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

อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 6

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

-

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ	เนื้อหา
20111	กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่
20112	กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้มุ่งหวังรายใหม่
20121	กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล
20122	จัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคล
20211	ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ
20212	จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล
20221	ให้ความรู้กิจกรรมเฉพาะกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร
20222	ให้ความรู้ในการออกภาคสนามเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร
20311	กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม
20312	กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมภาคสนาม
20321	กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ BSC Model
20322	กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ Business Model Canvas

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีเป็นผู้มีความสามารถในการขยายธุรกิจอิสระให้กว้างขวางออกไป แสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่ มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความรู้ด้านการบริหารงาน มีความรู้ด้านการวางแผน มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าเป็นอย่างดี กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่
เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้การเปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps สร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ เป็นผู้มีความสามารถในการจัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งมุ่งหวังรายใหม่ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเว้นท์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching), การทำ OPP Orientation Product and Process) กำหนดให้มีการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเก่า อาทิเช่น การ share information จากสมาชิก หรือดาวน์ไลน์เป็นผู้มีความสามารถ แบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ
ความชำนาญเฉพาะตนในการค้นหาความถนัดจากการแบ่งลูกค้า
ความสามารถในการจัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคลการทำแบบสอบถาม(Questionnaire)
กับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ การพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ (Interview) โดยใช้วิธีการแบบเผชิญหน้า Face to Face เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง สามารถให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กร ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน การเรียนรู้การใช้เทคนิค
เรื่องเทคนิคการบริหารนักขายตลอดจนเทคนิคต่างๆที่สนับสนุนการใช้เครื่องมือขององค์กร ใช้ประโยชน์จากคน
การบริหารคนโดยการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบอาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล สื่อสารเพื่อให้เกิดทางเลือก การเปรียบเทียบและการเติมเต็ม อาทิเช่น-สอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจ-สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร การสร้างความมั่นใจ การเปลี่ยนแปลง ติดตามความต่อเนื่องเพื่อให้สามารถทำงานได้ กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับให้ชัดเจนและทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้,การสอน, การฝึกฝน ,การเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษา จนสามารถถ่ายทอดสู่บุคคลภายนอกได้ กำหนดกิจกรรมสำหรับกลุ่มประเมินการวัดผลงานจากการ กำหนดเป้าหมาย กรอบความสามารถ เช่น จำนวนยอดขายที่ขายได้จากการได้มาซึ่งคนที่เพิ่มขึ้นในองค์กร การเปลี่ยนแปลง ให้ผู้ที่มุ่งหวังได้ค้นพบตัวเอง เพื่อไปสู่ความสำเร็จ
หรือเป็นในสิ่งที่เขาต้องการฝึกความมั่นคงในอารมณ์ และการกระทำ จากการตระหนักรู้
มีทัศนคติเชิงบวกและการวางแผนสม่ำเสมอประเมินเพื่อวัดผลงานจากผลของงานในเวลาที่กำหนด ทบทวนและปรับปรุงเพื่อประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่อง
สร้างความสัมพันธ์ลูกค้าโดย การติดตาม เพื่อทำความเข้าใจ ศึกษาข้อมูลและตรวจสอบ
การพัฒนาบุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยการมอบหมายงานกำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม คัดครองสำหรับกลุ่มคนที่จะกำหนดหน้าที่ว่าจะ ทำกิจกรรมอะไร ทำกิจกรรมซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง ประเมินประสิทธิภาพและผลการปฏิบัติงานของธุรกิจ โดยใช้ Balanced Scorecard Model (BSC) วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาจุดอ่อน จุดแข็งขององค์กร ทำการประเมินผลมุมมอง 4
ด้านภายในองค์กรหลังจากการวิเคราะห์ข้อมูลขององค์กรเพื่อนำมาใช้ปรับแผนกลยุทธ์
เป็นผู้มีความสามารถในการกำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้การวิเคราะห์แผนธุรกิจ Business Model Canvas วิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ และวิเคราะห์ความสำเร็จของธุรกิจ สามารถขยายตลาดลูกค้าเพื่อรองรับสินค้าที่ได้ผลิตจากนวัตกรรมที่พัฒนาขึ้นมาใหม่

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1.เป็นผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 6 จะต้องมีคุณสมบัติข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
1.1 มีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าการศึกษาระดับอนุปริญญา หรือปริญญาตรี หรือการศึกษาภาคบังคับ หรือ
1.2 มีประสบการณ์ในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ ไม่น้อยกว่า 1 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 6 จำนวน 13 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

-

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

20111 กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่

20112 กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้มุ่งหวังรายใหม่

20121 กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล

20122 จัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคล

20211 ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ

20212 จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล

20221 ให้ความรู้กิจกรรมเฉพาะกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร

20222 ให้ความรู้ในการออกภาคสนามเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร

20311 กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม

20312 กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมภาคสนาม

20321 กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ BSC Model

20322 กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ Business Model Canvas

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**
เพื่อพัฒนาธุรกิจให้เจริญเติบโต ด้วยการจัดหาและจำหน่ายสินค้าหรือบริการที่มีมาตรฐาน ในอัตราผลกำไรที่เป็นธรรมตามหลักสากล โดยการขยายตลาดผ่านบุคลากรที่ได้รับการพัฒนาองค์ความรู้ และความสามารถที่มีมาตรฐานอาชีพในธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง	201	แสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่เพื่อพัฒนาให้เกิดประโยชน์ เพื่อมาเป็นผู้บริโภคหรือนักขายในการขยายองค์กร	2011	จัดให้มีรูปแบบหรือวิธีการในการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ในการมาเป็นผู้บริโภคหรือผู้จำหน่ายอิสระในการขยายองค์กร
			2012	คัดกรองบุคลากรที่ได้มาจากการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อนำไปพัฒนาสู่ความเป็นมืออาชีพในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ
	202	ส่งเสริมพัฒนาผู้บริโภคหรือนักขายให้มาเป็นผู้จำหน่ายอิสระ โดยการเพิ่มทักษะความรู้ ความสามารถในการจำหน่ายสินค้าหรือบริการในการขยายองค์กร	2021	จัดให้มีการอบรมเพื่อเพิ่มทักษะความรู้และศักยภาพของผู้จำหน่ายอิสระ
			2022	คัดแยกบุคลากรเพื่อค้นหาความถนัดและเพิ่มพูนทักษะความชำนาญ
	203	สร้างรูปแบบกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้เกิดการขยายขององค์กรหรือบุคลากร	2031	ใช้บุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยการมอบหมายงาน
			2032	ใช้บุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยมีเครื่องมือวัดการประเมินผล

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**
2011	จัดให้มีรูปแบบหรือวิธีการในการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ในการมาเป็นผู้บริโภคหรือผู้จำหน่ายอิสระในการขยายองค์กร	20111	กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่	201111	ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการเชิญผู้มุ่งหวังรายใหม่ ทั้งทาง Online และ Offline
				201112	ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้ทฤษฎี 7Ps เปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps
				201113	ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการสร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ ที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจอันประกอบด้วยทฤษฎี 7S
		20112	กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้มุ่งหวังรายใหม่	201121	จัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเว้นท์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching),การทำ OPP Orientation Product and Process)
				201122	กำหนดให้มีการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเก่า อาทิเช่น การ share information จากสมาชิกหรือดาวน์ไลน์
2012	คัดกรองบุคลากรที่ได้มาจากการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อนำไปพัฒนาสู่ความเป็นมืออาชีพในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ	20121	กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล	201211	ค้นหาความถนัดจากการแบ่งลูกค้าตามลักษณะของผู้มุ่งหวัง
				201212	จัดให้มีการทดสอบและทำการประเมินความถนัดตามเนื้อหาหลักสูตร
		20122	จัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคล	201221	จัดให้มีการทำแบบสอบ ถาม(Questionnaire) กับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่
				201222	จัดให้มีการพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ (Interview) โดยใช้วิธีการFace to Face เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	**คำอธิบาย**	**รหัส**	**คำอธิบาย**	**รหัส**	**คำอธิบาย**
2021	จัดให้มีการอบรมเพื่อเพิ่มทักษะความรู้และศักยภาพของผู้จำหน่ายอิสระ	20211	ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ	202111	ให้ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน
				202112	เรียนรู้การใช้เทคนิค เรื่องเทคนิคการบริหารนักขายตลอดจนเทคนิคต่างๆที่สนับสนุนการใช้เครื่องมือขององค์กร
		20212	จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล	202121	ปฏิบัติตามวิธีการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบอาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล
				202122	เพิ่มทักษะ ความรู้ ความเข้าใจด้วยการสื่อสารโดยใช้หลักการเปรียบเทียบและการเติมเต็ม สอนเรื่องการตั้งเป้าหมายให้กับองค์การ สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีในองค์กร
2022	คัดแยกบุคลากรเพื่อค้นหาความถนัดและเพิ่มพูนทักษะความชำนาญ	20221	ให้ความรู้กิจกรรมเฉพาะกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร	202211	กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับให้ชัดเจนและทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้,การสอน, การฝึกฝน ,การเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษา จนสามารถถ่ายทอดสู่บุคคลภายนอกได้
				202212	กำหนดกิจกรรมสำหรับกลุ่มประเมินการวัดผลงานจากการ กำหนดเป้าหมาย กรอบความสามารถ
		20222	ให้ความรู้ในการออกภาคสนามเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร	202221	ทำการเปลี่ยนแปลง ให้ผู้ที่มุ่งหวังได้ค้นพบตัวเองเพื่อไปสู่ความสำเร็จ หรือเป็นในสิ่งที่เขาต้องการ
				202222	ฝึกความมั่นคงในอารมณ์ และการกระทำจากการตระหนักรู้ มีทัศนคติเชิงบวกและการวางแผนสม่ำเสมอ
				202223	ทำการประเมินเพื่อวัดผลงานจากผลของงานในเวลาที่กำหนด นำมาทบทวนและปรับปรุงเพื่อประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่อง
				202224	สร้างความสัมพันธ์ลูกค้าโดย การติดตาม เพื่อทำความเข้าใจ ศึกษาข้อมูลและตรวจสอบ

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
2022	คัดแยกบุคลากรเพื่อค้นหาความถนัดและเพิ่มพูนทักษะความชำนาญ	20222	ให้ความรู้ในการออกภาคสนามเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร	202224	สร้างความสัมพันธ์ลูกค้าโดย การติดตามเพื่อทำความเข้าใจ ศึกษาข้อมูลและตรวจสอบ
2031	ใช้บุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยการมอบหมายงาน	20311	กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม	203111	คัดครองสำหรับกลุ่มคนที่จะกำหนดหน้าที่ว่าจะทำกิจกรรมอะไร ทำกิจกรรมซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง
				203112	จัดขั้นตอนในการทำกิจกรรม โดยเริ่มตั้งแต่การกำหนดบทบาท หน้าที่ ความรับผิดชอบให้กับองค์กร
		20312	กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมภาคสนาม	203121	คัดครองสำหรับกลุ่มคนที่จะกำหนดหน้าที่ว่าจะทำกิจกรรมภาคสนามอะไร ทำกิจกรรมภาคสนามซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง
				203122	จัดขั้นตอนในการทำกิจกรรมภาคสนาม โดยเริ่มตั้งแต่การกำหนด บทบาท หน้าที่ ความรับผิดชอบให้กับองค์กร
2032	ใช้บุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยมีเครื่องมือวัดการประเมินผล	20321	กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ BSC Model	203211	ใช้รูปแบบ BSC Model เป็นเครื่องมือทางการบริหารจัดการที่ช่วยให้องค์กรนำเอากลยุทธ์ไปปฏิบัติได้จริง ซึ่งเป็นขั้นของการกำหนดปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จโดยแบ่งเป็น 4 มุมมอง
				203212	ประเมินผลภายในองค์กรหลังจากการวิเคราะห์ข้อมูลขององค์กร เพื่อเป็นการสร้างดัชนีชี้วัด (KPI) ผลสำเร็จเป็นตัวบ่งชี้เป้าหมาย
		20322	กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ Business Model Canvas	203221	ใช้รูปแบบ Business Model Canvas วิเคราะห์สถานการณ์ โอกาสหรือความเสี่ยงขององค์กรที่ได้รับมอบหมายจากการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนาม
				203222	ประเมินผลเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นและนำมาใช้ให้เหมาะสมกับองค์กรเพื่อความสำเร็จของธุรกิจ

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20111

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ
อาชีพตัวแทนขายตรง
อาชีพนักธุรกิจอิสระ

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

เป็นผู้มีความสามารถในการขยายธุรกิจอิสระให้กว้างขวางออกไป แสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่ มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความรู้ด้านการบริหารงาน มีความรู้ด้านการวางแผน มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าเป็นอย่างดี กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้การเปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps สร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการธุรกิจขายตรง

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201111 ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการเชิญ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ ทั้งทาง Online และ Offline	1. ใช้เทคนิคการเชิญผู้มุ่งหวังรายใหม่ด้วยระบบออนไลน์ 2. ใช้เทคนิคการเชิญผู้มุ่งหวังรายใหม่ด้วยระบบออฟไลน์	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201112 ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้ทฤษฎี 7Ps เปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps	1. เรียนรู้วิธีการเปิดใจโดยใช้ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 7 P 2. ทำการเปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด 7 P	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
201113 ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการสร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ ที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจ อันประกอบด้วยทฤษฎี 7S	1.กำหนดขั้นตอนการสร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ 2.สร้างความเข้าใจด้วยทฤษฎี 7 S	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

-

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะและความรู้เรื่องวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวัง
วิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวัง
ผู้มุ่งหวังมีความแตกต่างกันในด้านต่างๆ เช่น เพศ อายุ การศึกษา รายได้ ความสนใจ เป็นต้น สินค้าหรือบริการที่พนักงานขายนำไปเสนอขายกับผู้มุ่งหวังนั้นก็มีความแตกต่างกันไปด้วย เช่น แตกต่างกัน ด้านราคา รูปแบบ สีสัน ความจำเป็นที่จะต้องใช้ แรงจูงใจในการซื้อ เป็นต้น ดังนั้นวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังจึงมีหลายวิธี พนักงานขายจำเป็นต้องเลือกให้เหมาะสม กับโอกาสของสินค้าและชนิดของสินค้า รวมทั้งความต้องการของผู้มุ่งหวังในแต่ละรายที่ต้องการ
การแสวงหาผู้มุ่งหวังมีหลายวิธีดังต่อไปนี้
1. วิธีโซ่ไม่มีปลาย (The Endless Chain) เป็นการหารายชื่อผู้มุ่งหวังรายใหม่จากลูกค้ารายเก่า เหมาะกับผลิตภัณฑ์ประเภทบริการ ราคาสูง เช่น แพ็กเกจท่องเที่ยว ที่พัก บัตรเครดิต กรมธรรม์ประกันภัยการขายการลงทุน รวมถึงการขายสินค้าอุตสาหกรรมด้วย วิธีโซ่ไม่มีปลาย เป็นวิธีที่อาศัยการแนะนำต่อๆกันจากลูกค้ารายเก่า ไปยังผู้มุ่งหวังรายใหม่ ซึ่งจากการแนะนำของลูกค้ารายเก่าทำให้พนักงานขายได้รับการยอมรับจากผู้มุ่งหวังรายใหม่มากขึ้น ส่วนตัวพนักงานขายจะเกิดความมั่นใจมากขึ้นด้วย เนื่องจากได้ทราบข้อมูลของผู้มุ่งหวังรายใหม่ จึงได้มีการเตรียมข้อมูลและเตรียมความพร้อมมากขึ้น
2. ศูนย์อิทธิพล (Center of Influence Method) เป็นวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังโดยอาศัยการแนะนำจากศูนย์อิทธิพล ซึ่งได้แก่ผู้ที่เป็นผู้นำหรือเป็นผู้มีชื่อเสียงในกลุ่มนั้น เช่น ครู แพทย์ ผู้ใหญ่บ้าน กำนันผู้จัดการธนาคาร ดารา นักร้อง นักกีฬา พิธีกร ผู้ประกาศข่าว เป็นต้น ศูนย์อิทธิพลเหล่านี้จะช่วยสร้างความเชื่อถือ ค่านิยม ช่วยให้พนักงานขายใช้เวลาเสนอขายน้อยลง
3. เพื่อนและคนรู้จัก (Friend and Acquaintances) เพื่อนและคนรู้จักเป็นกลุ่มผู้มุ่งหวังกลุ่มแรกที่พนักงานขายควรนึกถึง เนื่องจากเป็นผู้ที่อยู่ใกล้ตัวมากที่สุด เริ่มตั้งแต่สมาชิกในครอบครัวและเพื่อนๆรวมทั้งเพื่อนเก่าและเพื่อนปัจจุบันการเข้าพบผู้ใกล้ชิดเหล่านี้ ถึงแม้บางครั้งจะขายไม่ได้แต่อย่างน้อยที่สุดก็ได้มีการฝึกคำพูดขาย ซึ่งทำให้พนักงานขายเกิดความชำนาญมากขึ้น
4. ลูกค้าเก่าที่ภักดี (Loyal Customers) ผู้ที่เป็นลูกค้าของกิจการและมีความพึงพอใจหลังจากที่ได้ใช้สินค้าแล้วเป็นผู้ที่มีคุณค่าอย่างยิ่ง เพราะบุคคลเหล่านี้จะเข้าใจสินค้าและรับรู้ถึงประโยชน์ของสินค้าเป็นอย่างดีเขาจะช่วยบอกต่อแบบปากต่อปากไปยังบุคคลใกล้ชิด เขาเรียกบุคคลเหล่านี้ว่า ผู้สนับสนุน
ทักษะและความรู้เรื่องส่วนประสมทางการตลาด 7P
หลักส่วนประสมทางการตลาด 7Ps เป็นแนวคิดสำหรับการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของสินค้าและบริการในด้านการตลาดโดยพิจารณาจากปัจจัย 7 ประการคือ
1. Product - สินค้า หรือบริการ โดยพิจารณาจากการตอบสนองความต้องการของลูกค้า
2. Price - ความเหมาะสมของราคา กับคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งขันอื่นๆ
3. Place - สถานที่จัดจำหน่าย หรือช่องทางในการจัดจำหน่าย ซึ่งจะพิจารณาจากความสะดวกและปริมาณของลูกค้า
4. Promotion - การส่งเสริมการขาย ที่จะทำให้เกิดแรงจูงใจในการซื้อสินค้า
5. People - ความรู้ความสามารถ และความน่าเชื่อถือของบุคลากร
6. Physical Evidence - สิ่งที่ปรากฏต่อสายตาลูกค้า เช่น สี รูปร่าง แพ็คเกจ บรรยากาศภายในร้าน เป็นต้น
7. Process - กระบวนการในการจัดการด้านการบริการ ที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และเกิดความภักดีในตัวสินค้า
หลัก 7P แต่ละข้อ สามารถเป็นได้ทั้ง Strength และ Weakness ในเวลาเดียวกัน
ที่มา http://mba.sorrawut.com/wiki
ความรู้เกี่ยวกับการเตรียมข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวัง เป็นการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวัง หากรวบรวมได้มากเท่าใด ก็จะทำให้มีโอกาสที่จะประสบผลสำเร็จในการขายมากขึ้นเท่านั้น ข้อมูลที่ต้องเตรียมมีดังนี้
1. ข้อมูลส่วนตัวของผู้มุ่งหวัง (Personal Information) การที่พนักงานขายมีข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังทำให้กระบวนการในการเสนอขายเป็นไปด้วยความราบรื่น ผู้มุ่งหวังเกิดความประทับใจพนักงานขายด้วย ข้อมูลส่วนตัวของผู้มุ่งหวัง มีดังนี้
• ชื่อ/นามสกุล สะกดและอ่านออกเสียงอย่างไร
• สถานภาพทางครอบครัว โสด สมรส มีบุตร ไม่มีบุตร
• การศึกษา ระดับการศึกษาที่จบ หากทราบถึงสาขาที่จบการศึกษา จะทำให้ทราบถึงความต้องการของผู้มุ่งหวังได้มากขึ้น
• งานอดิเรก เช่น การเล่นกีฬา กีฬาประเภทใด อ่านหนังสือ สะสมสิ่งของต่างๆ
• ความสนใจพิเศษ
• อำนาจการตัดสินใจ
• ฐานะทางสังคม
• เป็นสมาชิกขององค์กร หรือสโมสรใด
1.ข้อมูลส่วนตัวของผู้มุ่งหวังสามารถนำมาใช้ในการเชื่อมความสัมพันธ์ในการเข้าพบครั้งแรกและทำให้สามารถเสนอขายได้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น นอกจากนี้แล้วการทราบข้อมูลส่วนตัวของผู้มุ่งหวัง ยังทำให้ทราบถึงลักษณะของข้อโต้แย้งของผู้มุ่งหวังได้อีกด้วย
2.ข้อมูลในกิจการของผู้มุ่งหวัง (Business Information) เนื่องจากผู้บริหารธุรกิจ หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม จะเกี่ยวข้องเชื่อมโยงกับองค์การธุรกิจในบางครั้งอำนาจการตัดสินใจมิได้อยู่ที่บุคคลเพียงคนเดียว แต่ต้องอาศัยการพิจารณาร่วมกันของคณะผู้บริหาร ดังนั้นพนักงานขายควรหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับกิจการดังนี้
ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะเข้าใจประเภทของผู้มุ่งหวัง ผู้มุ่งหวังแบ่งออกเป็น 3 ประเภทดังต่อไปนี้
1. ผู้มุ่งหวังที่ดีหรือผู้มุ่งหวังที่แท้จริง หมายถึง ผู้มุ่งหวังที่มีโอกาสเปลี่ยนเป็นลูกค้าได้มากที่สุด คือมีทั้งเงิน อำนาจในการตัดสินใจมีความต้องการสินค้าและสามารถเข้าพบได้ไม่ยากนัก ผู้มุ่งหวังประเภทนี้พนักงานขายจะให้ความสำคัญมากที่สุด จัดเป็นบุคคลที่มีค่าที่พนักงานขายจะต้องรีบเสนอขายทันที ไม่เช่นนั้นจะทำให้เสียโอกาสให้กับพนักงานขายรายอื่นได้ผู้มุ่งหวังประเภทนี้อาจเรียกว่า ผู้นำ
2. ผู้มุ่งหวังที่อยู่ในข่ายสงสัย เป็นผู้มุ่งหวังที่มีโอกาสเปลี่ยนเป็นลูกค้าได้แต่ไม่ใช่ขณะนี้ อาจเป็นเพราะว่ายังมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วน
3. ผู้มุ่งหวังประเภทไข่หลอกหรือพวกไม่ตาย เป็นผู้มุ่งหวังที่ไม่มีคุณสมบัติที่จะกลายเป็นลูกค้าได้เลย อาจเป็นเพราะไม่มีเงิน ไม่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อและไม่มีความต้องการ
ผู้มุ่งหวังประเภทนี้จะทำให้พนักงานขายเสียเวลามากที่สุดในการเสนอขาย ดังนั้นพนักงานขายจึงไม่ควรให้ความสนใจกับผู้มุ่งหวังประเภทนี้ ความรู้ด้านกลยุทธ์การตลาด 7s กรอบแนวคิดของ McKinsey

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาด 7 P
ความรู้เกี่ยวกับการเชิญผู้ค้าดหวังรายใหม่
ความรู้เกี่ยวกับการสร้างความมั่นใจด้วย 7 S
1.กลยุทธ์ (Strategy) คือ การวางแผนกิจกรรมภายในองค์กรโดยให้แผนที่วางขึ้นมานั้นได้อย่างสอดคล้องและเหมาะสมต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก และภายในองค์กร ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ช่วยสนับสนุนให้องค์กรมีขีดความสามารถเหนือคู่แข่งขัน
2.โครงสร้างองค์กร (Structure) หมายถึง ลักษณะโครงสร้างขององค์การที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ รวมถึงขนาดการควบคุม การรวมอำนาจ และการกระจายอำนาจของผู้บริหาร การแบ่งโครงสร้างงานตามหน้าที่ ตามผลิตภัณฑ์ ตามลูกค้า ตามภูมิภาคได้อย่างเหมาะสม
3.สไตล์ (Style) สไตล์ในการทำงานของผู้บริหารนั้น มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งโดยเฉพาะผู้บริหารระดับสูง จะมีอิทธิพลต่อความรู้สึกนึกคิดของพนักงานภายในองค์กร มากกว่าคำพูดของผู้บริหาร
4.ระบบ (System) เป็นการวิเคราะห์ถึงระบบงานขององค์กรในทุก ๆ เรื่อง ทั้งเรื่องระบบการบริหารจัดการ ระบบการปฏิบัติงาน เช่น ระบบสารสนเทศ ระบบการวางแผน ระบบงบประมาณ ระบบการควบคุม ระบบการจัดซื้อ ระบบในการสรรหาและคัดเลือกพนักงาน ระบบในการฝึกอบรม ตลอดจนระบบในการจ่ายผลตอบแทน
5.บุคลากร (Staff) หมายถึง การคัดเลือกบุคลากรที่มีความสามารถ การพัฒนาบุคคลากรอย่างต่อเนื่อง
6.ทักษะ (Skill) เป็นการพิจารณาถึงทักษะหรือความเชี่ยวชาญขององค์กรโดยรวม ว่ามีความเชี่ยวชาญหรือมีความชำนาญในด้านใด
7.ค่านิยม (Shared Value) หมายถึง ค่านิยมร่วมกันระหว่างคนในองค์การ ความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน
องค์ประกอบของ 7s McKinsey มีลักษณะที่แตกต่างกัน โดยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ ส่วนที่จับต้องได้ สามารถนำมาประยุกต์ลอกเลียนแบบหรือปรับใช้ได้ ส่วนลักษณะที่2 ไม่สามารถจับต้องได้ ได้แก่ วิธีคิดของคน วัฒนธรรมของแต่ละองค์กร และทักษะในการทำงานรูปแบบแนวคิด 7s McKinsey เป็นการวิเคราะห์ที่สามารถนำมาใช้ได้หลากหลายสถานการณ์ อาทิเช่น ใช้ในส่วนของการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงาน ตรวจสอบปัจจัยภายในที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคต จัดเพิ่มหรือลดหน่วยงานที่จำเป็นเพื่อประสิทธิภาพในการทำงาน รวมถึงใช้ในการกำหนดวิธีที่ดีที่สุดที่จะใช้กลยุทธ์นำเสนอ เป็นการปรับกระบวนการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพสอดคล้องกับการนำแผนกลยุทธ์ไปปฏิบัติ ซึ่งเป็นแนวคิดที่เน้นว่าค่านิยมที่กำหนดนี้เป็นศูนย์กลางในการพัฒนาทุกองค์ประกอบที่สำคัญขององค์กร
สรุป 7s McKinsey ก็คือกรอบแนวคิดพื้นฐานที่นำมาใช้วิเคราะห์ตัวแปรทั้ง 7 ประการซึ่งมีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยนำผลการวิเคราะห์มากำหนดกลยุทธ์เพื่อให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุดต่อการบริหารองค์กรนั้นเอง

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการติดต่อกับผู้มุ่งหวัง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารแสดงการศึกษาหรือการอบรมความรู้เกี่ยวกับการติดต่อผู้คาดหวัง การตลาด 7 P และการบริหาร 7 S

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ก. คำแนะนำ

N/A

ข. คำอธิบายรายละเอียด

1.ขั้นตอนสำหรับวิธีการเชิญ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ ทั้งทาง Online เช่นทาง facebook youtube และ Offline เช่นการพบปะพูดคุย face to face

2.ขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้ทฤษฎี 7Ps เปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Psขั้นตอนสำหรับวิธีการสร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ ที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจ อันประกอบด้วยทฤษฎี 7S

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20112

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้มุ่งหวังรายใหม่

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

-

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

เป็นผู้มีความสามารถในการจัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งมุ่งหวังรายใหม่ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเว้นท์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching),การทำ OPP Orientation Product and Process) กำหนดให้มีการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเก่า อาทิเช่น การ share information จากสมาชิก หรือดาวน์ไลน์

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

เช่น พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตรา ที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขาย ให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201121 จัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเว้นท์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching),การทำ OPP Orientation Product and Process)	1. จัดงานออกบูธแสดงสินค้า จัดงานอีเว้นท์ งาน Expo เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ขององค์การ และรูปแบบทางธุรกิจขององค์การ 2.จัดสัมมนา ฝึกอบรม ในหัวข้อต่าง ๆ ที่เป็นการให้ความรู้แก่ผู้มุ่งหวังให้เกิดความเข้าใจในรายละเอียดมากขึ้น	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201122 กำหนดให้มีการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเก่า อาทิเช่น การ share information จากสมาชิก หรือดาวน์โลน์	1. จัดทำข้อมูลเกี่ยวกับจำหน่ายสินค้าและข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจร่วมกันระหว่างผู้จำหน่ายอิสระเพื่อแพร่กระจายขยายความรู้ระหว่างสมาชิกให้เพิ่มขึ้น 2. จัดทำข้อมูลเทคโนโลยีเกี่ยวกับการจำหน่ายอิสระแลกเปลี่ยนความรู้และข้อมูลระหว่างสมาชิก	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

1. ความรู้เกี่ยวกับข้อกำหนดของกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง การจดทะเบียน การขออนุญาต จาก สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
2. ความรู้เกี่ยวกับหลักจรรยาบรรณของธุรกิจขายตรง

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการใช้เทคโนโลยีเพื่อการสื่อสาร
(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องทราบ
ความรู้เกี่ยวกับการอบรม เช่น การโค้ช
ความรู้เกี่ยวกับการโค้ช
ความรู้เกี่ยวกับการจัดกิจกรรม
ความรู้เกี่ยวกับการจัดอีเว้นท์
ความรู้ในการจัดกิจกรรม OPP Orientation Product Process การแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ การนำเสนอนวัตกรรมใหม่ ๆ เพื่อให้ผู้มุ่งหวังได้ทราบรายละเอียดและมีแรงจูงใจ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
เอกสารการจัดอบรม การจัดสัมมนา การจัดงาน Expo
(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
เอกสารประกอบการฝึกอบรม สัมมนา ให้ความรู้
(ค) คำแนะนำในการประเมิน
N/A
(ง) วิธีการประเมิน
1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ก.คำแนะนำ
N/A
ข.คำอธิบายรายละเอียด
จัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเว้นท์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching),การทำ OPP Orientation Product and Process) และจัดทำให้ผู้ร่วมธุรกิจทั้งหมดได้รู้จักกัน

การแลกเปลี่ยนกันระหว่างผู้ที่ประสบความสำเร็จ..แชร์ประสบการณ์การทำธุรกิจ เรียนรู้..เคล็ดลับความสำเร็จ จากผู้ที่เคยประสบความสำเร็จ..ว่าเขาทำกันยังไง

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20121

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

-

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

เป็นผู้มีความสามารถ แบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะตน
ในการค้นหาความถนัดจากการแบ่งลูกค้าตามดังต่อไปนี้ได้ สามารถแยกแยะสมรรถนะของบุคคลได้
1. ผู้บริโภค
2. นักขาย
3. นักสร้างองค์กร
4. ที่ปรึกษาองค์กร
5. ผู้นำองค์กร
จัดให้มีการจัดให้มีการทดสอบและทำการประเมินความถนัด ตามเนื้อหาหลักสูตร

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

เช่น พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ
ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201211 ค้นหาความถนัดจากการแบ่งลูกค้าตามลักษณะของผู้มุ่งหวัง	1. ค้นหาลักษณะและความถนัดของผู้มุ่งหวังที่เหมาะสมกับบทบาทหน้าที่ เช่น การเป็นผู้บริโภค นักขาย การสร้างองค์กร ที่ปรึกษา หรือผู้นำองค์กร 2. พิจารณาความพนักของผู้มุ่งหวังที่เหมาะสมกับตัวตนของเขาการเป็นผู้บริโภค นักขาย การสร้างองค์กร ที่ปรึกษา หรือผู้นำองค์กร	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
201212 จัดให้มีการทดสอบและทำการประเมินความถนัดตามเนื้อหาหลักสูตร	1. เตรียมทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือกและประเมินความถนัดตามเนื้อหาหลักสูตรการอบรม 2. จัดการทดสอบประเมินความถนัดตามความรู้ที่ได้ศึกษาตามหลักสูตร	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

1. ความรู้เกี่ยวกับข้อกำหนดของกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง การจดทะเบียน การขออนุญาต จาก สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
2. ความรู้เกี่ยวกับหลักจรรยาบรรณของธุรกิจขายตรง

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการพิจารณาและวิเคราะห์บุคคลที่เหมาะสมกับงานที่เขาควรปฏิบัติ
(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้
ความรู้เกี่ยวกับการศึกษาพฤติกรรมของบุคคล ความเหมาะสมในการทำหน้าที่ต่าง ๆ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)
(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
เอกสารแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง
หลักฐานการเข้ารับการอบรมโดยวิทยากรขายตรง
(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้า
ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐ
ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร
(ค) คำแนะนำในการประเมิน
N/A
วิธีการประเมิน
1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้

หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ก.คำแนะนำ

N/A

ข. คำอธิบายรายละเอียด

ค้นหา ความถนัดจากการแบ่งลูกค้าตามดังต่อไปนี้ ผู้บริโภค นักขาย นักสร้างองค์กร ที่ปรึกษาองค์กร ผู้นำองค์กร เพื่อให้เหมาะสมและตรงกับลักษณะของผู้มุ่งหวัง

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20122

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคล

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

-

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

เป็นผู้มีความสามารถในการจัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคลการทำแบบสอบถาม(Questionnaire) กับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ การพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ (Interview) โดยใช้วิธีการ Face to Face เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบธุรกิจขายตรง

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201221 จัดให้มีการทำแบบสอบ ถาม(Questionnaire) กับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่	1 ศึกษาพฤติกรรมของผู้มุ่งหวังโดยการใช้ Iceberg Model 2 วิเคราะห์และนำเอาศักยภาพของผู้มุ่งหวังรายใหม่มาใช้ให้เป็นประโยชน์เป็นขั้นตอนการคัดกรองบุคคลที่เหมาะสม	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201222 จัดให้มีการพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ (Interview) โดยใช้วิธีการFace to Face เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง	1. จัดทำกำหนดนัดหมายพูดคุยกับผู้มุ่งหวังรายใหม่เพื่อสร้างความเข้าใจ 2. จัดทำข้อคำถามสัมภาษณ์ หรือเปิดโอกาสให้ผู้มุ่งหวังรายใหม่ได้พูดคุยเพื่อให้ทราบความต้องการที่แท้จริง	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

1. ความรู้เกี่ยวกับข้อกำหนดของกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง การจดทะเบียน การขออนุญาต จาก สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
2. ความรู้เกี่ยวกับหลักจรรยาบรรณของธุรกิจขายตรง

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการอ่านความต้องการของบุคคล
ทักษะความเข้าใจพฤติกรรมส่วนที่อยู่ใต้น้ำ

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้ ความรู้เกี่ยวกับทฤษฎีภูเขาน้ำแข็ง Iceberg Model
เพื่อนำมาใช้วิเคราะห์ความต้องการของผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อนำเอาศักยภาพของเขามาใช้ให้ตรงกับความต้องการขององค์การ
ส่วนที่อยู่เหนือน้ำ สามารถสังเกตเห็นได้ง่าย
1. ทักษะ หมายถึง สิ่งที่บุคคลรู้และสามารถทำได้เป็นอย่างดี เช่น ทักษะการอ่าน ทักษะการฟัง ทักษะในการขับรถ เป็นต้น
2. ความรู้ หมายถึง สิ่งที่บุคคลรู้และเข้าใจในหลักการ แนวคิดเฉพาะด้าน เช่น มีความรู้ด้านบัญชี มีความรู้ด้านการตลาด การเมือง เป็นต้น ส่วนที่อยู่ใต้น้ำ สังเกตเห็นได้ยาก
3. บทบาททางสังคม (Social Role) หมายถึง สิ่งที่บุคคลต้องการสื่อให้บุคคลอื่นในสังคม เห็นว่าตัวเขามีบทบาทอย่างไรต่อสังคม เช่น ชอบช่วยเหลือผู้อื่น เป็นต้น
4. ภาพพจน์ที่รับรู้ตัวเอง หมายถึง ภาพพจน์ที่บุคคลสมองตัวเองว่าเป็นอย่างไร เช่น เป็นผู้นำ เป็นผู้เชี่ยวชาญ เป็นศิลปิน เป็นต้น
5. อุปนิสัย หมายถึง ลักษณะนิสัยใจคอของบุคคลที่เป็นพฤติกรรมถาวร เช่น เป็นนักกีฬา ที่ดี เป็นคนใจเย็น เป็นคนอ่อนน้อมถ่อมตน เป็นต้น
6. แรงกระตุ้น (Motive) หมายถึง พลังขับเคลื่อนที่เกิดจากภายในจิตใจของบุคคล ที่จะส่งผลกระทบ ต่อการกระทำ เช่น เป็นคนที่มีความต้องการผลสำเร็จ
การกระทำสิ่งต่าง ๆ จึงออกมาในลักษณะของการมุ่งไปสู่ความสำเร็จตลอดเวลา 7 ปีในขณะที่เทคโนโลยีใช้เวลาเพียง 1 ปีก็ตามทันเพราะซื้อหาได้
ดังนั้น สมรรถนะของสมรรถนะจึงมีความสำคัญต่อการปฏิบัติงานของผู้มุ่งหวังที่จะสร้างความสำเร็จให้องค์การดังนี้
1.
ช่วยให้การคัดสรรบุคคลที่มีลักษณะดีทั้งความรู้ทักษะและความสามารถตลอดจนพฤติกรรมที่เหมาะสมกับงานเพื่อปฏิบัติงานให้สำเร็จตามความต้องการขององค์กรอย่างแท้จริง
2. ช่วยให้ผู้ปฏิบัติงานทราบถึงระดับความสามารถของตัวเองว่าอยู่ในระดับใดและจะต้องพัฒนาในเรื่องใดช่วยให้เกิดการเรียนรู้ด้วยตนเองมากขึ้น
3. ใช้ประโยชน์ในการพัฒนาฝึกอบรมแก่พนักงานในองค์กร
4. ช่วยสนับสนุนให้ตัวชี้วัดหลักของผลงาน (KPIs) บรรลุเป้าหมาย เพราะสมรรถนะจะเป็นตัวบ่งบอกได้ว่า ถ้าต้องการให้บรรลุเป้าหมายตาม KPIs แล้ว
จะต้องใช้สมรรถนะตัวไหนบ้าง
5. ป้องกันไม่ให้ผลงานเกิดจากโชคชะตาเพียงอย่างเดียว เช่น ยอดขายของพนักงานขายเพิ่มขึ้นสูงกว่าเป้าที่กำหนดทั้ง ๆ ที่พนักงานขายคนนั้นไม่ค่อยตั้งใจทำงานมากนัก แต่เนื่องจากความต้องการของตลาดสูง จึงทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นเองโดยไม่ต้องลงแรงอะไรมาก แต่ถ้ามีการวัดสมรรถนะแล้ว
จะทำให้สามารถตรวจสอบได้ว่าพนักงานคนนั้นประสบความสำเร็จเพราะโชคช่วยหรือด้วยความสามารถของเขาเอง
6. ช่วยให้เกิดการหล่อหลอมไปสู่สมรรถนะขององค์กรที่ดีขึ้น เพราะถ้าทุกคนปรับสมรรถนะของตัวเองให้เข้ากับผลงานที่องค์กรต้องการอยู่ตลอดเวลาแล้ว
ในระยะยาวก็จะส่งผลให้เกิดเป็นสมรรถนะเฉพาะขององค์กรนั้น ๆ เช่น เป็นองค์การแห่งการคิดสร้างสรรค์เพราะทุกคนในองค์การมีสมรรถนะในเรื่องการคิดสร้างสรรค์
(Creative Thinking)แนวคิดเรื่องสมรรถนะ แนวคิดเกี่ยวกับสมรรถนะหรือขีดความสามารถในการทำงานเกิดขึ้นในช่วงต้นของศตวรรษที่ 1970 โดยนักวิชาการชื่อ McClelland (1970 อ้างถึงในอธิพงศ์ฤทธิชัย, 2547, หน้า 20-25) ซึ่งได้ศึกษาวิจัยว่าทำไมบุคลากรที่ทำงานในตำแหน่งเดียวกันจึงมีผลงานที่แตกต่างกัน McClelland ได้ศึกษาวิจัยโดยแยกบุคลากรที่มีผลการปฏิบัติงานดีออกจากบุคลากรที่มีผลการปฏิบัติงานพอใช้ แล้วจึงศึกษาว่าบุคลากรทั้ง 2 กลุ่ม มีผลการทำงานที่แตกต่างกันอย่างไร ผลการศึกษาทำให้สรุปได้ว่า บุคลากรที่มีผลการปฏิบัติงานดีจะมีสิ่งหนึ่งที่เรียกว่าสมรรถนะ (จิรประภา อัครบวร, 2549, หน้า 58) และในปี ค.ศ. 1973 McClelland ได้เขียนบทความวิชาการเรื่อง “Testing for Competence Rather Than Intelligence”
ซึ่งถือเป็นจุดกำเนิดของแนวคิดเรื่องสมรรถนะที่สามารถอธิบายบุคลิกลักษณะของคนว่าเปรียบเสมือนกับภูเขาน้ำแข็ง (Iceberg)
ที่มา http://akachai99.blogspot.com/2012/09/blog-post.html

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง

หลักฐานการเข้ารับการอบรมโดยวิทยากรขายตรง

หลักฐานการอบรมด้านกฎหมาย

หลักฐานการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

(ค) ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้า

ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐ

ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร

(ง) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(จ) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

คัดกรองบุคคลที่เป็นผู้มุ่งหวังรายใหม่โดยการ ศึกษาพฤติกรรมของผู้มุ่งหวังโดยการใช้ Iceberg Model เพื่อวิเคราะห์และนำเอาศักยภาพของผู้มุ่งหวังรายใหม่มาใช้ให้เป็นประโยชน์เป็นขั้นตอนการคัดกรองบุคคลที่เหมาะสม

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20211

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

-

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กร ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน การเรียนรู้การใช้เทคนิค
เรื่องเทคนิคการบริหารนักขายตลอดจนเทคนิคต่างๆที่สนับสนุนการใช้เครื่องมือขององค์กร

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202111 ให้ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน	1. สอนความรู้ระบบการทำงาน และรูปแบบทางธุรกิจ Business Model ขององค์กร และมีความรู้ในผลิตภัณฑ์ขององค์กร มีความรู้ในแผนธุรกิจขององค์กร สามารถอธิบายให้ผู้อื่นเข้าใจได้อย่างชัดเจน 2. สามารถใช้เครื่องมือในการอธิบายรูปแบบของธุรกิจ Business Model ขององค์กรได้ ใช้เครื่องมือขององค์กรในการอธิบายได้	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
202112 เรียนรู้การใช้เทคนิค เรื่องเทคนิคการบริหารนักขายตลอดจนเทคนิคต่างๆที่สนับสนุน การใช้เครื่องมือขององค์กร	1. เรียนรู้การใช้เทคนิคการขายขององค์กรได้ 2. ใช้เครื่องมือขององค์กรในการบริหารงานขายได้เป็นอย่างดี	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

-

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการเรียนรู้เทคนิคต่าง ๆ เพื่อการบริหารนักขาย และใช้เครื่องมือในการ

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

หลักฐานการแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง

หลักฐานการเรียนรู้แผนธุรกิจขององค์การ

หลักฐานการเข้ารับการอบรมเทคนิคการบริหารนักขาย .

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง

เอกสารแสดงการเรียนรู้แผนธุรกิจขององค์การ

เอกสารแสดงการเข้ารับการอบรมเทคนิคการบริหารนักขาย

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจนการเรียนรู้การใช้เทคนิค เรื่องเทคนิคการบริหารนักขายตลอดจนเทคนิคต่างๆที่สนับสนุนการใช้เครื่องมือขององค์กร

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20212

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

-

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

การใช้ประโยชน์จากคน การบริหารคนโดยการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบอาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล สื่อสารเพื่อให้เกิดทางเลือก การเปรียบเทียบและการเติมเต็ม อาทิเช่น-สอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจ-สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

เช่น พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202121 ปฏิบัติตามวิธีการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบอาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล	1. วิเคราะห์ลูกค้าเพื่อค้นหาความต้องการของแต่ละคน 2. สรุปผลการวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อพิจารณาแนวทางที่เหมาะสม	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202122 เพิ่มทักษะ ความรู้ ความเข้าใจด้วยการสื่อสารโดยใช้หลักการเปรียบเทียบและการเติมเต็ม สอนเรื่องการตั้งเป้าหมายให้กับองค์การ สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีในองค์กร	1. สอนแนวทางการตัดสินใจให้แก่ลูกค้า ในการทำธุรกิจ 2. สอนแนวทางในการเพิ่มสัมพันธ์ภาพกับองค์การเพื่อให้เข้าใจองค์การมากยิ่งขึ้น	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้เกี่ยวกับการเชิญการสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้มุ่งหวังรายใหม่

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบ
ทักษะการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล
ทักษะการสอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจ
ทักษะการสอนการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ที่เกี่ยวข้ององค์การ การวิเคราะห์บุคคล การค้นหาความต้องการของบุคคล หาคนเพื่อพัฒนาคนได้อย่างถูกต้องเหมาะสม

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก)หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
เอกสารแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง
หลักฐานการเข้ารับการอบรมโดยวิทยากรขายตรง
หลักฐานการอบรมด้านกฎหมาย
หลักฐานการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร

(ข)หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
N/A

(ค)คำแนะนำในการประเมิน
N/A

(ง) วิธีการประเมิน
1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ค) คำแนะนำ
N/A

(ง) คำอธิบายรายละเอียด
วิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบอาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคลสื่อสารเพื่อให้เกิดทางเลือกการเปรียบเทียบและการเติมเต็ม อาทิเช่นสอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจสอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20221

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ให้ความรู้กิจกรรมเฉพาะกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

-

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

การสร้างความมั่นใจ การเปลี่ยนแปลง ติดตามความต่อเนื่องเพื่อให้สามารถทำงานได้
กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับให้ชัดเจนและทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้,การสอน, การฝึกฝน ,การเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษา
จนสามารถถ่ายทอดสู่บุคคลภายนอกได้ กำหนดกิจกรรมสำหรับกลุ่มประเมินการวัดผลงานจากการ กำหนดเป้าหมาย กรอบความสามารถ เช่น
จำนวนยอดขายที่ขายได้จากการได้มาซึ่งคนที่เพิ่มขึ้นในองค์กร

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบธุรกิจขายตรง

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

เช่น พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ
ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202211 กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับให้ชัดเจนและทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้,การสอน, การฝึกฝน ,การเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษา จนสามารถถ่ายทอดสู่บุคคลภายนอกได้	1. กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในการสอน การฝึกอบรม และการเป็นพี่เลี้ยง 2. ให้การอบรมเรียนรู้จนสามารถถ่ายทอดให้บุคคลอื่นได้เป็นอย่างดี	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202212 กำหนดกิจกรรมสำหรับกลุ่มประเมินการวัดผลงานจากการกำหนดเป้าหมาย กรอบความสามารถ	1.กำหนดเป้าหมายในการขายเพื่อประเมินผลการเรียนรู้และความสามารถในการขาย 2.กำหนดกิจกรรมกลุ่มในการประเมินเพื่อวัดผลการปฏิบัติงาน	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ทักษะการใช้คนให้ปฏิบัติงาน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในการสอน การฝึกอบรม และการเป็นพี่เลี้ยง
(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้อง

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
เอกสารการฝึกอบรม
(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
เอกสารการผ่านกิจกรรมต่าง ๆ
(ค) คำแนะนำในการประเมิน
N/A
(ง) วิธีการประเมิน
1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ
N/A
(ข) คำอธิบายรายละเอียด
กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับให้ชัดเจนและทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้,การสอน, การฝึกฝน ,การเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษาจนสามารถถ่ายทอดสู่บุคคลภายนอกได้

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20222

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ให้ความรู้ในการออกภาคสนามเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

-

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

การเปลี่ยนแปลง ให้ผู้ที่มุ่งหวังได้ค้นพบตัวเอง เพื่อไปสู่ความสำเร็จ หรือเป็นในสิ่งที่เขาต้องการฝึกความมั่นคงในอารมณ์ และการกระทำ จากการตระหนักรู้ มีทัศนคติเชิงบวกและการวางแผนสม่ำเสมอประเมินเพื่อวัดผลงานจากผลของงานในเวลาที่กำหนด ทบทวนและปรับปรุงเพื่อประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่อง สร้างความสัมพันธ์ลูกค้าโดย การติดตาม เพื่อทำความเข้าใจ ศึกษาข้อมูลและตรวจสอบ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202221 ทำการเปลี่ยนแปลง ให้ผู้ที่มุ่งหวังได้ค้นพบตัวเอง เพื่อไปสู่ความสำเร็จ หรือเป็นในสิ่งที่เขาต้องการ	1 ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของผู้มุ่งหวังที่เกิดขึ้นจากการค้นหาและพัฒนาคน 2.นำเอาการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับผู้มุ่งหวังที่ได้ค้นพบตนเองไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมาย	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202222 ฝึกความมั่นคงในอารมณ์ และการกระทำ จากการตระหนักรู้ มีทัศนคติเชิงบวกและการวางแผนสม่ำเสมอ	1. รักษาบุคลากรผู้มุ่งหวังรายใหม่ที่ได้เปลี่ยนแปลงแล้วและค้นพบตนเองแล้วให้มีทัศนคติที่ดีในการทำงาน 2.ทำให้ผู้ร่วมธุรกิจรายใหม่มุ่งทำงานตามเป้าหมายต่อไปโดยมีแผนงานที่ชัดเจน	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
202223 ทำการประเมินเพื่อวัดผลงานจากผลของงานในเวลาที่กำหนด นำมาทบทวนและปรับปรุงเพื่อประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่อง	1.ประเมินผลการทำงานของผู้ร่วมธุรกิจให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด 2 ให้ความช่วยเหลือและปรับปรุงการทำงานเพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
202224 สร้างความสัมพันธ์ลูกค้าโดย การติดตาม เพื่อทำความเข้าใจ ศึกษาข้อมูลและตรวจสอบ	1. สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และติดตามผู้ร่วมธุรกิจรายใหม่ให้มีการทำงานอย่างต่อเนื่อง 2. ติดตามการทำงานของผู้ร่วมธุรกิจเพื่อให้ทำความเข้าใจและตรวจสอบการทำงาน	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้เรื่อง 7 Roles มีการติดตามและมีการประเมินผลการปฏิบัติงาน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการทำงานอย่างต่อเนื่อง และมีการประเมินผล

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านวิธีการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงให้ผู้มุ่งหวัง มีการทำงานอย่างต่อเนื่อง และทำงานได้สำเร็จ มีการประเมินผลงาน

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

N/A

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารการผ่านการอบรมจากผู้ประกอบการ

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ผู้ที่มุ่งหวังได้เปลี่ยนแปลงแล้วเริ่มทำงานมุ่งไปสู่ความสำเร็จ หรือเป็นในสิ่งที่เขาต้องการฝึกความมั่นคงในอารมณ์ และการกระทำ จากการตระหนักรู้

มีทัศนคติเชิงบวกและการวางแผนสม่ำเสมอ
ประเมินเพื่อวัดผลงานจากผลของงานในเวลาที่กำหนด ทบทวนและปรับปรุงเพื่อประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่องสร้างความสัมพันธ์ลูกค้าโดย การติดตาม เพื่อทำความเข้าใจ ศึกษาข้อมูลและตรวจสอบ

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20311

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม

3. ทบทวนครั้งที่ N/A / 2566

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ผู้จำหน่ายอิสระ นักธุรกิจอิสระ

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

การพัฒนาบุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยการมอบหมายงานกำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม คัดครองสำหรับกลุ่มคนที่จะกำหนดหน้าที่ว่าจะ ทำกิจกรรมอะไร ทำกิจกรรมซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐ มาตรา ๒๓
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
203111 คัดครองสำหรับกลุ่มคนที่จะกำหนดหน้าที่ว่าจะทำกิจกรรมอะไร ทำกิจกรรมซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง	1. คัดกรองบุคคลที่ได้เปลี่ยนแปลงแล้วเข้ารับการพัฒนาให้มีความรู้โดยการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม 2. จัดกิจกรรมกลุ่มเพื่อพัฒนาให้บุคคลมีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจและทำหน้าที่ได้อย่างเหมาะสม	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
203112 จัดขั้นตอนในการทำกิจกรรม โดยเริ่มตั้งแต่การกำหนดบทบาท หน้าที่ ความรับผิดชอบให้กับองค์กร	1. กำหนดรายละเอียดขั้นตอนการทำกิจกรรมตามหน้าที่ที่กำหนดในองค์กร 2. กำหนดบทบาทหน้าที่ของบุคคลเพื่อพัฒนาให้สามารถปฏิบัติหน้าที่ในองค์กรได้	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

-

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการจัดกิจกรรมกลุ่ม
ทักษะการกำหนดหน้าที่ต่าง ๆ ในองค์กร

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ในการจัดกิจกรรมกลุ่ม
ความรู้ในเนื้อหารายละเอียดหน้าที่ต่างๆ ขององค์กร

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)
(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
เอกสารการจัดกิจกรรม
กำหนดหน้าที่ต่าง ๆ ขององค์กร
รายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม
(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
N/A
(ค) คำแนะนำในการประเมิน
N/A
(ง) วิธีการประเมิน
1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
(ก) คำแนะนำ
N/A
(ข) คำอธิบายรายละเอียด
จัดกิจกรรมกลุ่มเพื่อพัฒนาบุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่ม กำหนดหน้าที่ต่าง ๆ ในองค์การ
รมอบหมายงานกำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม คัดครองสำหรับกลุ่มคนที่จะกำหนดหน้าที่ว่าจะ ทำกิจกรรมอะไร ทำกิจกรรมซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20312

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมภาคสนาม

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ผู้จำหน่ายอิสระ นักธุรกิจอิสระ

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

การพัฒนาบุคลากรในการทำกิจกรรมออกภาคสนามโดยการมอบหมายงานกำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม คัดครองสำหรับกลุ่มคนที่จะกำหนดหน้าที่ว่าจะ ทำกิจกรรมอะไร ทำกิจกรรมซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐ มาตรา ๒๓
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
203121 คัดครองสำหรับกลุ่มคนที่จะกำหนดหน้าที่ว่าจะ ทำกิจกรรมภาคสนามอะไร ทำกิจกรรมภาคสนามซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง	1. คัดกรองบุคคลที่ได้เปลี่ยนแปลงแล้วเข้ารับการพัฒนาให้มีความรู้โดยการเข้าร่วมกิจกรรมภาคสนาม 2. จัดกิจกรรมภาคสนามเพื่อพัฒนาให้บุคคลมีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจและทำหน้าที่ได้อย่างเหมาะสม	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
203122 จัดขั้นตอนในการทำกิจกรรมภาคสนาม โดยเริ่มตั้งแต่การกำหนด บทบาท หน้าที่ ความรับผิดชอบให้กับองค์กร	1. กำหนดรายละเอียดขั้นตอนการทำกิจกรรมภาคสนามตามหน้าที่ที่กำหนดในองค์กร 2. กำหนดบทบาทหน้าที่ของบุคคลเพื่อพัฒนาให้สามารถปฏิบัติหน้าที่ในองค์กรได้	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

-

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการจัดกิจกรรมกลุ่ม
ทักษะการกำหนดหน้าที่ต่างๆ ในองค์กร

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ในการจัดกิจกรรมกลุ่ม
ความรู้ในเนื้อหารายละเอียดหน้าที่ต่างๆ ขององค์กร

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)
(ข) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
เอกสารการจัดกิจกรรม
กำหนดหน้าที่ต่าง ๆ ขององค์กร
รายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม
(จ) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
N/A
(ฉ) คำแนะนำในการประเมิน
N/A
(ช) วิธีการประเมิน
1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
(ก) คำแนะนำ
N/A
(ข) คำอธิบายรายละเอียด
จัดกิจกรรมกลุ่มเพื่อพัฒนาบุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่ม กำหนดหน้าที่ต่าง ๆ ในองค์การ
รมอบหมายงานกำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม คัดครองสำหรับกลุ่มคนที่จะกำหนดหน้าที่ว่าจะ ทำกิจกรรมอะไร ทำกิจกรรมซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20321

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ BSC Model

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

-

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ประเมินประสิทธิภาพและผลการปฏิบัติงานของธุรกิจ โดยใช้ BSC Model วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาจุดอ่อน จุดแข็งขององค์กร ทำการประเมินผลมุมมอง 4 ด้านภายในองค์กรหลังจากการวิเคราะห์ข้อมูลขององค์กรเพื่อนำมาใช้ปรับแผนกลยุทธ์

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
มาตรา ๒๓ ประมวลกฎหมายอาญา ความผิดฐานฉ้อโกง มาตรา 341

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
203211 ใช้รูปแบบ BSC Model เป็นเครื่องมือทางการบริหารจัดการที่ช่วยให้องค์กรนำเอากลยุทธ์ไปปฏิบัติได้จริง ซึ่งเป็นขั้นของการกำหนดปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จโดยแบ่งเป็น 4 มุมมอง	1. วิเคราะห์ความสมดุลย์ทั้งสี่ด้านเพื่อประเมินผลความสำเร็จของธุรกิจประกอบด้วยมุมมองด้านลูกค้า 2. วิเคราะห์ความสมดุลย์ทั้งสี่ด้านเพื่อประเมินผลความสำเร็จของธุรกิจประกอบด้วยมุมมองด้านการเงิน 3. วิเคราะห์ความสมดุลย์ทั้งสี่ด้านเพื่อประเมินผลความสำเร็จของธุรกิจประกอบด้วยมุมมองด้านกระบวนการภายใน 4. วิเคราะห์ความสมดุลย์ทั้งสี่ด้านเพื่อประเมินผลความสำเร็จของธุรกิจประกอบด้วยมุมมองด้านการเจริญเติบโต	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
203212 ประเมินผลภายในองค์กรหลังจากการวิเคราะห์ข้อมูลขององค์กร เพื่อเป็นการสร้างดัชนีชี้วัด (KPI) ผลสำเร็จเป็นตัวบ่งชี้เป้าหมาย	1. ประเมินผลด้านลูกค้าเพื่อปรับแผนกลยุทธ์การตลาด 2. ประเมินผลด้านการเงิน เพื่อปรับแผนกลยุทธ์ทางการเงิน 3. ประเมินผลด้านกระบวนการภายในเพื่อปรับกระบวนการทำงานขององค์กร 4. ประเมินผลด้านการเจริญเติบโตเพื่อปรับแผนกลยุทธ์ด้านการขยายธุรกิจต่อไป	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้ด้านการบริหาร การประเมินผลประสิทธิภาพขององค์การด้วย Balanced Scorecard Model

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะทางการตลาด

ทักษะทางการเงิน

ทักษะการดำเนินงาน

ทักษะวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านการบริหารเชิงกลยุทธ์

ความรู้ด้านการบริหารการตลาด

ความรู้ด้านการบริหารทางการเงิน

ความรู้ด้านการกำหนดกลยุทธ์องค์การ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงผลการปฏิบัติงาน รายงานผลการดำเนินงาน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารแสดงการศึกษาอบรมด้านการประเมินประสิทธิภาพองค์การ

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ใช้รูปแบบ BSC Model เป็นเครื่องมือทางการบริหารจัดการที่ช่วยให้องค์กรนำเอากลยุทธ์ไปปฏิบัติได้จริง ซึ่งเป็นขั้นของการกำหนดปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จโดยแบ่งเป็น 4 มุมมอง

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20322

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ Business Model Canvas

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

-

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

-

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

-

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐ มาตรา ๒๓
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
203221 ใช้รูปแบบ Business Model Canvas วิเคราะห์สถานการณ์โอกาสหรือความเสี่ยงขององค์กรที่ได้รับมอบหมายจากการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนาม	1. สามารถสร้างธุรกิจเอง new start up ได้จากการวิเคราะห์โอกาส Model Canvas 2. บริหารธุรกิจใหม่ new start up ให้ประสบความสำเร็จ	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
203222 ประเมินผลเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นและนำมาใช้ให้เหมาะสมกับองค์กรเพื่อความสำเร็จของธุรกิจ	1. ประเมินผลการดำเนินการธุรกิจรายใหม่ 2. บริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้เรื่องการทำธุรกิจ การเริ่มต้นธุรกิจ

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการสร้างธุรกิจใหม่และการบริหารงานรวมทั้งการปรับตัวให้สอดคล้องกับผู้ประกอบการ
(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ด้านBusiness Model Canvas
Business Model Canvas เป็น เครื่องมือที่ช่วยออกแบบโมเดลธุรกิจผ่านปัจจัยทั้ง 9 ด้านที่ถูกมองว่าครอบคลุมส่วนสำคัญๆ ต่อธุรกิจทุกประเภท โดยผู้ต้นคิดคือ Alexander Osterwalder ในหนังสือชื่อ Business Model Generation
Business Plan
แผนธุรกิจ (Business Plan) คือ แผนการดำเนินธุรกิจเพื่อให้ไปถึงเป้าหมายอันเป็นผลสำเร็จ โดยผ่านการวิเคราะห์รายละเอียดต่าง ๆ มาแล้วอย่างถี่ถ้วน ไม่ว่าจะเป็น จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส ของสินค้าและบริการ รวมถึงอุปสรรคและทิศทางการแก้ไข ที่จะเป็นแรงส่งให้กิจการของคุณสามารถประสบความสำเร็จได้นั่นเองโดย SME Development Bank ได้เปรียบแผนธุรกิจเสมือน
“เข็มทิศหรือแผนที่นำทางให้กิจการไปสู่จุดมุ่งหมายหรือเป้าหมายได้สำเร็จ”เนื่องจากธนาคารจะนำแผนธุรกิจไปใช้เพื่อพิจารณาโครงการว่ามีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด เหมาะสมหรือไม่ และธนาคารจะสามารถสนับสนุนสินเชื่อได้หรือไม่ เป็นประเภทสินเชื่อใด และเป็นวงเงินสินเชื่อเท่าไร พร้อมทั้งพิจารณาด้วยว่าโครงการสามารถชำระหนี้คืนธนาคารได้เมื่อใด ควรมีเงื่อนไขและแผนการชำระหนี้คืนเป็นอย่างไร มีระยะเวลาเป็นเท่าใด เพื่อให้สอดคล้องกับประเภทธุรกิจ ลักษณะการดำเนินงาน และความต้องการใช้เงินทุนที่แท้จริง
โดยในแผนธุรกิจต้องประกอบด้วยข้อมูลดังต่อไปนี้ความเป็นมาของกิจการ เป็นเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบริษัทโดยละเอียด บทสรุปผู้บริหาร แนวความคิด การวิเคราะห์ SWOT แผนการตลาด แผนการผลิต และแผนการบริหารจัดการ แผนการเงินการลงทุน อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน
แผนธุรกิจ หรือ Business Plan หรือ นั้นเป็นเสมือนกรอบแนวทางที่ทำให้การดำเนินการธุรกิจเป็นไปตามแผนงานที่วาง เอาไว้ ทำให้ผู้ประกอบการทั่วไปจนถึงผู้ประกอบการรายใหม่มีความคิดและเป้าหมายที่ ชัดเจนขึ้น
ในขณะเดียวกันสำหรับผู้ประกอบการที่กำลังคิดจะขยายกิจการ แผนธุรกิจก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ใช้ประกอบการตัดสินใจของผู้ร่วมทุน หรือสถาบันการเงินที่คุณต้องกู้ยืมเงินอีกด้วยการเริ่มธุรกิจนั้น จะต้องประกอบไปด้วยทักษะ 4 ส่วนหลักๆ
1.ความพร้อมในเรื่องคุณสมบัติของการเป็นผู้ประกอบการ
2.ความรู้ในเรื่องของสินค้าและบริการที่จะทำ
3.ความรู้ในเรื่องการบริหารคน เงิน และองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ
4.ความรู้ในเรื่องการวางแผนฯ
การประเมินธุรกิจของ Business Model Canvas มี 9 ประการคือ
1. Value Propositions คุณค่าของธุรกิจเรา
2. Customer Segment ลูกค้าของเราเป็นคนแบบไหน
3. Customer Relationships การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า
4. Channels ช่องทางการเข้าถึง
5. Key Activities สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจนี้
6. Key Partners พาร์ทเนอร์หลักของเรา
7. Key Resource ทรัพยากรที่จำเป็นของบริษัท
8. Cost Structure ค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจคืออะไร
9. Revenue Streams รายได้ของเรามีอะไรบ้าง
Business Model Canvas
Value Propositions : เริ่มจากช่องแรกด้านบนตรงกลาง คือValue Propositions หมายถึง‘เราทำอะไรให้ลูกค้าบ้าง? นำมาสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยดีไซน์ และขายความคิดสร้างสรรค์
Customer Segments : ต่อไปทางขวามือจะเป็นฝั่งของลูกค้า โดยในช่องขวาสุดที่เป็น Customer Segments นั้น คือการอธิบายว่าเราจะสร้าง Value นี้ไปเพื่อใครบ้างลักษณะการใช้ชีวิตและบุคลิกก็ได้
Customer Relationships และ Channels : ระหว่างช่อง Value Proposition กับ Customer Segments จะถูกเชื่อมด้วยอีกสองช่องคือ Customer Relationships (การติดต่อสื่อสารกับลูกค้า) และ Channels (ช่องทางการขายวิธีขายและรับเงิน รวมถึงที่ตั้งร้าน) โดยในส่วนนี้จะมีหัวข้อย่อยลงไปอีก เช่น Awareness คือการอธิบายว่าลูกค้าจะรู้จักเราได้ทางไหนอย่างไร, Purchase ลูกค้าจะซื้อสินค้าหรือบริการของเราจากที่ไหนได้บ้าง จ่ายเงินอย่างไร, Delivery คือเราจะส่งสินค้าไปให้ลูกค้าทางไหน รวมไปถึงเรื่อง After-Sales หรือบริการหลังการขายด้วย
Key Partners, Key Activities และ Key Resources : ด้านซ้ายมือของ Value Propositions ก็จะเป็นเรื่องของคู่ค้าในธุรกิจและกิจกรรมในธุรกิจทั้งหมด โดย Partners ของเราจะแบ่งได้เป็น 4 กลุ่มหลักๆ คือ
1) “ไม่ใช่คู่แข่งโดยตรง” แต่มีวิธีคิดหรือขายสินค้าคล้ายๆ กับเรา
2) “เป็นคู่แข่งแต่ใช้ทรัพยากรร่วมกัน”
3) “ร่วมมือกันแล้วจึงเกิดเป็นธุรกิจ”
4) “พึ่งพากันจึงอยู่รอด” หมายถึงการที่ธุรกิจคนละแบบต้องอยู่ร่วมกัน
ขั้นต่อไปด้านล่างของแคนวาสก็จะพบกับเรื่องการเงินล้วนๆ ซึ่งจะแบ่งเป็นสองส่วนคือ
Cost Structure – s,kpถึงเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายทุกอย่างในการดำเนินธุรกิจ อาทิเช่น
1) Fixed Cost ซึ่งก็คือรายจ่ายคงที่ตอนเริ่มกิจการ รวมไปถึงรายจ่ายประจำเช่น ค่าเช่าเครื่องจักร เงินเดือนพนักงาน ฯลฯ
2) Variable Cost ระบุถึงรายจ่ายที่อาจมากน้อยต่างกันในแต่ละเดือน เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโฆษณา ค่าขนส่ง
3) Economy of Scale อธิบายถึงการลดต้นทุนจากปริมาณการผลิต ถ้าสั่งผลิตคราวละมากๆ ต้นทุนต่อหน่วยจะลดลงได้แค่ไหน อย่างไร
• Economy of Scope หมายถึงการลดต้นทุนต่อหน่วยจากการสั่งผลิตสินค้าหลายชนิดไปพร้อมๆ กัน โดยอาจใช้เครื่องจักรร่วมกัน หรือแชร์ปัจจัยการผลิตบางอย่างร่วมกันได้
Revenue Streams : สุดท้ายแต่สำคัญที่สุดคือเรื่องของรายได้ รายรับของธุรกิจนี้จะมาจากทางไหนได้บ้าง เพราะในบางธุรกิจก็มีรายรับจากหลายแหล่ง เช่น การขายสินค้ากลยุทธ์ในการกระจายวิธีสร้างรายได้นี้ สามารถจะเพิ่มความมั่นคง ลดความเสี่ยงให้กับธุรกิจได้อย่างไรฯลฯ
ที่มา http://www.bmcthailand.com/business-model-canvas/
เครดิตภาพ : businessmodelcompetition.com , zebramc.com , blog.bizzdesign.com
ความรู้ด้านการลดความเสี่ยงทางธุรกิจ
ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่มีองค์ประกอบของธุรกิจให้เป็นไปตามแนวคิดของตนเองได้ แต่การก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาใหม่จะมีความเสี่ยงค่อนข้างสูง ดังนั้นเราควรมีวิธีดำเนินการที่ถูกต้องและรอบคอบก็จะ ช่วยลดความเสี่ยงนั้นลงได้ดังต่อไปนี้
1. ต้องแน่ใจว่าสินค้าและบริการที่จะนำเสนอแก่ลูกค้าสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้จริง และขนาดของตลาดใหญ่พอที่จะลงทุนแล้วมีกำไรอยู่รอดได้
2. อัตรากำไรจากการดำเนินงานมีมากพอสมควรแก่การลงทุน
3. ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่จะต้องมีความได้เปรียบเชิงแข่งขัน (Competitive Advantage)เหนือกว่าคู่แข่งที่มีอยู่แล้ว
4. การบริหารงานแบบเป็นทีม ซึ่งแต่ละคนในทีมมีความสามารถเฉพาะด้านมากพอที่จะจัดการกิจการอย่างถูกต้องตามหลักการ เช่นเป็นแม่ทีม
5. ผู้บริหารธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ควรเป็นผู้มีประสบการณ์ในสิ่งที่ต้องทำ
6. มีเงินทุนดำเนินงานที่พอเพียง
7. ลักษณะของการดำเนินงานเป็นแบบพึ่งพาอาศัยกับธุรกิจอื่น หรือเป็นพันธมิตรซึ่งกันและกันที่จะสามารถร่วมมือกันผลิตสินค้าและบริการ แล้วขยายตลาด ให้กว้างไกลกว่าท้องถิ่นเดิม จนอาจกลายเป็นธุรกิจข้ามชาติก็ได้ในระยะยาว
8. ธุรกิจกับผู้ประกอบการ มีความเหมาะสมลงตัวกันพอดี

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารการผ่านการอบรมเป็นแม่ทีม หรือผู้จำหน่ายอิสระ

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

(ง) 15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

สามารถสร้างธุรกิจใหม่ start up โดยมีผู้ประกอบการให้การสนับสนุน

15. ขอบเขต (Range Statement)

-

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

N/A