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

อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ	**เนื้อหา**
20111	กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ
20112	กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ
20121	กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้า และจัดกิจกรรมในการคัดกรองเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล
20211	ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ
20212	จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

ผู้ที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพของอาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับที่ 4 นี้ ต้องมีทักษะและความรู้ในการขยายธุรกิจอิสระ โดยสามารถแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีมนุษยสัมพันธ์ดี เข้าใจการบริหารงาน การวางแผน และข้อมูลสินค้าอย่างลึกซึ้ง สามารถกำหนดขั้นตอนการเปิดใจและเชิญชวนทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ โดยใช้กลยุทธ์ทางการตลาด (7Ps) เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มเป้าหมายนอกจากนี้ ต้องสามารถจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด เช่น การออกบูธ งานสัมมนา งานอีเว้นท์ การจัด Expo การฝึกอบรม การโค้ช (Coaching) และกิจกรรม OPP รวมถึงการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเดิม

มีความสามารถในการคัดกรองความต้องการเฉพาะบุคคลผ่านแบบสอบถาม การสัมภาษณ์ หรือการพูดคุยแบบ Face to Face และสามารถให้ความรู้ทั้ง Hard Skill และ Soft Skill เพื่อสร้างความเข้าใจในคุณค่าและเป้าหมายขององค์กรอย่างแท้จริง

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1) ผู้ที่จะเข้าสู่การประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4 จะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้
   1. เป็นผู้ที่สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าการศึกษาภาคบังคับ (ระดับ มัธยมศึกษาตอนต้น ม.3)
   2. เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระในธุรกิจขายตรงไม่น้อยกว่า 1 ปี
   3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้
2) ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4 ต้องผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ จำนวน 5 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

20111 กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ

20112 กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ

20121 กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้า และจัดกิจกรรมในการคัดกรองเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล

20211 ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ

20212 จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ 25/09/2568

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

ความมุ่งหมายหลัก Key Purpose	บทบาทหลัก Key Roles		หน้าที่หลัก Key Function	
คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
1. เพื่อพัฒนาธุรกิจให้เจริญเติบโตด้วยการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานในอัตราผลกำไรที่เป็นธรรมตามหลักสากลผ่านบุคลากรที่ได้รับการพัฒนาองค์ความรู้และความสามารถที่มีมาตรฐานอาชีพในธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง	201	แสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ เพื่อพัฒนาให้เกิดประโยชน์ เพื่อมาเป็นผู้บริโภคหรือนักขายในการขยายองค์กร	2011	จัดให้มีรูปแบบหรือวิธีการในการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระในการขยายองค์กร
			2012	คัดกรองบุคลากรที่ได้มาจากการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ เพื่อนำไปพัฒนาสู่ความเป็นมืออาชีพในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ
	202	ส่งเสริมพัฒนาผู้บริโภคหรือนักขายให้มาเป็นผู้จำหน่ายอิสระ โดยการเพิ่มทักษะความรู้ความสามารถในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในการขยายองค์กร	2021	จัดให้มีการอบรมเพื่อเพิ่มทักษะความรู้ทั้ง Hard Skill Soft Skill และศักยภาพของผู้จำหน่ายอิสระ

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**
2011	จัดให้มีรูปแบบหรือวิธีการในการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระในการขยายองค์กร	20111	กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ	201111	ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการเชิญผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ ทั้งทาง Online และ Offline
				201112	ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ และสร้างความมั่นใจต่อผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงโดยใช้ทฤษฎี 7Ps และ 7S
		20112	กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ	201121	จัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ
				201122	กำหนดให้มีการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเก่า อาทิเช่น การ share information จากสมาชิก หรือดาวน์ไลน์
2012	คัดกรองบุคลากรที่ได้มาจากการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ เพื่อนำไปพัฒนาสู่ความเป็นมืออาชีพในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ	20121	กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้า และจัดกิจกรรมในการคัดกรองเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล	201211	ค้นหาและจัดทำการประเมินความถนัดของผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระจากการแบ่งลักษณะของลูกค้า
				201212	จัดให้มีการพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ หรือทำแบบสอบถาม เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง
2021	จัดให้มีการอบรมเพื่อเพิ่มทักษะความรู้ทั้ง Hard Skill Soft Skill และศักยภาพของผู้จำหน่ายอิสระ	20211	ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ	202111	ให้ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร เทคนิคการบริหารนักขายและสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน
		20212	จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล	202121	202121 ปฏิบัติตามวิธีการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบอาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล
				202122	เพิ่มทักษะ ความรู้ ความเข้าใจด้วยการสื่อสารโดยใช้หลักการเปรียบเทียบและการเติมเต็ม สอนเรื่องการตั้งเป้าหมายให้กับองค์การ สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีในองค์กร

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20111

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 5243 ผู้จำหน่ายสินค้าตามบ้าน
ISCO 3322 ตัวแทนขายด้านการค้า
ISCO 3324 นายหน้าทางการค้า

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

เป็นผู้มีความสามารถในการขยายธุรกิจอิสระให้กว้างขวางออกไป แสวงหาผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความรู้ด้านการบริหารงาน มีความรู้ด้านการวางแผน มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าเป็นอย่างดี กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ โดยใช้การเปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps สร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

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

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201111 ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการเชิญผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ ทั้งทาง Online และ Offline	1. ใช้เทคนิคการเชิญผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระด้วยระบบออนไลน์ 2. ใช้เทคนิคการเชิญผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระด้วยระบบออฟไลน์	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
201112 ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจและสร้างความมั่นใจต่อผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงโดยใช้ทฤษฎี 7Ps และ 7S	1. เรียนรู้วิธีการเปิดใจโดยใช้ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 7P 2. ทำการเปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด 7P 3.กำหนดขั้นตอนการสร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ 4.สร้างความเข้าใจด้วยทฤษฎี 7 S	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย

ทักษะเรื่องส่วนประสมทางการตลาด 7P

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้เรื่ององค์ประกอบของทฤษฎี 7s McKinsey

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการติดต่อกับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารแสดงการศึกษาหรือการอบรมความรู้เกี่ยวกับการติดต่อผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย การตลาด 7P และการบริหาร 7S

(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

1. ขั้นตอนสำหรับวิธีการเชิญ ผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายทั้งทาง Online และ Offline

2. ขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ โดยใช้ทฤษฎี 7Ps เปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Psขั้นตอนสำหรับวิธีการสร้างความมั่นใจต่อผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจ อันประกอบด้วยทฤษฎี 7S

ข. คำอธิบายรายละเอียด

(1) ผู้ร่วมธุรกิจ หมายถึง บุคคลหรือองค์กรที่เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินงานหรือสร้างสรรค์ผลประโยชน์ทางธุรกิจ ภายใต้ข้อตกลงหรือสัญญาร่วมกัน

(2) ผู้บริโภค หมายถึง บุคคลผู้ซื้อสินค้าหรือบริการจากผู้ประกอบธุรกิจ (ผู้ขายตรง หรือบริษัท) เพื่อนำไปใช้เอง หรือใช้ในครัวเรือน โดยมุ่งหมายที่การใช้สอยส่วนตัว ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการขายต่อหรือดำเนินธุรกิจ

(3) ผู้จำหน่ายอิสระ หมายถึง บุคคลที่ได้รับมอบหมายหรือทำสัญญากับบริษัทขายตรง เพื่อทำการตลาดหรือนำเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภค โดยได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบค่าคอมมิชชันหรือผลตอบแทนอื่น ๆ ตามแผนการจ่ายผลตอบแทนที่กำหนดไว้

(4) ผู้จำหน่ายอิสระด้วยระบบออฟไลน์ หมายถึง นักธุรกิจอิสระที่เน้นการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดและการขายสินค้าผ่านช่องทางกายภาพ และการปฏิสัมพันธ์แบบตัวต่อตัวเป็นหลัก

(5) ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 7P หมายถึง ชุดของเครื่องมือและองค์ประกอบทางการตลาด 7 ด้าน ที่ผู้ประกอบธุรกิจใช้ในการวางแผนและนำกลยุทธ์ไปสู่ตลาดเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ เดิมมี 4P (Product, Price, Place, Promotion) แต่ได้ขยายมาเป็น 7P เพื่อให้ครอบคลุมการตลาดด้านบริการ (Service Marketing) ดังนี้:

- Product (ผลิตภัณฑ์): ตัวสินค้าหรือบริการที่นำเสนอ
- Price (ราคา): มูลค่าที่ผู้บริโภคต้องจ่าย
- Place (ช่องทางการจัดจำหน่าย): วิธีการนำสินค้าไปถึงมือลูกค้า (เช่น คลังสินค้า, ศูนย์กระจายสินค้า, ร้านค้า)
- Promotion (การส่งเสริมการตลาด): วิธีการสื่อสารและกระตุ้นการขาย (เช่น โฆษณา, การประชาสัมพันธ์)
- People (บุคลากร): พนักงานและผู้มีส่วนร่วมที่ส่งมอบบริการหรือมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าโดยตรง
- Process (กระบวนการ): ขั้นตอนการทำงานและขั้นตอนการส่งมอบบริการทั้งหมด
- Physical Evidence (ลักษณะทางกายภาพ/สิ่งแวดล้อม): สิ่งอำนวยความสะดวก หรือหลักฐานทางกายภาพที่ลูกค้ามองเห็นและรู้สึกได้ (เช่น บรรยากาศสำนักงาน, เอกสาร, บรรจุภัณฑ์)

(6) ทฤษฎี 7Ps หมายถึง ชุดของเครื่องมือและองค์ประกอบทางการตลาด 7 ด้าน ที่ผู้ประกอบธุรกิจใช้ในการวางแผน, พัฒนา, และนำกลยุทธ์การตลาดไปใช้เพื่อเข้าถึงตลาดเป้าหมาย, สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน, และบรรลุวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ แนวคิด 7P เป็นการขยายและต่อยอดมาจากแนวคิด 4P เดิม (Product, Price, Place, Promotion) โดยมีการเพิ่มองค์ประกอบอีก 3 ตัว (People, Process, Physical Evidence) เข้ามาเพื่อเน้นให้ครอบคลุมการตลาดด้าน บริการ (Service Marketing) และการสร้างประสบการณ์ลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

อาชีพวิทยากร
อาชีพผู้ประกอบการ

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20112

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

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

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

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

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201121 จัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ	1. จัดงานออกบูธแสดงสินค้า จัดงานอีเว้นท์ งาน Expo เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ขององค์การ และรูปแบบทางธุรกิจขององค์การ 2. จัดสัมมนา ฝึกอบรม ในหัวข้อต่าง ๆ ที่เป็นการให้ความรู้แก่กลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระให้เกิดความเข้าใจในรายละเอียดมากขึ้น	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

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

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

1. ความรู้เกี่ยวกับข้อกำหนดของกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง การจดทะเบียน การขออนุญาต จาก สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
2. ความรู้เกี่ยวกับหลักจรรยาบรรณของธุรกิจขายตรง

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

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

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการจัดอบรม การจัดสัมมนา การจัดงาน Expo

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารประกอบการฝึกอบรม สัมมนา ให้ความรู้

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

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

จัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเว้นท์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching), การทำ OPP (Orientation Product and Process) และจัดทำให้ผู้ร่วมธุรกิจทั้งหมดได้รู้จักกัน การแลกเปลี่ยนกันระหว่างผู้ที่ประสบความสำเร็จประสบการณ์การทำธุรกิจ

ข. คำอธิบายรายละเอียด

(1) ออกบูธแสดงสินค้า จัดงานอีเว้นท์ งาน Expo เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ หมายถึง กิจกรรมส่งเสริมการตลาดและการขายแบบออฟไลน์ (หรือแบบผสมผสาน) ซึ่งผู้ประกอบธุรกิจ (หรือผู้จำหน่ายอิสระในธุรกิจขายตรง) เข้าร่วมหรือจัดขึ้นเพื่อ:

- แสดงและสาธิตผลิตภัณฑ์: ให้ผู้บริโภคหรือผู้มีโอกาสเป็นลูกค้าได้สัมผัสและทดลองใช้สินค้าจริง
- สร้างการรับรู้แบรนด์: สร้างการมีส่วนร่วมกับกลุ่มเป้าหมายในสถานที่จริง
- สร้างโอกาสในการขาย (Lead Generation): พบปะลูกค้าใหม่, เปิดรับสมัครผู้จำหน่ายอิสระ, และปิดการขาย ณ จุดกิจกรรม

(2) การ share information หมายถึง กระบวนการในการแลกเปลี่ยนหรือส่งผ่านข้อมูล, ความรู้, หรือข่าวสาร จากบุคคลหนึ่งหรือหน่วยงานหนึ่งไปยังอีกบุคคลหรือหน่วยงานหนึ่ง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดการรับรู้, ความเข้าใจ, หรือการนำไปใช้ประโยชน์ร่วมกัน

(3) การจำหน่ายอิสระ หมายถึง รูปแบบการขายสินค้าหรือบริการโดยตรงจากผู้ขาย (ที่ไม่ใช่พนักงานประจำ) ไปยังผู้บริโภค โดยไม่ผ่านช่องทางการค้าปลีกแบบดั้งเดิม คำนี้มีความหมายเดียวกับ ผู้จำหน่ายอิสระ (Independent Distributor หรือ Direct Seller) ซึ่งคือบุคคลที่ทำสัญญากับบริษัทในการขายสินค้า โดยได้รับค่าตอบแทนตามผลงานการขายของตนเองและ/หรือผลงานของเครือข่ายที่ตนสร้างขึ้น ตามแผนการตลาดที่ได้รับอนุญาต

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 20121

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้า และจัดกิจกรรมในการคัดกรองเพื่อค้นหาศักยภาพความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 5243 ผู้จำหน่ายสินค้าตามบ้าน
ISCO 3322 ตัวแทนขายด้านการค้า
ISCO 3324 นายหน้าทางการค้า

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

เป็นผู้มีความสามารถ แบ่งกลุ่มลูกค้า และจัดกิจกรรมในการคัดกรองเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะตนในการค้นหาความถนัดจากการแบ่งลูกค้าตามดังต่อไปนี้ได้ สามารถแยกแยะสมรรถนะของบุคคลได้ ผู้บริโภค นักขาย นักสร้างองค์กร ที่ปรึกษาองค์กร ผู้นำองค์กร จัดให้มีการจัดให้มีการทดสอบและทำการประเมินความถนัดตามเนื้อหาหลักสูตร

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

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

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201211 ค้นหาและจัดทำการประเมินความถนัดของผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระจากการแบ่งลักษณะของลูกค้า	1. ค้นหาลักษณะและความถนัดที่เหมาะสมกับบทบาทหน้าที่ เช่น การเป็นผู้บริโภค นักขาย การสร้างองค์กร ที่ปรึกษา หรือผู้นำองค์กร 2. เตรียมทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือกและประเมินความถนัดตามเนื้อหาหลักสูตรการอบรม 3. จัดการทดสอบประเมินความถนัดตามความรู้ที่ได้ศึกษาตามหลักสูตร	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
201212 จัดให้มีการพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ หรือทำแบบสอบถาม เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง	1. ศึกษาพฤติกรรมของผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ โดยการใช้ Iceberg Model 2 วิเคราะห์และนำเอาศักยภาพของผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ มาใช้ให้เป็น 3. จัดทำกำหนดนัดหมายพูดคุย และจัดทำข้อคำถามสัมภาษณ์ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ ได้พูดคุยเพื่อให้ทราบความต้องการที่แท้จริง	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการอ่านความต้องการของบุคคล
ทักษะการพิจารณาและวิเคราะห์บุคคลที่เหมาะสมกับงานที่เขาควรปฏิบัติ

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้
ความรู้เกี่ยวกับการศึกษาพฤติกรรมของบุคคล ความเหมาะสมในการทำหน้าที่ต่าง ๆ
ความรู้เกี่ยวกับข้อกำหนดของกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง การจดทะเบียน การขออนุญาต จาก สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
ความรู้เกี่ยวกับหลักจรรยาบรรณของธุรกิจขายตรง

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง

หลักฐานการเข้ารับการอบรมโดยวิทยากรขายตรง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้า

ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐ

ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ก. คำแนะนำ

ค้นหา ความถนัดจากการแบ่งลูกค้าตามดังต่อไปนี้ ผู้บริโภค นักขาย นักสร้างองค์กร ที่ปรึกษาองค์กร ผู้นำองค์กร เพื่อให้เหมาะสมและตรงกับลักษณะของกลุ่มเป้าหมาย

ข. คำอธิบายรายละเอียด

(1) ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ หมายถึง กลุ่มบุคคลหรือองค์กรที่ยังไม่เคยซื้อสินค้าหรือใช้บริการของบริษัทมาก่อน แต่มีลักษณะทางประชากร, จิตวิทยา, พฤติกรรม, หรือความต้องการ ที่ตรงกับคุณสมบัติของกลุ่มลูกค้าหลัก ที่บริษัทต้องการทำการตลาดและขายสินค้าให้

(2) ผู้จำหน่ายอิสระ หมายถึง บุคคลที่ทำสัญญากับบริษัทขายตรง เพื่อทำการตลาดและขายสินค้าหรือบริการโดยตรงให้กับผู้บริโภค โดยได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบค่าคอมมิชชันหรือผลตอบแทนอื่น ๆ ตามแผนการจ่ายผลตอบแทน

(3) สัมภาษณ์ Interview หมายถึง วิธีการสื่อสารแบบมีปฏิสัมพันธ์ (Interaction) ระหว่างบุคคลตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไป โดยที่ฝ่ายหนึ่ง (ผู้สัมภาษณ์) ตั้งคำถามเพื่อรวบรวมข้อมูล, ประเมินคุณสมบัติ, หรือทำความเข้าใจความคิดเห็นจากอีกฝ่ายหนึ่ง (ผู้ถูกสัมภาษณ์)

(4) แบบสอบถาม หมายถึง ชุดของคำถามที่จัดเรียงอย่างเป็นระบบ ซึ่งใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างหรือกลุ่มเป้าหมาย โดยมุ่งเน้นที่การวัดทัศนคติ, ความคิดเห็น, พฤติกรรม, หรือข้อมูลทางประชากรศาสตร์

(5) Iceberg Model หมายถึง รูปแบบความคิดที่ใช้ในการวิเคราะห์ปัญหาหรือสถานการณ์ โดยเปรียบเทียบกับภูเขาน้ำแข็ง ซึ่งมีส่วนที่มองเห็นได้เพียงเล็กน้อยอยู่เหนือน้ำ และมีส่วนที่มองไม่เห็นแต่มีความสำคัญและมีขนาดใหญ่กว่ามากอยู่ใต้น้ำ

- ส่วนที่มองเห็นได้ (เหนือน้ำ): คือ เหตุการณ์ (Events) หรือปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างชัดเจน เช่น ยอดขายลดลง, ลูกค้าลาออก
- ส่วนที่มองไม่เห็น (ใต้น้ำ): คือรากเหง้าที่แท้จริงของปัญหา ซึ่งประกอบด้วย:
- แนวโน้ม/รูปแบบ (Patterns/Trends): การสังเกตว่าเหตุการณ์เกิดขึ้นซ้ำ ๆ หรือไม่
- โครงสร้างของระบบ (Systemic Structures): นโยบาย, กระบวนการ, หรือโครงสร้างองค์กรที่ทำให้เกิดรูปแบบนั้น ๆ
- แบบแผนความคิด/ความเชื่อ (Mental Models): ความเชื่อ, ค่านิยม, และสมมติฐานที่ฝังลึกในองค์กร ซึ่งเป็นตัวขับเคลื่อนให้เกิดโครงสร้างและพฤติกรรมทั้งหมด

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก

2) สัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20211

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 5243 ผู้จำหน่ายสินค้าตามบ้าน
ISCO 3322 ตัวแทนขายด้านการค้า
ISCO 3324 นายหน้าทางการค้า

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

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

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

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

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202111 ให้ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร เทคนิคการบริหารนักขายและสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน	1. สอนความรู้ระบบการทำงานและรูปแบบทางธุรกิจ Business Model ขององค์กร และมีความรู้ในผลิตภัณฑ์ขององค์กร มีความรู้ในแผนธุรกิจขององค์กร สามารถอธิบายให้ผู้อื่นเข้าใจได้อย่างชัดเจน สามารถใช้เครื่องมือในการอธิบายรูปแบบของธุรกิจ Business Model ขององค์กรได้ ใช้เครื่องมือขององค์กรในการอธิบายได้ 2. เรียนรู้การใช้เทคนิคการขายขององค์กรได้ 3. ใช้เครื่องมือขององค์กรในการบริหารงานขายได้เป็นอย่างดี	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการเรียนรู้เทคนิคต่าง ๆ เพื่อการบริหารนักขาย และใช้เครื่องมือในการ
(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

หลักฐานการแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง
หลักฐานการเรียนรู้แผนธุรกิจขององค์การ
หลักฐานการเข้ารับการอบรมเทคนิคการบริหารนักขาย .

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง
เอกสารแสดงการเรียนรู้แผนธุรกิจขององค์การ
เอกสารแสดงการเข้ารับการอบรมเทคนิคการบริหารนักขาย

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจนการเรียนรู้การใช้เทคนิค เรื่องเทคนิคการบริหารนักขายตลอดจนเทคนิคต่างๆที่สนับสนุนการใช้เครื่องมือขององค์กร

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) พื้นฐานขององค์กร Business Model (Business Model หรือ แบบจำลองทางธุรกิจ) หมายถึง แนวคิดและโครงสร้างที่อธิบายถึงวิธีการที่องค์กรจะสร้างสรรค์, ส่งมอบ, และเก็บเกี่ยว (Capture) มูลค่า

(2) แผนธุรกิจของบริษัท หมายถึง เอกสารที่เป็นทางการและมีความยาว ซึ่งทำหน้าที่เป็นแผนที่นำทางสำหรับการดำเนินธุรกิจขององค์กร โดยอธิบายรายละเอียดเป้าหมายของธุรกิจ (ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว), กลยุทธ์ ที่จะใช้ในการบรรลุเป้าหมาย, และ ข้อมูลเชิงปฏิบัติการ ที่จำเป็นในการบริหารจัดการ

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20212

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 5243 ผู้จำหน่ายสินค้าตามบ้าน
ISCO 3322 ตัวแทนขายด้านการค้า
ISCO 3324 นายหน้าทางการค้า

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

การใช้ประโยชน์จากคน การบริหารคนโดยการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบอาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล สื่อสารเพื่อให้เกิดทางเลือก การเปรียบเทียบและการเติมเต็ม อาทิเช่น-สอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจ-สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

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

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202121 202121 ปฏิบัติตามวิธีการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบ อาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล	1. วิเคราะห์ลูกค้าเพื่อค้นหาความต้องการของแต่ละคน 2. สรุปผลการวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อพิจารณาแนวทางที่เหมาะสม	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน
202122 เพิ่มทักษะ ความรู้ ความเข้าใจด้วยการสื่อสารโดยใช้หลักการเปรียบเทียบและการเติมเต็ม สอนเรื่องการตั้งเป้าหมายให้กับองค์การ สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีในองค์กร	1. สอนแนวทางการตัดสินใจให้แก่ลูกค้า ในการทำธุรกิจ 2. สอนแนวทางในการเพิ่มสัมพันธ์ภาพกับองค์การ เพื่อให้เข้าใจองค์การมากยิ่งขึ้น	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบ
ทักษะการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล
ทักษะการสอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจ
ทักษะการสอนการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ที่เกี่ยวข้ององค์การ การวิเคราะห์บุคคล การค้นหาความต้องการของบุคคล หาคนเพื่อพัฒนาคนได้อย่างถูกต้องเหมาะสม
ความรู้เกี่ยวกับการเชิญการสร้างความมั่นใจให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรายใหม่

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง
หลักฐานการเข้ารับการอบรมโดยวิทยากรขายตรง
หลักฐานการอบรมด้านกฎหมาย
หลักฐานการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง
เอกสารแสดงการเรียนรู้แผนธุรกิจขององค์การ
เอกสารแสดงการเข้ารับการอบรมเทคนิคการบริหารนักขาย

(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

วิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบอาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคลสื่อสารเพื่อให้เกิดทางเลือก การเปรียบเทียบและการเติมเต็ม อาทิเช่นสอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจสอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) การวิเคราะห์ลูกค้า หมายถึง กระบวนการในการรวบรวม, ตรวจสอบ, และตีความข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (ทั้งลูกค้าปัจจุบันและผู้มุ่งหวัง) เพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อ, ความต้องการ, แรงจูงใจ, ความภักดี, และมูลค่าตลอดช่วงชีวิตของลูกค้า (Customer Lifetime Value: CLV)

(2) สอนแนวทางการตัดสินใจให้แก่ลูกค้า หมายถึง การให้ข้อมูล, ความรู้, หรือเครื่องมือที่จำเป็นแก่ลูกค้า เพื่อช่วยให้พวกเขาสามารถประเมินทางเลือกที่มีอยู่ และเลือกซื้อสินค้าหรือบริการของบริษัทได้อย่างมั่นใจและสอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริงของตน

(3) สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีในองค์กร หมายถึง การฝึกอบรมหรือให้คำแนะนำแก่บุคลากร (เช่น พนักงาน, ผู้จำหน่ายอิสระ) เกี่ยวกับทักษะและพฤติกรรมที่จำเป็นในการสื่อสาร, การทำงานร่วมกัน, การแก้ไขความขัดแย้ง, และการสร้างความสัมพันธ์เชิงบวกภายในองค์กร

(4) สอนแนวทางในการเพิ่มสัมพันธ์ภาพกับองค์การ เพื่อให้เข้าใจองค์การมากยิ่งขึ้น หมายถึง การให้การศึกษาหรือฝึกอบรมแก่ผู้ร่วมธุรกิจหรือพนักงาน เกี่ยวกับโครงสร้าง, ค่านิยม, วิสัยทัศน์, ภารกิจ, ประวัติความเป็นมา, และกระบวนการทำงานหลัก ๆ ขององค์กร

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์