



มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
Occupational Standard and Professional Qualifications

สาขาวิชาชีพธุรกิจอาหารมัตร์พย์ สาขานายหน้าอสังหาริมทรัพย์

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

สาขาวิชาชีพรักกิจสงฆ์ สำนานายหน้าสงฆ์

2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

การทบทวนมาตรฐานอาชีพตามกรอบคุณวุฒิวิชาชีพ (8 ระดับ) ครั้งที่ 3/2566

3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

N/A

4. ข้อมูลเบื้องต้น

นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ หมายถึง เอเจนต์ (Agent) หรือ โบรกเกอร์ (Brokerage) คือ ตัวแทนของผู้ซื้อหรือผู้ขาย มีหน้าที่ในการทำธุรกรรมต่างๆ ตั้งแต่ช่วยเจรจาต่อรองระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย “คู่สัญญา” จนได้ข้อตกลงซื้อขายเป็นที่เรียบร้อยแล้วสมบูรณ์ เมื่อมีการซื้อ/ขาย ป่วยเอา โดยลงลายมือชื่อในสัญญาสำเร็จ นายหน้าจึงจะได้รับค่าตอบแทน โดยสรุปนายหน้าอสังหาฯ จะรับหน้าที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งเอเจนต์และโบรกเกอร์มีหน้าที่บริการแบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

หน้าที่ของเอเจนต์ หรือ โบรกเกอร์ ของผู้ขายหรือผู้ให้เช่า

1. ทำการประกาศขายหรือให้เช่าตามช่องทางต่างๆ เพื่อให้ได้ผู้สนใจซื้อหรือเช่า
2. ให้ข้อมูลที่เกี่ยวกับอสังหาฯ ได้ถูกต้องครบถ้วนแก่ผู้ซื้อ
3. รับผิดชอบผู้สนใจจะซื้อหรือเช่า ชุมสถานที่จริง
4. จัดการธุรกรรมเอกสาร เช่นสัญญาซื้อขายให้แก่ผู้ขาย

หน้าที่ของเอเจนต์ หรือ โบรกเกอร์ ของผู้ซื้อหรือจะเช่า

1. ทำการประกาศขายหรือให้เขาดำเนินช่องทางต่างๆเพื่อให้ได้ผู้สนใจซื้อหรือเช่า
2. ให้ข้อมูลที่เกี่ยวกับสิ่งหา ได้ถูกต้องครบถ้วนแก่ผู้ซื้อ
3. รับผิดชอบผู้สนใจจะซื้อ/เช่า ชมสถานที่จริง
4. จัดการธุรกรรมเอกสารเช่นสัญญาซื้อ-ขาย ให้แก่ผู้ขาย

5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

ครั้งที่ 3/2566

6. ครั้งที่

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ

- การทบทวนหน่วยสมรรถนะ และระดับคุณวุฒิวิชาชีพ
- การทบทวนการเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ

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

สาขาวิชาชีพรักกิจสงฆ์หาริมทรัพย์

สาขานายหน้าอสังหาริมทรัพย์

อาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 6

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ	เนื้อหา
20000	ดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพพยาบาลห้องผ่าตัด
20403	ประยุกต์ใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลในการขายทรัพย์สินออนไลน์
20405	จัดการทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน
20406	พัฒนาสิ่งประดิษฐ์ของใช้นักกลั่นกรองรายย่อย

20407	บูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน
20603	พัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ
20604	กำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจสิ่งทอสิ่งทอ สาขานายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ อาชีพนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ ระดับ 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

เป็นผู้ที่มีสมรรถนะในการทำงานหรือประกอบอาชีพที่มีความเชี่ยวชาญทั้งในเชิงเทคนิคและทฤษฎีหรือมีความซับซ้อน หลากหลาย สามารถแก้ไขปัญหาในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา มีความรู้และทักษะในการพัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ สามารถวางแผนการพัฒนาเครือข่าย โดยการวางแผนการทำงานของนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอผู้ซื้อและผู้ขาย กำหนดกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ และแผนการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง กำหนดวิธีการทำงานของนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอในเครือข่าย โดยกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอผู้ซื้อและผู้ขาย และนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอที่แนะนำคนซื้อและคนขายกับนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอที่รับดำเนินการ รวมถึงกำหนดข้อตกลงเรื่องผลประโยชน์ระหว่างกันให้ชัดเจน มีความรู้และทักษะในการพัฒนาสิ่งทอสิ่งทอของนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ สามารถจัดหาทรัพยากรมาปรับปรุงขยาย คำนวณต้นทุนในการปรับปรุงก่อสร้างเพื่อตั้งราคาขาย รวมถึงพัฒนาสิ่งทอสิ่งทอรายย่อยจากการวิเคราะห์การลงทุน การจัดหาเงินทุน การจัดหาที่ดิน เพื่อกำหนดรูปแบบการพัฒนาสิ่งทอสิ่งทอรายย่อย สามารถบูรณาการการตลาดที่ซับซ้อนในการจัดการประมูลสิ่งทอ สิ่งทอแสดงสิ่งทอ และจัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมสิ่งทอ มีทักษะในการประยุกต์ใช้สื่อดิจิทัลในการขายสิ่งทอออนไลน์ สามารถวางแผนขายสิ่งทอโดยใช้ช่องทางออนไลน์ กำหนดรูปแบบของแพลตฟอร์มในการขายสิ่งทอ รวมถึงกำหนดงบประมาณในการทำการตลาดออนไลน์ สามารถจัดการสิ่งทอสิ่งทอที่มีความซับซ้อน ครอบคลุมสิ่งทอประเภทอุตสาหกรรม สิ่งทอประเภทพาณิชย์ สิ่งทอประเภทการลงทุน และสิ่งทอประเภทที่ดินเพื่อการลงทุน มีความรู้และทักษะในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อขายสิ่งทอ และกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพยากรมาขาย ทั้งนี้ จะต้องดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพของนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ โดยปฏิบัติงาน และปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่จะขอการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ ระดับ 6 จะต้องมีความสมบัติ

ข้อใดข้อหนึ่ง ดังต่อไปนี้

1.1 มีประสบการณ์ทำงานเป็นนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ อย่างน้อย 5 ปี พร้อมแสดงหลักฐานที่เกี่ยวข้อง หรือ

1.2 หากมีประสบการณ์ทำงานไม่ถึง 5 ปี จะต้องแสดงผลงาน (รวมผลงานของทีมงาน) อย่างน้อย 20 งาน

2. ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

3. แสดงหลักฐานที่แสดงถึงความรู้และทักษะที่เกี่ยวข้องกับหน่วยสมรรถนะทั้งหมดของ นายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ ระดับ 5

หากไม่สามารถแสดงหลักฐานของหน่วยสมรรถนะทั้งหมดดังกล่าวได้ จะต้องผ่านการประเมินคุณวุฒิในระดับ 5 ก่อน จึงจะขอการรับรองคุณวุฒิในระดับ 6 ได้

หมายเหตุ: หลักฐานที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ แบ่งตามประเภทของนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ ดังนี้

กรณีนายหน้าขายสิ่งทอสิ่งทอ ต้องมีหลักฐาน ดังต่อไปนี้

- สัญญาแต่งตั้งนายหน้าหรือตัวแทนขายสิ่งทอสิ่งทอ
- สำเนาโฉนด หรือ สำเนาหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด
- หนังสือสัญญาขายที่ดิน (ทด.13) หรืออาคารชุด (อช.16)

กรณีนายหน้าเช่าสิ่งทอสิ่งทอ ต้องมีหลักฐาน ดังต่อไปนี้

- สัญญาแต่งตั้งนายหน้าหรือตัวแทนเช่าสิ่งทอสิ่งทอ
- สำเนาโฉนด หรือ สำเนาหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด
- หนังสือสัญญาเช่า

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

- N/A
- กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)
- นายหน้าสิ่งทอ
- หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวิชาชีพนี้)
- 20000 ดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าสิ่งทอ
 - 20403 ประยุกต์ใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลในการขายสิ่งทอออนไลน์
 - 20405 จัดการทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน
 - 20406 พัฒนาสิ่งทอของนายหน้านักลงทุนรายย่อย
 - 20407 บูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน
 - 20603 พัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าสิ่งทอ
 - 20604 กำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าสิ่งทอ

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ 21/09/2566

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

ความมุ่งหมายหลัก Key Purpose	บทบาทหลัก Key Roles		หน้าที่หลัก Key Function	
	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
พัฒนาบุคลากรของสายงานธุรกิจสิ่งทอให้มีมาตรฐาน และจรรยาบรรณที่ดี รับผิดชอบต่อสังคม นำไปสู่ความเป็นมาตรฐานในวิชาชีพ	20	ให้บริการและอำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับสิ่งทอระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายได้อย่างถูกต้องตามมาตรฐานอาชีพและหลักจรรยาบรรณวิชาชีพ	200	ประกอบอาชีพนายหน้าสิ่งทอตามจรรยาบรรณวิชาชีพ
			204	นำเสนอทรัพย์สินเพื่อหาลูกค้า
			206	บริหารจัดการในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าสิ่งทอ

คำอธิบาย ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)

ประกาศใช้ ณ 21/09/2566

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
200	ประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ตามกฎหมายบรรณวิชาชีพ	20000	ดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	20000.01	ปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
				20000.02	ปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
204	นำเสนอทรัพย์สินเพื่อหาลูกค้า	20403	ประยุกต์ใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลในการขายทรัพย์สินออนไลน์	20403.01	วางแผนขายทรัพย์สินโดยใช้ช่องทางออนไลน์
				20403.02	กำหนดรูปแบบของแพลตฟอร์มในการขายทรัพย์สิน
				20403.03	กำหนดงบประมาณในการทำการตลาดออนไลน์
		20405	จัดการทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน	20405.01	จัดการทรัพย์สินประเภทอุตสาหกรรม
				20405.02	จัดการทรัพย์สินประเภทพาณิชย์
				20405.03	จัดการทรัพย์สินประเภทการลงทุน
				20405.04	จัดการทรัพย์สินประเภทที่ดินเพื่อการลงทุน
		20406	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของนายหน้านักลงทุนรายย่อย	20406.01	จัดหาทรัพย์สินมาปรับปรุงขาย
				20406.02	จัดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายย่อย
		20407	บูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน	20407.01	จัดการประมูลทรัพย์สิน
				20407.02	จัดงานแสดงทรัพย์สิน
				20407.03	จัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมทรัพย์สิน
206	บริหารจัดการในสำนักงานที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	20603	พัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	20603.01	วางแผนการพัฒนาเครือข่าย
				20603.02	กำหนดวิธีการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในเครือข่าย
		20604	กำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	20604.01	กำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน
				20604.02	กำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพย์สินมาขาย

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ20000
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอ
3. ทบทวนครั้งที่3 / 2566
4. สร้างใหม่☒ปรับปรุง☐

5. สำหรับอาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

3334 ตัวแทนสิ่งทอสิ่งทอและผู้จัดการสิ่งทอสิ่งทอ

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอ
โดยสามารถปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอและปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

- 1.จรรยาบรรณพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอ พ.ศ. 2544 ของสมาคมพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอไทย
- 2.ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 3 ลักษณะ 16 ว่าด้วยพณิชยการ ตั้งแต่วันที่ 845 ถึงมาตรา 849

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20000.01 ปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอ	1.อธิบายหลักจรรยาบรรณวิชาชีพพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอ 2.ประยุกต์ใช้หลักจรรยาบรรณวิชาชีพพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอตามสถานการณ์ได้ 3.ระบุผลกระทบที่เกิดจากการไม่ปฏิบัติตามจรรยาบรรณวิชาชีพพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอ	ข้อสอบข้อเขียน
20000.02 ปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอ	1.อธิบายการปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอ 2.ระบุหลักการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับจรรยาบรรณวิชาชีพพณิชยการสิ่งทอสิ่งทอ	ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะในการประยุกต์ใช้หลักจรรยาบรรณวิชาชีพในการปฏิบัติงาน
2. ทักษะในการปฏิบัติงานร่วมกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในวิชาชีพ
3. ทักษะในการประยุกต์ใช้หลักจรรยาบรรณวิชาชีพปฏิบัติงานร่วมกับเจ้าของและทรัพย์สิน
4. ทักษะในการประยุกต์ใช้หลักจรรยาบรรณวิชาชีพปฏิบัติงานต่อตนเองและต่อหน้าผู้อื่น
5. ทักษะในการประยุกต์ใช้หลักจรรยาบรรณวิชาชีพปฏิบัติงานต่อผู้อื่น ผู้บริการ ประชาชน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. ความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณวิชาชีพในการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2. ความรู้เกี่ยวกับคุณธรรมจริยธรรมในการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
3. ความรู้ในหน้าที่และศีลธรรมในการทำงานร่วมกันในสังคม

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรใช้ร่วมกับเกณฑ์การ ปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และ ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. เอกสาร/หลักฐานรับรองการทำงาน
2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ
3. แฟ้มสะสมผลงาน และ/หรือ
4. เอกสาร/หลักฐานที่เกี่ยวข้อง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ผลการทดสอบข้อเขียน
2. ประกาศนียบัตร/วุฒิบัตรผ่านการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะ ดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงานดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ครอบคลุมตั้งแต่การปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และการปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการปฏิบัติงาน และวิธีการปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

จรรยาบรรณในวิชาชีพ หมายถึง ประมวลมาตรฐานความประพฤติที่ผู้ประกอบการวิชาชีพจะต้องประพฤติปฏิบัติ เป็นแนวทางให้ผู้ประกอบวิชาชีพปฏิบัติอย่างถูกต้องเพื่อผดุงเกียรติและสถานะของวิชาชีพนั้นได้ผู้กระทำผิดจรรยาบรรณ จะต้องได้รับโทษโดยว่ากล่าว ตักเตือน ถูกพักงาน หรือถูกยกเลิกใบประกอบวิชาชีพได้

จรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ หมายถึง ความสุจริต ซื่อสัตย์ ทั้งกับเจ้าของทรัพย์สินที่ให้บริการอยู่และต่อตนเอง ด้วยการไม่ทำผิดกฎหมาย มีจริยธรรม และมีศีลธรรมที่ดี ประกอบด้วย

จรรยาบรรณต่อเจ้าของทรัพย์สิน

1. นายหน้าอสังหาริมทรัพย์จะต้องกระทำการติดต่อประสานงาน และนำเสนอข้อมูลต่อเจ้าของทรัพย์สินที่ตนรับเป็นนายหน้าโดยกริยา วาจาที่สุภาพและโดยสุจริต โดยมุ่งให้เจ้าของทรัพย์สิน ได้รับประโยชน์ที่ดี และยุติธรรม
2. การรับค่าบริการ ค่าธรรมเนียม ค่าบำเหน็จ จากเจ้าของทรัพย์สินให้เป็นไปตามข้อตกลง เงื่อนไขหรือตามสัญญาที่ทราบดีระหว่างคู่สัญญา แต่ทั้งนี้ จะต้องไม่เป็นการฝ่าฝืนด้วยกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ศีลธรรมอันดีรวมถึงประเพณีปฏิบัติทางธุรกิจด้วย
3. นายหน้าจะต้องไม่จูงใจให้เจ้าของทรัพย์สินลดราคาขาย เช่า หรืออื่นใดต่ำกว่าที่ กำหนดไว้แต่เดิม โดยใช้อุบาย กลฉ้อฉล เพื่อที่ตนจะได้รับเงิน ค่าบริหารค่าธรรมเนียม ค่าบำเหน็จเพิ่มขึ้น

4. มิให้กระทำการจงใจให้เจ้าของทรัพย์สินกระทำความผิดสัญญา ซึ่งได้กระทำไปแล้วต่อผู้เกี่ยวข้อง หรือผู้อื่นใด ซึ่งเป็นการไม่สุจริต
5. ละเว้นการซื้อทรัพย์สินในนามของตนเอง ญาติ หรือนิติบุคคล ซึ่งตนมีผลประโยชน์ร่วมอยู่ด้วย เว้นแต่ได้แจ้งให้เจ้าของทรัพย์สินทราบ โดยชัดแจ้งเป็นหนังสือก่อน
6. ห้ามประมาณหรือตีราคาสูง หรือต่ำกว่ามาตรฐานที่ควรจะเป็น เพื่อประโยชน์ใน การตั้งราคาซื้อขาย เพื่อประโยชน์ของบุคคลหนึ่งบุคคลใด
7. หากมีการเรียกเก็บค่าบริการหรือค่าใช้จ่ายล่วงหน้าใด ๆ นายหน้าจะต้องทำกิจกรรมต่าง ๆ ตามที่ได้ตกลงกับเจ้าของทรัพย์สินให้ครบถ้วน
8. ห้ามมิให้เรียกเก็บค่าใช้จ่ายในส่วนอื่น ๆ เพิ่มเติมหลังจากเจ้าของทรัพย์สิน เช่น ค่าประเมิน ค่าเปิดแฟ้ม ค่าธรรมเนียมเสนอขาย ค่าธรรมเนียม ขอสินเชื่อ หรืออื่น ๆ นอกเหนือจากค่าบำเหน็จที่พึงจะได้รับ เว้นแต่นายหน้านั้นจะมีใบอนุญาตดำเนินการประเมินได้
9. ห้ามมิให้โฆษณา หรือชักชวนเจ้าของทรัพย์สินให้เข้าทำสัญญารับฝากขายด้วยวิธีการที่ไม่สมควรต่าง ๆ เช่น ดัดคำนายหน้า อาสาขายในราคาสูง เกินจริง รับประกันระยะเวลาขาย หรือประกาศโฆษณาอย่างดื้อรั้นด้วยข้อความที่เกินความจริง

จรรยาบรรณต่อตนเอง และต่อนายหน้าอื่น

1. ละเว้นการประกอบวิชาชีพที่ไม่ยุติธรรม เอาจริงเอาจังเปรียบนายหน้าอื่น
2. ส่งเสริมความสามัคคี ระหว่างผู้ร่วมวิชาชีพ หลีกเลี่ยงความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือผิดจรรยาบรรณวิชาชีพ
3. ปฏิบัติต่อบุคคลอื่น โดยกิริยา วาจาสุภาพเรียบร้อย ให้เกียรติ กระทำโดยเที่ยงธรรมไม่เลือกปฏิบัติ
4. ละเว้นการล่อลวง สอดแทรก การบริหารธุรกิจภายในองค์กรนายหน้าอื่นในทาง เสื่อมเสีย เสียหาย เว้นแต่เป็นการร่วมมือในการประกอบวิชาชีพ ทางธุรกิจ เพื่อผลประโยชน์ร่วมกันในทางที่ชอบด้วยกฎหมายและจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพ
5. ละเว้นการกล่าว หรือให้ข้อมูลอื่นใดในทางเสียหาย เสื่อมเสีย หรือเป็นเหตุให้ผู้อื่นถูกตั้งข้อรังเกียจโดยไม่สุจริตหรือเป็นการฝ่าฝืนกฎหมายแก่บุคคลอื่น องค์กรอื่นโดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อเพื่อนร่วมวิชาชีพด้วยกัน
6. การเสนอความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ คำแนะนำ หรือข้อความที่ตนไม่เห็นด้วยให้กระทำโดยสุภาพ และให้เกียรติผู้อื่นเป็นนิจ

จรรยาบรรณต่อผู้อื่น ผู้รับบริการ ประชาชน

1. ไม่ฉ้อฉลหรือปิดบังข้อเท็จจริงที่เป็นสาระสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจที่ต้องการในการเข้าทำสัญญาหรือการทำข้อตกลงความร่วมมือของทุกฝ่าย
2. การใช้คำแนะนำ นำเสนอ คำปรึกษาแก่ผู้ซื้อ ผู้รับบริการควรกระทำด้วย กิริยา วาจาสุภาพ ให้เกียรติ และให้ข้อมูลที่ถูกต้องชัดเจน เที่ยงธรรม
3. ร่วมมือกันส่งเสริมวิชาชีพด้านอสังหาริมทรัพย์ และสนับสนุนการออกกฎหมายส่งเสริม และกำกับดูแลการประกอบวิชาชีพ หรือคุ้มครองผู้ประกอบการ วิชาชีพ ผู้บริโภคและสาธารณชน
4. หลีกเลี่ยงการกระทำที่จะนำความเสื่อมเสีย เสียหายแก่ชื่อเสียงเกียรติคุณของการ ประกอบวิชาชีพ และสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย
5. บำเพ็ญตนให้เป็นประโยชน์ต่อมวลสมาชิก และสังคมโดยส่วนรวมในการถ่ายทอดความรู้ ประสบการณ์และพัฒนาการทางวิชาชีพที่ดีที่ถูกต้อง เพื่อสืบสานธุรกิจให้เจริญสืบไป
6. ไม่โฆษณาด้วยการใดๆ ซึ่งข้อมูลไม่เป็นตามจริงหรือโอ้อวด ซึ่งทำให้ผู้อื่น หรือสาธารณชนเข้าใจผิด อาทิเช่น ราคา ตำแหน่ง เขต พื้นที่ ความสามารถพิเศษ บุคลากร เครือข่าย ฯลฯ
7. ห้ามมิให้เข้าทำสัญญารับฝากขาย ทั้งที่รู้ว่าเจ้าของทรัพย์สินได้ทำสัญญาชนิดที่มีสิทธิดำเนินการแต่ผู้เดียว (EXCLUSIVE RIGHT TO SELL OR EXCLUSIVITY) กับ นายหน้ารายอื่นอยู่แล้ว
8. การร่วมกันขายระหว่างนายหน้า 2 ราย (CO-BROKE) ห้ามมิให้นายหน้าติดต่อกับบุคคลที่มีใช้เป็นลูกค้าของตนเอง โดยจะต้องติดต่อเจรจากับฝ่ายนายหน้าผู้ดูแลรับผิดชอบลูกค้ารายนั้นแล้วแต่จะได้รับอนุญาตจากนายหน้าอีกฝ่ายหนึ่งเสียก่อน
9. คำบำเหน็จที่ได้จากการร่วมกันขายระหว่างนายหน้า 2 ราย (CO-BROKE) ให้แบ่งครึ่งเท่า ๆ กัน เว้นแต่ตกลงเป็นอย่างอื่นล่วงหน้า
10. รายได้ทุกชนิดที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงาน นายหน้าพนักงาน (AGENT) มีหน้าที่แจ้ง และนำเสนอให้แก่สำนักงานนายหน้าทั้งหมดโดยทันที เว้นแต่จะตกลงเป็นอย่างอื่นล่วงหน้า

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

18.1 การสอบข้อเขียน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ20403
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะประยุกต์ใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลในการขายทรัพย์สินออนไลน์
3. ทบพวนครั้งที่3 / 2566
4. สร้างใหม่☒ปรับปรุง☐

5. สำหรับอาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

3334 ตัวแทนลอจิสติกส์และผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการประยุกต์ใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลในการขายทรัพย์สินออนไลน์ โดยสามารถวางแผนขายทรัพย์สินโดยใช้ช่องทางออนไลน์ กำหนดรูปแบบของแพลตฟอร์มในการขายทรัพย์สิน และกำหนดงบประมาณในการทำการตลาดออนไลน์

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการนายหน้าลอจิสติกส์

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

- 1.พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2563
- 2.พระราชกฤษฎีกาธุรกิจบริการแพลตฟอร์มดิจิทัลที่ต้องแจ้งให้ทราบ พ.ศ. 2565

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20403.01 วางแผนขายทรัพย์สินโดยใช้ช่องทางออนไลน์	1.คัดเลือกประเภททรัพย์สินให้ตรงกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน 2.กำหนดจุดที่ตั้งของทรัพย์สินที่จะขายผ่านช่องทางออนไลน์ให้ชัดเจน 3.คัดเลือกรูปภาพของทรัพย์สินให้เหมาะสมกับช่องทางออนไลน์ 4.กำหนดคอนเทนต์ให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
20403.02 กำหนดรูปแบบของแพลตฟอร์มในการขายทรัพย์สิน	1.ศึกษาข้อมูลความถี่ของผู้ใช้แต่ละแพลตฟอร์ม 2.เลือกใช้ประเภทแพลตฟอร์มที่ลูกค้าตรงกลุ่มเป้าหมายของทรัพย์สินที่สุด 3.เลือกใช้แพลตฟอร์มที่ง่ายต่อการเข้าถึงของลูกค้า	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
20403.03 กำหนดงบประมาณในการทำการตลาดออนไลน์	1.กำหนดค่าใช้จ่ายตามจำนวนและตามความเหมาะสมของทรัพย์สิน 2.กำหนดค่าใช้จ่ายตามระยะเวลาที่ลงโฆษณา 3.กำหนดงบประมาณเหมาะสม	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- 20101 ตรวจสอบทำเล
- 20102 ตรวจสอบสภาพแวดล้อม
- 20103 ตรวจสอบทรัพย์สิน
- 20201 ตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของตลาด
- 20202 ตรวจสอบพฤติกรรมผู้บริโภค
- 20203 ตรวจสอบสภาพเศรษฐกิจ การเมือง และนโยบายภาครัฐ
- 20301 วิเคราะห์ความจำเป็นและความสามารถทางการเงินของลูกค้า
- 20501 ทำนิติกรรม
- 20401 กำหนดกลยุทธ์การตลาด
- 20402 กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
- 20404 จัดการหาทรัพย์สินตามความต้องการของผู้ซื้อทรัพย์สิน
- 20601 กำกับดูแลทีมงานหน้าสำนักงานสิ่งหัตถ์
- 20602 พัฒนาระบบการทำงานของหน้าสำนักงานสิ่งหัตถ์

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะในการคัดเลือกทรัพย์สินเพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับแพลตฟอร์มดิจิทัลประเภทต่างๆ
2. ทักษะในการคัดเลือกแพลตฟอร์มดิจิทัลประเภทต่างๆ ให้เหมาะสมกับทรัพย์สิน
3. ทักษะในการจัดการการใช้บ ประมาณ และเวลาที่เหมาะสมกับประเภททรัพย์สิน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. หลักการและวิธีการวิเคราะห์รายได้
2. ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเครื่องมือการตลาดออนไลน์
3. ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจบริการแพลตฟอร์มดิจิทัลประเภทต่างๆ
4. หลักการและวิธีการธุรกิจบริการแพลตฟอร์มดิจิทัลประเภทต่างๆ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. เอกสาร/หลักฐานรับรองการทำงาน
2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ
3. แฟ้มสะสมผลงาน และ/หรือ
4. เอกสาร/หลักฐานที่เกี่ยวข้อง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ผลการทดสอบข้อเขียน
2. ประกาศนียบัตร/วุฒิบัตรผ่านการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับหน้าสำนักงานสิ่งหัตถ์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะ ประยุกต์ใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลในการขายทรัพย์สินออนไลน์ โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน และสอบสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงาน ประยุกต์ใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลในการขายทรัพย์สินออนไลน์ ครอบคลุมตั้งแต่การวางแผนขายทรัพย์สินโดยใช้ช่องทางออนไลน์ การกำหนดรูปแบบของแพลตฟอร์มในการขายทรัพย์สิน และการกำหนดงบประมาณในการทำการตลาดออนไลน์

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการวางแผนขายทรัพย์สินโดยใช้ช่องทางออนไลน์ การกำหนดรูปแบบของแพลตฟอร์มในการขายทรัพย์สิน และการกำหนดงบประมาณในการทำการตลาดออนไลน์
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

1. การขายทรัพย์สินออนไลน์ หมายถึง การนำทรัพย์สินโฆษณาผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัลประเภทต่างๆ
2. แพลตฟอร์มดิจิทัลในการขายทรัพย์สิน หมายถึง สื่อทางเทคโนโลยีประเภทออนไลน์ทุกประเภท ได้แก่ Facebook, SEO-Google Search Engine Optimization, Website, Google AdWords, Google Trends, Line, Youtube, Instagram, TikTok เป็นต้น

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 18.1 การสอบข้อเขียน
- 18.2 การสอบสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ

20405

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ

จัดการทรัพยากรที่มีความซับซ้อน

3. ทบทวนครั้งที่

3 / 2566

4. สร้างใหม่

☒

ปรับปรุง

☐

5. สำหรับอาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

3334 ตัวแทนสิ่งทอสิ่งทอและผู้จัดการทรัพยากร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการจัดการทรัพยากรที่มีความซับซ้อน โดยสามารถจัดการทรัพยากรประเภทอุตสาหกรรม
จัดการทรัพยากรประเภทพาณิชย์ จัดการทรัพยากรประเภทการลงทุน และจัดการทรัพยากรประเภทที่ดินเพื่อการลงทุน

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการรายย่อยสิ่งทอสิ่งทอ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

1. พระราชบัญญัติให้ใช้ประมวลกฎหมายที่ดิน พ.ศ. 2497
2. ประมวลกฎหมายที่ดิน
3. กฎกระทรวง
4. ระเบียบคณะกรรมการจัดที่ดินแห่งชาติ
5. พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 ,2535,2543,2550,255
6. พระราชบัญญัติผังเมือง พ.ศ. 2662
7. พระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 (ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2562 และฉบับที่ 3 พ.ศ. 2562)
8. พระราชบัญญัติ การอำนวยความสะดวกในการพิจารณาอนุญาตของทางราชการ พ.ศ.2558
9. พระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520
10. พระราชบัญญัติการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2522

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20405.01 จัดการทรัพยากรประเภทอุตสาหกรรม	1.เตรียมข้อมูลทรัพยากรสิ่งทอสิ่งทอแต่ละประเภทและการใช้ประโยชน์ 2.จัดเตรียมข้อมูลการใช้ประโยชน์ของทรัพยากรสิ่งทอสิ่งทอตามผังเมือง 3.จัดเตรียมข้อมูลเรื่องกฎหมายที่เกี่ยวข้องรวมถึงสิทธิประโยชน์การลงทุนอุตสาหกรรม 4.เตรียมข้อมูลประเมินค่าทรัพยากรสิ่งทอสิ่งทอในการนำเสนอ	ข้อสอบข้อเขียน
20405.02 จัดการทรัพยากรประเภทพาณิชย์	1.จัดเตรียมข้อมูลการใช้ทรัพยากรสิ่งทอสิ่งทอพาณิชย์ที่ชัดเจน 2.วิเคราะห์การลงทุนศึกษาความเป็นไปได้ของแต่ละประเภท 3.บันทึกข้อมูลเตรียมนำเสนอ	ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20405.03 จัดการทรัพย์สินประเภทการลงทุน	1.คัดเลือกทรัพย์สินเพื่อการลงทุนแต่ละประเภท 2. คำนวณผลตอบแทนการลงทุน 3. เตรียมข้อมูลประเมินค่าทรัพย์สินพร้อมในการนำเสนอ	ข้อสอบข้อเขียน
20405.04 จัดการทรัพย์สินประเภทที่ดินเพื่อการลงทุน	1.สำรวจหาข้อมูลที่ดิน ตามตำแหน่งที่ตั้งของที่ดิน 2.ศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ขั้นต้น 3.ตรวจสอบเอกสารสิทธิ์ และประโยชน์การใช้ที่ดินตามผังเมือง	ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- 20101 ตรวจสอบทำเล
- 20102 ตรวจสอบสภาพแวดล้อม
- 20103 ตรวจสอบทรัพย์สิน
- 20201 ตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของตลาด
- 20202 ตรวจสอบพฤติกรรมผู้บริโภค
- 20203 ตรวจสอบสภาพเศรษฐกิจ การเมือง และนโยบายภาครัฐ
- 20301 วิเคราะห์ความจำเป็นและความสามารถทางการเงินของลูกค้า
- 20501 ทำนิติกรรม
- 20401 กำหนดกลยุทธ์การตลาด
- 20402 กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
- 20404 จัดการหาทรัพย์สินตามความต้องการของผู้ซื้อทรัพย์สิน
- 20601 กำกับดูแลทีมงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- 20602 พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

- 1. ทักษะในการคัดเลือกทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน
- 2. ทักษะในการกำหนดเกณฑ์ ระดับราคา ความยากความง่าย/ยากของทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน
- 3. ทักษะในการกำหนดคุณสมบัติประเภทของทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

- 1. หลักการและวิธีการวิเคราะห์รายได้
- 2. ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเครื่องมือการตลาดออนไลน์
- 3. ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจบริการแพลตฟอร์มดิจิทัลประเภทต่างๆ
- 4. หลักการและวิธีการธุรกิจบริการแพลตฟอร์มดิจิทัลประเภทต่างๆ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. เอกสาร/หลักฐานรับรองการทำงาน
2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ
3. แฟ้มสะสมผลงาน และ/หรือ
4. เอกสาร/หลักฐานที่เกี่ยวข้อง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ผลการทดสอบข้อเขียน
2. ประกาศนียบัตร/วุฒิบัตรผ่านการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะ จัดการทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตของการปฏิบัติงาน จัดการทรัพย์สินที่มีความซับซ้อนครอบคลุมตั้งแต่การจัดการทรัพย์สินประเภทอุตสาหกรรม การจัดการทรัพย์สินประเภทพาณิชย์ การจัดการทรัพย์สินประเภทการลงทุน และการจัดการทรัพย์สินประเภทที่ดินเพื่อการลงทุน

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการจัดการทรัพย์สินประเภทอุตสาหกรรม การจัดการทรัพย์สินประเภทพาณิชย์ การจัดการทรัพย์สินประเภทการลงทุน และการจัดการทรัพย์สินประเภทที่ดินเพื่อการลงทุน
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

1. ทรัพย์สินประเภทอุตสาหกรรม แบ่งเป็น
 - 1.1 ทรัพย์สินต่างๆที่ใช้ประโยชน์เพื่ออุตสาหกรรมหรือเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม คลังสินค้า ที่ดิน(ใน/นอกพื้นที่อุตสาหกรรม) และอาคาร สิ่งปลูกสร้าง (โรงงาน โกดัง คลังสินค้า)
 - 1.2 พื้นที่อุตสาหกรรมโดยทั่วไป ปรากฏในรูปแบบของสวนอุตสาหกรรม ย่านอุตสาหกรรม เขตอุตสาหกรรม นิคมอุตสาหกรรม
2. ทรัพย์สินประเภทพาณิชย์ หมายถึง ทรัพย์สินที่ใช้สำหรับประกอบการค้าและประกอบกิจการการลงทุนเชิงพาณิชย์ ได้แก่ อาคารสำนักงาน ห้างสรรพสินค้า มินิมอล ร้านค้า อาคารพาณิชย์ พื้นที่ตลาดกลางแจ้งและในร่ม ฯลฯ
3. ทรัพย์สินประเภทลงทุน หมายถึง ทรัพย์สินที่ลงทุนในตลาดธรรมดาหรือตลาดทุน ที่มีผลตอบแทนรายได้ในรูปของค่าเช่า ค่าบริการ เป็นผลกำไรจากการลงทุน ได้แก่ โรงแรม โรงพยาบาล อพาร์ทเมนต์ หอพัก สนามกีฬา สนามกอล์ฟ โรงภาพยนตร์ ฯลฯ
4. ทรัพย์สินประเภทที่ดินเพื่อการลงทุน หมายถึง ที่ดินแปลงใหญ่ที่นำมาพัฒนาในรูปแบบต่างๆ ให้เกิดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ได้แก่ที่ดินทำโครงการจัดสรรประเภทต่างๆ หรือลงทุนในประเภทต่างๆ

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

18.1 การสอบข้อเขียน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ

20406
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ

พัฒนาสิ่งทอสิ่งทอของนายหน้านักลงทุนรายย่อย
3. ทบทวนครั้งที่

3 / 2566
4. สร้างใหม่

☒

ปรับปรุง

☐

5. สำหรับอาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

3334 ตัวแทนสิ่งทอสิ่งทอและผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการพัฒนาสิ่งทอสิ่งทอของนายหน้านักลงทุนรายย่อย โดยสามารถจัดหาทรัพย์สินมาปรับปรุงขาย และจัดพัฒนาสิ่งทอสิ่งทอรายย่อย

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการนายหน้าสิ่งทอสิ่งทอ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

1. พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 มาตรา 21 และ 39 ทวิ
2. พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543
3. โครงการจัดสรรที่ดินขนาดเล็ก(พิเศษ)

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20406.01 จัดหาทรัพย์สินมาปรับปรุงขาย	1.สำรวจข้อมูลทรัพย์สินที่ต้องการขายจาก ลูกค้าในพื้นที่ที่ชำนาญ 2.สำรวจข้อมูลทรัพย์สินที่จะขายในพื้นที่ที่ชำนาญจากสถาบันการ การเงิน และกองบังคับคดี 3.สำรวจทรัพย์สิน สภาพทรัพย์สิน ทำเล และราคาเปรียบเทียบของทรัพย์สิน 4.คำนวณต้นทุนค่าปรับปรุง ก่อสร้างเพิ่มเติม 5.ตั้งราคาขาย	ข้อสอบข้อเขียน
20406.02 จัดพัฒนาสิ่งทอสิ่งทอรายย่อย	1.ศึกษาและวิเคราะห์การลงทุนในทำเลที่ชำนาญ 2.จัดหาเงินทุนในการพัฒนา 3.จัดหาที่ดินตามทำเลที่ชำนาญ 4.กำหนดรูปแบบการพัฒนาสิ่งทอสิ่งทอรายย่อย 5.กำหนดราคาขาย เงื่อนไข และการขอสินเชื่อ	ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- 20101 ตรวจสอบทำเล
- 20102 ตรวจสอบสภาพแวดล้อม
- 20103 ตรวจสอบทรัพย์สิน
- 20201 ตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของตลาด
- 20202 ตรวจสอบพฤติกรรมผู้บริโภค
- 20203 ตรวจสอบสภาพเศรษฐกิจ การเมือง และนโยบายภาครัฐ
- 20301 วิเคราะห์ความจำเป็นและความสามารถทางการเงินของลูกค้า
- 20501 ทำนิติกรรม
- 20401 กำหนดกลยุทธ์การตลาด
- 20402 กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
- 20404 จัดการหาทรัพย์สินตามความต้องการของผู้ซื้อทรัพย์สิน
- 20601 กำกับดูแลทีมงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- 20602 พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะในการกำหนดในการหาทรัพย์สิน
2. ทักษะในการกำหนดในการปรับปรุงทรัพย์สินเพื่อขาย
3. ทักษะในการกำหนดการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
4. ทักษะในการกำหนดเกณฑ์ ระดับราคา ความยากความง่าย/ยากของทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน
5. ทักษะในการกำหนดคุณสมบัติประเภทของทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. หลักการและวิธีการวิเคราะห์รายได้
2. ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเครื่องมือการตลาดออนไลน์
3. ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจบริการแพลตฟอร์มดิจิทัลประเภทต่างๆ
4. หลักการและวิธีการธุรกิจบริการแพลตฟอร์มดิจิทัลประเภทต่างๆ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. เอกสาร/หลักฐานรับรองการทำงาน
2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ
3. แฟ้มสะสมผลงาน และ/หรือ
4. เอกสาร/หลักฐานที่เกี่ยวข้อง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ผลการทดสอบข้อเขียน
2. ประกาศนียบัตร/วุฒิบัตรผ่านการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของนายหน้านักลงทุนรายย่อย โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงานพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของนายหน้านักลงทุนรายย่อย ครอบคลุมตั้งแต่การจัดหาทรัพย์สินมาปรับปรุงขาย และการจัดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายย่อย

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการจัดหาทรัพย์สินมาปรับปรุงขาย และการจัดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายย่อย
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

การพัฒนาสิ่งทอสิ่งทอรายย่อย หมายถึง การนำที่ดินแปลงเล็กๆมาพัฒนาเพิ่มมูลค่า อาจจะเป็นที่ดินแบ่งขายหรือ ที่ดินมีสิ่งปลูกสร้าง

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

18.1 การสอบข้อเขียน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ

20407
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ

บูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน
3. ทบทวนครั้งที่

3 / 2566
4. สร้างใหม่

☒

ปรับปรุง

☐

5. สำหรับอาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

3334 ตัวแทนลอจิสติกส์และผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการบูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน โดยสามารถจัดการประมูลทรัพย์สิน จัดงานแสดงทรัพย์สิน และจัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมทรัพย์สิน

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการนายหน้าลอจิสติกส์

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)
20407.01 จัดการประมูลทรัพย์สิน	1.กำหนดวิธีการประมูลให้ชัดเจนและเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้อง 2.ประชาสัมพันธ์เชิญชวนให้ผู้คนนำทรัพย์สินเข้ามาประมูล 3.คัดเลือกวิเคราะห์ทรัพย์สินเพื่อนำเข้ามาประมูล 4.วิเคราะห์ราคาทรัพย์สินที่นำเข้ามาประมูล 5.ตั้งราคาทรัพย์สินที่เริ่มเปิดประมูล 6.ประชาสัมพันธ์เชิญชวนให้มีผู้เข้ามาประมูล	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
20407.02 จัดงานแสดงทรัพย์สิน	1.วิเคราะห์ทรัพย์สินและข้อมูลจำเพาะของทรัพย์สิน 2.คัดเลือกจัดเตรียมทรัพย์สินเพื่อจัดแสดง 3.จัดเตรียมเอกสารและข้อมูลของทรัพย์สินที่จะใช้ในการจัดแสดง	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
20407.03 จัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมทรัพย์สิน	1.จัดเตรียมความพร้อมของทรัพย์สินเพื่อให้ลูกค้าเข้าชม 2.วางแผนการจัดงานเข้าชมทรัพย์สิน 3.จัดเตรียมเอกสารของทรัพย์สินที่จะให้ลูกค้าเข้าชม 4.ประชาสัมพันธ์เชิญชวนลูกค้าที่อยู่บริเวณที่ตั้งของทรัพย์สิน 5.ประชาสัมพันธ์เชิญชวนนายหน้าลอจิสติกส์ในเครือข่ายเพื่อนำลูกค้าเข้าชมทรัพย์สิน	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- 20101 ตรวจสอบทำเล
- 20102 ตรวจสอบสภาพแวดล้อม
- 20103 ตรวจสอบทรัพย์สิน
- 20201 ตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของตลาด
- 20202 ตรวจสอบพฤติกรรมผู้บริโภค
- 20203 ตรวจสอบสภาพเศรษฐกิจ การเมือง และนโยบายภาครัฐ
- 20301 วิเคราะห์ความจำเป็นและความสามารถทางการเงินของลูกค้า
- 20501 ทำนิติกรรม
- 20401 กำหนดกลยุทธ์การตลาด
- 20402 กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
- 20404 จัดการหาทรัพย์สินตามความต้องการของผู้ซื้อทรัพย์สิน
- 20601 กำกับดูแลทีมงานหน้าสำนักงาน
- 20602 พัฒนาระบบการทำงานของหน้าสำนักงาน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะในการกำหนดบูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน
2. ทักษะในการกำหนดเกณฑ์ ระดับราคา ความยากความง่าย/ยากของทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน
3. ทักษะในการกำหนดคุณสมบัติประเภทของทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. หลักการและวิธีการวิเคราะห์ทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน
2. ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจและการตั้งราคาทรัพย์สินที่เริ่มเปิดประมูล
3. กำหนดวิธีการประมูลให้ชัดเจน และเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้อง
4. กำหนดรูปแบบการพัฒนาสำนักงาน

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. เอกสาร/หลักฐานรับรองการทำงาน
2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ
3. แฟ้มสะสมผลงาน และ/หรือ
4. เอกสาร/หลักฐานที่เกี่ยวข้อง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ผลการทดสอบข้อเขียน
2. ประกาศนียบัตร/วุฒิบัตรผ่านการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับหน้าสำนักงาน ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะ บูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน และสอบสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงาน บูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน ครอบคลุมตั้งแต่การจัดการประมูลทรัพย์สิน การจัดงานแสดงทรัพย์สิน และการจัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมทรัพย์สิน

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการจัดการประมูลทรัพย์สิน การจัดงานแสดงทรัพย์สิน และการจัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมทรัพย์สิน
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

1. การประมูลทรัพย์สิน เป็นวิธีการตลาดวิธีหนึ่งให้ผู้ขายต้องการให้ผู้ซื้อโดยวิธีการประมูล เนื่องจากทรัพย์สินนั้นมีจำนวนน้อยมีผู้ซื้อหลายราย หรือยังไม่มียุทธศาสตร์ตลาด

หรือราคาที่ยังไม่พอใจ โดยผู้ขายอาจจะกำหนดราคาขั้นต่ำหรือไม่กำหนดก็ได้ โดยนายหน้าเป็นผู้ดำเนินการ อาจจะมีการประมูลด้วยวิธีการอื่นของหรือประมูลตามแบบปกติ

2.การจัดงานแสดงทรัพย์สิน หมายถึง การนำทรัพย์สินไปขายด้วยการออกงานตามที่ตั้งต่างๆ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด ฯลฯ

3.การจัดงานเข้าชมทรัพย์สิน หมายถึง วิธีการตลาดในการขายทรัพย์สินวิธีหนึ่งของนายหน้าที่เรียกกันว่า Open House โดยนายหน้าจัดบ้านและเปิดให้เข้าชมตามวันและเวลาที่กำหนด

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

18.1 การสอบข้อเขียน

18.2 การสอบสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ

20603
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ

พัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าสิ่งทอ
3. ทบทวนครั้งที่

3 / 2566
4. สร้างใหม่

☒

ปรับปรุง

☐

5. สำหรับอาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

3334 ตัวแทนสิ่งทอและผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการพัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าสิ่งทอ โดยสามารถวางแผนการพัฒนาเครือข่ายและกำหนดวิธีการทำงานของนายหน้าสิ่งทอในเครือข่าย

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการนายหน้าสิ่งทอ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

1. จรรยาบรรณนายหน้าสิ่งทอ พ.ศ. 2544 ของสมาคมนายหน้าสิ่งทอไทย
2. ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 3 ลักษณะ 16 ว่าด้วยนายหน้า ตั้งแต่มาตรา 845 ถึงมาตรา 849

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20603.01 วางแผนการพัฒนาเครือข่าย	1.วางแผนการทำงานของนายหน้าผู้ซื้อและผู้ขาย 2.กำหนดกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างนายหน้าสิ่งทอ 3.กำหนดแผนการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
20603.02 กำหนดวิธีการทำงานของนายหน้าสิ่งทอในเครือข่าย	1.จัดเตรียมข้อมูลของนายหน้าผู้ซื้อและผู้ขาย 2.กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของนายหน้าฝ่ายผู้ซื้อและนายหน้าฝ่ายผู้ขาย 3.กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบระหว่างนายหน้าที่แนะนำคนซื้อและคนขายกับนายหน้าที่รับดำเนินการ 4.กำหนดข้อตกลงเรื่องผลประโยชน์ระหว่างกันให้ชัดเจนก่อนการทำงาน	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- 20101 ตรวจสอบทำเล
- 20102 ตรวจสอบสภาพแวดล้อม
- 20103 ตรวจสอบทรัพย์สิน
- 20201 ตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของตลาด
- 20202 ตรวจสอบพฤติกรรมผู้บริโภค
- 20203 ตรวจสอบสภาพเศรษฐกิจ การเมือง และนโยบายภาครัฐ
- 20301 วิเคราะห์ความจำเป็นและความสามารถทางการเงินของลูกค้า
- 20501 ทำนิติกรรม
- 20401 กำหนดกลยุทธ์การตลาด
- 20402 กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
- 20404 จัดการหาทรัพย์สินตามความต้องการของผู้ซื้อทรัพย์สิน
- 20601 กำกับดูแลทีมงานนายหน้าสิ่งหัตถ์
- 20602 พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าสิ่งหัตถ์

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะในการนำเสนอทรัพย์สิน
2. ทักษะในการนำเสนอข้อมูลของทรัพย์สิน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. ความรู้ความเข้าใจรูปแบบการทำงานของนายหน้าสิ่งหัตถ์กับคนขายทรัพย์สิน
2. ความรู้ความเข้าใจรูปแบบการทำงานของนายหน้าสิ่งหัตถ์กับคนซื้อทรัพย์สิน
3. ความรู้ความเข้าใจในการทำงานสร้างเครือข่ายที่เรียกว่า Networking
4. ความรู้ความเข้าใจรูปแบบการทำงานร่วมกันเป็นทีมที่เรียกว่า Co Brokerage
5. ความรู้ความเข้าใจรูปแบบการทำงานร่วมกันในลักษณะการแนะนำที่เรียกว่า Referral
6. หลักการและวิธีการนำเสนอทรัพย์สินกับนายหน้าและลูกค้า
7. หลักการและวิธีการนำเสนอข้อมูลของทรัพย์สินกับนายหน้าและลูกค้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. เอกสาร/หลักฐานรับรองการทำงาน
2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ
3. แฟ้มสะสมผลงาน และ/หรือ
4. เอกสาร/หลักฐานที่เกี่ยวข้อง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ผลการทดสอบข้อเขียน
2. ประกาศนียบัตร/วุฒิปริญญาการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าสิ่งหัตถ์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะ พัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าสิ่งหัตถ์ โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน และสอบสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงานพัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าสิ่งหัตถ์ ครอบคลุมตั้งแต่การวางแผนการพัฒนาเครือข่าย และการกำหนดวิธีการทำงานของนายหน้าสิ่งหัตถ์ในเครือข่าย

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการวางแผนการพัฒนาเครือข่าย

และการกำหนดวิธีการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในเครือข่าย

2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

1. Networking หมายถึง การสร้างเครือข่ายในการทำธุรกิจที่สามารถครอบคลุมไปในวงกว้าง
2. Referral หมายถึง การแนะนำความต้องการซื้อทรัพย์สินหรือต้องการขายทรัพย์สิน
3. Co Brokerage หมายถึง การทำงานร่วมกันในหน้าที่ความรับผิดชอบของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ฝ่ายนายหน้าที่ต้องการซื้อทรัพย์สินและนายหน้าที่ต้องการขายทรัพย์สิน แบ่งเป็น

- 3.1 Co Broker การทำงานร่วมกันของนายหน้าระหว่างองค์กรต่อองค์กรหรือองค์กรกับบุคคล ภายนอก หรือ บุคคลภายนอกด้วยตนเอง
- 3.2 Co Sale การทำงานร่วมกันระหว่างนายหน้าในองค์กรเดียวกัน
4. นายหน้าฝ่ายผู้ซื้อ หมายถึง นายหน้าที่ทำงานฝ่ายคนต้องการซื้อทรัพย์สิน
5. นายหน้าฝ่ายผู้ขาย หมายถึง หมายถึงนายหน้าที่ทำงานฝ่ายคนขายทรัพย์สินหรือเจ้าของทรัพย์สิน
6. นายหน้าที่แนะนำคนซื้อและคนขาย หมายถึง นายหน้าที่มีหน้าที่เพียงแนะนำจะได้คำแนะนำ
7. นายหน้าที่รับดำเนินการ หมายถึง นายหน้าทั้งฝ่ายคนซื้อและคนขายที่ดำเนินการให้สำเร็จ

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 18.1 การสอบข้อเขียน
- 18.2 การสอบสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ20604
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะกำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
3. ทบทวนครั้งที่3 / 2566
4. สร้างใหม่☒ปรับปรุง☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

3334 ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์และผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน และกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพย์สินมาขาย

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20604.01 กำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน	1.กำหนดกรอบการตลาดให้ชัดเจน 2.กำหนดพื้นที่ให้ชัดเจนตามประเภทและทำเลที่ตั้งทรัพย์สิน 3.กำหนดงบประมาณและประเภทของสื่อที่ใช้ในการทำตลาด	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
20604.02 กำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพย์สินมาขาย	1.กำหนดพื้นที่ของทรัพย์สินตามความชำนาญ 2.กำหนดประเภทของทรัพย์สินตามความชำนาญ 3.สร้างเครือข่ายพัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่องในพื้นที่	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- 20101 ตรวจสอบทำเล
- 20102 ตรวจสอบสภาพแวดล้อม
- 20103 ตรวจสอบทรัพย์สิน
- 20201 ตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของตลาด
- 20202 ตรวจสอบพฤติกรรมผู้บริโภค
- 20203 ตรวจสอบสภาพเศรษฐกิจ การเมือง และนโยบายภาครัฐ
- 20301 วิเคราะห์ความจำเป็นและความสามารถทางการเงินของลูกค้า
- 20501 ทำนิติกรรม
- 20401 กำหนดกลยุทธ์การตลาด
- 20402 กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
- 20404 จัดการหาทรัพย์สินตามความต้องการของผู้ซื้อทรัพย์สิน
- 20601 กำกับดูแลทีมงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- 20602 พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะในการกำหนดแนวทางการหาทรัพย์สิน
2. ทักษะในการกำหนดประเภททรัพย์สิน
3. ทักษะในการปฏิบัติเพื่อนำไปสู่การได้ทรัพย์สินมา
4. ทักษะในการทำการตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. หลักการและวิธีการกำหนดแนวทางการหาทรัพย์สิน
2. หลักการและวิธีการกำหนดประเภททรัพย์สิน
3. หลักการและวิธีการปฏิบัติเพื่อนำไปสู่การได้ทรัพย์สินมา
4. หลักการและวิธีการทำการตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. เอกสาร/หลักฐานรับรองการทำงาน
2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ
3. แฟ้มสะสมผลงาน และ/หรือ
4. เอกสาร/หลักฐานที่เกี่ยวข้อง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ผลการทดสอบข้อเขียน
2. ประกาศนียบัตร/วุฒิบัตรผ่านการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าสิ่งหัตถ์ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะกำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าสิ่งหัตถ์ โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน และสอบสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงานกำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าสิ่งหัตถ์ ครอบคลุมตั้งแต่การกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน และการกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพย์สินมาขาย

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน และการกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพย์สินมาขาย
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

1. กลยุทธ์การตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน หมายถึง วิธีการที่แบบค้าหรือพลิกแพลงในการทำการตลาดเพื่อให้ขายทรัพย์สินได้อย่างสำเร็จ
2. กลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพย์สินมาขาย หมายถึง วิธีการที่แบบค้าหรือพลิกแพลงในการทำการตลาดเพื่อหาทรัพย์สินมาขายให้สำเร็จ

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

18.1 การสอบข้อเขียน

18.2 การสอบสัมภาษณ์