าที่ยังไม่เคยมารับการตรวจรักษาหรือใช้บริการที่

สถานพยาบาลนั้นๆ มาก่อน เมื่อต้องการมาใช้บริการจะต้องทำทะเบียนประวัติใหม่

2. แพลตฟอร์ม หมายถึง ช่องทางการสื่อสารในรูปแบบต่างๆ ทั้งการสื่อสารในรูปแบบดั้งเดิม (Traditional

Media) และการสื่อสารรูปแบบใหม่ (New Media) ในยุคดิจิทัล ทั้งออฟไลน์และออนไลน์มีเดีย

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้โดยใช้แบบทดสอบความรู้และสัมภาษณ์
2. ใช้เอกสาร/หลักฐาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 11107
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ บริหารจัดการระบบงานการตลาดของหน่วยงาน
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2564
4. สร้างใหม่ ☐ ปรับปรุง ☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

(รหัส ISCO 1221) นักสื่อสารการตลาดทางการแพทย์

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ออกแบบและวิเคราะห์ระบบงานและกำหนดแผนปฏิบัติงานด้านการตลาดของหน่วยงาน มอบหมายหน้าที่งานไปยังส่วนงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องและติดตามประเมินผลการดำเนินงาน

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

นักสื่อสารการตลาดทางการแพทย์

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

- ข้อกำหนดหรือระเบียบกระบวนการขออนุญาตโฆษณา
- พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2560
- คำประกาศสิทธิและข้อพึงปฏิบัติของผู้ป่วย
- พระราชบัญญัติ การสาธารณสุข พ.ศ.2535

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
11107.01 ออกแบบและวิเคราะห์ระบบงานและกำหนดแผนปฏิบัติงานด้านการตลาดของหน่วยงาน	1. วิเคราะห์ข้อมูลด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการตลาด 2. หาแนวทางในการออกแบบแนวทางการตลาดของหน่วยงาน 3. นำเสนอแผนงานและโครงการของกลุ่มให้ผู้บริหารพิจารณา	ข้อสอบข้อเขียน
11107.02 มอบหมายหน้าที่งานไปยังส่วนงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง	1. วางแผนการดำเนินงาน และกำหนดบทบาทหน้าที่ไปยังส่วนงานที่เกี่ยวข้อง 2. ให้คำปรึกษาบุคลากรที่เกี่ยวข้อง	ข้อสอบข้อเขียน
11107.03 ติดตามและประเมินผลการมอบหมายงาน	1. ติดตามประเมินผลให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงาน 2. แก้ไขปรับปรุงแผนการดำเนินงาน	ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. มีทักษะเกี่ยวกับการออกแบบ วิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาด
2. มีทักษะในการติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. มีความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการตลาด
2. มีความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาด
3. มีความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมการสื่อสาร ในรูปแบบแพลตฟอร์มต่างๆเพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และความรู้ที่ต้องการ (Required Skill and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. ผลการสังเกตจากการปฏิบัติงาน
2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ความรู้เรื่องการวิเคราะห์ข้อมูลด้านการประชาสัมพันธ์และการตลาด
2. ผลการทดสอบความรู้
3. เอกสาร/หลักฐานที่เกี่ยวข้อง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกสมรรถนะย่อยขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในกรณีที่ผู้รับการประเมินผ่านไม่ครบตามเกณฑ์กำหนด ผู้ประเมินต้องแจ้งหน่วยสมรรถนะและสมรรถนะย่อยที่ไม่ผ่านให้ผู้รับการประเมินไปทบทวนสมรรถนะที่ยังไม่ผ่านและสามารถกลับมาทดสอบสมรรถนะใหม่อีกครั้ง

(ง) วิธีการประเมิน

1. การประเมินความรู้และทักษะปฏิบัติในหน่วยสมรรถนะนี้ จะต้องดำเนินการโดยองค์กรที่มีหน้าที่รับภาระรับรองสมรรถนะของบุคคลตามมาตรฐานอาชีพที่ขึ้นทะเบียนเท่านั้น
2. การประเมินความรู้ในหน่วยสมรรถนะนี้ กำหนดให้ทำการข้อสอบแบบปรนัย 4 ตัวเลือก

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตหมายถึง การปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่น ๆ หรือสถานการณ์อื่น ๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงานรวมถึงเครื่องมืออุปกรณ์ เทคโนโลยีทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถวิเคราะห์หรือประเมินความพึงพอใจของผู้ป่วยและญาติที่เข้ารับบริการทางสุขภาพ เพื่อหาแนวทางในการขยายฐานผู้ป่วย ซึ่งผู้เข้ารับการประเมินควรเตรียมหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับหน่วยสมรรถนะนี้ ทั้งหลักฐานการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้มาเพื่อประกอบการพิจารณาด้วย
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

วิเคราะห์ระบบงาน หมายถึง เป็นการศึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้นในระบบงานปัจจุบัน เพื่อออกแบบระบบการทำงานใหม่ นอกจากออกแบบสร้างระบบงานใหม่แล้ว เป้าหมายในการวิเคราะห์ระบบต้องการปรับปรุงและแก้ไขระบบงานเดิมให้มีทิศทางที่ดีขึ้น

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้โดยใช้แบบทดสอบความรู้
2. ใช้เอกสาร/หลักฐาน