



มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
Occupational Standard and Professional Qualifications

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)
ร่วมกับ -

1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง

2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

-

3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

-

4. ข้อมูลเบื้องต้น

-

5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

-

6. ครั้งที่

-

7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก

ธุรกิจขายตรง

อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

-

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ	เนื้อหา
10111	กำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กรอย่างถูกต้องครบถ้วน
10112	จัดหาสินค้าหรือบริการผ่านการผลิตเอง
10121	จัดให้มีแผนกเพื่อจัดหานำเข้าข้อมูล เปรียบเทียบวิเคราะห์ และตัดสินใจในการนำเข้าสินค้า
10122	จัดนำสินค้าคุณภาพที่ได้วิเคราะห์คัดเลือกแล้วมากำหนดกลยุทธ์ STP
10132	จัดหาเทคโนโลยีและหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มในตัวสินค้า
10211	จัดทำแผนการตลาดที่ตอบสนองวัตถุประสงค์ตรงกลุ่มเป้าหมายของผู้ร่วมธุรกิจ
10212	จัดทำระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย
10221	กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketing
10222	ควบคุมกลยุทธ์ทางการตลาดให้เป็นไปตามแผนการตลาดขององค์กร
10322	กำหนดรูปแบบการติดตามและประเมินผลโครงการฝึกอบรมต่าง ๆ
10411	จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล
10412	จัดให้มีการประเมินผล เพื่อหาแนวทางการพัฒนากรอบการปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณของธุรกิจเพื่อยั่งยืน
10413	จัดให้มีกระบวนการคัดกรองและตรวจสอบสินค้าและบริการให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด
10511	กำหนดเกณฑ์คุณสมบัติที่ต้องการในการผลิตเพื่อจำหน่าย
10521	วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และตัวสินค้า ที่ได้มาตรฐานสากล (Source of Origin) : GMP
10522	ตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการ

10562	จัดแผนงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์อย่างเป็นรูปธรรม
10731	จัดทำรายละเอียดรายการสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้ออย่างถูกต้องครบถ้วน
10732	ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการบริหารงาน สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ มีความเป็นผู้นำผู้ประกอบการระดับ 6 เป็นผู้มีความสามารถในการบริหารงาน จัดหาสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐานไปสู่ผู้บริโภค สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ มีความเป็นผู้นำพัฒนาบุคลากรให้มีความก้าวหน้าในอาชีพ บริหารธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจขายตรงทั้งกระบวนการ จัดหาสินค้า พัฒนาบุคลากร วางกลยุทธ์ทางการตลาดได้ มีทักษะที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. ทักษะการบริหารจัดการ
2. ทักษะการทำงานเป็นทีม
3. ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร ประสานงาน
4. มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา
5. มีความเข้าใจในเทคโนโลยีสารสนเทศในการทำงาน

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่เข้ารับการประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6 จะต้องมีความสัมพันธ์ข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
 - 1.1 เป็นผู้สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี หรือ ระดับอนุปริญญา หรือสำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ไม่น้อยกว่า 2 ปี หรือ
 - 1.2 เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงไม่น้อยกว่า 2 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6 จำนวน 21 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

-

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพธุรกิจค้าปลีก ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

N/A N/A

N/A N/A

10111 กำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กรอย่างถูกต้องครบถ้วน

10112 จัดหาสินค้าหรือบริการโดยผ่านการผลิตเอง

10121 จัดให้มีแผนกเพื่อจัดหานำเข้าข้อมูล เปรียบเทียบวิเคราะห์ และตัดสินใจในการนำเข้าสินค้า

10122 จัดนำสินค้าคุณภาพที่ได้วิเคราะห์คัดเลือกแล้วมากำหนดกลยุทธ์ STP

10132 จัดหาเทคโนโลยีและหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มในตัวสินค้า

- 10211 จัดทำแผนการตลาดที่ตอบสนองวัตถุประสงค์ตรงกลุ่มเป้าหมายของผู้ร่วมธุรกิจ
- 10212 จัดทำระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย
- 10221 กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketing
- 10222 ควบคุมกลยุทธ์ทางการตลาดให้เป็นไปตามแผนการตลาดขององค์กร
- 10322 กำหนดรูปแบบการติดตามและประเมินผลโครงการฝึกอบรมต่าง ๆ
- 10411 จัดให้มีกิจกรรมอบรมหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักปรัชญาภิบาล
- 10412 จัดให้มีการประเมินผล เพื่อหาแนวทางการพัฒนากรอบการปฏิบัติงานตามหลักปรัชญาภิบาลของธุรกิจเพื่อยั่งยืน
- 10413 จัดให้มีกระบวนการคัดกรองและตรวจสอบสินค้าและบริการให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด
- 10511 กำหนดเกณฑ์คุณสมบัติที่ต้องการในการผลิตเพื่อจำหน่าย
- 10521 วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และตัวสินค้า ที่ได้มาตรฐานสากล (Source of Origin) : GMP
- 10522 ตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการ
- 10562 จัดแผนงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์อย่างเป็นรูปธรรม
- 10731 จัดทำรายละเอียดรายการสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้ออย่างถูกต้องครบถ้วน
- 10732 ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ 21/03/2562

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
เพื่อพัฒนารูทริกค้าปลีกให้เจริญเติบโต ด้วยการจัดหาและจำหน่ายสินค้าหรือบริการที่มีมาตรฐาน ในอัตราผลกำไรที่เป็นธรรมตามหลักสากล โดยการขยายตลาดผ่านบุคลากรที่ได้รับการพัฒนาองค์ความรู้ และความสามารถที่มีมาตรฐานอาชีพในรูทริกค้าปลีกโดยตรงและตลาดแบบตรง	101	จัดหาสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพมาตรฐานที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคเพื่อให้ผู้จำหน่ายอิสระสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน	1011	มีการกำหนดวิสัยทัศน์และพัฒนาทิศเพื่อกำหนดทิศทางขององค์กร เพื่อวางแผนกระบวนการจัดหาจัดครองสินค้าหรือบริการให้มีมาตรฐานและต้นทุนที่แข่งขันได้ และเป็นไปตามความต้องการของตลาด
			1012	จัดให้มีกระบวนการ วิเคราะห์ เปรียบเทียบ ความต้องการ,คุณภาพสินค้า ราคา ในท้องตลาด
			1013	แสวงหาคุณค่ามูลค่าเพิ่มเพื่อให้สินค้าและบริการเป็นที่ต้องการของตลาด
	102	สร้างระบบและการออกแบบแผนการตลาดที่เป็นธรรม ตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กร	1021	จัดให้มีการออกแบบ การวิเคราะห์ ประเมินแผนการตลาดให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด
			1022	พัฒนาเงื่อนไขของการตลาดแบบใหม่ๆ เพื่อให้สอดคล้องและตอบสนองความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ
	103	พัฒนาบุคลากรในอาชีพให้มีทักษะความรู้ความสามารถ มีคุณภาพและมีจรรยาบรรณในวิชาชีพ	1032	จัดให้มีกระบวนการประเมินผลการปฏิบัติงานในการกำหนดมาตรฐานและตัวชี้วัด (Key Performance Indicators) เพื่อใช้เป็นเครื่องมือวัดความสำเร็จจากการพัฒนาบุคลากร
	104	จัดให้มีการตรวจสอบ ควบคุม การดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามกฎหมายกำหนด	1041	จัดให้มีขั้นตอนการปฏิบัติงานของธุรกิจให้เป็นไปตามกรอบมาตรฐานสากลด้านกฎหมาย
105	จัดให้มีการแสวงหานวัตกรรมส่วนประสมทางการตลาดและห่วงโซ่แห่งคุณค่าเพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ ด้วยงานวิจัย พัฒนา และการคัดกรองเปรียบเทียบตามเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนด	1051	กำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาคุณสมบัติที่ถูกต้อง (Right Quality) ของสินค้าเพื่อนำไปพัฒนา	
		1052	จัดเตรียมหลักเกณฑ์การพิจารณาแหล่งที่มาที่ถูกต้อง (Right Source) ของสินค้า	
		1056	จัดให้มีการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า(CRM : Customer Relationship Management)อย่างมีประสิทธิภาพ	
107	จัดให้มีศูนย์กระจายสินค้าหรือการพัฒนาเทคโนโลยีที่เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายและบริการต่างๆ ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงจัดหาช่องทางการชำระเงินจากลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วนและแม่นยำ	1073	จัดทำเอกสารการส่งสินค้าไปยังลูกค้าเพื่อให้ทราบรายละเอียดการสั่งซื้อ	

คำอธิบาย ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)

ประกาศใช้ ณ 21/03/2562

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
1011	มีการกำหนดวิสัยทัศน์ และพัฒนาทิศเพื่อกำหนดทิศทางขององค์กร เพื่อวางแผนกระบวนการจัดหาคัดกรองสินค้าหรือบริการให้มีมาตรฐานและต้นทุนที่แข่งขันได้ และเป็นไปตามความต้องการของตลาด	10111	กำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กรอย่างถูกต้องครบถ้วน	101111	วิเคราะห์สถานการณ์เพื่อกำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กรอย่างถูกต้องครบถ้วน
				101112	จัดเตรียมการนำวิสัยทัศน์ไปสู่การกำหนดกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติโดยใช้แนวความคิด 7S' Mckensy
				101113	บริหารจัดการตามหลักการจัดการ ตามหลักการ POLC
				101114	ออกแบบผลิตภัณฑ์ ทั้งคุณภาพ ราคา รูปลักษณ์ของสินค้า
				101115	จัดหาสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและมีส่วนผสมที่ไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค และเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมาย
10112	จัดหาสินค้าหรือบริการโดยผ่านการผลิตเอง	101121	พัฒนาสินค้าใหม่ที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคเพื่อดำเนินกระบวนการผลิตจัดหาวัตถุกรรมใหม่ในสินค้าหรือบริการ		
		101122	พัฒนาและปรับปรุงขั้นตอนในการผลิตด้วยระบบเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตตามหลัก GMP		
1012	จัดให้มีกระบวนการ วิเคราะห์ เปรียบเทียบความต้องการ,คุณภาพสินค้า ราคา ในท้องตลาด	10121	จัดให้มีแผนกเพื่อจัดหามาเข้าข้อมูล เปรียบเทียบวิเคราะห์ และตัดสินใจในการนำเข้าสินค้า	101211	กำหนดตำแหน่งราคาคุณภาพของสินค้าที่คัดเลือกที่จะจำหน่ายเพื่อหาจุดขาย
				101212	กำหนดกลุ่มเป้าหมายและช่องทางการจัดจำหน่าย และแนวโน้มตลอดจนวิธีการทำงานของตลาด

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
1012	จัดให้มีกระบวนการ วิเคราะห์ เปรียบเทียบความต้องการ,คุณภาพสินค้า ราคาในท้องตลาด	10122	จัดนำสินค้าคุณภาพที่ได้วิเคราะห์คัดเลือกแล้วมา กำหนดกลยุทธ์ STP	10122	กำหนดการแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) ของสินค้า
				101222	กำหนดตลาดเป้าหมาย (Target) ของสินค้า
				101223	กำหนดตำแหน่ง(Positioning) ของสินค้า
1013	แสวงหาคูณค่ามูลค่าเพิ่มเพื่อให้สินค้าและบริการเป็นที่ต้องการของตลาด	10132	จัดหาเทคโนโลยีและหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มในตัวสินค้า	10132	ศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ
				101322	ศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของตลาดและความต้องการของผู้บริโภค
1021	จัดให้มีการออกแบบ การวิเคราะห์ ประเมินแผนการตลาดให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด	10211	จัดทำแผนการตลาดที่ตอบสนองวัตถุประสงค์ตรงกลุ่มเป้าหมายของผู้ร่วมธุรกิจ	10211	วิเคราะห์สถานการณ์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของธุรกิจ
				102112	กำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด วิเคราะห์แรงกดดันห้าประการ วิเคราะห์คู่แข่งชั้นความรุนแรงทางการแข่งขัน วิเคราะห์ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์
				102113	กำหนดรูปแบบการแบ่งส่วนทางการตลาด กำหนดตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์
		10212	จัดทำระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย	10212	พัฒนาและปรับปรุงโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนให้เกิดประสิทธิภาพที่ดียิ่งขึ้น
				102122	พัฒนานำเทคโนโลยีใหม่ๆมาเสริมประสิทธิภาพในการใช้โปรแกรมคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนได้อย่างถูกต้อง

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
1021	จัดให้มีการออกแบบ การวิเคราะห์ ประเมินแผนการตลาดให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด	10212	จัดทำระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย	10212 2	พัฒนานำเทคโนโลยีใหม่ๆมาเสริมประสิทธิภาพในการใช้โปรแกรมคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนได้อย่างถูกต้อง
1022	พัฒนาเงื่อนไขของการตลาดแบบใหม่ๆ เพื่อให้สอดคล้องและตอบสนองความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ	10221	กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketing	10221 1	เลือกเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทนให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายและตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กร
		10222	ควบคุมกลยุทธ์ทางการตลาดให้เป็นไปตามแผนการตลาดขององค์กร	10222 1	วิเคราะห์การทำงานโดยการวิเคราะห์ยอดขาย ถ้าไร ส่วนครองตลาด Market share จัดทำงบประมาณงบกำไรขาดทุน วิเคราะห์ทางการเงิน
		102222		102222	วิเคราะห์อัตราการเจริญเติบโตทางการตลาด วิเคราะห์การขาย วิเคราะห์สัดส่วนในการครองตลาด วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายทางการตลาด วิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาด วิเคราะห์ความพอใจของลูกค้า
1032	จัดให้มีกระบวนการประเมินผลการปฏิบัติงาน ในการกำหนดมาตรฐานและตัวชี้วัด (Key Performance Indicators) เพื่อใช้เป็นเครื่องมือวัดความสำเร็จจากการพัฒนาบุคลากร	10322	กำหนดรูปแบบการติดตามและประเมินผลโครงการฝึกอบรมต่าง ๆ	10322 1	รวบรวมข้อมูลจากการติดตามและประเมินมาใช้วางแผนโครงการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง
1041	จัดให้มีขั้นตอนการปฏิบัติงานของธุรกิจให้เป็นไปตามกรอบมาตรฐานสากลด้านกฎหมาย	10411	จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบริษัท	10411 1	ให้มีการเรียนรู้ เข้าใจและปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ
		10412	จัดให้มีการประเมินผลเพื่อหาแนวทางการพัฒนากรอบการปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณของธุรกิจเพื่อยั่งยืน	10412 1	มีระบบการตรวจสอบจรรยาบรรณของผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม
		104122		104122	พัฒนาหาแนวทางและข้อกำหนดใหม่ๆเพื่อให้สอดคล้องต่อการแก้ปัญหาจากข้อร้องเรียน

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
1041	จัดให้มีขั้นตอนการปฏิบัติงานของธุรกิจให้ เป็นไปตามกรอบมาตรฐานสากลด้านกฎหมาย	10412	จัดให้มีการประเมินผล เพื่อหาแนวทางการพัฒนากรอบการปฏิบัติงานตาม หลักจรรยาบรรณของธุรกิจเพื่อยั่งยืน	10412 1	จัดให้มีการประเมินจากข้อร้องเรียนที่ได้รับจากการ ทำงานของสมาชิก
		10413	จัดให้มีกระบวนการคัดกรองและตรวจสอบสินค้า และบริการให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด	10413 1	พัฒนา หาแนวทางและข้อกำหนดใหม่ๆเพื่อให้สอดคล้องต่อ การแก้ปัญหาจากข้อร้องเรียน
				104132	คัดกรองสินค้าให้ได้มาตรฐานตามที่ อย. สคบ. กำหนด
1051	กำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาคุณสมบัติที่ ถูกต้อง (Right Quality) ของสินค้าเพื่อนำไปพัฒนา	10511	กำหนดเกณฑ์คุณสมบัติที่ต้องการในการผลิตเพื่อ จำหน่าย	10511 1	ตรวจสอบส่วนประกอบและคุณสมบัติของสินค้าให้ถูก ต้องครบถ้วนตามกฎหมาย
				105112	กำหนดเกณฑ์ราคาสมเหตุสมผลในราคาที่เป็นธรรมต่อ ผู้บริโภค
1052	จัดเตรียมหลักเกณฑ์การพิจารณาแหล่งที่มา ที่ถูกต้อง (Right Source) ของสินค้า	10521	วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และตัวสินค้า ที่ได้มาตรฐานสากล (Source of Origin) : GMP	10521 1	กำหนดเกณฑ์การผลิตสินค้าที่ผ่านการรับรองและ ได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง
				105212	ตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าและตรวจสอบกระ บวนการผลิตที่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพตามหลัก สากล
		10522	ตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการ	10522 1	ตรวจสอบข้อบกพร่องและการจัดจำหน่ายที่ ถูกต้องตามกฎหมายและได้รับการอนุญาตจาก หน่วยงานภาครัฐ
1056	จัดให้มีการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า(CRM : Customer Relationship Management)อย่างมีประสิทธิภาพ	10562	จัดแผนงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในด้านการบริ หารลูกค้าสัมพันธ์อย่างเป็นรูปธรรม	105222	ตรวจสอบความถูกต้องในส่วนประกอบของตัว สินค้าหรือบริการ
				10562 1	ตรวจสอบความถูกต้องในการนำเข้าสินค้าอย่าง ถูกต้องตามกฎหมาย
				10562 1	บริหารโครงสร้างองค์กรให้มีแผนงานรับ ผิดชอบด้านบริหารลูกค้าสัมพันธ์

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
1056	จัดให้มีการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า(CRM : Customer Relationship Management)อย่างมีประสิทธิภาพ	10562	จัดแผนงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์อย่างเป็นรูปธรรม	10562	จัดบุคลากรที่มีความสามารถและทักษะในการบริหารลูกค้าสัมพันธ์
				105621	บริหารโครงสร้างองค์กรใหม่แผนงานรับผิดชอบด้านบริหารลูกค้าสัมพันธ์
1073	จัดทำเอกสารการส่งสินค้าไปยังลูกค้าเพื่อให้ทราบรายละเอียดการสั่งซื้อ	10731	จัดทำรายละเอียดรายการสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้ออย่างถูกต้องครบถ้วน	10731	จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าที่มีรายละเอียดรายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่สั่งซื้อวันที่ซื้อสินค้าพร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน
				107312	จัดทำเอกสารใบแจ้งหนี้ที่แสดงวิธีการชำระและแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระพร้อมแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน
				10732	ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน
		10732	ตรวจสอบความถูกต้องของรหัสสินค้าชนิดและประเภทของสินค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน		
		107322	ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารรายการแสดงจำนวนสินค้าทั้งหมดที่สั่งซื้อและรวมจำนวนเงินที่จะจัดเก็บอย่างถูกต้องครบถ้วน		

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10111
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดวิสัยทัศน์ขององค์การอย่างถูกต้องครบถ้วน
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถวิเคราะห์วิเคราะห์ความต้องการและค่าแนวโน้มของสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย เป็นสินค้าหรือบริการที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค จัดหาสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและมีส่วนผสมที่ไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค และเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมาย

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101111 วิเคราะห์สถานการณ์เพื่อกำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กรอย่างถูกต้องครบถ้วน	1. วิเคราะห์แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของลูกค้ำที่จะเกิดขึ้นในอนาคต 2. กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
101112 จัดเตรียมการนำวิสัยทัศน์ไปสู่การกำหนดกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติโดยใช้แนวความคิด 7S' Mckensy	1. กำหนดวิสัยทัศน์ร่วม (Share Vision) 2. กลยุทธ์กลยุทธ์องค์กร (Strategy) 3. กำหนดโครงสร้างองค์กร (Structure) 4. กำหนดบุคลากร (Staff) 5. จัดรูปแบบการทำงานการกระจายอำนาจ (Style) 6. พัฒนาทักษะให้บุคลากร (Skill) 7. จัดระบบการทำงานให้สอดคล้องกัน (System)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
101113 บริหารจัดการตามหลักการจัดการ ตามหลักการ POLC	1. วางแผน (Planning) 2. จัดองค์กร (Organizing) 3. การนำ (Leading) และการจูงใจ (Motivation) 4. การควบคุม (Controlling) 5. พิจารณาข้อกำหนดของกฎหมายในตัวสินค้าให้เป็นไปตามที่หน่วยงานภาครัฐกำหนด 6. ทำการจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพและไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
101114 ออกแบบผลิตภัณฑ์ ทั้งคุณภาพ ราคา รูปลักษณ์ของสินค้า	1. จัดให้มีฝ่ายออกแบบเพื่อพัฒนาสินค้าใหม่ 2. กำหนดราคาสินค้าและสร้างภาพลักษณ์สินค้าใหม่	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
101115 จัดหาสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและมีส่วนผสมที่ไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค และเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมาย	1. ควบคุมให้เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายเกี่ยวข้องกับสินค้าให้เป็นไปตามที่หน่วยงานภาครัฐกำหนด 2. ทำการจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพตามที่กฎหมายกำหนดและไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้เกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพเป็นที่สนใจของลูกค้ำ
ความรู้เกี่ยวกับการขออนุญาตอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะด้านการวิเคราะห์ผู้บริโภค ความนิยมในตัวสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค
ทักษะการดำเนินการติดต่อในการจัดหาสินค้าหรือบริการ หรือการขออนุญาต

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ด้านการวิเคราะห์ผู้บริโภค ความนิยมในตัวสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค
ความรู้ด้านการดำเนินการติดต่อในการจัดหาสินค้าหรือบริการ หรือการขออนุญาต

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการจัดหาสินค้าหรือบริการ

เอกสารการดำเนินการวิจัยและพัฒนาสินค้า

เอกสารการขออนุญาตการนำสินค้าหรือบริการเพื่อมาจำหน่าย

เอกสารการขออนุญาตจัดซื้อจัดหาสินค้าที่มีการรับรองประกันคุณภาพ

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

ความรู้ในการจัดหาสินค้าหรือบริการ

ความรู้ในการดำเนินการวิจัยและพัฒนาสินค้า

ความรู้ในการติดต่อขออนุญาตการนำสินค้าหรือบริการเพื่อมาจำหน่าย

ความรู้ในการขออนุญาตจัดซื้อจัดหาสินค้าที่มีการรับรองประกันคุณภาพ

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

พิจารณาดำเนินการจัดซื้อจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพมาไว้เพื่อจำหน่ายแก่ลูกค้า โดยทราบถึงแหล่งผลิต วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต กระบวนการผลิต

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ทราบแหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการที่จะนำมาจำหน่าย ทราบกระบวนการผลิตสินค้า แหล่งกำเนิดของสินค้า

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2. แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10112
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดหาสินค้าหรือบริการโดยผ่านการผลิตเอง
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถจัดหาสินค้าหรือบริการมาเพื่อจำหน่าย โดยผ่านการผลิตเอง หรือการจ้างบริษัทอื่นผลิตให้

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101121 พัฒนาสินค้าใหม่ที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคเพื่อดำเนินกระบวนการผลิตจัดจำหน่ายนวัตกรรมใหม่ในสินค้าหรือบริการ	1. ศึกษานวัตกรรมใหม่ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่จะดำเนินการผลิตหรือจัดหา 2. ดำเนินการพัฒนาสินค้าใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
101122 พัฒนาและปรับปรุงขั้นตอนในการผลิตด้วยระบบเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตตามหลัก GMP	1. ศึกษามาตรฐานคุณภาพของสินค้าตามหลักการ GMP 2. ดำเนินการพัฒนาการผลิตสินค้าโดยใช้เทคโนโลยีตามหลักการผลิตแบบ GMP	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมในตัวสินค้า
ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้า

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะในการพิจารณาในการผลิตสินค้า
ทักษะในการผลิตโดยใช้นวัตกรรมในตัวสินค้า

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้า
ความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมในตัวสินค้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
การเข้ารับการอบรมหรือศึกษาตามหลักการด้านการผลิตแบบ GMP
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
เอกสารการเข้ารับการอบรมหรือศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมในตัวสินค้า
เอกสารการเข้ารับการอบรมหรือศึกษาหาความรู้ด้านมาตรฐานคุณภาพสินค้า
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
N/A
- (ง) วิธีการประเมิน
1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- (ก) คำแนะนำ
การปฏิบัติงานโดยผ่านการวิจัยพัฒนาและการผลิตอย่างมีคุณภาพ
การใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ และเทคโนโลยีในการผลิต
การนำระบบการผลิตแบบ GMP มาใช้ในการผลิต

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

พัฒนาสินค้าใหม่ที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคเพื่อดำเนินกระบวนการผลิตจัดหาวัตถุดิบใหม่ในสินค้าหรือบริการศึกษาวัตถุดิบใหม่ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่จะดำเนินการผลิตหรือจัดหา ดำเนินการพัฒนาสินค้าใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค พัฒนาและปรับปรุงขั้นตอนในการผลิตด้วยระบบเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตตามหลัก GMP

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10121
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดให้มีแผนกเพื่อจัดหานำเข้าข้อมูล เปรียบเทียบวิเคราะห์ และตัดสินใจในการนำเข้าสินค้า
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

พิจารณานำเข้าสินค้ามาไว้เพื่อจำหน่ายโดยมีการวิเคราะห์ก่อนการตัดสินใจ มีหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยเฉพาะในการนำเข้าสินค้า

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101211 กำหนดตำแหน่งราคาคุณภาพของสินค้าที่คัดเลือกที่จะจำหน่ายเพื่อหาจุดขาย	1. วิเคราะห์รายการราคาสินค้าที่จำแนกตามคุณภาพ 2. คัดเลือกสินค้าเพื่อจำหน่ายโดยกำหนดราคาตามคุณภาพ	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101212 กำหนดกลุ่มเป้าหมายและช่องทางการจัดจำหน่าย และแนวโน้มตลอดจนวิธีการทำงานของตลาด	1. วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายเพื่อการทำตลาดให้เหมาะสมกับราคา และคุณภาพของสินค้า 2. กำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าในตำแหน่ง ราคาและคุณภาพสินค้า	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- ความรู้ด้านการกำหนดราคา
- ความรู้เกี่ยวกับสินค้า
- ความรู้เกี่ยวกับการตลาด

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
 - ทักษะการกำหนดราคาสินค้า
 - ทักษะการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
 - ความรู้ทางการตลาด
 - ความรู้ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
 - เอกสารแสดงรายการสินค้า
 - เอกสารแสดงส่วนประกอบของสินค้า
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
 - เอกสารการวิเคราะห์ส่วนประกอบของสินค้า
 - เอกสารการกำหนดราคาสินค้า
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
 - N/A
- (ง) วิธีการประเมิน
 - 1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- (ก) คำแนะนำ
 - กำหนดราคาสินค้าได้ตามคุณภาพของสินค้า และกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายได้อย่างเหมาะสม
- (ข) คำอธิบายรายละเอียด
 - วิเคราะห์รายการราคาสินค้าที่จำแนกตามคุณภาพ คัดเลือกสินค้าเพื่อจำหน่ายโดยกำหนดราคาตามคุณภาพ

วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายเพื่อการตลาดให้เหมาะสมกับราคาและคุณภาพของสินค้ากำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าในตำแหน่งราคาและคุณภาพสินค้า

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2.แฟ้มสะสมผลงาน
- รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10122
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดนำสินค้าคุณภาพที่ได้วิเคราะห์คัดเลือกแล้วมากำหนดกลยุทธ์ STP
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถนำสินค้าคุณภาพมาเพื่อจำหน่าย ได้มีการวิเคราะห์คัดเลือกแล้ว โดยการพิจารณากำหนดกลยุทธ์ STP ประกอบด้วย Segmentation: การแบ่งส่วนการตลาด, Target: การเลือกเป้าหมาย, Positioning: เพื่อกำหนดจุดยืนของแบรนด์

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522
- พระราชกำหนดการผู้มีเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ. 2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101221 กำหนดการแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) ของสินค้า	1. กำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้บริโภค 2. จัดทำแผนการจัดจำหน่ายให้เหมาะสมสอดคล้องกับ segment ของลูกค้า	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101222 กำหนดตลาดเป้าหมาย (Target) ของสินค้า	1. กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ตรงกับชนิดของสินค้า 2. กำหนดระดับรายได้ และอำนาจซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ตรงกับชนิดของสินค้า	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
101223 กำหนดตำแหน่ง (Positioning) ของสินค้า	1. พิจารณากำหนดตำแหน่งของสินค้า positioning เพื่อวางแผนการตลาด 2. จัดทำแผนการจัดตามตำแหน่งของสินค้า	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

-

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการกำหนดตำแหน่งสินค้า

ทักษะทางการตลาด

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ทางการตลาดและการกำหนดตำแหน่งสินค้า

ความรู้ในการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามตำแหน่งของสินค้า

ความรู้เกี่ยวกับ STP Marketing (Segmentation, Target Group, Positioning)

- การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

* รูปแบบการแบ่งส่วนตลาด ความชอบเหมือนกัน / กระจัดกระจาย / เกาะกลุ่ม

* เกณฑ์การแบ่งส่วนตลาด เกณฑ์ภูมิศาสตร์ / ประชากรศาสตร์ / ลักษณะจิตวิทยา / พฤติกรรมกำหนดตลาดเป้าหมาย (Targeting) การวางตำแหน่ง (Positioning)

* การวางตำแหน่งจากลักษณะ (Positioning by attribute) ผู้บริโภคกับลักษณะอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น ลักษณะสินค้าเชื่อถือได้ ปฏิบัติงานได้ดี

* การวางตำแหน่งจากคุณประโยชน์ (Positioning by benefits) ผู้บริโภคกับคุณประโยชน์พิเศษที่ลูกค้าจะได้รับ

* การวางตำแหน่งจากการใช้ (Positioning by use)

* การวางตำแหน่งโดยอิงผู้ใช้ (Positioning by user)

* การวางตำแหน่งโดยอิงคู่แข่ง (Positioning by competitor)

* การวางตำแหน่งจากคุณภาพ/ราคา (Positioning by quality/price)

ความรู้ด้านส่วนผสมทางการตลาด Marketing Mix

- กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ การกำหนดตราสินค้า (Brand) คำขวัญ (Slogan) โลโก้ (Logo) บรรจุภัณฑ์ (Packaging) ฉลาก (Label)

- กลยุทธ์ราคา การกำหนดวัตถุประสงค์ นโยบาย และกลยุทธ์การตั้งราคา

- กลยุทธ์การจัดจำหน่าย การกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย (ช่องทางตรง ช่องทางอ้อม) ประเภทคนกลางและการควบคุมคนกลาง การปรับปรุงช่องทางการจัดจำหน่าย และการกระจายสินค้า (การขนส่ง การคลังสินค้า การควบคุมสินค้าคงเหลือ เป็นต้น)

- กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด การโฆษณา (สื่อโฆษณา งบประมาณการโฆษณา ฯลฯ) การประชาสัมพันธ์ (การให้ข่าว การจัดเหตุการณ์พิเศษ กิจกรรมบริการชุมชน ฯลฯ) การขายโดยบุคคล (การกำหนดค่าตอบแทน การจูงใจ การควบคุม การประเมินผล ฯลฯ) การส่งเสริมการขาย (มุ่งสู่ผู้บริโภค มุ่งสู่คนกลาง มุ่งสู่พนักงานขาย)

และการตลาดทางตรง (จดหมายตรง การตลาดทางโทรศัพท์ การตลาดอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น)

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

N/A

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

N/A

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

กำหนดตำแหน่งของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้ารายี่ห้ออื่นในลักษณะและขนาดประเภทเดียวกัน สภาพการแข่งขันทางการตลาด มีความรู้ด้าน STP การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด การกำหนดส่วนแบ่งตลาด segmentation การกำหนดตลาดเป้าหมาย target group การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ positioning มีความรู้เรื่องส่วนประสมทางการตลาด กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ราคา กลยุทธ์การจัดจำหน่าย กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

สามารถกำหนดตำแหน่งของสินค้าได้ สามารถเปรียบเทียบกับสินค้ารายี่ห้ออื่น คู่แข่งขันในลักษณะและขนาดประเภทเดียวกัน สภาพการแข่งขันทางการตลาด มีความรู้ด้าน STP การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด การกำหนดส่วนแบ่งตลาด segmentation การกำหนดตลาดเป้าหมาย target group การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ positioning มีความรู้เรื่องส่วนประสมทางการตลาด กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ การกำหนดตราสินค้า การบรรจุภัณฑ์ ฉลาก โลโก้สินค้า เป็นต้น สามารถกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคา สามารถกำหนดกลยุทธ์การจัดจำหน่าย กำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย การกระจายสินค้า มีความรู้ด้านกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด การโฆษณา การจัดอีเว้นท์ การกระตุ้นยอดขาย การจัดกิจกรรมทางการตลาดต่างๆ

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมรวม/กลุ่มอาชีพรวม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10132
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดหาเทคโนโลยีและหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มในตัวสินค้า
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

จัดหาเทคโนโลยีและหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนา ต่อยอดสินค้าและบริการเพื่อสร้างมูลค่าหรือเพื่อให้เกิดคุณค่าที่เพิ่มขึ้น

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101321 ศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ	1. พัฒนาต่อยอดเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่เพื่อพัฒนาสินค้า 2. วางแผนการนำสินค้าต่อยอดด้วยนวัตกรรมใหม่ออกสู่ตลาด	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101322 ศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของตลาดและความต้องการของผู้บริโภค	1. หาข้อมูลความต้องการของกลุ่มตลาดลูกค้าเพื่อวิเคราะห์ความต้องการสินค้าใหม่และนวัตกรรมใหม่ 2. วิเคราะห์ข้อมูลความต้องการด้านนวัตกรรมในตัวสินค้าของลูกค้าแต่ละกลุ่มเป้าหมาย	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

-

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะด้านการวิเคราะห์สินค้าและนวัตกรรมในตัวสินค้า

ทักษะการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายลูกค้า

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านการวิเคราะห์สินค้าและนวัตกรรมในตัวสินค้า

ความรู้ด้านการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายลูกค้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

N/A

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

N/A

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของลูกค้า และนวัตกรรมใหม่ในตัวสินค้าที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มตลาดเป้าหมาย

(ก) คำแนะนำ

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการพัฒนาต่อยอดเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่เพื่อพัฒนาสินค้า

วางแผนการนำสินค้าต่อยอดด้วยนวัตกรรมใหม่ออกสู่ตลาดศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของตลาดและความต้องการของผู้บริโภคหาข้อมูลความต้องการของกลุ่มตลาดลูกค้าเพื่อวิเคราะห์ความต้องการสินค้าใหม่และนวัตกรรมใหม่ วิเคราะห์ข้อมูลความต้องการด้านนวัตกรรมในตัวสินค้าของลูกค้าแต่ละกลุ่มเป้าหมาย

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10211
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดทำแผนการตลาดที่ตอบสนองวัตถุประสงค์ตรงกลุ่มเป้าหมายของผู้ร่วมธุรกิจ
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

วิเคราะห์สถานการณ์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของธุรกิจ สถานการณ์ทางการตลาดในปัจจุบัน วิเคราะห์ SWOT analysis
วิเคราะห์กลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งภายในและภายนอกกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด วิเคราะห์แรงกดดันห้าประการ วิเคราะห์คู่แข่งชั้น ความรุนแรงทางการแข่งขัน
วิเคราะห์ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์กำหนดรูปแบบการแบ่งส่วนทางการตลาด กำหนดตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
102111 วิเคราะห์สถานการณ์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของธุรกิจ	1. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ 2. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
102112 กำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด วิเคราะห์แรงกดดันห้าประการ วิเคราะห์คู่แข่ง ความรุนแรงทางการแข่งขัน วิเคราะห์ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์	1. วิเคราะห์แรงกดดันห้าประการ(Five Force Analysis (Michael E. Porter) เพื่อพิจารณาแรงกดดันทางธุรกิจที่มีผลต่ออุตสาหกรรมธุรกิจขายตรง 2. นำผลการวิเคราะห์แรงกดดันห้าประการไปจัดทำแผนการตลาดให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ระดับธุรกิจขององค์กร	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
102113 กำหนดรูปแบบการแบ่งส่วนทางการตลาด กำหนดตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์	1. นำผลที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจและแรงกดดันห้าประการมากำหนดรูปแบบทางการตลาด 2. นำผลที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจและแรงกดดันห้าประการมากำหนดตลาดเป้าหมาย และกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้เรื่องการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
 ความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์แรงกดดันของอุตสาหกรรม
 ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดรูปแบบทางการตลาด
 ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมาย การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ความรู้เรื่องการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
 ทักษะการวิเคราะห์แรงกดดันของอุตสาหกรรม
 ทักษะการกำหนดรูปแบบทางการตลาด
 ทักษะเกี่ยวกับการกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมาย
 ทักษะการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้เรื่องการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
 ความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์แรงกดดันของอุตสาหกรรม
 ความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์ทางการตลาด
 ความรู้เกี่ยวกับ กำหนดรูปแบบทางการตลาด
 ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด
 ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมาย
 ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์
 ความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์ระดับบริษัท (Corporate Level Strategy)

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- เอกสารการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ
- เอกสารการวิเคราะห์แรงกดดันทางธุรกิจ
- เอกสารการกำหนดรูปแบบทางการตลาด

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- เอกสารการฝึกอบรมเกี่ยวกับธุรกิจ และการตลาด
- เอกสารการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจการตลาด

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

- 1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2.แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

ทำการศึกษาวเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์แรงกดดันของอุตสาหกรรม และทำการศึกษาวเคราะห์ทางการตลาดเพื่อกำหนดกลยุทธ์การตลาด

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม เป็นกระบวนการขั้นแรกของการจัดการเชิงกลยุทธ์ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่สำคัญในการศึกษาการจัดการโดยพิจารณาองค์การในระบบเปิด (open system) หมายถึง การให้ความสนใจในสภาพแวดล้อม ความสำคัญในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมจะทำให้องค์กรได้รับผลสำเร็จในการกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม คือ การศึกษาองค์ประกอบของสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานขององค์กร ผู้บริหารวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อช่วยให้เกิดความเข้าใจในสิ่งที่เกิดขึ้นทั้งจากภายในและภายนอกองค์กรเพื่อกำหนดกลยุทธ์ที่จะเป็นไปได้ที่เหมาะสมที่สุดกับสภาพแวดล้อมที่เกิดขึ้น การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมอย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิภาพ ผู้บริหารจะต้องเข้าใจโครงสร้างของสภาพแวดล้อม สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปแบ่งเป็น 3 ระดับคือ สภาพแวดล้อมทั่วไป (General environment) สภาพแวดล้อมในการดำเนินการ (Operating environment) และสภาพแวดล้อมภายใน (Internal environment) สภาพแวดล้อมทั้งสามระดับมีความสำคัญเท่า ๆ

กันที่ผู้บริหารควรทำความเข้าใจความสำคัญในแต่ละระดับที่มีผลกระทบต่อการทำงานในองค์กรเพื่อกำหนดกลยุทธ์ที่สนองต่อสภาพแวดล้อม

1. สภาพแวดล้อมทั่วไป (The General Environment) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรซึ่งเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของสภาวะเศรษฐกิจ (Economics) สังคม (Social) การเมือง (Political) ข้อกำหนดของกฎหมาย (Legal) และเทคโนโลยี (Technological)

1.1 สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ เป็นสภาพแวดล้อมที่สำคัญที่เป็นเครื่องชี้วัดการจัดสรรทรัพยากรทางการบริหารอย่างไร เช่นในการผลิต การจัดหาหน่วยสินค้าหรือบริการอย่างไรในสภาวะเศรษฐกิจเช่นนี้ สิ่งสำคัญในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจคือการพิจารณาเกี่ยวกับค่าจ้างแรงงาน อัตราเงินเฟ้อ อัตราภาษี ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านต่าง ๆ ในการผลิตหรือให้บริการ ราคาของสินค้าและบริการที่จะจำหน่ายให้แก่ลูกค้า เป็นต้น ผู้บริหารควรวิเคราะห์ด้วยความระมัดระวังเพราะจะทำให้เกิดผลกระทบต่อผลกำไรขององค์กร

1.2 สภาพแวดล้อมทางสังคม เป็นสภาพแวดล้อมทั่วไปที่เกี่ยวกับลักษณะของสังคม ความสำคัญของการศึกษาสภาวะทางสังคมคือการวิเคราะห์เกี่ยวกับประชากร (Demographics) และค่านิยมในสังคม (Social values)

การศึกษาเกี่ยวกับประชากรในสังคมคือการศึกษาลักษณะเกี่ยวกับลักษณะของประชากรการเปลี่ยนแปลงของประชากรเช่นในด้านของจำนวนประชากร รายได้ของประชากร ความแตกต่างของกลุ่มประชากร การเปลี่ยนแปลงของประชากรมีผลกระทบต่อสร้างรายได้การจำหน่ายสินค้าและบริการให้แก่ประชากร ตัวอย่างเช่นประชากรมีจำนวนมากขึ้นทำให้มีความต้องการบ้านอยู่อาศัยเพิ่มขึ้น ในขณะที่ประชากรมีรายได้ลดน้อยลง ทำให้ต้องการวางแผนกลยุทธ์ในการจำหน่ายที่อยู่อาศัยในราคาต่ำและสามารถเลือกเงื่อนไขการชำระเงินได้ เป็นต้น

ความเข้าใจในด้านเปลี่ยนแปลงของประชากรช่วยให้เกิดการพัฒนากลยุทธ์ที่ช่วยให้สอดคล้องกับการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับประชากร เช่น การจัดจ้างพนักงานเข้ามาทำงานในองค์กรก็จะต้องพิจารณาเรื่องคุณสมบัติของประชากรที่จะเข้ามาทำงานในองค์กร เป็นต้น

การศึกษาเกี่ยวกับค่านิยมในสังคมก็เป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อการกำหนดกลยุทธ์คือ ผู้บริหารควรทำความเข้าใจเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของค่านิยมของชนในสังคม บางครั้งอาจมีการเปลี่ยนค่านิยมใหม่อย่างรวดเร็ว หรือบางครั้งก็อาจเปลี่ยนแปลงอย่างช้า ๆ

ก็ได้ตั้งนั้นจึงควรศึกษาถึงค่านิยมของคนในสังคมด้วยเพื่อการกำหนดกลยุทธ์ที่ตอบสนองต่อค่านิยมของคนในสังคม

1.3 สภาพแวดล้อมทางการเมือง(The Political Component) เป็นสภาพแวดล้อมทั่วไปขององค์การที่เกี่ยวกับกิจกรรมของภาครัฐ

หรือข้อกำหนดของรัฐบาลแนวนโยบายทางการเมือง เช่น การกำหนดนโยบายเกี่ยวกับด้านอุตสาหกรรม ด้านการส่งออกสินค้าไปขายต่างประเทศ

นโยบายด้านการส่งเสริมทางการค้า สภาพแวดล้อมทางการเมืองเกี่ยวข้องกับกลุ่มผลประโยชน์ทางการเมือง การร่างข้อกฎหมาย พรบการเมืองฝ่ายรัฐบาลและฝ่ายค้าน แนวโน้มทางการเมือง ล้วนมีผลต่อการกำหนดกลยุทธ์ขององค์การทั้งสิ้น

1.4 สภาพแวดล้อมทางกฎหมาย (The Legal Component) หมายถึง การกำหนดข้อกฎหมายเพื่อให้สมาชิกในสังคมปฏิบัติตามข้อกฎหมายนั้น

กฎหมายบางอย่างเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินกลยุทธ์ขององค์การ แต่ข้อกฎหมายบางอย่างก็ขัดต่อการกำหนดกลยุทธ์

ดังนั้นผู้บริหารจึงควรพิจารณาว่าข้อกฎหมายที่กำหนดขึ้นหรือกำลังจะกำหนดให้มีต่อไปนั้นเอื้อประโยชน์หรือเป็นอุปสรรคต่อองค์การ

1.5 สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี (The Technology Component) หมายถึง

การเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตสินค้าการให้บริการมีการเปลี่ยนแปลงกระบวนการทำงาน กระบวนการผลิต

การเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์ที่ใช้เปลี่ยนแปลงเครื่องจักรที่ใช้ เช่นใน

โรงงานอุตสาหกรรมเปลี่ยนแปลงมาใช้เทคโนโลยีหุ่นยนต์ในการผลิต และการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์และจะมีการเพิ่มเทคโนโลยีนี้ต่อไปเรื่อย ๆ

เพื่อการเพิ่มประสิทธิภาพทางการผลิต

2.สภาพแวดล้อมทางการดำเนินการ(The Operating Environment) สภาพแวดล้อมการดำเนินการ หมายถึง

สภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบต่อการทำงานขององค์การ

อย่างทันที สภาพแวดล้อมภายนอกดังกล่าวประกอบด้วย ลูกค้า (Customer Component) คู่แข่งขัน (Competition Component) ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต (Supplier Component) สภาวะการระหว่างประเทศ (International Component)

2.1 ลูกค้า (Customer Component) หมายถึง

ความต้องการของลูกค้าที่เป็นปัจจัยสำคัญที่มีความสัมพันธ์ต่อการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายหรือการให้บริการที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

การพัฒนาในด้านผลิตภัณฑ์และบริการควรพิจารณาสภาพแวดล้อมเกี่ยวกับลูกค้า เช่น ความต้องการของลูกค้า ข้อเสนอแนะจากลูกค้า คำตำหนิของลูกค้า

2.2 การแข่งขัน (Competition Component) หมายถึง สภาพแวดล้อมในการดำเนินการเพื่อต่อสู้กับคู่แข่งในทางธุรกิจเพื่อการปฏิบัติการที่เหนือกว่าคู่แข่ง

สภาพแวดล้อมทางการแข่งขันในด้านลูกค้าทำให้องค์การมีการปรับปรุงและพัฒนากลยุทธ์อยู่เสมอเพื่อให้เกิดความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์คู่แข่งก็เพื่อให้ผู้บริหารเข้าใจในจุดแข็ง (strengths) จุดอ่อน (weaknesses) ศักยภาพขององค์การ (capabilities)

ศักยภาพของคู่แข่งเพื่อการกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสม

2.3 ตลาดแรงงาน (Labor Component) หมายถึง สภาพแวดล้อมเกี่ยวกับการจ้างพนักงานตามความต้องการขององค์การ

เกี่ยวข้องกับเรื่องคุณสมบัติของพนักงานหรือแรงงานที่ต้องการ ระดับของทักษะที่ต้องการในการทำงาน การฝึกอบรม อัตราค่าจ้างแรงงาน

อายุงานของพนักงานและองค์ประกอบอื่นที่เกี่ยวข้องกับตัวพนักงานที่องค์การต้องการ

2.4 ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต(The Supplier Component) หมายถึงสภาพแวดล้อมในการดำเนินการที่เกี่ยวกับการจัดหาทรัพยากรเพื่อใช้ในการผลิตหรือการให้บริการ

ผู้บริหารควรวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต เกี่ยวกับการที่ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตสามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ราคาต่ำสุด

การส่งมอบที่เชื่อถือได้และการให้เครดิตในการซื้อแต่ละครั้ง สิ่งเหล่านี้เปรียบเสมือนปัจจัยนำเข้าที่ผู้บริหารควรพิจารณาถึงประสิทธิภาพของผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตด้วย

2.5 สภาพแวดล้อมระหว่างประเทศ (The International Component) หมายถึง สภาพแวดล้อมที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจกับต่างประเทศ

แม้ว่าองค์กรไม่ได้เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจกับต่างประเทศก็ควรศึกษาเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของประเทศต่าง ๆ เช่นกฎหมาย วัฒนธรรม

สภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมืองของประเทศต่าง ๆ เพื่อประโยชน์ในการขยายตัวขององค์การต่อไปในอนาคตซึ่งอาจเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจต่างประเทศ

สภาพแวดล้อมภายใน (The Internal Environment) สภาพแวดล้อมนี้เกิดขึ้นภายในองค์การในระดับการทำงานภายในเป็นสภาพแวดล้อมที่ควบคุมได้ เช่น

การดำเนินงานของฝ่ายต่าง ๆ ตามหน้าที่ เช่น ฝ่ายการตลาดขององค์การ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายบัญชี งานในหน้าที่เหล่านี้ควรมีการวางแผน การจัดการ

การชักนำและการควบคุมภายในองค์การที่ดี และมีการปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น องค์การสามารถปรับปรุงสภาพแวดล้อมภายในได้

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT analysis)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมขององค์การเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์การและภายนอกองค์การเพื่อการกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสม

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในทำให้ทราบจุดแข็งและจุดอ่อนขององค์การ ส่วนการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกทำให้ทราบโอกาสและอุปสรรคขององค์การ

การวิเคราะห์ (Tows Matrix) เป็นการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคทางสภาพแวดล้อมเพื่อใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ทางเลือกได้ 4 ประการ (Four Alternative Strategies) ดังนี้

1. กลยุทธ์ SO หมายถึง ธุรกิจมีจุดแข็งและมีโอกาสในการเจริญเติบโตได้อีก ทำให้ธุรกิจสามารถขยายการลงทุนเพิ่มได้อีก

2. กลยุทธ์ ST หมายถึง ธุรกิจมีจุดแข็ง แต่มีอุปสรรคจากคู่แข่ง หรือปัจจัยอื่น ๆ ธุรกิจจึงควรหลีกเลี่ยงอุปสรรค

3. กลยุทธ์ WO หมายถึง ธุรกิจมีจุดอ่อน เช่น ขาดเงินทุน หรือขาดความเชี่ยวชาญในการผลิต หรืออาจมีจุดอ่อนอื่น ๆ ที่ทำให้ไม่สามารถคงอยู่ได้ ธุรกิจควรค้นหาระยะในการเปลี่ยนจุดอ่อนให้เป็นจุดแข็ง เพราะยังมีโอกาสหรือช่องทางในการทำธุรกิจอยู่มาก

4. กลยุทธ์ WT เป็นสภาวะการณ์ที่เลวร้ายที่สุด เพราะนอกจากธุรกิจจะมีจุดอ่อนในตนเองแล้วยังมีอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจด้วย

จึงควรพิจารณาเลิกกิจการหรือแสวงหาความร่วมมือกับธุรกิจอื่น

การวิเคราะห์โครงสร้างทางอุตสาหกรรม (Porter's of Industry Analysis)

ตัวแบบที่เรารู้จักกันอย่างดีในการวิเคราะห์อุตสาหกรรมของ Michael E.Porter ได้กำหนดความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการแข่งขันในอุตสาหกรรม

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10212
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดทำระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถจัดทำระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัยพัฒนาและปรับปรุงโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนให้เกิดประสิทธิภาพที่ต่ออยู่เสมอเทคโนโลยีใหม่ๆมาเสริมประสิทธิภาพในการใช้โปรแกรมคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนได้อย่างถูกต้อง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
102121 พัฒนาและปรับปรุงโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนให้เกิดประสิทธิภาพที่ดีอยู่เสมอ	1. วิเคราะห์ความเหมาะสมของโปรแกรมในการคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน 2. พัฒนาและปรับปรุงโปรแกรมให้เหมาะสมกับสถานการณ์ของธุรกิจ	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
102122 พัฒนานำเทคโนโลยีใหม่ๆมาเสริมประสิทธิภาพในการใช้โปรแกรมคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนได้อย่างถูกต้อง	1. จัดหาเทคโนโลยีมาใช้ในการคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน 2. นำเอาเทคโนโลยีมาใช้ในการคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้เกี่ยวกับโปรแกรมการจ่ายค่าตอบแทนแบบต่าง ๆ

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการวิเคราะห์และคำนวณแผนการจ่ายผลตอบแทนได้อย่างเหมาะสม

(ข) ความต้องการด้านความรู้

-

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารกำหนดแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนของธุรกิจ

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารการศึกษาหรือการเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับแผนการจ่ายผลตอบแทน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการจัดทำแผนการจ่ายค่าตอบแทน MLM หรือที่เรียกว่า Compensation Plan หรือที่นิยมเรียกกันว่า แผนการตลาดขายตรง ถือเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญมากที่สุดอย่างหนึ่ง ที่ส่งผลโดยตรงต่อความสำเร็จ ความล้มเหลว การเติบโตและความยั่งยืนของบริษัท MLM โดยทั่วไป ระบบขายตรงหลายระดับหรือระบบ MLM นั้นมีลักษณะที่สำคัญซึ่งทำให้ระบบเติบโตอย่างรวดเร็ว ก็คือ การที่ผู้จำหน่ายอิสระได้รับค่าตอบแทนจากยอดขายโดยตรงของตนเองแล้ว นอกจากนี้ยังได้รับค่าตอบแทน หรือที่เรียกว่า Override จากยอดขายของผู้จำหน่ายอิสระที่ตนเองได้แนะนำให้เข้าร่วมธุรกิจและผู้จำหน่ายอิสระที่เป็นดาวเด่นต่อไปนี้ด้วย วัตถุประสงค์หลักของแผนการจ่ายค่าตอบแทนก็เพื่อใช้เป็นนโยบายในการจ่ายค่าตอบแทนอย่างยุติธรรมให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระ

สมาชิกหรือบุคคลใดที่ได้ดำเนินกิจกรรมที่ทำให้เกิดยอดขาย และก่อให้เกิดการเจริญเติบโตของบริษัท MLM และการขยายเครือข่ายผู้จำหน่ายอิสระ โดยที่กิจกรรมที่ได้กล่าวแล้วนั้นจะเป็นกิจกรรมที่ก่อให้เกิดการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนแก่บริษัทและเครือข่ายผู้จำหน่ายอิสระอย่างสมดุลและยุติธรรม

แผนการจ่ายค่าตอบแทนประกอบด้วย

การจ่ายค่าตอบแทนให้กับการขายสินค้าแก่ผู้บริโภค (Sell)

การจ่ายค่าตอบแทนให้กับการสร้างเครือข่ายผู้จำหน่ายอิสระ (Recruit)

การจ่ายค่าตอบแทนให้กับการสร้างผู้ฝึกอบรม (Build Trainers)

การจ่ายค่าตอบแทนให้กับการสร้างนักบริหารการขาย (Build Top Sales Executives)

แผนการจ่ายค่าตอบแทนที่พบในตลาด MLM นั้นมีแบบหลักๆ คือ 1) แผนเมทริกซ์ (แผนเน็ตเวิร์ก หรือยูนิเลเวล) 2) แผนไบนารี 3) แผนไตรนารี 4)

แผนสตรีสตีปเบรกอะเวย์ 5) แมทซิงโบนัส และ 6) กองทุนต่างๆ

ที่มา www.alisio.com

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10221
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketing
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketing ซึ่งประกอบด้วย Segmentation: การแบ่งส่วนการ ตลาด, Target: การเลือกเป้าหมาย, Positioning: กำหนดจุดยืนของแบรนด์

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ. 2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
102211 เลือกเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทนให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายและตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กร	1. จัดทำแผนการจ่ายค่าตอบแทนตามวัตถุประสงค์ขององค์กร 2. จัดทำวัตถุประสงค์ในการกำหนดเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทน	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
102212 วิเคราะห์ ประเมิน การเลือกใช้แผนตรงตามความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจหรือไม่	1. วิเคราะห์และประเมินการเลือกแผนการจ่ายผลตอบแทนตามความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ 2. นำเสนอแผนให้แก่ผู้ร่วมธุรกิจเลือกใช้ตามวัตถุประสงค์	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- ความรู้เกี่ยวกับแผนการจ่ายผลตอบแทน และวัตถุประสงค์ของการจ่ายผลตอบแทนของแต่ละแผน
- ความรู้เกี่ยวกับวัตถุประสงค์ขององค์กร
- ความรู้เกี่ยวกับความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketingซึ่งประกอบด้วยSegmentation: การแบ่งส่วนการ ตลาด, Target: การเลือกเป้าหมาย, Positioning: กำหนดจุดยืนของแบรนด์)

การปฏิบัติงานโดยพิจารณาแผนที่บริษัทเลือกใช้และจัดทำโปรแกรมเทคโนโลยีในการจัดทำระบบการจ่ายค่าตอบแทนที่ถูกต้อง

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketing ซึ่งประกอบด้วยSegmentation: การแบ่งส่วนการ ตลาด, Target: การเลือกเป้าหมาย, Positioning: กำหนดจุดยืนของแบรนด์)

กำหนดรายละเอียดของแผนชนิดต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดีตั้งรายละเอียดในข้อ 13 และสามารถวิเคราะห์ข้อดีข้อเสียของแผนการจ่ายค่าตอบแทนชนิดต่าง ๆ ได้

กำหนดแผนให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ขององค์การ ได้แก่ Uni level มุ่งเน้นการบริโภคซ้ำ , แผน Matrix มุ่งเน้นการขยายองค์การส่วนตัว เป็นต้น)

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมรวม/กลุ่มอาชีพรวม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10222
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ควบคุมกลยุทธ์ทางการตลาดให้เป็นไปตามแผนการตลาดขององค์กร
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการวางแผน จัดการ ควบคุม และประสานการดำเนินงานด้านการเงิน การบริหารจัดการ ทรัพยากรบุคคล นโยบาย การวางแผน การวิจัยและพัฒนา การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การขายและการตลาดขององค์กร กำหนดและควบคุมขั้นตอนการดำเนินงานและการบริหารจัดการ พัฒนา ดำเนินการ และติดตามการทำงานด้านแผนกลยุทธ์ มีส่วนร่วมในการวิจัยและวิเคราะห์นโยบาย จัดทำตัวชี้วัดในการดำเนินงาน พัฒนานโยบายและวางแผนกลยุทธ์ ควบคุมการพัฒนาการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ การตลาด การกำหนดและควบคุมกิจกรรมการขาย ส่วนประสมผลิตภัณฑ์ การคัดเลือก การฝึกอบรมพนักงาน จัดทำงบประมาณและควบคุมทางการเงิน ควบคุมการดำเนินงานและการบริหารจัดการให้เป็นไปตามกฎหมาย ปฏิบัติตามมาตรฐานและกฎระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
102221 วัดผลการทำงานโดยการวิเคราะห์ยอดขาย กำไร ส่วนครองตลาด Market share จัดทำงบประมาณงบกำไรขาดทุน วิเคราะห์ทางการเงิน	1. จัดทำรายละเอียดยอดขาย กำไร และส่วนแบ่งทางการตลาด 2. จัดทำงบกำไรขาดทุน และการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
102222 วิเคราะห์อัตราการเจริญเติบโตทางการตลาด วิเคราะห์การขาย วิเคราะห์สัดส่วนในการครองตลาด วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายทางการตลาด วิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาด วิเคราะห์ความพอใจของลูกค้า	1. วิเคราะห์อัตราส่วนการเจริญเติบโตทางการตลาด วิเคราะห์ยอดขาย และสัดส่วนการครองตลาด 2. วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายทางการตลาด 3. ส่วนประสมทางการตลาด 4. วิเคราะห์ความพึงพอใจของลูกค้า	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์ทางการเงิน
ความรู้เกี่ยวกับวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการวิเคราะห์ทางการเงิน การวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาด วิเคราะห์สภาพการแข่งขันทางการตลาด วิเคราะห์การตลาดของคู่แข่ง
ทักษะการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน วิเคราะห์งบการเงิน งบกำไรขาดทุน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้เรื่องการวิเคราะห์ทางการเงิน การวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาด วิเคราะห์สภาพการแข่งขันทางการตลาด วิเคราะห์การตลาดของคู่แข่ง
ความรู้เรื่องการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน วิเคราะห์งบการเงิน งบกำไรขาดทุน

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงรายละเอียดงบการเงิน งบกำไรขาดทุน
เอกสารแสดงอัตราส่วนทางการเงิน และรายละเอียดยอดขาย

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารการผ่านการอบรมความรู้ทางการวิเคราะห์ทางการเงิน
เอกสารการศึกษาทางการวิเคราะห์ทางการเงิน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

วัดผลการทำงานโดยการวิเคราะห์ยอดขาย กำไร ส่วนครองตลาด Market share จัดทำงบประมาณงบกำไรขาดทุน วิเคราะห์ทางการเงิน วิเคราะห์อัตราการเจริญเติบโตทางการตลาด วิเคราะห์การขาย วิเคราะห์สัดส่วนในการครองตลาด วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายทางการตลาด วิเคราะห์ส่วนผสมทางการ

ตลาดวิเคราะห์ความพอใจของลูกค้า

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

วิเคราะห์อัตราการเจริญเติบโตทางการตลาด

วิเคราะห์การขาย วิเคราะห์สัดส่วนในการครองตลาด

วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายทางการตลาด วิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาดวิเคราะห์ความพอใจ ของลูกค้า

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10322
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดรูปแบบการติดตามและประเมินผลโครงการฝึกอบรมต่าง ๆ
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์การ

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการประเมินผลโครงการฝึกอบรม

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

-

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
103221 รวบรวมข้อมูลจากการติดตามและประเมินผลโครงการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง	1. จัดทำคำระดับคะแนนที่ได้จากการประเมินเพื่อวางแผนโครงการฝึกอบรม 2. วิเคราะห์ผลการประเมินโครงการฝึกอบรมเพื่อวางแผนโครงการต่อไป	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
103222 วางแนวทางการประเมินกระบวนการฝึกอบรมทั้งระบบ มีหลักการพิจารณาผลการฝึกอบรม (Outputs) อาทิ พิจารณาจากปฏิกริยา, พิจารณาจากการเรียนรู้, พิจารณาจากพฤติกรรมและผลลัพธ์หรือผลกระทบ	1. วางแผนการประเมินการฝึกอบรมทุกโครงการที่จัดให้มีขึ้น 2. ประเมินผลการฝึกอบรมจากการปฏิบัติ	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

การประเมินผลการฝึกอบรม

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการประเมินผลการฝึกอบรม
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ด้านการประเมินผลการฝึกอบรม

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการประเมินผลการฝึกอบรมทุกโครงการ

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

ความรู้ด้านการประเมินผลการฝึกอบรม

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

สามารถประเมินผลการฝึกอบรมได้ สามารถวิเคราะห์ผลการเรียนรู้ของผู้เข้ารับการอบรม สามารถวางแผนการอบรมสำหรับอนาคตได้

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10411
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการจัดทำหลักจรรยาบรรณทางธุรกิจ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
104111 ให้มีการเรียนรู้ เข้าใจและปฏิบัติตามจรรยาบรรณ	1. จัดทำหลักจรรยาบรรณของธุรกิจเพื่อถือปฏิบัติ 2. เผยแพร่และประกาศจรรยาบรรณที่กำหนดขึ้นให้ทราบทั่วกันทั้งองค์กร	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
104112 มีระบบการตรวจสอบจรรยาบรรณของผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่าง เป็นรูปธรรม	1. ตรวจสอบการกระทำตามจรรยาบรรณให้เป็นไปอย่างถูกต้อง 2. จัดทำแผนการพิจารณาโทษในการกระทำผิดทางจรรยาบรรณ	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้ด้านหลักจรรยาบรรณทางธุรกิจ Code of Ethics

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะด้านการจัดทำหลักจรรยาบรรณขององค์กรให้สอดคล้องกับจรรยาบรรณสากล

ทักษะด้านการถือปฏิบัติ

ทักษะการพิจารณาโทษการลงโทษหากพบการกระทำผิด

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านจรรยาบรรณทางธุรกิจ

ความรู้ด้านการบังคับใช้หลักจรรยาบรรณ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารจรรยาบรรณขององค์กร

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารการผ่านการอบรมด้านจรรยาบรรณ

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

จัดทำหลักจรรยาบรรณของบริษัท สามารถเผยแพร่ให้บุคคลทั่วไปที่มีส่วนได้ส่วนเสียได้ทราบอย่างทั่วถึง สามารถกำหนดมาตรการลงโทษหากมีการกระทำผิด

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2.แฟ้มสะสมผลงาน
- รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10412
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดให้มีการประเมินผล เพื่อหาแนวทางการพัฒนากรอบการปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณของธุรกิจเพื่อยั่งยืน
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการวางแผน จัดการ ควบคุม และประสานการดำเนินงานด้านการเงิน การบริหารจัดการ ทรัพยากรบุคคล นโยบาย การวางแผน การวิจัยและพัฒนา การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การขายและการตลาดขององค์กร ได้อย่างมีจรรยาบรรณ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
104121 จัดให้มีการประเมินจากข้อร้องเรียนที่ได้รับจากการทำงานของสมาชิก	1. รวบรวมข้อร้องเรียนของลูกค้าเพื่อทำการแก้ไขปรับปรุง 2. วิเคราะห์ข้อร้องเรียนที่ได้รับจากลูกค้าเพื่อค้นหาสาเหตุและแนวทางแก้ไข	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
104122 พัฒนา หาแนวทางและข้อกำหนดใหม่ๆ เพื่อให้สอดคล้องต่อการแก้ปัญหาจากข้อร้องเรียน	1. จัดประเภทของข้อร้องเรียนที่ได้รับจากลูกค้าเพื่อหาแนวทางแก้ไข 2. วางแผนแก้ไขปัญหาที่ลูกค้าร้องเรียน และกำหนดมาตรการเพื่อไม่ให้เกิดข้อร้องเรียนอีก	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

การวิเคราะห์ผลสะท้อนกลับ feedback จากลูกค้า

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการวิเคราะห์ข้อร้องเรียน
ทักษะการวิเคราะห์ปัญหาและสาเหตุ

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ด้านการวิเคราะห์ปัญหาและสาเหตุ
ความรู้ด้านการแก้ปัญหา

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการร้องเรียนหรือข้อเสนอแนะจากลูกค้า

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

ความรู้ในการสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า

ความรู้ด้านการบริหารลูกค้า ลูกค้าสัมพันธ์

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

รวบรวมข้อเสนอแนะและข้อร้องเรียนที่ได้รับจากลูกค้า อย่างเป็นระบบทุกเดือน และมีหน่วยงานในการจำแนกประเภทของข้อร้องเรียน หรือข้อเสนอแนะ จัดกลุ่มปัญหาและวิเคราะห์วางแผนร่วมกันเพื่อหาแนวทางแก้ไข

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมรวม/กลุ่มอาชีพรวม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10413
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดให้มีกระบวนการคัดกรองและตรวจสอบสินค้าและบริการให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการคัดกรอง คัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพเป็นสินค้าที่ผ่านมาตรฐานการผลิต ใช้วัตถุดิบที่ดี มีกระบวนการผลิตที่ดี มีการควบคุมคุณภาพเพื่อนำสินค้าที่ดีมาจำหน่ายสู่ผู้บริโภค

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
104131 คัดกรองสินค้าให้ได้มาตรฐานตามที่ อย. สคบ. กำหนด	1. จัดทำรายการผู้จำหน่ายที่มีคุณภาพ มีความเชื่อถือได้ มีมาตรฐานการผลิต 2. คัดเลือกผู้จำหน่ายสินค้าที่ผลิตสินค้าที่ได้รับอนุญาตในการผลิตอย่างถูกต้องตามกฎหมาย	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
104132 ตรวจสอบส่วนประกอบและคุณสมบัติของสินค้าให้ถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมาย	1. วิเคราะห์ส่วนประกอบของสินค้าที่มีวัตถุประสงค์ในการผลิตที่มีคุณภาพ ผ่านกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพ 2. ตรวจสอบสินค้าที่ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม และมีมาตรฐานคุณภาพเป็นที่เชื่อถือได้ไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้เกี่ยวกับสินค้าหมวดหมู่ และประเภทต่าง ๆ ที่มีไว้เพื่อจำหน่าย

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการวิเคราะห์ผู้จำหน่าย
ทักษะการวิเคราะห์สินค้า
ทักษะการตรวจสอบมาตรฐานสินค้า

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้เรื่องการค้าปลีกและวิเคราะห์ผู้จำหน่าย
ความรู้เกี่ยวกับสินค้าและการวิเคราะห์สินค้า
ความรู้เกี่ยวกับกฎหมาย การได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ
ความรู้ในการตรวจสอบมาตรฐานสินค้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการได้รับอนุญาตการผลิตสินค้า
เอกสารแสดงส่วนประกอบในการผลิต

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

ความรู้ด้านการวิเคราะห์สินค้า
ความรู้ด้านการวิเคราะห์ผู้จำหน่าย
ความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

วิเคราะห์ผู้จำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ มีความเชื่อถือได้ วิเคราะห์ตัวสินค้าผลิตจากวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ มีกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพ มีส่วนผสมที่ไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค ผ่านการทดลองใช้ มีการรับประกันคุณภาพและมีระบบการควบคุมคุณภาพมาตรฐานอุตสาหกรรม และผ่านการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐตามกฎหมายอย่างถูกต้อง

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมรวม/กลุ่มอาชีพรวม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10511
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดเกณฑ์คุณสมบัติที่ต้องการในการผลิตเพื่อจำหน่าย
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

- ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการกำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือกสินค้า
- ปฏิบัติการคัดกรองสินค้าที่ได้มาตรฐาน มีคุณภาพ ผ่านการตรวจสอบคุณภาพ
- ปฏิบัติการตรวจสอบการผ่านการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับสินค้า

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105111 กำหนดเกณฑ์การผลิตสินค้าที่ผ่านการรับรองและได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง	1. กำหนดหัวข้อเกณฑ์การผลิตที่ผ่านการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐ 2. กำหนดหัวข้อเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพสินค้า	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
105112 กำหนดเกณฑ์ราคาสมเหตุสมผลในราคาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค	1. กำหนดหัวข้อเกณฑ์การกำหนดราคาให้เป็นไปตามราคากลางของตลาดสินค้า และคุณภาพของสินค้า 2. กำหนดหัวข้อเกณฑ์การตั้งราคาขายและราคาโปรโมชั่นที่เป็นธรรมต่อลูกค้า	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

การกำหนดเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ
การกำหนดเกณฑ์มาตรฐานด้านราคา

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ
ทักษะการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานด้านราคา

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ด้านการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ
ความรู้ด้านการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานด้านราคา

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
เอกสารกำหนดเกณฑ์การพิจารณาเลือกสินค้า
เอกสารการตรวจสอบให้คะแนนการผ่านเกณฑ์การคัดเลือก
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
ความรู้ในการวิเคราะห์สินค้าตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพที่กำหนด
ความรู้ในการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานด้านราคา
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
N/A
- (ง) วิธีการประเมิน
1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2.แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- (ก) คำแนะนำ
N/A
- (ข) คำอธิบายรายละเอียด

การกำหนดเกณฑ์มาตรฐานสินค้า ด้านคุณภาพ ด้านการผลิต ด้านการใช้งาน ด้านการรับประกัน และเกณฑ์การกำหนดราคาสินค้า ให้เป็นราคาสินค้าที่สมเหตุสมผล เป็นไปตามราคาตลาด และราคากลางที่ยอมรับได้ การวิเคราะห์สินค้าเพื่อพิจารณานำมาจำหน่าย พิจารณาจากหลักการ BCG Matrix คือ ชื่อย่อของ Boston Consulting Group ที่เป็นผู้คิดโมเดลนี้ขึ้นมา ทำให้บางครั้งอาจเรียก BGC Matrix ว่า Boston Model BCG Matrix คือ โมเดลที่เปรียบเทียบระหว่าง การเติบโตของตลาด (Market Growth) กับ ส่วนแบ่งตลาด (Market Share) เพื่อให้วิเคราะห์ว่าสินค้าชิ้นนั้นอยู่ที่ตำแหน่งไหนของกราฟ BCG Matrix โดยทั้ง 4 ตำแหน่งของ กราฟ BCG Matrix จะประกอบด้วย Stars คือ ส่วนแบ่งตลาดสูง อัตราการเติบโตสูง Question Marks คือ ส่วนแบ่งตลาดต่ำ อัตราการเติบโตสูง Cash Cow คือ ส่วนแบ่งตลาดสูง อัตราการเติบโตต่ำ Dogs คือส่วนแบ่งตลาดต่ำ อัตราการเติบโตต่ำ

แมทริกซ์ บีซีจี หรือ BCG MATRIX หมายถึง

กลยุทธ์ที่ใช้ในการตัดสินใจจัดสรรทรัพยากรโดยถือเกณฑ์ส่วนครองตลาดเปรียบเทียบและอัตราการเจริญเติบโตของแต่ละหน่วยธุรกิจหรือแต่ละผลิตภัณฑ์ หรือหมายถึง แนวความคิดของ BCG ซึ่งประเมินแต่ละหน่วยธุรกิจโดยอาศัยอัตราการเจริญเติบโตของยอดขายของแต่ละหน่วยธุรกิจ และส่วนครองตลาดเปรียบเทียบโดยแบ่งเป็น 4 ส่วนมีรายละเอียดดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ที่มีปัญหา (QUESTION MARKS) เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราการเจริญเติบโตของยอดขายสูง แต่ส่วนครองตลาดเปรียบเทียบต่ำ มักพบในธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ในช่วงเริ่มเข้าสู่ตลาด ธุรกิจต้องตัดสินใจว่าควรทุ่มเงินสำหรับผลิตภัณฑ์หรือเลิกการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีปัญหานั้นหรือไม่ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีปัญหาควรใช้กลยุทธ์การสร้างส่วนครองตลาดซึ่งหากสามารถแก้ปัญหาต่าง ๆ ได้จนประสบความสำเร็จก็จะกลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นดาวดวงเด่นต่อไป
 2. ผลิตภัณฑ์ที่เป็นดาวดวงเด่น (Star) เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราการเจริญเติบโตของยอดขายสูง และส่วนครองตลาดเปรียบเทียบสูง การลงทุนใหม่และการส่งเสริมการตลาดเพื่อรักษาตลาดที่มีการเจริญเติบโตสูงและต่อสู้กับคู่แข่งที่เข้ามาแข่งขัน
 3. ผลิตภัณฑ์ที่ทำเงิน (Cash Cows) เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราการเจริญเติบโตของยอดขายต่ำ ส่วนครองตลาดเปรียบเทียบสูงโดยสาเหตุที่อัตราการเจริญเติบโตของยอดขายลดลงเพราะผลิตภัณฑ์เข้าสู่ขั้นเจริญเติบโตเต็มที่และตลาดเข้าสู่จุดอิ่มตัว
 4. ผลิตภัณฑ์ที่ตกต่ำ (Dogs) เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราการเจริญเติบโตของยอดขายต่ำและส่วนครองตลาดเปรียบเทียบต่ำผลิตภัณฑ์ที่ตกต่ำเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำกำไรต่ำหรือขาดทุน บริษัทต้องพิจารณาว่าจะเสนอผลิตภัณฑ์นั้นต่อไปหรือตัดผลิตภัณฑ์นี้ออกจากตลาดหรือเปลี่ยนตำแหน่งผลิตภัณฑ์นั้นใหม่
- ที่มา GotoKnow โดย มณีนรัตน์ สุพร ใน นโยบายและการวางแผน

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. ชุดสาทหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2.แฟ้มสะสมผลงาน
- รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10521
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และตัวสินค้า ที่ได้มาตรฐานสากล (Source of Origin) : GMP
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการวิจัยพัฒนา การพัฒนานโยบายและวางแผนกลยุทธ์ การคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ การตลาด การผลิต และวัตถุดิบที่ใช้ กระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน ปฏิบัติตามมาตรฐานและกฎระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105211 ตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าและตรวจสอบกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพตามหลักสากล	1. ตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ 2. ตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
105212 105212 ตรวจสอบขั้นตอนการขนส่งและการจัดจำหน่ายที่ถูกต้องตามกฎหมายและได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ	1. ตรวจสอบการขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย 2. ตรวจสอบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

ทักษะการตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ในการตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

ความรู้ในการตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการผ่านการได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารแสดงความรู้ในการตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

เอกสารแสดงความรู้ในการตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

เอกสารแสดงความรู้ในการขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

ตรวจสอบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2. แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง การขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

การจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) ค้าอธิบายรายละเอียด

ทำการตรวจสอบตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ ตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ ตรวจสอบการขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ตรวจสอบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10522
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการ
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ปฏิบัติงานเกี่ยวกับ การตรวจสอบสินค้าที่มีมาตรฐานคุณภาพ มีแหล่งที่มาอย่างชัดเจน ถูกต้องตามกฎหมาย มีการนำเข้าอย่างถูกต้อง ได้รับอนุญาตและได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105221 ตรวจสอบความถูกต้องในส่วนประกอบของตัวสินค้าหรือบริการ	1. ตรวจสอบความถูกต้องในส่วนผสมของสินค้าหรือบริการ 2. ตรวจสอบความถูกต้องในการบริโภคสินค้าหรือการใช้งาน	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105222 ตรวจสอบความถูกต้องในการนำเข้าสินค้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย	1. ตรวจสอบการได้รับอนุญาตนำเข้าสินค้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย 2. ตรวจสอบการชำระภาษีการนำเข้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและวัตถุดิบในการผลิต การนำเข้า

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

- ทักษะการทราบแหล่งที่มาของสินค้า และแหล่งที่มาของวัตถุดิบ
- ทักษะด้านการตรวจสอบความถูกต้องในส่วนผสมของสินค้าหรือบริการ
- ทักษะด้านการตรวจสอบความถูกต้องในการบริโภคสินค้า หรือการใช้งาน
- ทักษะด้านการตรวจสอบการได้รับอนุญาตนำเข้าสินค้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย
- ทักษะด้านการตรวจสอบการชำระภาษีการนำเข้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

(ข) ความต้องการด้านความรู้

- ความรู้ด้านการตรวจสอบความถูกต้องในส่วนผสมของสินค้าหรือบริการ
- ความรู้ด้านการตรวจสอบความถูกต้องในการบริโภคสินค้า หรือการใช้งาน
- ความรู้ด้านการตรวจสอบการได้รับอนุญาตนำเข้าสินค้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย
- ความรู้ด้านการตรวจสอบการชำระภาษีการนำเข้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงการตรวจสอบการรับอนุญาต การนำเข้าสินค้า การตรวจสอบส่วนประกอบของสินค้า และการชำระภาษีอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารแสดงการศึกษาหรืออบรมในเรื่องกฎหมาย การรับอนุญาตในการนำเข้าสินค้า การผลิตสินค้า

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

- 1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2.แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

สามารถตรวจสอบความถูกต้องในส่วนประสม ส่วนประกอบ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้า สามารถตรวจสอบความถูกต้องในการบริโภคสินค้า หรือการใช้งาน สามารถตรวจสอบการได้รับอนุญาตนำเข้าสินค้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย สามารถตรวจสอบการชำระภาษีการนำเข้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10562
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดแผนงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์อย่างเป็นรูปธรรม
3. ทบทวนครั้งที่ N/A / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ปฏิบัติงานเกี่ยวกับลูกค้าสัมพันธ์ การสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า จัดทำโปรแกรมระบบเทคโนโลยีลูกค้าสัมพันธ์ Software CRM program

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105621 บริหารโครงสร้างองค์กรให้มีแผนงานรับผิดชอบด้านบริหารลูกค้าสัมพันธ์	1. จัดให้มีแผนกบริหารลูกค้าสัมพันธ์ 2. จัดให้มีบุคลากรรับผิดชอบด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ 3. จัดให้มีโปรแกรมสำเร็จรูปในการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105622 จัดบุคลากรที่มีความสามารถและทักษะในการบริหารลูกค้าสัมพันธ์	1. สรรหาบุคลากรที่มีความรู้และมีทักษะการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ 2. พัฒนาบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้ด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ทักษะการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

จัดให้มีแผนบริหารลูกค้าสัมพันธ์ จัดให้มีบุคลากรรับผิดชอบด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ สรรหา คัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ และมีทักษะการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ พัฒนาบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10731
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดทำรายละเอียดรายการสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้ออย่างถูกต้องครบถ้วน
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้า จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าตามรายการและจำนวนที่ลูกค้าสั่งซื้อ ตรวจสอบรายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อและมอบสำเนาให้ลูกค้า

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
107311 จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าที่มีรายละเอียดรายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่สั่งซื้อ วันที่ซื้อสินค้าพร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน	1. จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าตามรายการและจำนวนที่ลูกค้าสั่งซื้อ 2. ตรวจสอบรายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อและมอบสำเนาให้ลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
107312 จัดทำเอกสารใบแจ้งหนี้ที่แสดงวิธีการชำระและแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระ พร้อมแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน	1. จัดทำเอกสารแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระในใบแจ้งหนี้ถูกต้องครบถ้วน 2. จัดทำเอกสารแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการจัดทำรายการสินค้าและการคำนวณราคาสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อ

ทักษะการใช้เครื่องมือและเทคโนโลยีในการรับชำระเงิน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ในตัวสินค้า รหัสสินค้า ราคาสินค้าทุกประเภทที่มีไว้เพื่อจำหน่าย

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารสำเนาใบสั่งซื้อ และสำเนาเอกสารแจ้งการชำระเงิน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

ความรู้เกี่ยวกับสินค้า ความรู้เกี่ยวกับการชำระเงิน ความรู้เกี่ยวกับการใช้เครื่องมืออุปกรณ์เทคโนโลยีในการรับชำระเงิน

วันที่ซื้อสินค้าพร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง และจัดทำเอกสารใบแจ้งหนี้ที่แสดงวิธีการชำระ และแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระ พร้อมแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าที่มีรายละเอียดรายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่สั่งซื้อ

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10732
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ตรวจสอบเอกสารทางการเงิน การชำระเงิน ให้ถูกต้อง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
107321 ตรวจสอบความถูกต้องของรหัสสินค้า ชนิดและประเภทของสินค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน	1. ตรวจสอบรหัสสินค้าและชนิดของสินค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน 2. ตรวจสอบประเภทและจำนวนของสินค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
107322 ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารรายการแสดงจำนวนสินค้า ทั้งหมดที่สั่งซื้อและรวมจำนวนเงินที่จะจัดเก็บอย่างถูกต้อง ครบถ้วน	1. ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารรายการสินค้าตามจ ำนวนอย่างถูกต้องครบถ้วน 2. ตรวจสอบความถูกต้องของจำนวนเงินที่คำนวณได้จากการจ ่ายสินค้าได้อย่างถูกต้องครบถ้วน	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

-

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการจัดทำเอกสารแสดงรายการสินค้าตามจำนวน และประเภทสินค้า

ทักษะการจัดทำใบแจ้งหนี้ที่แสดงวิธีการชำระ และแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระ

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ในการจัดทำเอกสาร

ความรู้ในการใช้เทคโนโลยีในการบันทึกสำเนาเอกสาร

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และ
ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงรายการ จำนวน และประเภทของสินค้า

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารแสดงการปฏิบัติงาน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้
หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

จัดทำเอกสารการจัดซื้อสินค้า รหัสสินค้า จำนวนสินค้า และราคาสินค้าอย่างถูกต้อง

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2.แฟ้มสะสมผลงาน

รายละเอียดได้จากคู่มือประเมิน