# มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
# Occupational Standard and Professional Qualifications

## สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

**1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ**

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง

**2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน**

N/A

**3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)**

N/A

**4. ข้อมูลเบื้องต้น**

N/A

**5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง**

ครั้งที่ 1 : พ.ศ. 2568 ทบทวนระดับคุณวุฒิ และปรับปรุงหน่วยสมรรถนะ

**6. ครั้งที่**

ครั้งที่ 1 ปีที่ประกาศ : พ.ศ. 2568

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ : (1)

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

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก

สาขาธุรกิจขายตรง

อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6

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

N/A

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

| รหัสหน่วยสมรรถนะ | เนื้อหา |
|---|---|
| 10111 | กำหนดทิศทางองค์กรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และกำหนดวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน ในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา |
| 10112 | บริหารจัดการในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพในต้นทุนที่แข่งขัน และตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้ |
| 10121 | วิเคราะห์คุณภาพและคุณค่าของผลิตภัณฑ์และเปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์ในตลาดที่ใกล้เคียง |
| 10131 | วิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคตและพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า |
| 10132 | จัดหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ |
| 10211 | ใช้องค์ความรู้หรือนวัตกรรมในการพัฒนาระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย |
| 10221 | ออกแบบแผนผลตอบแทนตามหลักแรงจูงใจและความยุติธรรมและประเมินความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ |
| 10311 | ประเมินศักยภาพที่แท้จริงของบุคลากรด้านขายตรง และวิเคราะห์ช่องว่างด้านความรู้และทักษะ |
| 10312 | จัดทำหลักสูตร ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ และระบบสนับสนุนการเรียนรู้ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ที่ตอบโจทย์ธุรกิจขายตรง และเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย |
| 10411 | จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล |
| 10511 | กำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ตรวจสอบและติดตามคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิตให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด |
| 10521 | วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากล ตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์ |
| 10531 | บริหารจัดการทรัพยากรด้านการพัฒนาและวิจัยนวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างเป็นรูปธรรม |
| 10532 | จัดให้มีการทดสอบและนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาดและการรับประกันผลิตภัณฑ์ |

| | |
|---|---|
| 10541 | ออกแบบกิจกรรมหรือสิทธิประโยชน์เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า |
| 10542 | บริหารจัดการฐานข้อมูลลูกค้า |
| 10611 | วิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินศักยภาพจากการเพิ่มขึ้นของตลาดลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ และประเมินต้นทุนทางการเงินขององค์กร |
| 10711 | จัดให้มีพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่มีขนาดที่เหมาะสมกับลูกค้าในตลาดและกระจายตัวในพื้นที่ที่เหมาะสม |
| 10721 | จัดให้มีระบบเทคโนโลยีในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน |
| 10731 | จัดทำรายละเอียดรายการผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อและตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน |
| 10741 | จัดหาช่องทางการรับชำระเงินด้วยระบบการชำระเงินสดและอิเล็กทรอนิกส์ |
| 10742 | ตรวจสอบความถูกต้องและแม่นยำจากการชำระเงินของลูกค้าจากเงินสดและการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ |

**10. ระดับคุณวุฒิ**

**10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6**

**คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)**

ผู้ที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพของอาชีพผู้ประกอบการ ระดับที่ 6 นี้
ต้องมีทักษะและความรู้ในการกำหนดทิศทางองค์กรและวิสัยทัศน์ให้สอดคล้องกับตลาดในบริบทที่ซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา
บริหารจัดการผลิตภัณฑ์/บริการให้มีคุณภาพในต้นทุนที่แข่งขันได้ วิเคราะห์คุณภาพ คุณค่า และราคาของสินค้า พร้อมคาดการณ์แนวโน้มผู้บริโภค
และพฤติกรรมการซื้อสามารถจัดหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า พัฒนาโปรแกรมคำนวณผลตอบแทนอย่างแม่นยำ
ออกแบบแผนผลตอบแทนอย่างมีแรงจูงใจและยุติธรรม ประเมินศักยภาพบุคลากรขายตรง วิเคราะห์ช่องว่างความรู้/ทักษะ
และจัดหลักสูตรฝึกอบรมทั้งออนไลน์และออฟไลน์ที่ตอบโจทย์ธุรกิจขายตรงมีความสามารถในการกำหนดคุณสมบัติสินค้า
ตรวจสอบคุณภาพการผลิตให้เป็นไปตามกฎหมาย วิเคราะห์แหล่งวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน บริหารทรัพยากรด้านวิจัยและนวัตกรรม
และทดลองสินค้าก่อนเข้าสู่ตลาดสามารถออกแบบกิจกรรมรักษาความสัมพันธ์ลูกค้า วางระบบฐานข้อมูลลูกค้า วิเคราะห์การเงิน ประเมินต้นทุน
และโอกาสทางตลาดทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงบริหารศูนย์กระจายสินค้าให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพบริหารจัดการซัพพลายเชน ตรวจสอบรายการสั่งซื้อ
เอกสารการเงิน และจัดให้มีช่องทางรับชำระเงินทั้งเงินสดและระบบอิเล็กทรอนิกส์อย่างถูกต้อง แม่นยำ และปลอดภัย

**การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)**

N/A

**หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ**

1) ผู้ที่จะเข้าสู่การประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6 จะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้
   1. เป็นผู้ที่สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าการศึกษาภาคบังคับ (ระดับ มัธยมศึกษาตอนต้น ม.3)
   2. เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงไม่น้อยกว่า 3 ปี
   3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้
2) ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6 ต้องผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ จำนวน 22 หน่วยสมรรถนะ ของคุณวุฒิวิชาชีพนี้

**กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)**

10111 กำหนดทิศทางองค์กรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และกำหนดวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน ในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา
10112 บริหารจัดการในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพในต้นทุนที่แข่งขัน และตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้
10121 วิเคราะห์คุณภาพและคุณค่าของผลิตภัณฑ์และเปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์ในตลาดที่ใกล้เคียง
10131 วิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคตและพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า

10132 จัดหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์

10211 ใช้องค์ความรู้หรือนวัตกรรมในการพัฒนาระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย

10221 ออกแบบแผนผลตอบแทนตามหลักแรงจูงใจและความยุติธรรมและประเมินความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ

10311 ประเมินศักยภาพที่แท้จริงของบุคลากรด้านขายตรง และวิเคราะห์ช่องว่างด้านความรู้และทักษะ

10312 จัดทำหลักสูตร ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ และระบบสนับสนุนการเรียนรู้ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ที่ตอบโจทย์ธุรกิจขายตรง และเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย

10411 จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล

10511 กำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ตรวจสอบและติดตามคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิตให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด

10521 วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากล ตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์

10531 บริหารจัดการทรัพยากรด้านการพัฒนาและวิจัยนวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างเป็นรูปธรรม

10532 จัดให้มีการทดสอบและนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาดและการรับประกันผลิตภัณฑ์

10541 ออกแบบกิจกรรมหรือสิทธิประโยชน์เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า

10542 บริหารจัดการฐานข้อมูลลูกค้า

10611 วิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินศักยภาพจากการเพิ่มขึ้นของตลาดลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ และประเมินต้นทุนทางการเงินขององค์กร

10711 จัดให้มีพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่มีขนาดที่เหมาะสมกับลูกค้าในตลาดและกระจายตัวในพื้นที่ที่เหมาะสม

10721 จัดให้มีระบบเทคโนโลยีในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน

10731 จัดทำรายละเอียดรายการผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อและตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน

10741 จัดหาช่องทางการรับชำระเงินด้วยระบบการชำระเงินสดและอิเล็กทรอนิกส์

10742 ตรวจสอบความถูกต้องและแม่นยำจากการชำระเงินของลูกค้าจากเงินสดและการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์

**ตารางแผนผังแสดงหน้าที่**

**1. ตารางแสดงหน้าที่ 1**

ประกาศใช้ ณ 25/09/2568

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

| ความมุ่งหมายหลัก<br>Key Purpose | บทบาทหลัก<br>Key Roles | | หน้าที่หลัก<br>Key Function | |
|---|---|---|---|---|
| **คำอธิบาย** | **รหัส** | **คำอธิบาย** | **รหัส** | **คำอธิบาย** |
| 1. เพื่อพัฒนาธุรกิจให้เจริญเติบโต<br>ด้วยการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน<br>ในอัตราผลกำไรที่เป็นธรรมตามหลักสากลผ่านบุคลากร<br>ที่ได้รับการพัฒนาองค์ความรู้<br>และความสามารถที่มีมาตรฐานอาชีพในธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง | 101 | จัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมาตรฐานที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคเพื่อให้ผู้จำหน่ายอิสระสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน | 1011 | กำหนดวิสัยทัศน์<br>และพันธกิจเพื่อกำหนดทิศทางขององค์การเพื่อวางแผนกระบวนการจัดหาคัดกรองผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและต้นทุนที่แข่งขันได้<br>และเป็นไปตามความต้องการของตลาด |
| | | | 1012 | จัดให้มีกระบวนการ วิเคราะห์ เปรียบเทียบ<br>ความต้องการ,คุณภาพผลิตภัณฑ์ ราคา ในท้องตลาด |
| | | | 1013 | สำรวจตลาดเพื่อคัดเลือกผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า<br>เพื่อสร้างยอดขายและกำไรได้อย่างมีประสิทธิภาพ |
| | 102 | สร้างระบบและการออกแบบแผนการตลาดที่เป็นธรรม<br>ตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กรและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า | 1021 | จัดให้มีการออกแบบ<br>การวิเคราะห์และพัฒนาเงื่อนไขของการตลาด<br>ให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด<br>และมีการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ |
| | | | 1022 | พัฒนาเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทนเพื่อให้สอดคล้องและตอบสนองความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ |
| | 103 | พัฒนาบุคลากรในอาชีพให้มีทักษะความรู้ความ<br>สามารถ มีคุณภาพและมีจรรยาบรรณในวิชาชีพ | 1031 | จัดให้มีการอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพของบุคลากรด้านขายตรง<br>จัดให้มีแผนกการอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพและการบริหารบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ |
| | 104 | จัดให้มีการตรวจสอบ ควบคุม<br>การดำเนินธุรกิจให้เป็นไปที่ตามกฎหมายกำหนด | 1041 | จัดให้มีขั้นตอนการปฏิบัติงานของธุรกิจให้เป็นไปตามกรอบมาตรฐานสากลด้านกฎหมาย |
| | 105 | จัดให้มีกำหนดเกณฑ์คุณภาพผลิตภัณฑ์และมีการค้นคว้าพัฒนานวัตกรรม เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ | 1051 | กำหนดเกณฑ์คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการในการผลิต |
| | | | 1052 | จัดเตรียมหลักเกณฑ์การพิจารณาแหล่งที่มาที่ถูกต้องของผลิตภัณฑ์ |
| | | | 1053 | จัดให้มีการค้นคว้าพัฒนานวัตกรรมในผลิตภัณฑ์เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ |
| | | | 1054 | จัดให้มีการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า<br>อย่างมีประสิทธิภาพ |
| | 106 | จัดให้มีการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน<br>เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลขององค์กรรวมถึงเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย | 1061 | พิจารณาอัตราส่วนทางการเงิน<br>และออกแบบเครื่องมือทางการเงินเพื่อพัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจและลดต้นทุนการบริหารงาน |
| | 107 | จัดให้มีศูนย์กระจายสินค้าและ/หรือการพัฒนาเทคโนโลยีที่เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายและบริการต่าง ๆ<br>ผ่านสื่ออีเล็กทรอนิกส์<br>รวมถึงจัดหาช่องทางการชำระเงินจากลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วนและแม่นยำ | 1071 | มีการจัดตั้งรูปแบบศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่เหมาะสมกับขนาดและความสามารถขององค์กร |
| | | | 1072 | นำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อสนับสนุนส่งเสริมธุรกิจในการค้าการขายให้เกิดประสิทธิผลได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ |
| | | | 1073 | จัดทำเอกสารการส่งสินค้าไปยังลูกค้าเพื่อให้ทราบรายละเอียดการสั่งซื้อ |
| | | | 1074 | จัดหาช่องทางการรับชำระเงินจากลูกค้าทั้งออนไลน์และออฟไลน์<br>และจัดทำเอกสารหลักฐานการรับชำระเงินจากลูกค้า |

**คำอธิบาย** ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

**2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)**

ประกาศใช้ ณ 25/09/2568

**ตาราง 2 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY FUNCTION , UNIT OF COMPETENCE , ELEMENT OF COMPETENCE**

| หน้าที่หลัก Key Function | | หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence | | หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence | |
|---|---|---|---|---|---|
| **รหัส** | **คำอธิบาย** | **รหัส** | **คำอธิบาย** | **รหัส** | **คำอธิบาย** |
| 1011 | กำหนดวิสัยทัศน์ และพันธกิจเพื่อกำหนดทิศทางขององค์การ เพื่อวางแผนกระบวนการจัดหาคัดกรองผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและต้นทุนที่แข่งขันได้ และเป็นไปตามความต้องการของตลาด | 10111 | กำหนดทิศทางองค์กรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และกำหนดวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน ในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา | 101111 | วิเคราะห์สถานการณ์เพื่อกำหนดวิสัยทัศน์ขององค์การในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา |
| | | | | 101112 | จัดทำแผนการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจ |
| | | 10112 | บริหารจัดการในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพในต้นทุนที่แข่งขัน และตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้ | 101121 | ศึกษาแนวโน้มสินค้า ความต้องการผู้บริโภค และข้อมูลเชิงพฤติกรรม เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ |
| | | | | 101122 | บริหารจัดการการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ ทางด้านคุณภาพ ราคา ความปลอดภัย ประสิทธิภาพ ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต หรือความสอดคล้องกับแบรนด์ |
| 1012 | จัดให้มีกระบวนการ วิเคราะห์ เปรียบเทียบความต้องการ,คุณภาพผลิตภัณฑ์ ราคาในท้องตลาด | 10121 | วิเคราะห์คุณภาพและคุณค่าของผลิตภัณฑ์และเปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์ในตลาดที่ใกล้เคียง | 101211 | วิเคราะห์คุณภาพ คุณสมบัติ และคุณค่าของผลิตภัณฑ์ พร้อมเปรียบเทียบราคากับสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงในตลาด |
| 1013 | สำรวจตลาดเพื่อคัดเลือกผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า เพื่อสร้างยอดขายและกำไรได้อย่างมีประสิทธิภาพ | 10131 | วิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคตและพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า | 101311 | รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อของลูกค้าในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย |
| | | | | 101312 | วิเคราะห์ศึกษาความพึงพอใจจากการบริโภคจากกลุ่มตัวอย่างเพื่อทราบแนวโน้มในอนาคต |
| | | 10132 | จัดหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ | 101321 | ค้นหาและประเมินเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ขององค์กร |
| | | | | 101322 | นำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ได้มาใช้ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า |
| 1021 | จัดให้มีการออกแบบการวิเคราะห์และพัฒนาเงื่อนไขของการตลาด ให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด และมีการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ | 10211 | ใช้องค์ความรู้หรือนวัตกรรมในการพัฒนาระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย | 102111 | พัฒนาและปรับปรุงโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนให้เกิดประสิทธิภาพที่ดีอยู่เสมอ |
| | | | | 102112 | นำเทคโนโลยีใหม่ๆมาเสริมประสิทธิภาพในการใช้โปรแกรมคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนได้อย่างถูกต้อง |
| 1022 | พัฒนาเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทนเพื่อให้สอดคล้องและตอบสนองความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ | 10221 | ออกแบบแผนผลตอบแทนตามหลักแรงจูงใจและความยุติธรรมและประเมินความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ | 102211 | เลือกเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทนให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายและตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กร |
| | | | | 102212 | ประเมินและปรับปรุงแผนผลตอบแทนให้ตอบโจทย์ทั้งองค์กรและผู้ร่วมธุรกิจ |

| หน้าที่หลัก Key Function | | หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence | | หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence | |
|---|---|---|---|---|---|
| **รหัส** | **คำอธิบาย** | **รหัส** | **คำอธิบาย** | **รหัส** | **คำอธิบาย** |
| 1031 | จัดให้มีการอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพของบุคลากรด้านขายตรง<br>จัดให้มีแผนกการอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพและการบริหารบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ | 10311 | ประเมินศักยภาพที่แท้จริงของบุคลากรด้านขายตรง และวิเคราะห์ช่องว่างด้านความรู้และทักษะ | 103111 | ประเมินศักยภาพของบุคลากรด้านขายตรงจากข้อมูลผลการดำเนินงานและพฤติกรรมในงานขาย |
| | | 10312 | จัดทำหลักสูตร ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ และระบบสนับสนุนการเรียนรู้ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ที่ตอบโจทย์ธุรกิจขายตรง และเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย | 103121 | ออกแบบหลักสูตรและกิจกรรมฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการที่สอดคล้องกับลักษณะเฉพาะของธุรกิจขายตรง |
| | | | | 103122 | พัฒนาระบบการเรียนรู้แบบผสมผสาน ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ที่ส่งเสริมการเรียนรู้ต่อเนื่อง |
| 1041 | จัดให้มีขั้นตอนการปฏิบัติงานของธุรกิจให้เป็นไปตามกรอบมาตรฐานสากลด้านกฎหมาย | 10411 | จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล | 104111 | ให้มีการเรียนรู้ เข้าใจและปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ |
| | | | | 104112 | มีระบบการตรวจสอบจรรยาบรรณของผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม |

| หน้าที่หลัก Key Function | | หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence | | หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence | |
|---|---|---|---|---|---|
| รหัส | คำอธิบาย | รหัส | คำอธิบาย | รหัส | คำอธิบาย |
| 1051 | กำหนดเกณฑ์คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการในการผลิต | 10511 | กำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ตรวจสอบและติดตามคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิตให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด | 105111 | กำหนดเกณฑ์การผลิตผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการรับอนุญาตและได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง |
| | | | | 105112 | นำมาตรฐานอุตสาหกรรมและมาตรฐานตลาดเป้าหมายมาปรับใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการจัดการคุณภาพผลิตภัณฑ์ |
| 1052 | จัดเตรียมหลักเกณฑ์การพิจารณาแหล่งที่มาที่ถูกต้องของผลิตภัณฑ์ | 10521 | วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากล ตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์ | 105211 | ตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์และตรวจสอบกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพตามหลักสากล |
| | | | | 105212 | ตรวจสอบขั้นตอนการขนส่งและการจัดจำหน่ายที่ถูกต้องตามกฎหมายและได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ |
| 1053 | จัดให้มีการค้นคว้าพัฒนานวัตกรรมในผลิตภัณฑ์เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ | 10531 | บริหารจัดการทรัพยากรด้านการพัฒนาและวิจัยนวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างเป็นรูปธรรม | 105311 | บริหารจัดการจัดการทรัพยากรและงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาเพื่อให้กระบวนการพัฒนาเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ |
| | | | | 105312 | พัฒนาฐานข้อมูลการวิจัยและการพัฒนานวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าในตลาด |
| | | 10532 | จัดให้มีการทดสอบและนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาดและการรับประกันผลิตภัณฑ์ | 105321 | พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีนวัตกรรมการบริโภคหรือการใช้งานในระยะยาว |
| | | | | 105322 | ออกแบบกระบวนการทดสอบผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่เพื่อประเมินความน่าสนใจและการตอบรับจากตลาด |
| 1054 | จัดให้มีการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ | 10541 | ออกแบบกิจกรรมหรือสิทธิประโยชน์เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า | 105411 | จัดให้มีระบบการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป CRM ในการบริหารฐานลูกค้าเดิมและสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ |
| | | | | 105412 | จัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า |
| | | 10542 | บริหารจัดการฐานข้อมูลลูกค้า | 105421 | ออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลลูกค้าให้ครอบคลุมข้อมูลที่จำเป็นต่อการวิเคราะห์และบริหารความสัมพันธ์ |
| | | | | 105422 | นำข้อมูลลูกค้ามาวิเคราะห์เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจทางการตลาดและสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน |
| 1061 | พิจารณาอัตราส่วนทางการเงินและออกแบบเครื่องมือทางการเงินเพื่อพัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจและลดต้นทุนการบริหารงาน | 10611 | วิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินศักยภาพจากการเพิ่มขึ้นของตลาดลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ และประเมินต้นทุนทางการเงินขององค์กร | 106111 | วิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อประเมินต้นทุนผลตอบแทน และความคุ้มค่าทางธุรกิจในแต่ละกลุ่มตลาด |
| | | | | 106112 | การใช้เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อวางแผนกลยุทธ์ด้านกำไรและการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ |

| หน้าที่หลัก Key Function | | หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence | | หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence | |
|---|---|---|---|---|---|
| รหัส | คำอธิบาย | รหัส | คำอธิบาย | รหัส | คำอธิบาย |
| 1071 | มีการจัดตั้งรูปแบบศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่เหมาะสมกับขนาดและความสามารถขององค์กร | 10711 | จัดให้มีพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่มีขนาดที่เหมาะสมกับลูกค้าในตลาดและกระจายตัวในพื้นที่ที่เหมาะสม | 107111 | จัดเตรียมศูนย์กระจายสินค้าบนทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยที่ใช้งบประมาณคุ้มค่าต่อยอดขายและการใช้บริการสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า |
| | | | | 107112 | จัดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถตามจำนวนที่รองรับผู้ใช้บริการพร้อมทั้งมีอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัยตรงความต้องการของผู้ใช้บริการ |
| 1072 | นำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อสนับสนุนส่งเสริมธุรกิจในการค้าการขายให้เกิดประสิทธิผลได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ | 10721 | จัดให้มีระบบเทคโนโลยีในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน | 107211 | จัดให้มีซอฟต์แวร์ระบบบัญชี ระบบบริหารคลังสินค้า ระบบสต็อก |
| | | | | 107212 | จัดให้มีระบบ Tracking ควบคุมกระบวนการระยะเวลาของการนำเข้าและส่งออกสินค้าไปสู่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ |
| 1073 | จัดทำเอกสารการส่งสินค้าไปยังลูกค้าเพื่อให้ทราบรายละเอียดการสั่งซื้อ | 10731 | จัดทำรายละเอียดรายการผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อและตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน | 107311 | จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าที่มีรายละเอียดรายการและจำนวนผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อ วันที่ซื้อผลิตภัณฑ์พร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน |

| หน้าที่หลัก Key Function | | หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence | | หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence | |
|---|---|---|---|---|---|
| **รหัส** | **คำอธิบาย** | **รหัส** | **คำอธิบาย** | **รหัส** | **คำอธิบาย** |
| 1073 | จัดทำเอกสารการส่งสินค้าไปยังลูกค้าเพื่อให้ทราบรายละเอียดการสั่งซื้อ | 10731 | จัดทำรายละเอียดรายการผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อและตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน | 107312 | จัดทำเอกสารใบแจ้งหนี้ที่แสดงวิธีการชำระและแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระ พร้อมแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน |
| 1074 | จัดหาช่องทางการรับชำระเงินจากลูกค้าทั้งออนไลน์และออฟไลน์ และจัดทำเอกสารหลักฐานการรับชำระเงินจากลูกค้า | 10741 | จัดหาช่องทางการรับชำระเงินด้วยระบบการชำระเงินสดและอิเล็กทรอนิกส์ | 107411 | จัดหาระบบรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์จากผู้ให้บริการที่เชื่อถือได้ มีระบบรักษาความปลอดภัย และมีค่าธรรมเนียมเหมาะสม |
| | | | | 107412 | วางระบบการตรวจสอบ ติดตาม และจัดเก็บข้อมูลการรับชำระเงินอย่างเป็นระบบ เพื่อความถูกต้องและโปร่งใสทางการเงิน |
| | | 10742 | ตรวจสอบความถูกต้องและแม่นยำจากการชำระเงินของลูกค้าจากเงินสดและการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ | 107421 | จัดทำและใช้ระบบตรวจสอบการรับชำระเงินที่สามารถเปรียบเทียบยอดขายกับยอดรับเงินจากทั้งเงินสดและระบบอิเล็กทรอนิกส์อย่างถูกต้องและแม่นยำ |

**คำอธิบาย**

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

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10111

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** กำหนดทิศทางองค์กรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และกำหนดวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน ในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

วิเคราะห์สถานการณ์เพื่อกำหนดวิสัยทัศน์ขององค์การในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลง ตลอดเวลา ตลอดจนจัดทำแผนการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจ

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 101111<br>วิเคราะห์สถานการณ์เพื่อกำหนดวิสัยทัศน์ขององค์การในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา | 1.<br>วิเคราะห์แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของลูกค้าที่จะเกิดขึ้นในอนาคต<br>2.<br>กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต | ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน<br>การสัมภาษณ์ |
| 101112<br>จัดทำแผนการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจ | 1. แผนกลยุทธ์ครอบคลุมประเด็นหลัก เช่น การขาย การตลาด การขยายทีม ฯลฯ<br>2. แบ่งแผนออกเป็นกิจกรรมที่ปฏิบัติได้จริง และระบุผู้รับผิดชอบอย่างชัดเจน | การสัมภาษณ์<br>แฟ้มสะสมผลงาน<br>ข้อสอบข้อเขียน |

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

ความรู้เกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพเป็นที่สนใจของลูกค้า
ความรู้เกี่ยวกับการขออนุญาตอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะด้านการวิเคราะห์ผู้บริโภค ความนิยมในตัวสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค
ทักษะการดำเนินการติดต่อในการจัดหาสินค้าหรือบริการ หรือการขออนุญาต

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ด้านการวิเคราะห์ผู้บริโภค ความนิยมในตัวสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค
ความรู้ด้านการดำเนินการติดต่อในการจัดหาสินค้าหรือบริการ หรือการขออนุญาต

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารการจัดหาสินค้าหรือบริการ
เอกสารการดำเนินการวิจัยและพัฒนาสินค้า
เอกสารการขออนุญาตการนำสินค้าหรือบริการเพื่อมาจำหน่าย
เอกสารการขออนุญาตจัดซื้อจัดหาสินค้าที่มีการรับรองประกันคุณภาพ

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

ความรู้ในการจัดหาสินค้าหรือบริการ
ความรู้ในการดำเนินการวิจัยและพัฒนาสินค้า
ความรู้ในการติดต่อขออนุญาตการนำสินค้าหรือบริการเพื่อมาจำหน่าย
ความรู้ในการขออนุญาตจัดซื้อจัดหาสินค้าที่มีการรับรองประกันคุณภาพ

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

พิจารณาดำเนินการจัดซื้อจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพมาไว้เพื่อจำหน่ายแก่ลูกค้า โดยทราบถึงแหล่งผลิต วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต กระบวนการผลิต

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

ทราบแหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการที่จะนำมาจำหน่าย ทราบกระบวนการผลิตสินค้า แหล่งกำเนิดของสินค้า

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10112

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** บริหารจัดการในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพในต้นทุนที่แข่งขัน และตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

สามารถศึกษาแนวโน้มสินค้า ความต้องการผู้บริโภค และข้อมูลเชิงพฤติกรรม เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ บริหารจัดการการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ทางด้านคุณภาพ ราคา ความปลอดภัยประสิทธิภาพ ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต หรือความสอดคล้องกับแบรนด์

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 101121<br>ศึกษาแนวโน้มสินค้า ความต้องการผู้บริโภค<br>และข้อมูลเชิงพฤติกรรม<br>เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ | 1. รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลแนวโน้มผลิตภัณฑ์<br>ความต้องการผู้บริโภคจากแหล่งข้อมูลที่เหมาะสม<br>2.<br>ดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 101122<br>บริหารจัดการการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ ทางด้านคุณภาพ ราคา ความปลอดภัย ประสิทธิภาพ ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต หรือความสอดคล้องกับแบรนด์ | 1.<br>กำหนดเกณฑ์การคัดเลือกผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาจากปัจจัยด้านคุณภาพ ราคา ความปลอดภัย และความน่าเชื่อถือของผู้ผลิตอย่างเป็นระบบ<br>2.<br>จัดทำแนวทางหรือข้อเสนอแนะในการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีเหตุผล อ้างอิงข้อมูลที่เชื่อถือได้ | การสัมภาษณ์<br>แฟ้มสะสมผลงาน<br>ข้อสอบข้อเขียน |

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

ความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมในตัวสินค้า
ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้า

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะในการพิจารณาในการผลิตสินค้า
ทักษะในการผลิตโดยใช้นวัตกรรมในตัวสินค้า
(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้า
ความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมในตัวสินค้า

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

การเข้ารับการอบรมหรือศึกษาตามหลักการด้านการผลิตแบบ GMP

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

เอกสารการเข้ารับการอบรมหรือศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมในตัวสินค้า
เอกสารการเข้ารับการอบรมหรือศึกษาหาความรู้ด้านมาตรฐานคุณภาพสินค้า

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

การปฏิบัติงานโดยผ่านการวิจัยพัฒนาและการผลิตอย่างมีคุณภาพ
การใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ และเทคโนโลยีในการผลิต
การนำระบบการผลิตแบบ GMP มาใช้ในการผลิต

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

วางแผนและดำเนินกระบวนการจัดหา คัดกรอง และเลือกผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีคุณภาพในระดับที่เหมาะสมกับความคาดหวังของผู้บริโภค ตลอดจนมีต้นทุนที่สามารถแข่งขันได้ในตลาด ดำเนินการวิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย การประเมินชัพพลายเออร์ การพิจารณาปัจจัยด้านต้นทุน คุณภาพ และศักยภาพในการตอบสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10121

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** วิเคราะห์คุณภาพและคุณค่าของผลิตภัณฑ์และเปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์ในตลาดที่ใกล้เคียง

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

วิเคราะห์คุณภาพ คุณสมบัติ และคุณค่าของผลิตภัณฑ์ พร้อมเปรียบเทียบราคากับสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงในตลาด

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 101211<br>วิเคราะห์คุณภาพ คุณสมบัติ และคุณค่าของผลิตภัณฑ์<br>พร้อมเปรียบเทียบราคากับสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงในตลาด | 1. เปรียบเทียบคุณภาพ คุณสมบัติ ราคา<br>และจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะใกล้เคียงกันในตลาด<br>2.<br>สรุปผลการวิเคราะห์เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจได้<br>อย่างชัดเจน | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

ความรู้ด้านการกำหนดราคา
ความรู้เกี่ยวกับสินค้า
ความรู้เกี่ยวกับการตลาด

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการกำหนดราคาสินค้า
ทักษะการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ทางการตลาด
ความรู้ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

**(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)**
เอกสารแสดงรายการสินค้า
เอกสารแสดงส่วนประกอบของสินค้า

**(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)**
เอกสารการวิเคราะห์ส่วนประกอบของสินค้า
เอกสารการกำหนดราคาสินค้า

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**
ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**
1. ข้อสอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**
กำหนดราคาสินค้าได้ตามคุณภาพของสินค้า และกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายได้อย่างเหมาะสม

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**
วิเคราะห์รายการราคาสินค้าที่จำแนกตามคุณภาพ คัดเลือกสินค้าเพื่อจำหน่ายโดยกำหนดราคาตามคุณภาพ
วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายเพื่อการทำตลาดให้เหมาะสมกับราคาและคุณภาพของสินค้ากำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าในตำแหน่งราคาและคุณภาพสินค้า

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10131

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** วิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคตและพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

สามารถรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อของลูกค้าในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย
ตลอดจนวิเคราะห์ศึกษาความพึงพอใจจากการบริโภคจากกลุ่มตัวอย่างเพื่อทราบแนวโน้มในอนาคต

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 101311<br>รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อของลูกค้าในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย | 1.<br>รวบรวมข้อมูลพฤติกรรมการซื้อของลูกค้าในแต่ละกลุ่มเป้าหมายจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้<br>2.<br>วิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมการซื้อของลูกค้าและสรุปแนวโน้มความต้องการได้ชัดเจน | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 101312<br>วิเคราะห์ศึกษาความพึงพอใจจากการบริโภคจากกลุ่มตัวอย่างเพื่อทราบแนวโน้มในอนาคต | 1.<br>เก็บข้อมูลความพึงพอใจในสินค้าของผู้บริโภคในตัวสินค้าสำหรับอนาคต<br>2.<br>วิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของลูกค้าและรับฟังข้อเสนอแนะเพื่อนำมาปรับปรุงสินค้าในอนาคต | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

ความรู้เกี่ยวกับการวิจัยทางการตลาด
ความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการเก็บข้อมูลลูกค้า เข้าใจปัจจัยความพึงพอใจของลูกค้า
ทักษะการวิเคราะห์และตีความข้อมูลทางการตลาด ความพึงพอใจของลูกค้า
ทักษะการวิเคราะห์ความต้องการในอนาคต

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ด้านความพึงพอใจในสินค้า
ความรู้ด้านความต้องการของลูกค้า
ความรู้เรื่องพฤติกรรมผู้บริโภค

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารการเก็บข้อมูล แบบสอบถาม
เอกสารแสดงผลการวิเคราะห์

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

ความรู้ด้านระเบียบวิธีวิจัย
ความรู้ด้านตลาดสินค้าสำหรับอนาคต

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2.แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

สามารถวางแผนการวิจัยทางการตลาด เพื่อศึกษาความต้องการของผู้บริโภค เข้าใจปัจจัยความพึงพอใจของผู้บริโภค สามารถวิเคราะห์ข้อมูลความต้องการของผู้บริโภคและแนวโน้มในอนาคตได้

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

จัดทำแผนการวิจัยเพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคในอนาคต
เก็บข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลในการทำวิจัยเพื่อทราบแนวโนมความมต้องการของผู้บริโภคในอนาคต
เก็บข้อมูลความพึงพอใจในสินค้าของผู้บริโภคในตัวสินค้าสำหรับอนาคต
วิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของลูกค้าและรับฟังข้อเสนอแนะเพื่อนำมาปรับปรุงสินค้าในอนาคต

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1. สอบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สอบสัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10132

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** จัดหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

สามารถค้นหาและประเมินเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ขององค์กร
ตลอดจนนำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ได้มาใช้ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 101321<br>ค้นหาและประเมินเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ขององค์กร | 1.<br>รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ขององค์กรได้อย่างเป็นระบบ<br>2.<br>ประเมินความเหมาะสมและความเป็นไปได้ของเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ค้นพบในการนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์ขององค์กร | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 101322<br>นำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ได้มาใช้ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า | 1.<br>เลือกใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เหมาะสมกับลักษณะของผลิตภัณฑ์และความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย<br>2.<br>ปรับปรุงผลิตภัณฑ์โดยใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมในการเพิ่มมูลค่า | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

N/A

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะด้านการวิเคราะห์สินค้าและนวัตกรรมในตัวสินค้า

ทักษะการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายลูกค้า

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความร็ด้านการวิเคราะห์สินค้าและนวัตกรรมในตัวสินค้า

ความรู้ด้านการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายลูกค้า

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารการเก็บข้อมูล แบบสอบถาม

เอกสารแสดงผลการวิเคราะห์

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

ความรู้ด้านระเบียบวิธีวิจัย

ความรู้ด้านตลาดสินค้าสำหรับอนาคต

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน (ปรนัย 4 ตัวเลือก)
2. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของลูกค้า และนวัตกรรมใหม่ในตัวสินค้าที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มตลาดเป้าหมาย

**(ก) คำแนะนำ**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆ หรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงานรวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

ศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการพัฒนาต่อยอดเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่เพื่อพัฒนาสินค้า วางแผนการนำสินค้าต่อยอดด้วยนวัตกรรมใหม่ออกสู่ตลาดศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของตลาดและความต้องการของผู้บริโภคหาข้อมูลความต้องการของกลุ่มตลาดลูกค้าเพื่อวิเคราะห์ความต้องการสินค้าใหม่และนวัตกรรมใหม่ วิเคราะห์ข้อมูลความต้องการด้านนวัตกรรมในตัวสินค้าของลูกค้าแต่ละกลุ่มเป้าหมาย

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1. สอบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สอบสัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10211

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** ใช้องค์ความรู้หรือนวัตกรรมในการพัฒนาระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

สามารถพัฒนาและปรับปรุงโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนให้เกิดประสิทธิภาพที่ดีอยู่เสมอ ตลอดจนนำเทคโนโลยีใหม่ๆมาเสริมประสิทธิภาพในการใช้โปรแกรมคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนได้อย่างถูกต้อง

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 102111<br>พัฒนาและปรับปรุงโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนให้เกิดประสิทธิภาพที่ดีอยู่เสมอ | 1.<br>วิเคราะห์ความเหมาะสมของโปรแกรมในการคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน<br>2.<br>พัฒนาและปรับปรุงโปรแกรมให้เหมาะสมกับสถานการณ์ของธุรกิจ | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 102112<br>นำเทคโนโลยีใหม่ๆมาเสริมประสิทธิภาพในการใช้โปรแกรมคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนได้อย่างถูกต้อง | 1.<br>จัดหาเทคโนโลยีมาใช้ในการคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน<br>2.<br>นำเอาเทคโนโลยีมาใช้ในการคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

ความรู้เรื่องการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
ความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์แรงกดดันของอุตสาหกรรม
ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดรูปแบบทางการตลาด
ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมาย การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ความรู้เรื่องการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
ทักษะการวิเคราะห์แรงกดดันของอุตสาหกรรม
ทักษะการกำหนดรูปแบบทางการตลาด
ทักษะเกี่ยวกับการกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมาย
ทักษะการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้เรื่องการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
ความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์แรงกดดันของอุตสาหกรรม
ความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์ทางการตลาด
ความรู้เกี่ยวกับ กำหนดรูปแบบทางการตลาด
ความรู้เกี่ยวกับการการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด
ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมาย
ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์
ความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์ระดับบริษัท (Corporate Level Strategy)

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ

เอกสารการวิเคราะห์แรงกดดันทางธุรกิจ

เอกสารการกำหนดรูปแบบทางการตลาด

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

เอกสารการฝึกอบรมเกี่ยวกับธุรกิจ และการตลาด

เอกสารการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจการตลาด

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

ทำการศึกษาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์แรงกดดันของอุตสาหกรรม และทำการศึกษาวิเคราะห์ทางการตลาดเพื่อกำหนดกลยุทธ์การตลาด

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

ในธุรกิจขายตรง ระบบการจ่ายผลตอบแทนถือเป็นหัวใจสำคัญในการบริหารแรงจูงใจและสร้างความโปร่งใสให้กับผู้จำหน่ายอิสระ การออกแบบแผนผลตอบแทนที่มีความซับซ้อนจึงจำเป็นต้องใช้ระบบโปรแกรมที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถคำนวณรายได้ โบนัส และค่าคอมมิชชั่นได้อย่างถูกต้อง แม่นยำ และตรงตามโครงสร้างแผนธุรกิจที่กำหนดไว้

ระบบโปรแกรมคำนวณแผนการจ่ายผลตอบแทน ที่ทันสมัยมักพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีบนระบบคลาวด์ (Cloud-based system) เพื่อให้สามารถรองรับข้อมูลจำนวนมากจากผู้จำหน่ายทั่วประเทศได้แบบเรียลไทม์ โดยโปรแกรมจะเชื่อมโยงข้อมูลจากระบบขาย ระบบสมาชิก และระบบบัญชี เพื่อประมวลผลรายได้ตามระดับตำแหน่งและเงื่อนไขของแต่ละแผน เช่น Binary Plan, Unilevel, Matrix หรือ Hybrid Plan

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10221

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** ออกแบบแผนผลตอบแทนตามหลักแรงจูงใจและความยุติธรรมและประเมินความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

สามารถเลือกเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทนให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายและตรงตามวัตถุประสงค์ของ องค์กร ตลอดจนประเมินและปรับปรุงแผนผลตอบแทนให้ตอบโจทย์ทั้งองค์กรและผู้ร่วมธุรกิจ

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 102211<br>เลือกเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทนให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายและตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กร | 1.<br>จัดทำแผนการจ่ายค่าตอบแทนตามวัตถุประสงค์ขององค์การ<br>2.<br>จัดทำวัตถุประสงค์ในการกำหนดเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทน | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 102212<br>ประเมินและปรับปรุงแผนผลตอบแทนให้ตอบโจทย์ทั้งองค์กรและผู้ร่วมธุรกิจ | 1.<br>วิเคราะห์และประเมินการเลือกแผนการจ่ายผลตอบแทนตามความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ<br>2. นำเสนอแผนให้แก่ผู้ร่วมธุรกิจเลือกใช้ตามวัตถุประสงค์ | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

ความรู้เกี่ยวกับแผนการจ่ายผลตอบแทน และวัตถุประสงค์ของการจ่ายผลตอบแทนของแต่ละแผน
ความรู้เกี่ยวกับวัตถุประสงค์ขององค์การ
ความรู้เกี่ยวกับความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการวิเคราะห์แผนการจ่ายผลตอบแทน
ทักษะการวิเคราะห์ ข้อดีข้อเสียของแผนการจ่ายผลตอบแทน

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ในการจัดทำแผนการจ่ายผลตอบแทนเช่น แผน Balance Team/Binary เน้นการสร้างองค์กรจัดทำแผนการจ่ายผลตอบแทน ได้แก่ แผน Stair Step เน้นประโยชน์จากการขาย แผน Uni level มุ่งเน้นการบริโภคซ้ำ แผน Matrix มุ่งเน้นการขยายองค์การส่วนตัว เป็นต้น ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

- เอกสารแสดงรายละเอียดของแผนการจ่ายค่าตอบแทนแบบต่าง ๆ และแผนการจ่ายค่าตอบแทนขององค์การ
- เอกสารการจดทะเบียนขออนุญาตอย่างถูกต้องกับสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคในเรื่องการจ่ายค่าตอบแทน

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

เอกสารแสดงการเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับแผนการจ่ายค่าตอบแทนจากองค์กรที่เชื่อถือได้

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

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

การปฏิบัติงานโดยพิจารณาแผนที่บริษัทเลือกใช้และจัดทำโปรแกรมเทคโนโลยีในการจัดทำระบบการจ่ายค่าตอบแทนที่ถูกต้อง

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

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

กำหนดรายละเอียดของแผนชนิดต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดีดังรายละเอียดในข้อ 13 และสามารถวิเคราะห์ข้อดีข้อเสียของแผนการจ่ายค่าตอบแทนชนิดต่าง ๆ ได้ กำหนดแผนให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ขององค์การ ได้แก่ Uni level มุ่งเน้นการบริโภคซ้ำ , แผน Matrix มุ่งเน้นการขยายองค์การส่วนตัว เป็นต้น)

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10311

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** ประเมินศักยภาพที่แท้จริงของบุคลากรด้านขายตรง และวิเคราะห์ช่องว่างด้านความรู้และทักษะ

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

สามารถประเมินศักยภาพของบุคลากรด้านขายตรงจากข้อมูลผลการดำเนินงานและพฤติกรรมในงานขาย

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 103111<br>ประเมินศักยภาพของบุคลากรด้านขายตรงจากข้อมูลผลการดำเนินงานและพฤติกรรมในงานขาย | 1. รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณและเปรียบเทียบผลการดำเนินงานกับเป้าหมายหรือเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้<br>2.<br>สังเกตและประเมินพฤติกรรมการขายของบุคลากรอย่างเป็นระบบ | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

N/A

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการนำเสนอในด้านต่าง ๆ
ทักษะการพัฒนาบุคลากรด้านการตลาด
ทักษะทางการขาย
ทักษะการนำเสนอ
ทักษะการจัดทำ E-learning

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านการนำเสนอแบบ Face to face
ความรู้ด้านการนำเสนอแบบ PC to Pc
ความรู้ด้านการนำเสนอแบบ Voice to voice
ความรู้ด้านการจัดทำ E-learning

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

สื่อการฝึกอบรม สื่อการสอน สื่อการนำเสนอ เทคโนโลยีการนำเสนอ

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

เอกสารการอบรมด้านการนำเสนอ
เอกสารการอบรมความรู้ในการออกแบบหลักสูตร

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

ทำการออกแบบหลักสูตรเพื่อพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ในด้านต่าง ๆ ที่ใช้ในการจัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพของบุคลากรด้านการขายตรง จัดทำแผนการฝึกอบรม จัดทำสื่อการเรียนการสอน จัดเตรียมสถานที่และวัสดุอุปกรณ์การฝึกอบรม

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

การนำเสนอเพื่อการขาย การวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าเพื่อนำเสนออย่างถูกต้อง การเสนอขายที่มีประสิทธิภาพ เทคนิคการเสนอขาย การสาธิต การเสนอขายอย่างมืออาชีพ

(แบบมืออาชีพ)

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10312

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** จัดทำหลักสูตร ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
และระบบสนับสนุนการเรียนรู้ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ที่ตอบโจทย์ธุรกิจขายตรง
และเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

สามารถออกแบบหลักสูตรและกิจกรรมฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการที่สอดคล้องกับลักษณะเฉพาะของธุรกิจขายตรง และพัฒนาระบบการเรียนรู้แบบผสมผสาน
ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ที่ส่งเสริมการเรียนรู้ต่อเนื่อง

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 103121<br>ออกแบบหลักสูตรและกิจกรรมฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการที่สอดคล้องกับลักษณะเฉพาะของธุรกิจขายตรง | 1.<br>ออกแบบโครงสร้างหลักสูตรที่ครอบคลุมทักษะและความรู้สำคัญที่จำเป็นต่อความสำเร็จในธุรกิจขายตรง<br>2. พัฒนากิจกรรมการฝึกอบรม<br>และจัดทำคู่มือผู้ฝึกอบรมและสื่อประกอบการเรียนรู้ | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 103122<br>พัฒนาระบบการเรียนรู้แบบผสมผสาน<br>ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ที่ส่งเสริมการเรียนรู้ต่อเนื่อง | 1. กำหนดรูปแบบการเรียนรู้ที่เหมาะสม<br>2.<br>พัฒนาเครื่องมือและระบบติดตามผลการเรียนรู้เพื่อส่งเสริมความต่อเนื่องและประเมินผลได้อย่างเป็นระบบ | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

N/A

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะความเป็นผู้นำมืออาชีพ

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ทางการบริหาร

ความรู้ด้านความเป็นผู้นำ

ความรู้เกี่ยวกับการฝึกอบรม

ความรู้เกี่ยวกับความเป็นผู้นำ

ความรู้ด้านผู้นำองค์กรที่มีประสิทธิภาพ

ความรู้ด้านผู้นำอัจฉริยะ (Intelligent leadership)

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารหัวข้อการฝึกอบรมภาวะผู้นำ

เอกสารแสดงโปรแกรม กำหนดการ ตารางการฝึกอบรมภาวะผู้นำ

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

เอกสารการศึกษาหรืออบรมด้านการบริหาร

เอกสารการฝึกอบรมด้านภาวะผู้นำ

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

จัดทำหลักสูตรหัวข้อการเรียนรู้เกี่ยวกับความเป็นผู้นำ การเป็นผู้นำแบบมืออาชีพ ความสามารถในการนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ เทคโนโลยีสำหรับผู้นำ การสื่อสารของผู้นำ การสร้างแรงจูงใจให้บุคคลอื่น การโค้ชผู้อื่นให้มีแรงกระตุ้นในการทำงานและมีพลังในการทำให้บรรลุเป้าหมายของตนเองได้

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

ออกแบบหลักสูตร หมายถึง กระบวนการวางแผนและกำหนดโครงสร้างของเนื้อหาการเรียนรู้ หรือการฝึกอบรมอย่างเป็นระบบ ซึ่งรวมถึงการกำหนด วัตถุประสงค์

เนื้อหาสาระ ลำดับขั้นตอน วิธีการสอน วิธีการประเมินผล

กิจกรรมฝึกอบรม หมายถึง การดำเนินการจัดให้มีการถ่ายทอดความรู้ ทักษะ และ/หรือทัศนคติ ให้แก่พนักงาน หรือสมาชิกขององค์กร/ธุรกิจ (ในบริบทของธุรกิจขายตรง มักหมายถึงนักธุรกิจอิสระ) ตามแผนที่กำหนดไว้ในหลักสูตร เพื่อให้พวกเขาสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ

ธุรกิจขายตรง หมายถึง การทำตลาดสินค้าหรือบริการในลักษณะของการนำเสนอขายโดยตรงต่อผู้บริโภค ณ ที่อยู่อาศัย หรือสถานที่ทำงานของผู้บริโภค หรือสถานที่อื่นที่มิใช่สถานที่ค้าปลีกปกติ โดยผ่านคนกลางที่เป็น นักธุรกิจอิสระ หรือผู้จำหน่ายอิสระ** (Direct Seller)
โดยอาจมีการจัดโครงสร้างของคนกลางดังกล่าวเป็นเครือข่ายชั้นเดียว (Single-Level Marketing) หรือหลายชั้น (Multi-Level Marketing หรือ MLM)

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10411

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์การ

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

จัดให้มีการเรียนรู้ เข้าใจและปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ และมีระบบการตรวจสอบจรรยาบรรณของผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 104111<br>ให้มีการเรียนรู้ เข้าใจและปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ | 1. จัดทำหลักจรรยาบรรณของธุรกิจเพื่อถือปฏิบัติ<br>2.<br>เผยแพร่และประกาศจรรยาบรรณที่กำหนดขึ้นให้ทราบทั่วกันทั้งองค์กร | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 104112<br>มีระบบการตรวจสอบจรรยาบรรณของผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม | 1.<br>ตรวจสอบการกระทำตามจรรยาบรรณให้เป็นไปอย่างถูกต้อง<br>2.จัดทำแผนการพิจารณาโทษในการกระทำผิดทางจรรยาบรรณ | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

ความรู้ด้านหลักจรรยาบรรณทางธุรกิจ Code of Ethics

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะด้านการจัดทำหลักจรรยาบรรณขององค์การให้สอดคล้องกับจรรยาบรรณสากล

ทักษะด้านการถือปฏิบัติ

ทักษะการพิจารณาโทษการลงโทษหากพบการกระทำผิด

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านจรรยาบรรณทางธุรกิจ

ความรู้ด้านการบังคับใช้หลักจรรยาบรรณ

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารจรรยาบรรณขององค์การ

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

เอกสารการผ่านการอบรมด้านจรรยาบรรณ

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

ปฏิบัติงานตามจรรยาบรรณ และจัดทำหลักจรรยาบรรณของบริษัท สามารถเผยแพร่ให้บุคคลทั่วไปที่มีส่วนได้ส่วนเสียได้ทราบอย่างทั่วถึง สามารถกำหนดมาตรการลงโทษหากมีการกระทำผิด

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

ปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ หมายถึง การปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ (Adherence to Code of Ethics/Conduct) หมายถึง การดำเนินการหรือละเว้นการดำเนินการใด ๆ ให้เป็นไปตามหลักการและมาตรฐานความประพฤติที่กำหนดขึ้น โดยองค์กร (เช่น บริษัทขายตรง) หรือหน่วยงานกำกับดูแล (เช่น สมาคมการขายตรง หรือหน่วยงานรัฐ)

จัดทำแผนการพิจารณาโทษในการกระทำผิดทางจรรยาบรรณ หมายถึง การจัดทำแผนการพิจารณาโทษในการกระทำผิดทางจรรยาบรรณ (Development of a Sanction/Disciplinary Action Plan for Ethical Violations) หมายถึง การกำหนดขั้นตอน กฎเกณฑ์ และบทลงโทษอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร ล่วงหน้า เพื่อใช้ในการจัดการกับบุคคล (เช่น นักธุรกิจอิสระ หรือพนักงาน) ที่ละเมิดกฎจรรยาบรรณที่กำหนดไว้

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10511

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** กำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม
ตรวจสอบและติดตามคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิตให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

สามารกำหนดเกณฑ์การผลิตสินค้าที่ผ่านการรับอนุญาตและได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง
และนำมาตรฐานอุตสาหกรรมและมาตรฐานตลาดเป้าหมายมาปรับใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการจัดการคุณภาพผลิตภัณฑ์

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 105111<br>กำหนดเกณฑ์การผลิตผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการรับอนุญาตและได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง | 1.<br>กำหนดหัวข้อเกณฑ์การผลิตที่ผ่านการรับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ<br>2. กำหนดหัวข้อเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพสินค้า | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 105112<br>นำมาตรฐานอุตสาหกรรมและมาตรฐานตลาดเป้าหมายมาปรับใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการจัดการคุณภาพผลิตภัณฑ์ | 1.นำข้อมูลมาตรฐานและความต้องการลูกค้าไปปรับใช้ในแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ชัดเจน<br>2.<br>มีการประเมินผลคุณภาพของสินค้าอย่างเป็นระบบตามเกณฑ์ที่สอดคล้องกับมาตรฐาน | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

การกำหนดเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ
การกำหนดเกณฑ์มาตรฐานด้านราคา

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ
ทักษะการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานด้านราคา
(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ด้านการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ
ความรู้ด้านการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานด้านราคา

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

**(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)**
เอกสารกำหนดเกณฑ์การพิจารณาเลือกสินค้า
เอกสารการตรวจสอบให้คะแนนการผ่านเกณฑ์การคัดเลือก

**(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)**
ความรู้ในการวิเคราะห์สินค้าตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพที่กำหนด
ความรู้ในการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานด้านราคา

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**
ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**
1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

การกำหนดเกณฑ์มาตรฐานสินค้า ด้านคุณภาพ ด้านการผลิต ด้านการใช้งาน ด้านการรับประกัน และเกณฑ์การกำหนดราคาสินค้า ให้เป็นราคาสินค้าที่สมเหตุสมผล เป็นไปตามราคาตลาด และราคากลางที่ยอมรับได้

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการรับอนุญาตและได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการรับอนุญาตและได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง หมายถึง สินค้าหรือบริการที่ได้รับการตรวจสอบ ประเมินผล และออกใบอนุญาตหรือเครื่องหมายรับรอง จากหน่วยงานราชการที่มีอำนาจตามกฎหมาย ว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีคุณสมบัติและมาตรฐานที่กำหนดไว้ ครบถ้วนและถูกต้อง ก่อนที่จะนำออกผลิต นำเข้า หรือจำหน่ายในท้องตลาด

มาตรฐานอุตสาหกรรม หมายถึง ข้อกำหนดทางเทคนิค วิชาการ หรือข้อกำหนดด้านคุณภาพ ที่ถูกกำหนดขึ้นโดยองค์กรมาตรฐานระดับประเทศหรือระดับสากล เพื่อให้ผู้ผลิตใช้เป็นแนวทางในการผลิตสินค้าหรือบริการให้มีคุณภาพอยู่ในระดับที่เหมาะสม ปลอดภัย และสามารถทำงานร่วมกันได้

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10521

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากล ตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

สามารถตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าและตรวจสอบกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพตามหลักสากล ตลอดจนตรวจสอบขั้นตอนการขนส่งและการจัดจำหน่ายที่ถูกต้องตามกฎหมายและได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 105211<br>ตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์และตรวจสอบกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพตามหลักสากล | 1.<br>ตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ<br>2. ตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ<br>ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ | การสัมภาษณ์<br>แฟ้มสะสมผลงาน<br>ข้อสอบข้อเขียน |
| 105212<br>ตรวจสอบขั้นตอนการขนส่งและการจัดจำหน่ายที่ถูกต้องตามกฎหมายและได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ | 1. ตรวจสอบการขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต<br>และสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย<br>2.<br>ตรวจสอบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

N/A

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

ทักษะการตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ในการตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

ความรู้ในการตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารการผ่านการได้รับอนุญาตจาหน่วยงานภาครัฐ

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

- เอกสารแสดงความรู้ในการตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

เอกสารแสดงความรู้ในการตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

เอกสารแสดงความรู้ในการขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

ตรวจสอบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง การขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

การจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

ตรวจสอบการขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

ตรวจสอบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

ทำการตรวจสอบตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ ตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ

ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10531

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** บริหารจัดการทรัพยากรด้านการพัฒนาและวิจัยนวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างเป็นรูปธรรม

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

บริหารจัดการจัดการทรัพยากรและงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนา เพื่อให้กระบวนการพัฒนาเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และพัฒนาฐานข้อมูลการวิจัยและการพัฒนานวัตกรรมเพื่อพัฒนาสินค้าบริการใหม่ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าในตลาด

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 105311<br>บริหารจัดการจัดการทรัพยากรและงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนา<br>เพื่อให้กระบวนการพัฒนาเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ | 1.<br>จัดให้มีหน่วยงานวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่องและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง<br>2. จัดเตรียมงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนา | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 105312<br>พัฒนาฐานข้อมูลการวิจัยและการพัฒนานวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าในตลาด | 1.<br>จัดทำข้อมูลการวิจัยและพัฒนานวัตกรรมใหม่เพื่อเผยแพร่และต่อยอดนวัตกรรม<br>2.<br>เผยแพร่ผลงานวิจัยและนวัตกรรมใหม่ที่พัฒนาได้ให้มีความนิยมใช้อย่างกว้างขวางในกลุ่มตลาดลูกค้า | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

ความรู้ด้านนวัตกรรมเทคโนโลยีในตัวสินค้า
ความรู้ด้านเทคโนโลยีในตัวสินค้า

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะด้านการจัดหานักวิจัย บุคลากร ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา
ทักษะการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ห้องทดลอง ที่ตรงกับความต้องการเพื่อให้นักวิจัยได้ทำการวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
ทักษะการแสวงหาหน่วยงานภายนอกในการรับจ้างวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่ตามความต้องการ
ทักษะการนำสินค้าที่พัฒนาแล้วออกสู่ตลาดนำสินค้าใหม่ที่ได้จากการพัฒนาโดยหน่วยงานภายนอกออกสู่ตลาดผู้บริโภค

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านขับเคลื่อนก่อน first mover หมายถึงแนวโน้มการแข่งขันในปัจจุบัน มีความสดใหม่ รวดเร็วในการตอบสนองลูกค้า เป็นสิ่งที่โดดเด่น สร้างความสามารถทางการแข่งขันได้เป็นอย่างดี first mover หมายถึงการสร้างความได้เปรียบจากความรวดเร็ว หรือ Advantage of Speed หากเราตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้รวดเร็วและทันใจ ย่อมสร้างความประทับใจให้กับผู้บริโภค และก็จะเป็นวิถีทางในการหลีกหนีการแข่งขันตัดราคากัน การที่จะสร้างความได้เปรียบจากความรวดเร็วนั้น กิจการมักจะพยายามที่จะเป็นผู้นำในการนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ ๆ สู่ตลาดให้เร็วที่สุด เรียกว่าเข้ามาก่อนที่เรียกกันว่า First Mover

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารการจ้างนักวิจัยเพื่อพัฒนาสินค้าใหม่
เอกสารการจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญาในสินค้าใหม่ที่พัฒนาได้

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

เอกสารรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าเพื่อการจ้างนักวิจัยเพื่อพัฒนาสินค้าใหม่
เอกสารแสดงขั้นตอน วิธีการ การจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญาในสินค้าใหม่ที่พัฒนาได้

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่น ๆ หรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

จัดหานักวิจัย บุคลากร ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

จัดหาวัสดุอุปกรณ์ ห้องทดลอง ที่ตรงกับความต้องการเพื่อให้นักวิจัยได้ทำการวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
แสวงหาหน่วยงานภายนอกในการรับจ้างวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่ตามความต้องการ
นำสินค้าที่พัฒนาแล้วออกสู่ตลาดนำสินค้าใหม่ที่ได้จากการพัฒนาโดยหน่วยงานภายนอกออกสู่ตลาดผู้บริโภค

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10532

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** จัดให้มีการทดสอบและนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาดและการรับประกันผลิตภัณฑ์

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

พัฒนาสินค้าใหม่ที่มีนวัตกรรมการบริโภคหรือการใช้งานในระยะยาว
ตลอดจนออกแบบกระบวนการทดสอบผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่เพื่อประเมินความน่าสนใจและการตอบรับจากตลาด

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 105321<br>พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีนวัตกรรมการบริโภคหรือการใช้งานในระยะยาว | 1.<br>จัดให้มีระบบการพัฒนาสินค้าใหม่ที่มีคุณภาพผ่านการทดลองเข้าสู่ตลาด<br>2.<br>จัดให้มีหน่วยงานรับประกันสินค้าให้ลูกค้าหากเกิดกรณีข้อบกพร่องในตัวสินค้า มีระบบการเปลี่ยนหรือคืนสินค้า | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 105322<br>ออกแบบกระบวนการทดสอบผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่เพื่อประเมินความน่าสนใจและการตอบรับจากตลาด | 1.<br>การจัดทำแผนการทดสอบผลิตภัณฑ์ผ่านการทดลองใช้งานในกลุ่มตัวอย่าง การสำรวจความคิดเห็น<br>และการวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้ใช้งาน<br>2. การประเมินผลทดสอบจากการใช้งานจริงในตลาด<br>เพื่อปรับปรุงคุณสมบัติและการตลาดของสินค้า | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

N/A

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการเข้าถึงความต้องการของลูกค้าในยุคปัจจุบัน

ทักษะการพัฒนาสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านการเข้าถึงความต้องการของลูกค้าในยุคปัจจุบัน

ความรู้ด้านการพัฒนาสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง

ความรู้ด้านการพัฒนาต่อยอดสินค้าเดิมให้มีความทันสมัยตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ความรู้ด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืนในตัวสินค้าและการผลิตสินค้า

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารการวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการลูกค้าในปัจจุบันและอนาคต

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

เอกสารการอบรมด้านนวัตกรรมในตัวสินค้า

เอกสารการอบรมด้านการวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่

เอกสารด้านการอบรมด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืน

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

จัดให้มีหน่วยงานวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่ที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่องและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง มีความรู้ด้านความต้องการของลูกค้า ด้านรสนิยม ไลฟ์สไตล์ของลูกค้า และนวัตกรรมในตัวสินค้า

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

พัฒนานวัตกรรมใหม่ให้มีความสามารถในการผลิตได้อย่างต่อเนื่องตามการเปลี่ยนแปลงของความต้องการของลูกค้าตลอดเวลา
จัดทำข้อมูลการวิจัยและพัฒนานวัตกรรมใหม่เพื่อเผยแพร่และต่อยอดนวัตกรรม
เผยแพร่ผลงานวิจัยและนวัตกรรมใหม่ที่พัฒนาได้ให้มีความนิยมใช้อย่างกว้างขวางในกลุ่มตลาดลูกค้า

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10541

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** ออกแบบกิจกรรมหรือสิทธิประโยชน์เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

จัดให้มีระบบการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป CRM ในการบริหารฐานลูกค้าเดิมและสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ และจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 105411<br>จัดให้มีระบบการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป CRM<br>ในการบริหารฐานลูกค้าเดิมและสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ | 1. มีการคัดเลือกโปรแกรม CRM<br>ที่สอดคล้องกับขนาดธุรกิจและรูปแบบการขาย<br>2. มีการจัดเก็บข้อมูลลูกค้าเดิมได้อย่างเป็นระบบ | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 105412<br>จัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า | 1.<br>ออกแบบและดำเนินกิจกรรมทางการตลาดที่ส่งเสริมความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิม<br><br>2. ใช้ข้อมูลจากระบบ CRM<br>หรือแบบสอบถามในการวางแผนกิจกรรม | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

N/A

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการจัดทำระบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป CRM
ทักษะการใช้เทคโนโลยีในการบริหารข้อมูลสินค้า ระบบสินค้าคงคลัง และระบบ DSS
ทักษะการใช้เทคโนโลยีในสำนักงาน office automation สายทางเดินของงาน work flow process
ทักษะการสื่อสารการตลาดสำหรับลูกค้าเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า
ทักษะการจัดกิจกรรมทางการตลาด อีเว้นท์ต่าง ๆ เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า
ทักษะการกระตุ้นยอดขาย

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านการตลาด การสร้างความสัมพันธ์ลูกค้า การสื่อสารการตลาด
ความรู้ด้านการพัฒนาสินค้าใหม่ นวัตกรรมในตัวสินค้า

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารการรับประกันสินค้า
เอกสารการเปลี่ยนหรือคืนสินค้า

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

เอกสารการผ่านอบรมเกี่ยวกับการพัฒนานวัตกรรมใหม่ในตัวสินค้า
เอกสารการผ่านการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

จัดทำระบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป CRM การใช้เทคโนโลยีในการบริหารข้อมูลสินค้า ระบบสินค้าคงคลัง และระบบ DSS การใช้เทคโนโลยีในสำนักงาน office automation สายทางเดินของงาน work flow process สามารถใช้การสื่อสารการตลาดสำหรับลูกค้าเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ทักษะการจัดกิจกรรมทางการตลาด อีเว้นท์ต่าง ๆ เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าทักษะการกระตุ้นยอดขาย

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

โปรแกรมสำเร็จรูป CRM หมายถึง โปรแกรมสำเร็จรูป CRM (Ready-made Customer Relationship Management Software) หมายถึง ชุดซอฟต์แวร์หรือระบบที่ถูกพัฒนาขึ้นมาแล้ว โดยผู้ให้บริการภายนอก (Third-party vendor) ซึ่งออกแบบมาให้ธุรกิจสามารถนำไปติดตั้งหรือสมัครใช้งานได้ทันที (มักเป็นรูปแบบ SaaS - Software as a Service) โดยไม่ต้องเขียนโปรแกรมขึ้นมาใหม่ทั้งหมด

การตลาดที่ส่งเสริมความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิม หมายถึง กลยุทธ์และกิจกรรมทางการตลาดทั้งหมดที่มุ่งเน้นการสร้างความผูกพัน ความภักดี และรักษาลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าหรือใช้บริการไปแล้ว ให้กลับมาซื้อซ้ำและอยู่กับแบรนด์ในระยะยาว

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10542

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** บริหารจัดการฐานข้อมูลลูกค้า

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

ออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลลูกค้าให้ครอบคลุมข้อมูลที่จำเป็นต่อการวิเคราะห์และบริหารความสัมพันธ์ และนำข้อมูลลูกค้ามาวิเคราะห์เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจทางการตลาดและสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 105421<br>ออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลลูกค้าให้ครอบคลุมข้อมูลที่จำเป็นต่อการวิเคราะห์และบริหารความสัมพันธ์ | 1. การกำหนดข้อมูลสำคัญที่ควรจัดเก็บ พร้อมทั้งกำหนดโครงสร้างการจัดเก็บที่เหมาะสม<br>2. จัดเก็บและปรับปรุงข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง เพื่อให้ข้อมูลมีความถูกต้องและเป็นปัจจุบัน | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 105422<br>นำข้อมูลลูกค้ามาวิเคราะห์เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจทางการตลาดและสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน | 1. การใช้ข้อมูลเพื่อแบ่งกลุ่มลูกค้า การสร้างข้อเสนอเฉพาะบุคคล<br>2. ติดตามพฤติกรรมเพื่อพัฒนากลยุทธ์ CRM | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

N/A

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ทักษะการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

ความรู้ด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

1. เอกสารหลักฐานรับรองการทำงาน
2. เอกสารหลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ
3. แฟ้มสะสมผลงาน
4. เอกสารหลักฐานที่เกี่ยวข้อง

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

1. ผลการทดสอบความรู้

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

จัดให้มีแผนกบริหารลูกค้าสัมพันธ์ จัดให้มีบุคลากรรับผิดชอบด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ และสรรหา คัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ และมีทักษะการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ พัฒนาบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

การวิเคราะห์และบริหารความสัมพันธ์ หมายถึง กระบวนการที่ครอบคลุมการรวบรวมข้อมูล ปฏิสัมพันธ์ และพฤติกรรมของลูกค้า เพื่อนำมาวิเคราะห์ (Analysis) หาความต้องการ, มูลค่าที่ลูกค้ามีต่อองค์กร, และระดับความภักดี จากนั้นจึงใช้ผลการวิเคราะห์ดังกล่าวมา บริหารจัดการ (Management) หรือออกแบบกลยุทธ์ในการติดต่อสื่อสารและปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าแต่ละกลุ่มอย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มความพึงพอใจและสร้างผลกำไรสูงสุด

จัดเก็บและปรับปรุงข้อมูลลูกค้า หมายถึง กระบวนการในการรวบรวม บันทึก และบำรุงรักษาข้อมูลของลูกค้า ให้มีความถูกต้อง ทันสมัย และสมบูรณ์อยู่เสมอ

ในฐานข้อมูลกลาง (เช่น ระบบ CRM)

นำข้อมูลลูกค้ามาวิเคราะห์เพื่อสนับสนุนการ หมายถึง การใช้เครื่องมือทางสถิติและเทคนิคการทำเหมืองข้อมูล (Data Mining) กับข้อมูลลูกค้าที่จัดเก็บไว้เพื่อค้นหารูปแบบ (Patterns), แนวโน้ม (Trends), หรือข้อมูลเชิงลึก (Insights) ที่เป็นประโยชน์ในการตัดสินใจและดำเนินงานทางธุรกิจ

กลยุทธ์ CRM หมายถึง แผนงานและแนวทางปฏิบัติที่ถูกกำหนดขึ้นอย่างชัดเจนและสอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจเพื่อให้การบริหารจัดการปฏิสัมพันธ์และความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ต้องการ (เช่น การเพิ่มยอดขาย, การรักษาลูกค้า, การเพิ่มความภักดี)

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10611

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** วิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินศักยภาพจากการเพิ่มขึ้นของตลาดลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ และประเมินต้นทุนทางการเงินขององค์กร

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

สามารถวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อประเมินต้นทุน ผลตอบแทน และความคุ้มค่าทางธุรกิจในแต่ละกลุ่มตลาด และใช้เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อวางแผนกลยุทธ์ด้านกำไรและการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 106111<br>วิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อประเมินต้นทุน ผลตอบแทน และความคุ้มค่าทางธุรกิจในแต่ละกลุ่มตลาด | 1.<br>วิเคราะห์รายรับและรายจ่ายจากฐานลูกค้าภายในและภายนอกประเทศ<br>2.<br>ประเมินต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขายตรง | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 106112<br>การใช้เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อวางแผนกลยุทธ์ด้านกำไรและการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ | 1.<br>ใช้เครื่องมือทางการเงินในการวางแผนเพิ่มผลกำไรได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม<br>2. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนด้วยการใช้เครื่องมือ | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะด้านการอ่านและวิเคราะห์งบการเงิน

ทักษะการตัดสินใจเพื่อแก้ปัญหาทางการเงิน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ทางด้านการเงินธุรกิจ

และการวิเคราะห์ทางการเงินเป็นเครื่องมือของผู้บริหารในการวิเคราะห์ฐานะการเงินที่แท้จริงของธุรกิจซึ่งผลการวิเคราะห์ที่ได้จะทำให้ผู้บริหารการเงินประเมินผลการดำเนินงานและเป็นแนวทางในการวางแผนและตัดสินใจทางการเงิน ความรู้ทางด้านการเงินธุรกิจ การบริหารงบการเงิน การวางแผนทางการเงิน และอัตราส่วนทางการเงิน การบริหารเงินทุน การบริหารลูกหนี้ การบริหารสินค้า

เทคนิคและเครื่องมือทางการเงินที่ใช้ในการวิเคราะห์มี 3 ลักษณะ

1. การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินเป็นการวิเคราะห์โดยใช้สูตรทางการเงินซึ่ง แบ่งเป็น 4 ประเภทคือ

1.1 อัตราส่วนวิเคราะห์ความคล่องตัวทางการเงิน

1.2 อัตราส่วนวิเคราะห์ประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์

1.3 อัตราส่วนวิเคราะห์สภาพหนี้สิน

1.4 อัตราส่วนวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรหรือประสิทธิภาพในการบริหารงานของฝ่ายบริหาร

2. การวิเคราะห์แนวโน้ม เป็นการศึกษาข้อมูลในอดีต จนกระทั่งถึงปัจจุบันของอัตราส่วนทางการเงินที่ได้จากการวิเคราะห์

3. การวิเคราะห์โดยการย่อส่วน เป็นการย่อส่วนงบการเงิน คืองบดุลและงบกำไรขาด–ทุนเป็นอัตราร้อยละเพื่อให้ขนาดเล็กลงง่ายต่อการเปรียบเทียบ

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารทางการเงิน เอกสารแสดง งบการเงิน เอกสารแสดงงบกำไรขาดทุน เอกสารแสดงอัตราส่วนทางการเงิน

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

เอกสารแสดงการศึกษาด้านการเงิน การบริหารทางการเงิน การวิเคราะห์งบการเงิน เอกสารแสดงสภาพคล่อง เอกสารแสดงการบริหารลูกหนี้

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

สามารถวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการวางแผนบริหารทางการเงิน บริหารเงินทุน สภาพคล่อง การจัดเก็บเงิน การบริหารลูกหนี้ และการจัดหาเงินทุน สามารถตัดสินใจแก้ปัญหาที่พบจากการวิเคราะห์ข้อมูลการวางแผนบริหารทางการเงิน บริหารเงินทุน สภาพคล่อง การจัดเก็บเงิน การบริหารลูกหนี้ และการจัดหาเงินทุน สามารถวิเคราะห์ความเสี่ยงจากสภาพแวดล้อมภายนอกและสถานการณ์ที่ไม่สามารถควบคุมได้

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

(1) วิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน หมายถึงหมายถึง กระบวนการในการตรวจสอบ ประเมิน และตีความงบการเงินและข้อมูลทางการเงินอื่น ๆ ของกิจการ เพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับผลการดำเนินงานในอดีต สถานะทางการเงินในปัจจุบัน และเพื่อคาดการณ์แนวโน้มในอนาคต

(2) วิเคราะห์รายรับและรายจ่าย หมายถึง การตรวจสอบและแยกแยะแหล่งที่มาของรายรับทั้งหมด และ รายละเอียดการใช้จ่ายทั้งหมด (รายจ่าย) ของกิจการในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง เพื่อประเมินประสิทธิภาพของการสร้างรายได้และการควบคุมต้นทุน

- รายรับ: มาจากช่องทางใดบ้าง (เช่น การขายสินค้า, การให้บริการ) และแต่ละช่องทางมีสัดส่วนเท่าไหร่
- รายจ่าย: เป็นค่าใช้จ่ายประเภทใดบ้าง (เช่น ต้นทุนขาย, ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน, ค่าใช้จ่ายทางการตลาด) และรายการใดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ

(3) ต้นทุนคงที่ หมายถึง ต้นทุนรวมที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิตหรือปริมาณการขายสินค้า/บริการ ภายในช่วงเวลาและขอบเขตการดำเนินงานที่กำหนด (Relevant Range)

(4) ต้นทุนผันแปร หมายถึง ต้นทุนรวมที่เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันและมีสัดส่วนโดยตรงกับปริมาณการผลิตหรือปริมาณการขายสินค้า/บริการ ที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง

(5) วางแผนกลยุทธ์ด้านกำไร หมายถึง กระบวนการกำหนดเป้าหมายกำไรในอนาคต และสร้างแผนปฏิบัติการที่ชัดเจนและเป็นระบบ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายกำไรนั้น โดยการจัดการและควบคุมปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อกำไร (รายรับ, ต้นทุน, และราคา)

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10711

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** จัดให้มีพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่มีขนาดที่เหมาะสมกับลูกค้าในตลาดและกระจายตัวในพื้นที่ที่เหมาะสม

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

สามารถจัดเตรียมศูนย์กระจายสินค้าบนทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยที่ใช้งบประมาณคุ้มค่าต่อยอดขายและการใช้บริการสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าตลอดจนจัดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถตามจำนวนที่รองรับผู้ใช้บริการพร้อมทั้งมีอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัยตรงความต้องการของผู้ใช้บริการ

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 107111<br>จัดเตรียมศูนย์กระจายสินค้าบนทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยที่ใช้งบประมาณคุ้มค่าต่อยอดขายและการใช้บริการสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า | 1.<br>จัดหาพื้นที่บริเวณทำเลที่ตั้งเพื่อจัดเตรียมศูนย์กระจายสินค้า<br>2.<br>บริหารพื้นที่จัดทำศูนย์กระจายสินค้าที่มีความคุ้มค่าในการขนส่งลำเลียงสินค้าให้ถึงมือลูกค้า | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 107112<br>จัดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถตามจำนวนที่รองรับผู้ใช้บริการพร้อมทั้งมีอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัยตรงความต้องการของผู้ใช้บริการ | 1.<br>จัดหาบุคลากรที่มีความรู้ในการบริหารคลังสินค้าในจำนวนที่เหมาะสมกับสินค้า<br>2.<br>จัดหาเทคโนโลยีโปรแกรมสำเร็จรูปในการบริหารคลังสินค้า | การสัมภาษณ์<br>แฟ้มสะสมผลงาน<br>ข้อสอบข้อเขียน |

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

N/A

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะด้านการจัดสรรพื้นที่ในการจัดทำคลังสินค้า

ทักษะการบริหารคลังสินค้า

การจัดการโลจิสติกส์ การขนส่ง

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้เกี่ยวกับการบริหารพื้นที่คลังสินค้า การจัดการคลังสินค้า การขนส่ง การจัดการคลังสินค้าการบริหารคลังสินค้า (Warehouse Management)
ซึ่งถือเป็นยุทธศาสตร์สำคัญที่จะช่วยให้กิจการประสบความสำเร็จ สามารถต่อสู้กับคู่แข่งในสมรภูมิธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ การบริหารคลังสินค้าอย่างเป็นระบบย่อมนำมาซึ่งการลดต้นทุนดำเนินงานของกิจการ และเพิ่มประสิทธิภาพในการกระจายสินค้าให้ถึงมือลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพและทันเวลา การบริหารคลังสินค้าที่ไม่เป็นระบบย่อมจะส่งผลให้การกระจายสินค้าไปยังลูกค้าเกิดความล่าช้า ขาดความต่อเนื่อง และไม่ตรงต่อเวลาตามที่ลูกค้าต้องการ
ซึ่งปัญหาดังกล่าวเหล่านี้สร้างความสิ้นปลืองค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเป็นอย่างมาก การมีคลังสินค้าเพื่อสำรองสินค้าคงคลัง(Inventory) ในปริมาณที่เหมาะสมจะช่วยลดความเสี่ยงจากความแปรผันของอุปสงค์และอุปทานของการดำเนินงานระหว่างหน่วยงานต่างๆภายในองค์กรให้เชื่อมต่อกันได้อย่างสมบูรณ์

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

แผนผังแสดงพื้นที่การบริหารคลังสินค้า

แผนผังแสดงระยะทางการบริหารคลังสินค้าไปยังจุดหมายปลายทาง

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

เอกสารแสดงประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับคลังสินค้า

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

จัดหาพื้นที่บริเวณทำเลที่ตั้งเพื่อจัดเตรียมศูนย์กระจายสินค้า บริหารพื้นที่จัดทำศูนย์กระจายสินค้าที่มีความคุ้มค่าในการขนส่งลำเลียงสินค้าให้ถึงมือลูกค้า จัดหาบุคลากรที่มีความรู้ในการบริหารคลังสินค้าในจำนวนที่เหมาะสมกับสินค้า จัดหาเทคโนโลยีโปรแกรมสำเร็จรูปในการบริหารคลังสินค้า

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

(1) ศูนย์กระจายสินค้า หมายถึง อาคาร สถานที่ หรือหน่วยงานที่ทำหน้าที่เป็นจุดศูนย์กลางในการรับ จัดเก็บ และเตรียมการจัดส่งสินค้า จากผู้ผลิตหรือซัพพลายเออร์ไปยังผู้รับปลายทางต่าง ๆ (เช่น ร้านค้าปลีก, ตัวแทนจำหน่าย, หรือผู้บริโภคโดยตรง)

(2) ลำเลียงสินค้าให้ถึงมือลูกค้า หมายถึง กระบวนการขนส่งและจัดส่งสินค้าสำเร็จรูปจากจุดกระจายสินค้าหรือคลังสินค้าไปยังสถานที่ของลูกค้าปลายทางโดยตรงตามคำสั่งซื้อที่ได้รับ

(3) บริหารคลังสินค้า หมายถึง การจัดการและควบคุมการดำเนินงานทั้งหมดที่เกิดขึ้นภายในคลังสินค้าอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพตั้งแต่การรับสินค้าจนถึงการจัดส่ง

(4) เทคโนโลยีโปรแกรมสำเร็จรูปในการบริหารคลังสินค้า หมายถึง ชุดซอฟต์แวร์ที่ถูกออกแบบมาโดยเฉพาะเพื่อช่วยในการวางแผน ควบคุมและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของคลังสินค้า โดยที่โปรแกรมนั้นถูกพัฒนามาพร้อมใช้งาน (ไม่ใช่การพัฒนาเองทั้งหมด)

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10721

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** จัดให้มีระบบเทคโนโลยีในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

จัดให้มีซอฟต์แวร์ระบบบัญชี ระบบบริหารคลังสินค้า ระบบสต็อก จัดให้มีระบบ Tracking ควบคุมกระบวนการ ระยะเวลาของการนำเข้าและส่งออกสินค้าไปสู่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 107211<br>จัดให้มีซอฟต์แวร์ระบบบัญชี ระบบบริหารคลังสินค้า ระบบสต็อก | 1. จัดหาซอฟท์แวร์ระบบการบัญชี ระบบการบริหารระบบสต๊อกสินค้า<br>2. นำซอฟท์แวร์ระบบการบัญชี ระบบการบริหารระบบสต๊อกสินค้าและ EDI มาใช้ในการสั่งซื้อสินค้า | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 107212<br>จัดให้มีระบบ Tracking ควบคุมกระบวนการระยะเวลาของการนำเข้า<br>และส่งออกสินค้าไปสู่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ | 1. จัดหาระบบซอฟท์แวร์ Tracking ควบคุมกระบวนการระยะเวลาของการนำเข้า และส่งออกสินค้าไปสู่ลูกค้า<br><br>2. นำระบบTracking มาใช้ในการ ควบคุมกระบวนการระยะเวลาของการนำเข้า และส่งออกสินค้าไปสู่ลูกค้า | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

N/A

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการใช้เทคโนโลยี

(ข) ความต้องการด้านความรู้

N/A

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

แผนผังแสดงพื้นที่การบริหารคลังสินค้า

แผนผังแสดงระยะทางการบริหารคลังสินค้าไปยังจุดหมายปลายทาง

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

เอกสารแสดงประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับคลังสินค้า

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

การใช้เทคโนโลยีในการจัดการคลังสินค้าได้เป็นอย่างดี และมีความทันสมัย

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

(1) ซอฟต์แวร์ระบบบัญชี หมายถึง โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ออกแบบมาเพื่อช่วยในการบันทึก, จัดหมวดหมู่, สรุปผล, และรายงานรายการทางการเงินทั้งหมดของกิจการอย่างเป็นระบบและถูกต้องตามหลักการบัญชี

(2) ระบบสต็อก หมายถึง ชุดเครื่องมือและกระบวนการที่ใช้ในการติดตาม, ควบคุม, และจัดการปริมาณสินค้าคงเหลือทั้งหมด ของกิจการในทุกขั้นตอน (ตั้งแต่การซื้อวัตถุดิบจนถึงสินค้าสำเร็จรูปพร้อมขาย)

(3) EDI มาใช้ในการสั่งซื้อสินค้า หมายถึง การใช้เทคโนโลยีการแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange: EDI) ในการ ส่งเอกสารคำสั่งซื้อ (Purchase Orders) จากระบบคอมพิวเตอร์ของบริษัทหนึ่งไปยังระบบคอมพิวเตอร์ของผู้จำหน่ายหรือซัพพลายเออร์โดยตรงในรูปแบบมาตรฐาน

(4) ระบบซอฟท์แวร์ Tracking หมายถึง โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ถูกออกแบบมาเพื่อติดตามสถานะ, ตำแหน่ง, หรือความคืบหน้าของบางสิ่งบางอย่างแบบเรียลไทม์ (Real-time)

(5) ระบบTracking หมายถึง กลไก กระบวนการ และเทคโนโลยี (รวมถึงซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์) ที่ทำงานร่วมกันเพื่อ บันทึกและตรวจสอบตำแหน่งหรือสถานะของวัตถุ, บุคคล, หรือกระบวนการ อย่างต่อเนื่อง

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10731

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** จัดทำรายละเอียดรายการผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อและตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าที่มีรายละเอียดรายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่สั่งซื้อ วันที่ซื้อสินค้าพร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน
และจัดทำเอกสารใบแจ้งหนี้ที่แสดงวิธีการชำระ และแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระ พร้อมแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 107311<br>จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าที่มีรายละเอียดรายการและจำนวนผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อ<br>วันที่ซื้อผลิตภัณฑ์พร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน | 1.<br>จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าตามรายการและจำนวนที่ลูกค้าสั่งซื้อ<br>2.<br>ตรวจสอบรายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อและมอบสำเนาให้ลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 107312<br>จัดทำเอกสารใบแจ้งหนี้ที่แสดงวิธีการชำระและแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระ<br>พร้อมแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน | 1.<br>จัดทำเอกสารแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระในใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน<br>2.<br>จัดทำเอกสารแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

N/A

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการจัดทำรายการสินค้าและการคำนวณราคาสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อ

ทักษะการใช้เครื่องมือและเทคโนโลยีในการรับชำระเงิน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ในตัวสินค้า รหัสสินค้า ราคาสินค้าทุกประเภทที่มีไว้เพื่อจำหน่าย

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารสำเนาใบสั่งซื้อ และสำเนาเอกสารแจ้งการชำระเงิน

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

ความรู้เกี่ยวกับสินค้า ความรู้เกี่ยวกับการชำระเงิน ความรู้เกี่ยวกับการใช้เครื่องมืออุปกรณ์เทคโนโลยีในการรับชำระเงิน
วันที่ซื้อสินค้าพร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง และจัดทำเอกสารใบแจ้งหนี้ที่แสดงวิธีการชำระ และแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระ พร้อมแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน

**(ก) คำแนะนำ**

จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าที่มีรายละเอียดรายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่สั่งซื้อ

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

(1) ใบส่งสินค้า หมายถึง เอกสารที่ออกโดยผู้ขายหรือผู้ส่งสินค้า เพื่อใช้กำกับสินค้าที่ถูกส่งมอบให้กับลูกค้าหรือผู้รับ

(2) ใบแจ้งหนี้ หมายถึง เอกสารที่ออกโดยผู้ขายเพื่อเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ สำหรับสินค้าหรือบริการที่ได้ส่งมอบหรือให้บริการไปแล้ว

(3) วิธีการชำระเงิน หมายถึง ช่องทางหรือรูปแบบที่ผู้ซื้อใช้ในการโอนเงินหรือชำระค่าสินค้าและบริการให้กับผู้ขาย ตามยอดที่ระบุในใบแจ้งหนี้หรือตามข้อตกลง

(4) หลักฐานการชำระเงิน หมายถึง เอกสารหรือข้อมูลที่แสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อได้ดำเนินการโอนหรือชำระเงินตามจำนวนที่กำหนดให้กับผู้ขายเรียบร้อยแล้ว

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก

2) สัมภาษณ์

3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10741

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** จัดหาช่องทางการรับชำระเงินด้วยระบบการชำระเงินสดและอิเล็กทรอนิกส์

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

จัดหาระบบรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์จากผู้ให้บริการที่เชื่อถือได้ มีระบบรักษาความปลอดภัย และมีค่าธรรมเนียมเหมาะสม ตลอดจนวางระบบการตรวจสอบ ติดตาม และจัดเก็บข้อมูลการรับชำระเงินอย่างเป็นระบบ เพื่อความถูกต้องและโปร่งใสทางการเงิน

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 107411<br>จัดหาระบบรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์จากผู้ให้บริการที่เชื่อถือได้ มีระบบรักษาความปลอดภัย และมีค่าธรรมเนียมเหมาะสม | 1.<br>เลือกผู้ให้บริการระบบรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ที่มีความน่าเชื่อถือ โดยพิจารณาจากความปลอดภัยของระบบ<br>ค่าธรรมเนียม และความเหมาะสมกับลักษณะธุรกิจ<br>2. ทดสอบระบบรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ที่เลือกใช้งาน<br>เพื่อให้สามารถรองรับการชำระเงินของลูกค้าได้อย่างปลอดภัย | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |
| 107412<br>วางระบบการตรวจสอบ ติดตาม<br>และจัดเก็บข้อมูลการรับชำระเงินอย่างเป็นระบบ<br>เพื่อความถูกต้องและโปร่งใสทางการเงิน | 1.<br>ระบุรูปแบบและวิธีการจัดเก็บข้อมูลและนำซอฟต์แวร์หรือระบบจัดการข้อมูลมาใช้บันทึกข้อมูล<br>2.<br>ตรวจสอบความสอดคล้องของข้อมูลการรับชำระระหว่างระบบกับบัญชีธนาคาร | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

N/A

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย
(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ด้านการจัดให้มีอุปกรณ์การชำระเงินจากบัตรอิเล็กทรอนิกส์ทั้งบัตรเดบิต เครดิต และเงินอิเล็กทรอนิกส์โดยขออนุญาตการใช้จากธนาคาร หรือการมีระบบการชำระเงินที่ขออนุญาตใช้จากธนาคารแห่งประเทศไทยด้วยองค์กรเอง
ความรู้ในการจัดทำเคาน์เตอร์รับชำระเงินทั้งเงินสด บัตรเครดิต บัตรเดบิต ที่มีความสะดวก ปลอดภัยถูกต้องสำหรับลูกค้า
การขออนุญาตติดตั้งอุปกรณ์รับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ ‘EDC’หรือเครื่องรูดบัตร ตามนโยบาย National e-Payment ของรัฐบาลหวังเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้เงินสดไปสู่การใช้บัตรอิเล็กทรอนิกส์ ช่วยเพิ่มความคล่องตัวในระบบเศรษฐกิจของประเทศจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ออกประกาศให้นิติบุคคลติดตั้ง กรมพัฒนาธุรกิจการค้าออกประกาศ ให้ผู้มีหน้าที่จัดทำบัญชี (ผู้ประกอบการ) ติดตั้งอุปกรณ์รับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Capture : EDC) หรือที่เรียกว่าเครื่องรูดบัตร ณ สถานประกอบการอย่างน้อย 1 เครื่อง เพื่ออำนวยความสะดวกในการชำระเงินแก่ผู้รับบริการ ตามแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานระบบการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์แห่งชาติ (National e-Payment) เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพโครงสร้างพื้นฐานการชำระเงิน ส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงิน บูรณาการระบบสวัสดิการสังคม รวมถึงส่งเสริมการใช้บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ในทุกภาคส่วนทั่วประเทศ
ที่มา : สำนักกฎหมาย กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

เอกสารแสดงการขออนุญาตจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และธนาคารแห่งประเทศไทย

เอกสารสำเนาการรับอนุญาตการรับชำระเงินอิเล็คทรอนิกส์

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

ความรู้เกี่ยวกับสินค้า ความรู้เกี่ยวกับการชำระเงิน ความรู้เกี่ยวกับการใช้เครื่องมืออุปกรณ์เทคโนโลยีในการรับชำระเงิน วันที่ซื้อสินค้าพร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

ดำเนินการจัดให้มีอุปกรณ์การชำระเงินจากบัตรอิเล็กทรอนิกส์ทั้งบัตรเดบิต เครดิต และเงินอิเล็กทรอนิกส์โดยขออนุญาตการใช้จากธนาคาร หรือการมีระบบการชำระเงินที่ขออนุญาตใช้จากธนาคารแห่งประเทศไทยด้วยองค์กรเอง และมีเคาน์เตอร์รับชำระเงินทั้งเงินสด บัตรเครดิต บัตรเดบิต ที่มีความสะดวก ปลอดภัยถูกต้องสำหรับลูกค้า

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

(1) ระบบรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ หมายถึง กลไกหรือแพลตฟอร์มที่ทำให้ผู้ซื้อสามารถชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางดิจิทัล โดยไม่ต้องใช้เงินสดหรือเช็ค

(2) ระบบจัดการข้อมูล หมายถึง ชุดของกระบวนการ, นโยบาย, และเครื่องมือทางเทคนิค (ซอฟต์แวร์) ที่ใช้ในการควบคุม, จัดระเบียบ, จัดเก็บ, ปกป้อง, และบำรุงรักษาข้อมูลขององค์กรให้มีคุณภาพและพร้อมใช้งานอยู่เสมอ

(3) ระบบกับบัญชีธนาคาร หมายถึง การเชื่อมต่อหรือการบูรณาการระบบงานขององค์กรเข้ากับบัญชีธนาคาร (Integration with Bank Accounts) เพื่อให้การทำธุรกรรมทางการเงินและการตรวจสอบสถานะบัญชีเป็นไปโดยอัตโนมัติและมีประสิทธิภาพ

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน

**1. รหัสหน่วยสมรรถนะ** 10742

**2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ** ตรวจสอบความถูกต้องและแม่นยำจากการชำระเงินของลูกค้าจากเงินสดและการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์

**3. ทบทวนครั้งที่** 1 / 2568

**4. สร้างใหม่** ☐ **ปรับปรุง** ☑

**5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)**

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

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

จัดทำและใช้ระบบตรวจสอบการรับชำระเงินที่สามารถเปรียบเทียบยอดขายกับยอดรับเงินจากทั้งเงินสดและระบบอิเล็กทรอนิกส์อย่างถูกต้องและแม่นยำ

**7. สำหรับระดับคุณวุฒิ**

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

**8. กลุ่มอาชีพ (Sector)**

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

**9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)**

N/A

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

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

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

| สมรรถนะย่อย (Element) | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria) | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---|---|---|
| 107421<br>จัดทำและใช้ระบบตรวจสอบการรับชำระเงินที่สามารถเปรียบเทียบยอดขายกับยอดรับเงินจากทั้งเงินสดและระบบอิเล็กทรอนิกส์อย่างถูกต้องและแม่นยำ | 1.<br>บันทึกข้อมูลการขายและการรับเงินอย่างเป็นระบบภายในรอบเวลาที่กำหนด<br>2.<br>เปรียบเทียบยอดขายจากบิลหรือใบสั่งซื้อกับยอดเงินที่ได้รับจริงจากแต่ละช่องทางและตรวจสอบความครบถ้วนของรายการชำระเงินในระบบ | การสัมภาษณ์<br>ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

N/A

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

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการจัดทำเอกสารใบเสร็จรับเงินอย่างถูกต้อง
(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ในการจัดทำเอกสารการรับชำระเงินให้แก่ลูกค้าอย่างถูกต้อง

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

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

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

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

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

1. ผลการทดสอบความรู้

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

**(ก) คำแนะนำ**

ตรวจสอบรายละเอียดและจัดทำใบสำคัญรับเงินให้แก่ลูกค้าเมื่อชำระเงินครบตามจำนวนที่จัดเก็บอย่างถูกต้อง

**(ข) คำอธิบายรายละเอียด**

(1) ระบบอิเล็กทรอนิกส์ หมายถึง ชุดขององค์ประกอบทางเทคโนโลยี ที่ทำงานร่วมกันเพื่อประมวลผล, จัดเก็บ, ส่งผ่าน, หรือแสดงผลข้อมูล
(2) ข้อมูลการขายและการรับเงินอย่างเป็นระบบ หมายถึง การบันทึก, จัดเก็บ, และจัดระเบียบข้อมูลทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับยอดขายและยอดเงินที่ได้รับโดยใช้วิธีการที่มีโครงสร้าง (Structured Method) และมีมาตรฐานในการบันทึก เพื่อให้ข้อมูลมีความถูกต้อง, ครบถ้วน, สามารถสืบค้นได้, และพร้อมสำหรับการวิเคราะห์

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์
3) แฟ้มสะสมผลงาน