



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

อาชีพวิทยากร ระดับ 4

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

-

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ	เนื้อหา
40111	วิเคราะห์ความรู้พื้นฐานของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเพื่อวางแผนการสอนที่เหมาะสม
40112	พิจารณาหลักสูตรการสอนที่เหมาะสมแก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรม
40121	จัดหาเอกสารและวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการสอนการฝึกอบรมอย่างเหมาะสมและครบถ้วน
40122	จัดเตรียมอาคารสถานที่ห้องฝึกอบรมให้มีความพร้อมสำหรับการฝึกอบรม
40131	ดำเนินการสอน การฝึกอบรมตามหัวข้อที่กำหนดสำหรับผู้เรียนในแต่ละกลุ่ม
40132	อธิบายและยกตัวอย่างกรณีศึกษาที่จำเป็นสำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม
40141	ให้คำปรึกษาปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงให้ผู้เรียนใช้ความคิดวิเคราะห์เพื่อแก้ปัญหาด้วยตนเอง
40142	ให้คำแนะนำที่เหมาะสมในการแก้ปัญหาของผู้เรียนหรือผู้ฝึกอบรมเป็นกรณีเฉพาะบุคคล

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง อาชีพวิทยากร ระดับ 4

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

วิเคราะห์ความรู้พื้นฐานของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเพื่อวางแผนการสอนที่ ศึกษาระดับความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง
พิจารณาหลักสูตรการสอนที่เหมาะสมแก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรม จัดหาเอกสารและวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการสอนการฝึกอบรมอย่างเหมาะสมและครบถ้วน
จัดเตรียมอาคารสถานที่ห้องฝึกอบรมให้มีความพร้อมสำหรับการฝึกอบรม ดำเนินการสอน การฝึกอบรมตามหัวข้อที่กำหนดสำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรมในแต่ละกลุ่ม
อธิบายและยกตัวอย่างกรณีศึกษาที่จำเป็นสำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม ให้คำปรึกษาปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงให้ผู้เรียนใช้ความคิดวิเคราะห์เพื่อแก้ปัญหาด้วยตนเอง
ให้คำแนะนำที่เหมาะสมในการแก้ปัญหาของผู้เรียนหรือผู้ฝึกอบรมเป็นกรณีเฉพาะบุคคล

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพสาขาวิชาชีพ อาชีพวิทยากร ระดับ 4 จะต้องมีความสอดคล้องข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
 - 1.1 เป็นผู้สำเร็จการศึกษาไม่น้อยกว่าการศึกษาระดับมัธยมศึกษา และมีประสบการณ์การเป็นวิทยากรไม่น้อยกว่า 1 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพวิทยากร ระดับ 4 จำนวน 8 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

-

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จัดการฝ่ายอิสระ

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

- 40111 วิเคราะห์ความรู้พื้นฐานของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเพื่อวางแผนการสอนที่เหมาะสม
- 40112 พิจารณาหลักสูตรการสอนที่เหมาะสมแก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรม
- 40121 จัดหาเอกสารและวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการสอนการฝึกอบรมอย่างเหมาะสมและครบถ้วน
- 40122 จัดเตรียมอาคารสถานที่ห้องฝึกอบรมให้มีความพร้อมสำหรับการฝึกอบรม
- 40131 ดำเนินการสอน การฝึกอบรมตามหัวข้อที่กำหนดสำหรับผู้เรียนในแต่ละกลุ่ม
- 40132 อธิบายและยกตัวอย่างกรณีศึกษาที่จำเป็นสำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม
- 40141 ให้คำปรึกษาปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงให้ผู้เรียนใช้ความคิดวิเคราะห์เพื่อแก้ปัญหาด้วยตนเอง
- 40142 ให้คำแนะนำที่เหมาะสมในการแก้ปัญหาของผู้เรียนหรือผู้ฝึกอบรมเป็นกรณีเฉพาะบุคคล

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
<p>เพื่อพัฒนาธุรกิจให้เจริญเติบโต ด้วยการจัดหาและจำหน่ายสินค้าหรือบริการที่มีมาตรฐาน ในอัตราผลกำไรที่เป็นธรรมตามหลักสากล โดยการขยายตลาดผ่านบุคลากรที่ได้รับการพัฒนาองค์ความรู้ และความสามารถที่มีมาตรฐานอาชีพในธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง</p>	401	<p>สอน พนักงาน ฝึกอบรม ถ่ายทอด ค้นหาและอธิบายให้มีความรู้ในวิชาชีพและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง และตลาดแบบตรงเพื่อพัฒนาองค์ความรู้ให้มีมาตรฐานตามหลักสากล</p>	4011	<p>ตรวจสอบความรู้ ความเข้าใจพื้นฐานของผู้เข้ารับการฝึกอบรม</p>
			4012	<p>จัดหาอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกในการสอน การฝึกอบรมเพื่อให้เกิดความรู้และความเข้าใจที่ดีขึ้น</p>
			4013	<p>ทำการสอนผู้เข้ารับการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับระดับความรู้ ความเข้าใจ เพื่อให้สามารถขายสินค้าหรือบริการได้อย่างครบถ้วน</p>
			4014	<p>ให้คำแนะนำผู้เรียน และสอนผู้เรียนให้วิเคราะห์แนวทางในการแก้ไขปัญหาต่าง ให้แก่ผู้เรียนที่มีข้อข้องใจให้สามารถแก้ปัญหาได้</p>

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
4011	ตรวจสอบความรู้ ความเข้าใจพื้นฐานของผู้เข้ารับการฝึกอบรม	40111	วิเคราะห์ความรู้พื้นฐานของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเพื่อวางแผนการสอนที่เหมาะสม	40111	ศึกษาระดับความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง
		40112	พิจารณาหลักสูตรการสอนที่เหมาะสมแก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรม	40112	วัดระดับความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเพื่อกำหนดแนวทางการสอนการฝึกอบรม
				40112	จัดหลักสูตรการสอนและการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับผู้เรียน
401122	จัดรายวิชาหรือหัวข้อการฝึกอบรมที่ผู้เรียนจะต้องรู้เพื่อใช้ในธุรกิจขายตรง				
4012	จัดหาอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกในการสอนการฝึกอบรมเพื่อให้เกิดความรู้และความเข้าใจที่ดีขึ้น	40121	จัดหาเอกสารและวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการสอนการฝึกอบรมอย่างเหมาะสมและครบถ้วน	40121	จัดทำเอกสาร รายละเอียดคำอธิบายหัวข้อการสอนการฝึกอบรมเพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเข้าใจได้เป็นอย่างดี
		40122	จัดเตรียมอาคารสถานที่ห้องฝึกอบรมให้มีความพร้อมสำหรับการฝึกอบรม	401212	จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้สาธิตในการเรียนการสอนตามหัวข้อเพื่อสร้างความเข้าใจแก่ผู้เรียน
				40122	พิจารณาสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการสอนการฝึกอบรมตามจำนวนของผู้รับการฝึกอบรม
401222	พิจารณาสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องฝึกอบรมที่เหมาะสมกับหัวข้อการสอนการฝึกอบรม				
4013	ทำการสอนผู้เข้ารับการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับระดับความรู้ ความเข้าใจเพื่อให้สามารถขายสินค้าหรือบริการได้อย่างครบถ้วน	40131	ดำเนินการสอนการฝึกอบรมตามหัวข้อที่กำหนดสำหรับผู้เรียนในแต่ละกลุ่ม	40131	อธิบายรายละเอียดตามหัวข้อการสอนการฝึกอบรมให้เกิดความเข้าใจแก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้อย่างทั่วถึง
				401312	เปิดโอกาสให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมถามหรือแสดงความคิดเห็นเพื่อให้เกิดความกระจ่างและตอบคำถามได้อย่างถูกต้อง

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
4013	ทำการสอนผู้เข้ารับการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับระดับความรู้ ความเข้าใจ เพื่อให้สามารถขายสินค้าหรือบริการได้อย่างครบถ้วน	40131	ดำเนินการสอนการฝึกอบรมตามหัวข้อที่กำหนดสำหรับผู้เรียนในแต่ละกลุ่ม	40131	อธิบายรายละเอียดตามหัวข้อการสอนการฝึกอบรมให้เกิดความเข้าใจแก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้อย่างทั่วถึง
				401312	เปิดโอกาสให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมถามหรือแสดงความคิดเห็นเพื่อให้เกิดความกระจ่างและตอบคำถามได้อย่างถูกต้อง
		40132	อธิบายและยกตัวอย่างกรณีศึกษาที่จำเป็นสำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม	40132	นำกรณีศึกษาตัวอย่างการปฏิบัติการขายตรงเพื่อเป็นแนวทางให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเกิดความเข้าใจมากขึ้น
				401322	ยกตัวอย่างกรณีศึกษาที่เกี่ยวกับการกระทำผิดเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงและอธิบายแนวทางที่ถูกต้องให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเข้าใจ
4014	ให้คำแนะนำผู้เรียนและสอนผู้เรียนให้วิเคราะห์แนวทางในการแก้ไขปัญหาต่าง ให้แก่ผู้เรียนที่มีข้อข้องใจให้สามารถแก้ปัญหาคือ	40141	ให้คำปรึกษาปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงให้ผู้เรียนใช้ความคิดวิเคราะห์เพื่อแก้ปัญหาด้วยตนเอง	40141	อธิบายแนวทางที่เหมาะสมในการแก้ไขปัญหาให้แก่ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรม
				401412	ฝึกฝนให้ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรมให้สามารถแก้ปัญหาได้ด้วยตนเอง
		40142	ให้คำแนะนำที่เหมาะสมในการแก้ปัญหาของผู้เรียนหรือผู้ฝึกอบรมเป็นกรณีเฉพาะบุคคล	40142	วิเคราะห์สาเหตุของปัญหาที่ผู้เรียนได้รับจากการดำเนินธุรกิจขายตรง
				401422	ค้นหาแนวทางแก้ไขปัญหาที่ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้รับจากการดำเนินธุรกิจขายตรง
				401423	ให้ความช่วยเหลือในการแก้ปัญหาให้แก่ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรม

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 40111
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ วิเคราะห์ความรู้พื้นฐานของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเพื่อวางแผนการสอนที่เหมาะสม
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 08 Code 1345 Title EN Education managers

ISCO 08 Code 1345 ผู้บริหารด้านการศึกษา การจัดการเรียนการสอน การศึกษา การฝึกอบรม

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

วิเคราะห์ความรู้พื้นฐานของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเพื่อวางแผนการสอนที่เหมาะสม ศึกษาระดับความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง
วัดระดับความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเพื่อกำหนดแนวทางการสอนการฝึกอบรม

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

วิทยาการ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๐

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๓)

พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ
ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไข และแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้

พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558

พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511

พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535

พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401111 ศึกษาระดับความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับธุรกิจขาย ตรง	1 รวบรวมข้อมูลเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ระดับความรู้ของผู้เข้ารับ การฝึกอบรม 2 วิเคราะห์ข้อมูลระดับการศึกษาและประสบการณ์ของผู้เข้ารับ การฝึกอบรม	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401112 วัดระดับความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกอบรมเพื่อกำหนดแนวทางการสอนการฝึกอบรม	1 เลือกเครื่องมือที่ใช้วัดระดับความรู้ของผู้ที่จะเข้ารับการฝึกอบรมได้ถูกต้อง 2 นำผลการวัดไปประเมินความต้องการฝึกอบรมเพื่อเตรียมการฝึกอบรม	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ทักษะการสอน ทักษะการถ่ายทอด เทคนิคการสอน ทักษะการสาธิตสินค้า ทักษะการทำความเข้าใจผู้เรียน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้เกี่ยวกับกำหนด ข้อกฎหมาย พระราชบัญญัติ เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรงความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากรก่อนทำการสอน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง
- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง
- ความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร
- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน
- ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาบุคลากร
- ความรู้เกี่ยวกับการจัดการฝึกอบรม
- ความรู้เกี่ยวกับการวัดและประเมินผลการฝึกอบรม
- ความรู้เกี่ยวกับการประสานงาน
- ความรู้เกี่ยวกับโปรแกรมคอมพิวเตอร์ช่วยในการฝึกอบรม

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ประเมินโดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้

(ง) วิธีการประเมิน

1. พิจารณาตามหลักฐานการปฏิบัติงาน
2. พิจารณาตามหลักฐานความรู้

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด

ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. utschathkrumrum/glumashiprum (thami)

-

18. ralyshytkrbwnkrandwrikpraminn (Assessment Description and Procedure)

1. sobshoyshyinn prany 4 tawleek
 2. sobsamkashann
- durayshytkrbwnkrandwrikpraminn

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 40112
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ พิจารณาหลักสูตรการสอนที่เหมาะสมแก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรม
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 08 Code 1345 Title EN Education managers

ISCO 08 Code 1345 ผู้บริหารด้านการศึกษา การจัดการเรียนการสอน การศึกษา การฝึกอบรม

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

จัดหลักสูตรการสอนและการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับผู้เข้ารับการฝึกอบรม จัดหัวข้อการฝึกอบรมที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะต้องเรียนรู้เพื่อใช้ในธุรกิจขายตรง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

วิทยาการ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๐

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๓)

พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้

เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไข

และแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้

พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558

พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511

พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535

พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401121 จัดหลักสูตรการสอนและการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับผู้เรียน	1. พิจารณารายวิชาที่สอนหรือฝึกอบรมเพื่อให้เหมาะสมกับผู้เรียน 2. จัดรายวิชาเพื่อจัดทำเป็นหลักสูตรการสอนหรือการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับผู้เรียน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401122 จัดรายวิชาหรือหัวข้อการฝึกอบรมที่ผู้เรียนจะต้องรู้เพื่อใช้ในธุรกิจขายตรง	1. พิจารณากำหนดรายวิชาที่เหมาะสมสำหรับผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการอบรม 2. จัดทำรายวิชาตลอดหลักสูตรการเรียนหรือฝึกอบรม	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ทักษะการสอน ทักษะการถ่ายทอด เทคนิคการสอน ทักษะการสาธิตสินค้า ทักษะการทำความเข้าใจผู้เรียน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

- ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

- ความรู้ที่เกี่ยวกับกำหนด ขอกฎหมาย พระราชบัญญัติ เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากรก่อนทำการสอน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง
- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง
- ความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร
- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

- ประเมินโดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สอบสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด

ทำการสอนให้ได้เนื้อหาสาระละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
 2. สอบสัมภาษณ์
- ดูรายละเอียดจากคู่มือการประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 40121
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดทำเอกสารและวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการสอนการฝึกอบรมอย่างเหมาะสมและครบถ้วน
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 08 Code 1345 Title EN Education managers
 ISCO 08 Code 1345 ผู้บริหารด้านการศึกษา การจัดการเรียนการสอน การศึกษา การฝึกอบรม

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

จัดทำเอกสารและวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการสอนการฝึกอบรมอย่างเหมาะสมและครบถ้วนได้ จัดทำเอกสาร รายละเอียด คำอธิบายหัวข้อการสอน การฝึกอบรมเพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเข้าใจได้เป็นอย่างดี จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้สาธิตสร้างความเข้าใจแก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

วิทยาการ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
 พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๐
 พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๓)
 พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
 พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้
 เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้นำหน่วยอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไข
 และแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
 พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558
 พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
 พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
 พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา
 พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401211 จัดทำเอกสาร รายละเอียด คำอธิบายหัวข้อการสอน การฝึกอบรมเพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเข้าใจเป็นอย่างดี	1. กำหนดรายวิชาและหัวข้อการเรียนการสอนที่เหมาะสมกับผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการอบรม 2. จัดทำเอกสารประกอบการสอนหรือการฝึกอบรมอย่างครอบคลุมทุกหัวข้อ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401212 จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้สาธิตในการเรียนการสอนตามหัวข้อเพื่อสร้างความเข้าใจให้แก่ผู้เรียน	1. กำหนดวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการเรียนการสอนและการสาธิตให้ครบถ้วน 2. จัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการเรียนการสอนและการสาธิตให้ครบถ้วน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- ทักษะการสอน ทักษะการถ่ายทอด เทคนิคการสอน ทักษะการสาธิตสินค้า ทักษะการทำความเข้าใจผู้เรียน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

- ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

- ความรู้เกี่ยวกับกำหนด ขอกฎหมาย พระราชบัญญัติ เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากรก่อนทำการสอน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง
- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง
- ความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร
- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

- ประเมินโดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สอบสัมภาษณ์

ดูรายละเอียดจากคู่มือการประเมิน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด

ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
 2. สอบสัมภาษณ์
- ดูรายละเอียดจากคู่มือการประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 40122
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดเตรียมอาคารสถานที่ห้องฝึกอบรมให้มีความพร้อมสำหรับการฝึกอบรม
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 08 Code 1345 Title EN Education managers
 ISCO 08 Code 1345 ผู้บริหารด้านการศึกษา การจัดการเรียนการสอน การศึกษา การฝึกอบรม

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

พิจารณาสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการสอน วิเคราะห์จำนวนคนผู้เข้ารับการฝึกอบรม
 พิจารณาจัดหาสถานที่ที่เหมาะสมแก่การฝึกอบรมและฝึกปฏิบัติการ การฝึกอบรมตามจำนวนของผู้รับการฝึกอบรม
 พิจารณาสั่งอำนวยความสะดวกในห้องฝึกอบรมที่เหมาะสมกับหัวข้อการสอนการฝึกอบรม

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

วิทยาการ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
 พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๐
 พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๓)
 พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
 พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ
 ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
 พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558
 พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
 พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
 พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
 พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา
 พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401221 พิจารณาสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการสอน การฝึกอบรมตามจำนวนของผู้รับการฝึกอบรม	1. วิเคราะห์จำนวนคนผู้เข้ารับการฝึกอบรม 2. พิจารณาจัดหาสถานที่ที่เหมาะสมแก่การฝึกอบรมและฝึกปฏิบัติการ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401222 พิจรณาลักอำนาจความสะดวกในห้องฝักอบรมที่เหมะสมกัก บห้วห้การสอนการฝักอบรม	1. วักเรห้ลักอำนาจความสะดวกที่จักเป็นในการสอนหรือการฝัก กอบรม 2. จักหาลักอำนาจความสะดวกให้พร้อมและเพียงพอกักจันวนผู้ เรเรียนหรือผู้เข้รับการฝักกอบรม	การสั้มภาษัน ห้สอบห้เขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จักเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ทักษะการสอน ทักษะการถ่ายหอด เทคนักการสอน ทักษะการสาคัสลันค้ำ ทักษะการทำควมเข้ใจผู้เรเรียน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้อการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้อการด้นทักษะ

- ทักษะการถ่ายหอด ทักษะการจักหาลักสูตรการเรเรียนการสอน

(ข) ความต้อการด้นความรู้

- ความรู้ที่เก้เกี่ยวกับกำหนด ขอกกฎหมาย พระราชบัญญัติ เก้เกี่ยวข้องกับการจักหาลักสินค้ำระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จักหาลักตรงจะต้อรู้

14. หลักฐานที่ต้อการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้อการจะกำหนดห้แนะนาลักเก้เกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมนักกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และ ทักษะและความรู้ที่ต้อการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เก้เกี่ยวกับสินค้ำก่อนทำการสอน

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้ด้นกฎหมายของภาครฐีก่อนทำการสอน

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เก้เกี่ยวกับภาช้อการก่อนทำการสอน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเก้เกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง

- ความรู้เก้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครฐีก่เกี่ยวข้องกับการขายตรง

- ความรู้เก้เกี่ยวกับภาช้อการ

- ความรู้เก้เกี่ยวกับความเป็นครฐผู้สอน

(ค) ค้ำแนะนาลักในการประเมิน

- ประเมินโดยพิจรณาจากหลักฐานที่เก้เกี่ยวข้องห้ทั้งหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบห้เขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก

2. สอบสั้มภาษัน

ดูรายละเอียดจากคู่มือการประเมิน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต้อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือห้กำหนดอื่นๆที่เก้เกี่ยวข้อง

ทำการสอนให้ผู้เรเรียนมีความเข้ใจในเรื่องของการขายสินค้ำ การแนะนาลัก การปฏิบัติตามห้กำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด

ทำการสอนให้ได้นื้อหารรายละเอียดตามห้วห้การฝักกอบรม

16. หน่วยสมรรถนะร่วมนัก (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วมนัก/กลุ่มอาชีพร่วมนัก (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
 2. สอบสัมภาษณ์
- ดูรายละเอียดจากคู่มือการประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 40131
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ดำเนินการสอน การฝึกอบรมตามหัวข้อที่กำหนดสำหรับผู้เรียนในแต่ละกลุ่ม
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 08 Code 1345 Title EN Education managers

ISCO 08 Code 1345 ผู้บริหารด้านการศึกษา การจัดการเรียนการสอน การศึกษา การฝึกอบรม

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ดำเนินการสอน การฝึกอบรมตามหัวข้อที่กำหนดสำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรมในแต่ละกลุ่ม

อธิบายรายละเอียดตามหัวข้อการสอนการฝึกอบรมให้เกิดความเข้าใจแก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้อย่างทั่วถึง เปิดโอกาสให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมถามหรือแสดงความคิดเห็นเพื่อให้เกิดความกระจ่างและตอบคำถามได้อย่างถูกต้อง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

วิทยาการ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๐

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๓)

พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้

พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558

พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511

พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535

พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401311 อธิบายรายละเอียดตามหัวข้อการสอนการฝึกอบรมให้เกิดความเข้าใจแก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้อย่างทั่วถึง	1. อธิบายรายละเอียดหัวข้อการเรียนการสอนให้ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรมทราบในภาพรวม 2. อธิบายรายละเอียดในแต่ละหัวข้อการเรียนการสอนให้ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรมเข้าใจในเนื้อหาการเรียนหรือการฝึกอบรม	การสังเกตการปฏิบัติงาน ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401312 เปิดโอกาสให้ผู้เข้ารับบริการฝึกอบรมถามหรือแสดงความคิดเห็นเพื่อให้เกิดความกระจ่างและตอบคำถามได้อย่างถูกต้อง	1. ซักถามความเข้าใจของผู้เรียนเพื่อให้แน่ใจว่าผู้เรียนมีความเข้าใจในบทเรียน 2. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ซักถามข้อข้องใจหรือแสดงความคิดเห็นต่อบทเรียน	การสัมภาษณ์ การสังเกตการปฏิบัติงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ทักษะการสอน ทักษะการถ่ายทอด เทคนิคการสอน ทักษะการสาธิตสินค้า ทักษะการทำความเข้าใจผู้เรียน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

- ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

- ความรู้เกี่ยวกับกำหนด ขอกฎหมาย พระราชบัญญัติ เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าก่อนทำการสอน

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐก่อนทำการสอน

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากรก่อนทำการสอน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง

- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง

- ความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร

- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

- ประเมินโดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้

(ง) วิธีการประเมิน

1 การสอบข้อเขียน

2. การสังเกตการปฏิบัติงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด
ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. utschathkrmmrwm/glumashirwm (thami)

-

18. ralyshytkrbwnkrnlwvirkprsmn (Assessment Description and Procedure)

1 karsobshyshyn

2 karsathkrprbitngan

duralyshytkrbwnkrnlwvirkprsmn

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 40132
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ อธิบายและยกตัวอย่างกรณีศึกษาที่จำเป็นสำหรับผู้เข้ารับการศึกษาฝึกอบรม
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 08 Code 1345 Title EN Education managers

ISCO 08 Code 1345 ผู้บริหารด้านการศึกษา การจัดการเรียนการสอน การศึกษา การฝึกอบรม

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

อธิบายและยกตัวอย่างกรณีศึกษาที่จำเป็นสำหรับผู้เข้ารับการศึกษาฝึกอบรม จัดหากรณีศึกษาตัวอย่างการกระทำผิดที่เป็นปัญหาต้องการธุรกิจขายตรงเพื่อให้ผู้เรียนศึกษาวิเคราะห์และอภิปรายผลที่เกิดขึ้น ผลกระทบ แนวทางการแก้ไขโดยผู้เรียนและผู้สอนหาข้อสรุปที่ถูกต้องร่วมกัน นำกรณีศึกษาตัวอย่างการปฏิบัติการขายตรงเพื่อเป็นแนวทางให้ผู้เข้ารับการศึกษาเกิดความเข้าใจมากขึ้น

ยกตัวอย่างกรณีศึกษาที่เกี่ยวกับการกระทำผิดเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงและอธิบายแนวทางที่ถูกต้องให้ผู้เข้ารับการศึกษาเข้าใจ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

วิทยาการ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๐

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๓)

พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้

พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558

พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511

พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535

พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401321 นำกรณีศึกษาตัวอย่างการปฏิบัติการขายตรงเพื่อเป็นแนวทางให้ผู้เข้ารับการศึกษาเกิดความเข้าใจมากขึ้น	1. จัดหากรณีตัวอย่างเพื่อให้ผู้เรียนได้วิเคราะห์ปัญหาสาเหตุและแนวทางแก้ไข 2. อภิปรายแสดงความคิดเห็นร่วมกันระหว่างผู้เรียนและผู้สอน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401322 ยกตัวอย่างกรณีศึกษาที่เกี่ยวกับการกระทำผิดเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงและอธิบายแนวทางที่ถูกต้อให้ผู้เข้ารับการศึกษาเข้าใจ	1. จัดหากรณีศึกษาตัวอย่างการกระทำผิดที่เป็นปัญหาต่อวงการธุรกิจขายตรงเพื่อให้ผู้เรียนศึกษา 2. วิเคราะห์และอภิปรายผลที่เกิดขึ้น ผลกระทบ แนวทางการแก้ไขโดยผู้เรียนและผู้สอนหาข้อสรุปที่ถูกต้อร่วมกัน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ทักษะการสอน ทักษะการถ่ายทอด เทคนิคการสอน ทักษะการสาธิตสินค้า ทักษะการทำความเข้าใจผู้เรียน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

- ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

- ความรู้เกี่ยวกับกำหนด ขอกฎหมาย พระราชบัญญัติ เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขาย

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากรก่อนทำการสอน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง
- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง
- ความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร
- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

- ประเมินโดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้

(ง) วิธีการประเมิน

1. การสอบข้อเขียน
2. การสาธิตการปฏิบัติงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด

ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. การสอบข้อเขียน
 2. การสาธิตการปฏิบัติงาน
- ดูรายละเอียดจากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 40141
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ให้คำปรึกษาปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงให้ผู้เรียนใช้ความคิดวิเคราะห์เพื่อแก้ปัญหาด้วยตนเอง
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 08 Code 1345 Title EN Education managers

ISCO 08 Code 1345 ผู้บริหารด้านการศึกษา การจัดการเรียนการสอน การศึกษา การฝึกอบรม

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ให้คำปรึกษาปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงให้ผู้เรียนใช้ความคิดวิเคราะห์เพื่อแก้ปัญหาด้วยตนเอง

อธิบายแนวทางที่เหมาะสมในการแก้ไขปัญหาให้แก่ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรม ฝึกฝนให้ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรมให้สามารถแก้ปัญหาได้ด้วยตนเอง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

วิทยาการ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๐

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๓)

พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้

พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558

พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511

พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535

พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการค้าโฆษณา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401411 อธิบายแนวทางที่เหมาะสมในการแก้ไขปัญหาให้แก่ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรม	1. ให้ผู้เรียนวิเคราะห์สังเคราะห์ปัญหาในธุรกิจขายตรงให้ได้ใช้ความคิดจากการเรียนหรือฝึกอบรมมาแก้ปัญหา 2. อธิบายแนวทางวิธีการที่ถูกต้องในการแก้ไขปัญหาให้แก่ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรม	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401412 ฝึกฝนให้ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรมให้สามารถแก้ปัญหาได้ด้วยตนเอง	1. ให้ผู้เรียนได้ฝึกหัดวิเคราะห์สถานการณ์ตัวอย่างต่าง ๆ เกี่ยวกับธุรกิจขายตรง 2. ให้ผู้เรียนค้นหาวิธีการแก้ปัญหาจากกรณีศึกษาได้ด้วยตนเองโดยใช้ความรู้ที่ได้ศึกษามาให้เป็นประโยชน์	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ทักษะการสอน ทักษะการถ่ายทอด เทคนิคการสอน ทักษะการสาธิตสินค้า ทักษะการทำความเข้าใจผู้เรียน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

- ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

- ความรู้เกี่ยวกับกำหนด ข้อกฎหมาย พระราชบัญญัติ เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าก่อนทำการสอน

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐก่อนทำการสอน

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากรก่อนทำการสอน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง

- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง

- ความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร

- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

- ประเมินโดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้

(ง) วิธีการประเมิน

1. การสอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก

2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมรวม/กลุ่มอาชีพรวม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. การสอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
 2. การสัมภาษณ์
- ดูรายละเอียดจากคู่มือการประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 40142
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ให้คำแนะนำที่เหมาะสมในการแก้ปัญหาของผู้เรียนหรือผู้ฝึกอบรมเป็นกรณีเฉพาะบุคคล
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 08 Code 1345 Title EN Education managers
 ISCO 08 Code 1345 ผู้บริหารด้านการศึกษา การจัดการเรียนการสอน การศึกษา การฝึกอบรม

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ให้คำแนะนำที่เหมาะสมในการแก้ปัญหาของผู้เรียนหรือผู้ฝึกอบรมเป็นกรณีเฉพาะบุคคล วิเคราะห์สาเหตุของปัญหาที่ผู้เรียนได้จากการดำเนินธุรกิจขายตรง ค้นหาแนวทางแก้ไขปัญหาที่ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้จากการดำเนินธุรกิจขายตรง ให้ความช่วยเหลือในการแก้ปัญหาให้แก่ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรม

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

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

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

วิทยาการ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
 พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๐
 พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๓)
 พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
 พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
 พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558
 พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
 พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
 พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา
 พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401421 วิเคราะห์สาเหตุของปัญหาที่ผู้เรียนได้จากการดำเนินธุรกิจขายตรง	1. จัดทำตัวอย่างการดำเนินธุรกิจขายตรงให้ผู้เรียนได้วิเคราะห์สาเหตุของการกระทำผิด 2. อธิบายร่วมกันในผลการวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาในธุรกิจขายตรงและแนวทางแก้ไขที่ถูกต้อง	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401422 ค้นหาแนวทางแก้ไขปัญหาที่ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้รับจากการดำเนินธุรกิจขายตรง	1. ให้ผู้เรียนค้นหาแนวทางแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจขายตรง 2. อธิบายแนวทางการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจขายตรง	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน
401423 ให้ความช่วยเหลือในการแก้ปัญหาให้แก่ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรม	1. ให้ผู้เรียนศึกษาวิเคราะห์ปัญหาในธุรกิจขายตรงได้ด้วยตนเอง 2. ให้คำแนะนำช่วยเหลือในการแก้ปัญหาให้แก่ผู้เรียนหรือผู้เข้ารับการฝึกอบรม	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ทักษะการสอน ทักษะการถ่ายทอด เทคนิคการสอน ทักษะการสาธิตสินค้า ทักษะการทำความเข้าใจผู้เรียน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

- ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

- ความรู้เกี่ยวกับกำหนด ข้อกำหนด พระราชบัญญัติ เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าก่อนทำการสอน

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐก่อนทำการสอน

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากรก่อนทำการสอน

15. ขอบเขต (Range Statement)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง

- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง

- ความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร

- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. วัสดุหรือเครื่องมือ/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1 การสอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก

2. การสัมภาษณ์

ดูรายละเอียดจากคู่มือการประเมิน