


# มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
# Occupational Standard and Professional Qualifications

## มาตรฐานอาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

**1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ**

มาตรฐานอาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

**2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน**

N/A

**3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)**

N/A

**4. ข้อมูลเบื้องต้น**

เมื่อกล่าวถึงทิศทางการพัฒนาของโลกและการพัฒนาประเทศไทย
เพื่อรองรับการพัฒนาอย่างยั่งยืนการจัดการพื้นที่สีเขียวเป็นปัจจัยหลักหนึ่งที่ขับเคลื่อนการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน เนื่องจากจะส่งผลดีต่อสภาพแวดล้อม สิ่งแวดล้อม ใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่อย่างจำกัดแบบรู้คุณค่า ลดภาวะโลกร้อน ป้องกันการเกิดภาวะเรือนกระจก และเป็นการยกระดับมาตรฐานคุณภาพชีวิต

ความหมาย คำจำกัดความและการจำแนกประเภทของพื้นที่สีเขียว มีหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับความต้องการและการกำหนดลักษณะเฉพาะของพื้นที่นั้นๆ
พื้นที่สีเขียวอาจหมายถึงพื้นที่ภายนอกที่มีต้นไม้จำนวนมาก (Bonsignore, 2003) และพื้นที่ที่มีสภาพกึ่งธรรมชาติ (Jim and Chen, 2003) หรืออาจเป็นพื้นที่ว่างในเขตเมือง (Beatley, 2000) ทั้งนี้ พื้นที่สีเขียวอาจหมายถึง พื้นที่ที่มีการใช้ประโยชน์ของที่ดินตามธรรมชาติ หรือมนุษย์ได้มีการเพาะปลูกพืชในบริเวณอาคารหรือบริเวณพื้นที่ที่วางแผนไว้ (Wu, 1999) การจัดการพื้นที่สีเขียวจึงควรครอบคลุมทั้งในเขตเมืองและชุมชนต่างๆ เขตที่อยู่อาศัย เขตสถานประกอบการ นิคมอุตสาหกรรมหรือเขตเศรษฐกิจ ดังนั้น กิจกรรมการจัดการพื้นที่จึงมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับชาติ และระดับนานาชาติ ความสำเร็จซึ่งจะเกิดขึ้นในทั้ง 3 ระดับ ได้แก่ ระดับปฏิบัติการ ระดับกลยุทธ์ และระดับนโยบาย จะเกิดจากความร่วมมือจากหลายภาคส่วนเพื่อระดมความรู้ความคิดความเห็นจากผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ ได้แก่ กลุ่มนักวิชาการ กลุ่มผู้ปฏิบัติงาน กลุ่มผู้ประกอบการ กลุ่มสมาคมวิชาชีพต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับสาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว
เพื่อนำไปสู่การจัดทำมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพที่ชัดเจนและครอบคลุม

จากการศึกษา พบว่าจำนวนบุคลากรแรงงานซึ่งทำงานอยู่ในกลุ่มสาขาวิชาชีพ การจัดการพื้นที่สีเขียวมีปริมาณมากถึงกว่า 10 ล้านคน กระจายอยู่ทั่วประเทศ ทั้งนี้ จำนวนกว่าร้อยละ 50 เป็นผู้สำเร็จการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี และร้อยละ 60 เป็นผู้สำเร็จการศึกษาในระดับต่ำกว่าถึงระดับมัธยมปลาย
เห็นได้ว่ากลุ่มบุคลากรแรงงานในกลุ่มสาขาวิชาชีพการจัดการพื้นที่สีเขียว เป็นกลุ่มบุคคลที่มีทักษะวิชาชีพซึ่งต้องการได้รับการรับรองมาตรฐานสมรรถนะการปฏิบัติงาน หรือการกำหนดมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสร้างมาตรฐานวิชาชีพให้กับบุคคลในวิชาชีพ ซึ่งครอบคลุมถึงการกำหนดฐานสมรรถนะบุคคล การวัดและประเมิน การฝึกอบรม และการได้รับรองคุณวุฒิวิชาชีพ

การจัดการพื้นที่สีเขียวความต้องการบริหารจัดการที่มีความเกี่ยวข้องกับพลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ความเป็นมิตรต่อสภาพแวดล้อม ทั้งด้านการประหยัดพลังงาน การประหยัดน้ำ การเพิ่มพื้นที่สีเขียว การป้องกันน้ำฝนไหลหลาก เช่น การกำหนดให้พื้นที่ 50 เปอร์เซ็นต์ของพื้นที่เปิดโล่ง จะต้องเป็นพื้นที่สีเขียวที่น้ำซึมไหลผ่านได้ กลไกที่เกิดขึ้นนี้ได้ต้องสร้างแรงจูงใจให้เกิดความรู้ความเข้าใจในธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

การดำเนินการบริหารจัดการธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาประเทศ เนื่องจากจะส่งผลดีต่อสภาพแวดล้อมสิ่งแวดล้อม การใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่อย่างจำกัดแบบรู้คุณค่าแล้วยังช่วยลดภาวะโลกร้อน การป้องกันการเกิดภาวะเรือนกระจกได้ด้วยและยังส่งผลดีต่อสภาพแวดล้อม สิ่งแวดล้อมของประเทศ ทั้งยังเพิ่มคุณชีวิตของคนในประเทศอีกด้วย

สำหรับประเทศไทยก็ได้ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนการพัฒนาพื้นที่สีเขียวในเขตเมือง ดังจะเห็นได้จาก มีการบรรจุแผนการพัฒนาพื้นที่สีเขียวไว้ทั้งในแผนพัฒนาระดับประเทศและในระดับท้องถิ่นหลายครั้งด้วยกัน อาทิ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 (พ.ศ. 2555 – 2559) โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาคนและสังคมไทยให้มีคุณภาพ มีโอกาสเข้าถึงทรัพยากร และได้รับประโยชน์จากการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมอย่างเป็นธรรม รวมทั้งสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจด้วยฐานความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ บนพื้นฐานการผลิตและการบริโภคที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ.2560 – 2564) โดยการกำหนดแนวทางการพัฒนา
การสร้างความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างเป็นมิตร กับสิ่งแวดล้อม ด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และการส่งเสริมการผลิต การลงทุน และการสร้างงานสีเขียวเพื่อยกระดับประเทศสู่เศรษฐกิจและสังคมที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม พัฒนากลุ่มของธุรกิจและสถาบันที่เกี่ยวข้องอุตสาหกรรมสีเขียว ส่งเสริมผู้ประกอบการให้สามารถปรับระบบสู่ห่วงโซ่อุปทานหรือห่วงโซ่คุณค่าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Green Supply Chain /Green Value Chain) ส่งเสริมการทำการเกษตรกรรมยั่งยืน รวมทั้งส่งเสริมภาคบริการที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อย เพื่อให้ประเทศไทยมีศักยภาพให้มีบทบาทมากขึ้นในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ

ทั้งนี้ ความพยายามในอันที่จะเพิ่มพื้นที่สีเขียวในเขตชุมชนของประเทศไทย ซึ่งได้ริเริ่มมาเป็นเวลานานแล้ว
แต่ยังไม่ได้มีการหามาตรการที่เหมาะสมและสามารถที่จะนำไปสู่การปฏิบัติได้อย่างเป็นรูปธรรม
สาเหตุส่วนหนึ่งเกิดจากระบบการบริหารจัดการในเรื่องพื้นที่สีเขียวยังขาดการบูรณาการของหน่วยงานทั้งในระดับการวางแผนและระดับปฏิบัติ ทั้งภาครัฐและเอกชน และการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วนและองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการพื้นที่สีเขียวยังไม่ตกผลึก เนื่องจากแนวความคิดเรื่องการจัดการพื้นที่สีเขียว
ยังเป็นองค์ความรู้ที่หลากหลายไม่เป็นเอกภาพ ประกอบกับหน่วยงานต่างๆ
ที่เกี่ยวข้องนั้นยังมีความรู้และความเข้าใจในคุณค่าและความสำคัญของพื้นที่สีเขียวที่แต่กต่างกันทำให้การกำหนดยุทธศาสตร์หรือแผนการบริหารจัดการไม่ได้คำนึงถึงการเพิ่มแ

ละดูแลรักษาพื้นที่สีเขียว นอกจากนั้นกระบวนการจัดทำแผนแม่บทในการบริหารจัดการพื้นที่สีเขียว ยังไม่มีการนำไปประยุกต์ใช้กันอย่างจริงจัง การบูรณาการระหว่างหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องยังไม่มีประสิทธิภาพ ทำให้ยังไม่มีนโยบายและแนวคิดด้านการวางแผนพื้นที่สีเขียวที่บูรณาการอย่างเป็นรูปธรรม รวมทั้งขาดการสร้างองค์ความรู้สู่ภาคส่วนต่างๆ โดยเฉพาะประชาชนและชุมชน จึงขาดความเชื่อมโยงหรือความต่อเนื่องในการสร้างเครือข่ายและความร่วมมือในการทำงานด้านพื้นที่สีเขียว อีกทั้งการขยายตัวของชุมชนเมืองอย่างรวดเร็ว ทำให้ชุมชนเมืองหลายแห่งขาดแคลนพื้นที่สีเขียวที่เหมาะสมกับสัดส่วนของประชากร ประกอบกับการสนับสนุนงบประมาณและแหล่งเงินทุนที่ไม่เพียงพอ ทำให้พื้นที่สีเขียวบางแห่งขาดการดูแลอย่างทั่วถึงและมีความต่อเนื่อง จึงทำให้มีสภาพทรุดโทรมและรกร้าง สัดส่วนพื้นที่สีเขียวต่อประชากรอยู่ในเกณฑ์ต่ำ นอกจากนี้กลไกหรือเครื่องมือที่นำไปสู่การปฏิบัติยังไม่มีประสิทธิภาพ ขาดมาตรการจูงใจในการเพิ่มพื้นที่สีเขียว และมีข้อจำกัดของงบประมาณบริหารจัดการพื้นที่สีเขียวของชุมชน รวมถึงข้อจำกัดของคำนิยามและข้อกฎหมายเกี่ยวกับพื้นที่ยังไม่ครอบคลุม ทำให้การบังคับใช้กฎหมายยังไม่สัมฤทธิ์ผล ดังนั้น การบูรณาการศาสตร์และองค์ความรู้ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมเพื่อมาประยุกต์ใช้กับการจัดการพื้นที่สีเขียวในเขตเมืองจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง ซึ่งจะช่วยให้เกิดความยั่งยืนในการจัดการพื้นที่สีเขียวได้ในอนาคต

**5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง**

การทบทวนมาตรฐานอาชีพตามกรอบคุณวุฒิวิชาชีพ (8 ระดับ) ครั้งที่ 1/2566

**6. ครั้งที่**

**การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ**

**1.การปรับระดับคุณวุฒิวิชาชีพ**

1.1 อาชีพเจ้าหน้าที่จัดเตรียมวัสดุและทรัพยากรพื้นที่สีเขียว ระดับ 1–3 เป็นระดับ 3 – 4

1.2 อาชีพนักจัดการเครื่องมืออุปกรณ์พื้นที่สีเขียว ระดับ 1–3 เป็นระดับ 3 – 4

1.3 อาชีพนักตกแต่งสวนสาธารณะ ระดับ 1–3 เป็นระดับ 3 – 4

1.4 อาชีพนักบำรุงรักษาสวนสาธารณะ ระดับ 1–3 เป็นระดับ 3 – 4

**2.การทบทวนการเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ**

**7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)**

สาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

สาขาการจัดการพื้นที่สีเขียว

อาชีพนักการตลาดพื้นที่สีเขียว ระดับ 5

**8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)**

N/A

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

| **รหัสหน่วยสมรรถนะ** | **เนื้อหา** |
|---|---|
| 0137 | วางแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว |
| 0138 | วิจัยตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว |
| 0139 | ควบคุมการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด |

**10. ระดับคุณวุฒิ**

**10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว สาขาการจัดการพื้นที่สีเขียว อาชีพนักการตลาดพื้นที่สีเขียว ระดับ 5**

**คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)**

เป็นหน่วยสมรรถนะที่ผู้ปฏิบัติงานมีทักษะในการปฏิบัติงานประจำขั้นพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับการกำหนดขอบเขตแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว นำเสนอสถานการณ์ทางการตลาด ประเมินโอกาสทางการตลาด กำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด จัดทำแผนการดำเนินงาน จัดทำแผนทางการเงิน จัดทำแผนควบคุมการปฏิบัติงาน รายงานแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว กำหนดวัตถุประสงค์ของการวิจัยตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว กำหนดขอบเขตการวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาดที่ต้องการ ดำเนินการออกแบบงานวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาด ควบคุมการดำเนินงานวิจัยรายงานผลการวิจัยตลาด กำกับการนำกลยุทธ์ทางการตลาดสู่การปฏิบัติ ตรวจสอบการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด

ประเมินผลสำเร็จการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ทบทวนการวางกลยุทธ์ทางการตลาด รายงานผลการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด มีทักษะในการปฏิบัติงานที่ซับซ้อน มีส่วนร่วมในการวางแผน บริหารจัดการ กำหนดนโยบายขององค์กร โดยใช้ทฤษฎีเทคนิคในการแก้ปัญหาอย่างอิสระ สามารถพัฒนานวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ๆ ได้ สามารถใช้ภาษาต่างประเทศเทคโนโลยีในการปฏิบัติงาน สามารถอบรมฝึกฝนบุคคลอื่น

**การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)**

ผู้ที่เข้าสู่คุณวุฒิวิชาชีพสาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว อาชีพนักการตลาดพื้นที่สีเขียว ระดับ 5 ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

1.สำเร็จการศึกษาขั้นต่ำระดับปริญญาตรี หรือเทียบเท่าในสาขาที่เกี่ยวข้อง หรือ

2.ผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพสาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว อาชีพนักการตลาดพื้นที่สีเขียว ระดับ 4 ไม่น้อยกว่า 2 ปี หรือ

3.มีประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้องไม่น้อยกว่า 5 ปี

ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิ สาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว อาชีพนักการตลาดพื้นที่สีเขียว ระดับ 5
ต้องผ่านการประเมินตามหน่วยสมรรถนะอาชีพระดับ 5 ทั้ง 2 หน่วย

**หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ**

N/A

**กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)**

นักการตลาด

**หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)**

0137 วางแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

0138 วิจัยตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

0139 ควบคุมการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด

**ตารางแผนผังแสดงหน้าที่**

**1. ตารางแสดงหน้าที่ 1**

ประกาศใช้ ณ 11/10/2566

**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 |
| สร้างและยกระดับมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียวให้เป็นที่ยอมรับในระดับชาติและระดับสากล | 01 | การวิเคราะห์ความคุ้มค่าและความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | 013 | จัดการการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว |

**คำอธิบาย** ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

**2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)**

ประกาศใช้ ณ 11/10/2566

**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** |
| 013 | จัดการการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | 0137 | วางแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | 01371 | กำหนดขอบเขตแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว |
| | | | | 01372 | นำเสนอสถานการณ์ทางการตลาด |
| | | | | 01373 | ประเมินโอกาสทางการตลาด |
| | | | | 01374 | กำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด |
| | | | | 01375 | กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด |
| | | | | 01376 | จัดทำแผนการดำเนินงาน |
| | | | | 01377 | จัดทำแผนทางการเงิน |
| | | | | 01378 | จัดทำแผนควบคุมการปฏิบัติงาน |
| | | | | 01379 | รายงานแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว |
| | | 0138 | วิจัยตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | 01381 | กำหนดวัตถุประสงค์ของการวิจัยตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว |
| | | | | 01382 | กำหนดขอบเขตการวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาดที่ต้องการ |
| | | | | 01383 | ดำเนินการออกแบบงานวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาด |
| | | | | 01384 | ควบคุมการดำเนินงานวิจัย |
| | | | | 01385 | รายงานผลการวิจัยตลาด |
| | | 0139 | ควบคุมการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด | 01391 | กำกับการนำกลยุทธ์ทางการตลาดสู่การปฏิบัติ |
| | | | | 01392 | ตรวจสอบการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด |
| | | | | 01393 | ประเมินผลสำเร็จการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด |
| | | | | 01394 | ทบทวนการวางกลยุทธ์ทางการตลาด |

| หน้าที่หลัก Key Function | | หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence | | หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence | |
|---|---|---|---|---|---|
| **รหัส** | **คำอธิบาย** | **รหัส** | **คำอธิบาย** | **รหัส** | **คำอธิบาย** |
| 013 | จัดการการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | 0139 | ควบคุมการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด | 01395 | รายงานผลการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด |

**คำอธิบาย**

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

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 0137

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** วางแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2566

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

ISCO-08 รหัสอาชีพ 2431 ผู้ประกอบวิชาชีพด้านโฆษณาและการตลาด

**6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)**

เป็นหน่วยสมรรถนะที่ผู้ปฏิบัติงานมีทักษะในการปฏิบัติงานประจำขั้นพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับการกำหนดขอบเขตแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียวนำเสนอสถานการณ์ทางการตลาดประเมินโอกาสทางการตลาดกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาดกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดจัดทำแผนการดำเนินงานจัดทำแผนทางการเงิน
จัดทำแผนควบคุมการปฏิบัติงานรายงานแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียวโดยมีทักษะทางเทคนิคในการปฏิบัติงานมีทักษะในการปฏิบัติงานที่ซับซ้อนมีส่วนร่วมในการวางแผนบริหารจัดการและกำหนดนโยบายขององค์กรโดยใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการแก้ปัญหาอย่างอิสระสามารถพัฒนานวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ๆได้สามารถใช้ภาษาต่างประเทศและเทคโนโลยีในการปฏิบัติงานและสามารถอบรมและฝึกฝนบุคคลอื่นได้

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☑ | ☐ | ☐ | ☐ |

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ประกอบอาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

**11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)**

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 01371<br>กำหนดขอบเขตแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | 1.1<br>ระบุความสำคัญของแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว<br>1.2<br>อธิบายองค์ประกอบของแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์ |
| 01372<br>นำเสนอสถานการณ์ทางการตลาด | 2.1<br>อธิบายประเด็นสำคัญของสถานการณ์การตลาดที่ต้องนำเสนอ<br>2.2<br>ระบุสาระสำคัญของสถานการณ์การตลาดที่มีความสัมพันธ์ต่อแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | ข้อสอบข้อเขียน |
| 01373<br>ประเมินโอกาสทางการตลาด | 3.1 ระบุผลวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด<br>3.2<br>ประยุกต์ใช้ผลวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดทั้งภายนอกและภายในและสถานการณ์ทางการตลาดเพื่อนำมาประเมินโอกาสทางการตลาด<br>3.3 ระบุโอกาสทางการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | ข้อสอบข้อเขียน |

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 01374<br>กำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด | 4.1<br>ระบุวัตถุประสงค์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจ<br>4.2<br>ระบุเป้าหมายของวัตถุประสงค์ทางการตลาดทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ | ข้อสอบข้อเขียน |
| 01375<br>กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด | 5.1 ระบุผลการวิเคราะห์กลยุทธ์ตลาดเป้าหมาย (STP Marketing)<br>5.2 ระบุผลการวิเคราะห์กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)<br>5.3 บ่งชี้กลยุทธ์ทางการตลาดที่นำมาใช้ซึ่งประยุกต์ใช้จากกลยุทธ์ตลาดเป้าหมายและกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด | ข้อสอบข้อเขียน |
| 01376<br>จัดทำแผนการดำเนินงาน | 6.1 อธิบายขั้นตอนของการดำเนินงาน<br>6.2<br>ระบุความสอดคล้องของแต่ละขั้นตอนของแผนการดำเนินงานกับวัตถุประสงค์<br>6.3<br>ระบุความสอดคล้องของแต่ละขั้นตอนของแผนการดำเนินงานกับกลยุทธ์ทางการตลาด | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์ |
| 01377<br>จัดทำแผนทางการเงิน | 7.1 อธิบายที่มาของประมาณการรายรับ<br>7.2 อธิบายที่มาของประมาณการรายจ่าย<br>7.3 ระบุวิธีการจัดทำประมาณการกระแสเงินสด<br>7.4 ระบุวิธีการคำนวณประมาณการกำไรขาดทุน | ข้อสอบข้อเขียน |
| 01378<br>จัดทำแผนควบคุมการปฏิบัติงาน | 8.1 อธิบายแนวทางการกำกับดูแลการดำเนินงาน<br>8.2 อธิบายแนวทางการตรวจสอบการดำเนินงาน<br>8.3 ระบุแนวทางการทบทวนการปฏิบัติงาน<br>8.4 ระบุแนวทางแก้ไขปัญหาจากการปฏิบัติงาน | ข้อสอบข้อเขียน |
| 01379<br>รายงานแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | 9.1 อธิบายเนื้อหาที่ต้องกำหนดในรายงานแผนการตลาด<br>9.2 อธิบายรูปแบบการนำเสนอในรายงานแผนการตลาด<br>9.3 จัดทำรายงานแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

**12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)**

N/A

**13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)**

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะการวางแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว
2. ทักษะในการสื่อสาร
3. ทักษะการใช้โปรแกรมเพื่อสนับสนุนงาน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด
2. การปฏิบัติงานเกี่ยวกับกำหนดวิธีดำเนินกิจกรรมทางการตลาด
3. การปฏิบัติงานเกี่ยวกับเขียนเนื้อหารายงานกิจกรรมทางการตลาด

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

**(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)**

1. แฟ้มสะสมผลงาน (Portfolio)

**(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)**

1. หนังสือรับรองประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการกำหนดขอบเขตแผนการตลาดนำเสนอสถานการณ์ทางการตลาดประเมินโอกาสทางการตลาดกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาดกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดจัดทำแผนการดำเนินงานจัดทำแผนทางการเงินจัดทำแผนควบคุมการปฏิบัติงานรายงานแผนการตลาด หรือ

2. หนังสือรับรองผ่านการฝึกอบรมที่เกี่ยวเนื่องกับการกำหนดขอบเขตแผนการตลาด นำเสนอสถานการณ์ทางการตลาด ประเมินโอกาสทางการตลาด กำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด จัดทำแผนการดำเนินงาน จัดทำแผนทางการเงิน จัดทำแผนควบคุมการปฏิบัติงาน รายงานแผนการตลาด หรือ

3. หากไม่มีหลักฐานความรู้ตามข้อ 1 และ 2 ข้างต้น ต้องมีแฟ้มสะสมผลงานที่มีข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการกำหนดขอบเขตแผนการตลาด นำเสนอสถานการณ์ทางการตลาด ประเมินโอกาสทางการตลาด กำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด จัดทำแผนการดำเนินงาน จัดทำแผนทางการเงิน จัดทำแผนควบคุมการปฏิบัติงาน รายงานแผนการตลาด และสามารถใช้โปรแกรม Microsoft Office ในการทำงาน

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

1. ผู้ประเมินตรวจประเมินเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการวางแผนการตลาด
2. พิจารณาหลักฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งหลักฐานการปฏิบัติงาน และหลักฐานด้านความรู้

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. การประเมินความรู้ด้วยข้อสอบปรนัยและข้อสอบอัตนัย
2. แฟ้มสะสมผลงาน
3. การสัมภาษณ์

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

N/A

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

**17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)**

N/A

**18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)**

18.1 การประเมินความรู้ ด้วยข้อสอบปรนัย 4 ตัวเลือก และข้อสอบแบบอัตนัย

18.2 แฟ้มสะสมผลงาน

18.3 การสอบสัมภาษณ์

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 0138

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** วิจัยตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2566

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

ISCO-08 รหัสอาชีพ 2431 ผู้ประกอบวิชาชีพด้านโฆษณาและการตลาด

**6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)**

เป็นหน่วยสมรรถนะที่ผู้ปฏิบัติงานมีทักษะในการปฏิบัติงานประจำขึ้นพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับการกำหนดวัตถุประสงค์ของการวิจัยตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียวกำหนดขอบเขตการวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาดที่ต้องการดำเนินการออกแบบงานวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาดควบคุมการดำเนินงานวิจัยรายงานผลการวิจัยตลาด โดยมีทักษะทางเทคนิคในการปฏิบัติงานมีทักษะในการปฏิบัติงานที่ซับซ้อนมีส่วนร่วมในการวางแผนบริหารจัดการและกำหนดนโยบายขององค์กรโดยใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการแก้ปัญหาอย่างอิสระสามารถพัฒนานวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ๆได้สามารถใช้ภาษาต่างประเทศและเทคโนโลยีในการปฏิบัติงานและสามารถอบรมและฝึกฝนบุคคลอื่นได้

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☑ | ☐ | ☐ | ☐ |

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ประกอบอาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

**11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)**

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 01381<br>กำหนดวัตถุประสงค์ของการวิจัยตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | 1.1 อธิบายความสำคัญของการวิจัยตลาด<br>1.2 ระบุขอบเขตของการวิจัย<br>1.3 อธิบายวัตถุประสงค์และเป้าหมายของการวิจัย<br>1.4 ระบุขั้นตอนของการวิจัยตลาด | ข้อสอบข้อเขียน |
| 01382<br>กำหนดขอบเขตการวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาดที่ต้องการ | 2.1 จำแนกประเภทของการวิจัยตลาด<br>2.2<br>จำแนกวัตถุประสงค์ของการวิจัยตลาดตามประเภทของการวิจัยตลาด | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์ |

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 01383<br>ดำเนินการออกแบบงานวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาด | 3.1 ออกแบบงานวิจัยตลาดประเภทการวิจัยผู้บริโภค<br>3.2 ออกแบบงานวิจัยตลาดประเภทการวิจัยเหตุจูงใจ<br>3.3 ออกแบบงานวิจัยตลาดประเภทการวิเคราะห์ตลาด<br>3.4 ออกแบบงานวิจัยตลาดประเภทการวิจัยการกระจายสินค้า<br>3.5 ออกแบบงานวิจัยตลาดประเภทการวิเคราะห์การขาย<br>3.6 ออกแบบงานวิจัยตลาดประเภทการวิจัยการโฆษณาและส่งเสริมการขาย<br>3.7 ออกแบบงานวิจัยตลาดประเภทการวิจัยผลิตภัณฑ์ | ข้อสอบข้อเขียน |
| 01384<br>ควบคุมการดำเนินงานวิจัย | 4.1 ตรวจสอบในแต่ละขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย<br>4.2 ประเมินผลการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนการวิจัย | ข้อสอบข้อเขียน |
| 01385<br>รายงานผลการวิจัยตลาด | 5.1 ระบุสาระสำคัญที่ต้องรายงานในรายงานผลการวิจัย<br>5.2 จัดทำรายงานผลการวิจัยตลาด | ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

**12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)**

N/A

**13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)**

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะการวิจัยตลาดธุรกิจ
2. ทักษะในการสื่อสาร
3. ทักษะการใช้โปรแกรมเพื่อสนับสนุนงาน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1.การวิจัยการตลาด

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

**(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)**

1. แฟ้มสะสมผลงาน (Portfolio)

**(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)**

1. หนังสือรับรองประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการกำหนดวัตถุประสงค์ของการวิจัยตลาดขอบเขตการวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาดที่ต้องการดำเนินการออกแบบงานวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาดควบคุมการดำเนินงานวิจัยรายงานผลการวิจัยตลาด หรือ

2. หนังสือรับรองผ่านการฝึกอบรมที่เกี่ยวเนื่องกับการกำหนดวัตถุประสงค์ของการวิจัยตลาด ขอบเขตการวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาดที่ต้องการดำเนินการออกแบบงานวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาด ควบคุมการดำเนินงานวิจัย รายงานผลการวิจัยตลาด หรือ

3. หากไม่มีหลักฐานความรู้ตามข้อ 1 และ 2 ข้างต้น ต้องมีแฟ้มสะสมผลงานที่มีข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการกำหนดวัตถุประสงค์ของการวิจัยตลาด ขอบเขตการวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาดที่ต้องการ ดำเนินการออกแบบงานวิจัยตามประเภทของการวิจัยตลาด ควบคุมการดำเนินงานวิจัย รายงานผลการวิจัยตลาด และสามารถใช้โปรแกรม Microsoft Office ในการทำงาน

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

1. ผู้ประเมินตรวจประเมินเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการวิจัยตลาด
2. พิจารณาหลักฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งหลักฐานการปฏิบัติงาน และหลักฐานด้านความรู้

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. การประเมินความรู้ด้วยข้อสอบปรนัย
2. การประเมินความรู้ด้วยข้อสอบอัตนัย
3. แฟ้มสะสมผลงาน
4. การสัมภาษณ์

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

N/A

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

**17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)**

N/A

**18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)**

18.1 การประเมินความรู้ด้วยข้อสอบปรนัย 4 ตัวเลือกและข้อสอบแบบอัตนัย
18.2 แฟ้มสะสมผลงาน
18.3 การสอบสัมภาษณ์

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 0139

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** ควบคุมการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2566

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

ISCO-08 รหัสอาชีพ 2431 ผู้ประกอบวิชาชีพด้านโฆษณาและการตลาด

**6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)**

เป็นหน่วยสมรรถนะที่ผู้ปฏิบัติงานมีทักษะในการปฏิบัติงานประจำขั้นพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับการกำกับการนำกลยุทธ์ทางการตลาดสู่การปฏิบัติตรวจสอบการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดประเมินผลสำเร็จการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดทบทวนการวางกลยุทธ์ทางการตลาดรายงานผลการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดโดยมีทักษะทางเทคนิคในการปฏิบัติงานมีทักษะในการปฏิบัติงานที่ซับซ้อนมีส่วนร่วมในการวางแผนบริหารจัดการและกำหนดนโยบายขององค์กรโดยใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการแก้ปัญหาอย่างอิสระสามารถพัฒนานวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ๆได้สามารถใช้ภาษาต่างประเทศและเทคโนโลยีในการปฏิบัติงานและสามารถอบรมและฝึกฝนบุคคลอื่นได้

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☑ | ☐ | ☐ | ☐ |

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ประกอบอาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

**11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)**

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 01391<br>กำกับการนำกลยุทธ์ทางการตลาดสู่การปฏิบัติ | 1.1 ระบุกลยุทธ์ทางการตลาดที่นำสู่การปฏิบัติ<br>1.2 อธิบายขั้นตอนการนำกลยุทธ์ทางการตลาดสู่การปฏิบัติ | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์ |
| 01392<br>ตรวจสอบการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด | 2.1<br>อธิบายขั้นตอนการตรวจสอบการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด<br>2.2 ระบุหลักการตรวจสอบการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด | ข้อสอบข้อเขียน |
| 01393<br>ประเมินผลสำเร็จการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด | 3.1<br>อธิบายวิธีการประเมินผลสำเร็จการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด<br>3.2<br>จำแนกรูปแบบของการประเมินผลการทำงานทางการตลาด | ข้อสอบข้อเขียน |
| 01394<br>ทบทวนการวางกลยุทธ์ทางการตลาด | 4.1 ระบุหลักการวางกลยุทธ์ทางการตลาด<br>4.2 อธิบายวิธีการทบทวนการวางกลยุทธ์ทางการตลาด | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์ |
| 01395<br>รายงานผลการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด | 5.1<br>ระบุสาระสำคัญที่ต้องรายงานในรายงานผลการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด<br>5.2 จัดทำรายงานผลการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด | ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

**12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)**

N/A

**13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)**

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะการควบคุมการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด
2. ทักษะในการสื่อสาร
3. ทักษะการใช้โปรแกรมเพื่อสนับสนุนงาน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. แผนควบคุมการปฏิบัติงาน
2. การปฏิบัติการทางการตลาด
3. การประเมินผลการทำงานทางการตลาด
4. รูปแบบของการประเมินผลการทำงานทางการตลาด

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

**(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)**

1. แฟ้มสะสมผลงาน (Portfolio)

**(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)**

1.
หนังสือรับรองประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการกำกับการนำกลยุทธ์ทางการตลาดสู่การปฏิบัติตรวจสอบการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดประเมินผลสำเร็จการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดทบทวนการวางกลยุทธ์ทางการตลาดกลยุทธ์ทางการตลาดรายงานผลการดำเนินจากนายจ้าง หรือ

2. หนังสือรับรองผ่านการฝึกอบรมที่เกี่ยวเนื่องกับการกำกับการนำกลยุทธ์ทางการตลาดสู่การปฏิบัติ ตรวจสอบการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ประเมินผลสำเร็จการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ทบทวนการวางกลยุทธ์ทางการตลาด กลยุทธ์ทางการตลาด รายงานผลการดำเนิน หรือ

3. หากไม่มีหลักฐานความรู้ตามข้อ 1 และ 2 ข้างต้น
ต้องมีแฟ้มสะสมผลงานที่มีข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการกำกับการนำกลยุทธ์ทางการตลาดสู่การปฏิบัติ ตรวจสอบการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ประเมินผลสำเร็จการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ทบทวนการวางกลยุทธ์ทางการตลาด กลยุทธ์ทางการตลาด รายงานผลการดำเนิน และสามารถใช้โปรแกรม Microsoft Office ในการทำงาน

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

1. ผู้ประเมินตรวจประเมินเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการควบคุมการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด
2. พิจารณาหลักฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งหลักฐานการปฏิบัติงาน และหลักฐานด้านความรู้

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. การประเมินความรู้ด้วยข้อสอบปรนัย
2. การประเมินความรู้ด้วยข้อสอบอัตนัย
3. การสัมภาษณ์

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

N/A

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

**17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)**

N/A

**18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)**

18.1 การประเมินความรู้ ด้วยข้อสอบปรนัย 4 ตัวเลือก และข้อสอบแบบอัตนัย

18.2 แฟ้มสะสมผลงาน

18.3 การสอบสัมภาษณ์