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 5

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ	**เนื้อหา**
20221	ให้ความรู้ในการออกภาคสนามและกิจกรรมเฉพาะกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร
20311	กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการออกภาคสนามและทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม
20321	กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้เครื่องมือวัดประเมินในรูปแบบที่เหมาะสม

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 5

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

ผู้ที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพของอาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับที่ 5 นี้ ต้องมีทักษะและความรู้ในการขยายธุรกิจอิสระอย่างยั่งยืน มีความสามารถในการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ ด้วยการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด (7Ps) การวางแผนบริหารงาน มีความรู้ด้านสินค้า และมนุษยสัมพันธ์ดีเยี่ยมสามารถจัดกิจกรรมทางการตลาด เช่น การออกบูธ งานอีเว้นท์ สัมมนา Expo การฝึกอบรม Coaching และ OPP พร้อมทั้งใช้ฐานข้อมูลลูกค้าเดิมในการแลกเปลี่ยนข้อมูล และจัดกิจกรรมเพื่อค้นหาความต้องการเฉพาะบุคคลผ่านแบบสอบถาม การสัมภาษณ์หรือการพูดคุยแบบ Face to Face มีความรู้ในโครงสร้างองค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจ การใช้เครื่องมือและเทคนิคการบริหารทีมขาย การวิเคราะห์ลูกค้า การสื่อสารเพื่อสร้างทางเลือก การสร้างความมั่นใจ การสร้างแรงจูงใจ การเปลี่ยนแปลงและติดตามผลอย่างต่อเนื่อง สามารถกำหนดกลุ่มเป้าหมายในแต่ละระดับ พร้อมจัดกระบวนการเรียนรู้ สอน ฝึกฝน เป็นพี่เลี้ยง และถ่ายทอดองค์ความรู้สู่องค์กรและบุคคลภายนอก รวมถึงการวัดผลงานจากเป้าหมายหรือความสามารถ เช่น ยอดขายจากการเพิ่มจำนวนผู้ร่วมธุรกิจในองค์กร

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1) ผู้ที่จะเข้าสู่การประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 5 จะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้
   1. เป็นผู้ที่สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าการศึกษาภาคบังคับ (ระดับ มัธยมศึกษาตอนต้น ม.3)
   2. เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระในธุรกิจขายตรงไม่น้อยกว่า 2 ปี
   3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

2) ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 5 ต้องผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ จำนวน 3 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

20221 ให้ความรู้ในการออกภาคสนามและกิจกรรมเฉพาะกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร

20311 กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการออกภาคสนามและทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม

20321 กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ เครื่องมือวัดประเมินในรูปแบบที่เหมาะสม

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	202	ส่งเสริมพัฒนาผู้บริโภคหรือนักขายให้มาเป็นผู้จำหน่ายอิสระ โดยการเพิ่มทักษะความรู้ความสามารถในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในการขยายองค์กร	2022	คัดแยกบุคลากรเพื่อค้นหาความถนัดและเพิ่มพูนทักษะความชำนาญเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร
	203	สร้างรูปแบบกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้เกิดการขยายขององค์กรหรือบุคลากร	2031	ใช้บุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยการมอบหมายงาน
			2032	ใช้บุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยมีเครื่องมือวัดการประเมินผลที่มีประสิทธิภาพ

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**
2022	คัดแยกบุคลากรเพื่อค้นหาความถนัดและเพิ่มพูนทักษะความชำนาญ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร	20221	ให้ความรู้ในการออกภาคสนามและกิจกรรมเฉพาะกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร	202211	กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับให้ชัดเจนและทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ การสอน การฝึกฝน การเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษา จนสามารถถ่ายทอดสู่บุคคลภายนอกได้
				202212	ทำการเปลี่ยนแปลงให้บุคลากร ฝึกความมั่นคงในอารมณ์ และการกระทำจากการตระหนักรู้ มีทัศนคติเชิงบวกและการวางแผนสม่ำเสมอเพื่อนำไปสู่การกำหนดเป้าหมาย และกรอบความสามารถได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งทำการประเมิน ทบทวน และปรับปรุงผลการดำเนินงานเพื่อประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่อง
				202213	สร้างความสัมพันธ์ลูกค้าโดย การติดตาม เพื่อทำความเข้าใจ ศึกษาข้อมูลและตรวจสอบ
2031	ใช้บุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยการมอบหมายงาน	20311	กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการออกภาคสนามและทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม	203111	คัดครองกลุ่มคนที่จะกำหนดหน้าที่ว่าจะทำกิจกรรมอะไร ทำกิจกรรมซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง
				203112	จัดขั้นตอนในการทำกิจกรรม โดยเริ่มตั้งแต่การกำหนดบทบาท หน้าที่ ความรับผิดชอบให้กับองค์กร
2032	ใช้บุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยมีเครื่องมือวัดการประเมินผลที่มีประสิทธิภาพ	20321	กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ เครื่องมือวัดประเมินในรูปแบบที่เหมาะสม	203211	ใช้รูปแบบ BSC Model เป็นเครื่องมือทางการบริหารจัดการที่ช่วยให้องค์กรนำเอากลยุทธ์ไปปฏิบัติได้จริง ซึ่งเป็นขั้นของการกำหนดปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จโดยแบ่งเป็น 4 มุมมอง เพื่อเป็นการสร้างดัชนีชี้วัด (KPI) ในการประเมินผลความสำเร็จ
				203212	ใช้รูปแบบ Business Model Canvas วิเคราะห์สถานการณ์ โอกาสหรือความเสี่ยงขององค์กรที่ได้รับมอบหมายจากการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนาม และประเมินผลเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20221

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ให้ความรู้ในการออกภาคสนามและกิจกรรมเฉพาะกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร

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)

การสร้างความมั่นใจ การเปลี่ยนแปลง ติดตามความต่อเนื่องเพื่อให้สามารถทำงานได้ กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับให้ชัดเจนและทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้, การสอน, การฝึกฝน ,การเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษา จนสามารถถ่ายทอดสู่บุคคลภายนอกได้ กำหนดกิจกรรมสำหรับกลุ่มประเมินการวัดผลงานจากการกำหนดเป้าหมาย กรอบความสามารถ เพื่อวัดผลงานจากผลของงานในเวลาที่กำหนด ทบทวนและปรับปรุงเพื่อประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่อง สร้างความสัมพันธ์ลูกค้าโดย การติดตาม เพื่อทำความเข้าใจ ศึกษาข้อมูลและตรวจสอบ

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 ผู้จำหน่ายอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342
มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202211 กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับให้ชัดเจนและทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ การสอน การฝึกฝน การเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษา จนสามารถถ่ายทอดสู่บุคคลภายนอกได้	1. กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในการสอน การฝึกอบรม และการเป็นพี่เลี้ยง 2. ให้การอบรมเรียนรู้จนสามารถถ่ายทอดให้บุคคลอื่นได้เป็นอย่างดี	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน
202212 ทำการเปลี่ยนแปลงให้บุคลากร ฝึกความมั่นคงในอารมณ์และการกระทำ จากการตระหนักรู้ มีทัศนคติเชิงบวกและการวางแผนสม่ำเสมอเพื่อนำไปสู่การกำหนดเป้าหมาย และกรอบความสามารถได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งทำการประเมิน ทบทวน และปรับปรุงผลการดำเนินงานเพื่อประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่อง	1 ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของบุคลากรที่เกิดขึ้นจากการค้นหาและพัฒนาคน 2.นำเอาการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับบุคลากรที่ได้ค้นพบตนเองไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมาย 3. ทำให้บุคลากรมุ่งทำงานตามเป้าหมายต่อไปโดยมีแผนงานที่ชัดเจน 4.ประเมินผลการทำงานของบุคลากรให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด 5. ให้ความช่วยเหลือและปรับปรุงการทำงานเพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน
202213 สร้างความสัมพันธ์ลูกค้าโดย การติดตาม เพื่อทำความเข้าใจ ศึกษาข้อมูลและตรวจสอบ	1. สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และติดตามผู้ร่วมธุรกิจรายใหม่ให้มีการทำงานอย่างต่อเนื่อง 2. ติดตามการทำงานของผู้ร่วมธุรกิจเพื่อให้ทำความเข้าใจและตรวจสอบการทำงาน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

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

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการฝึกอบรม

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารการผ่านกิจกรรมต่าง ๆ

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้

หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับให้ชัดเจนและทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้, การสอน, การฝึกฝน, การเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษา จนสามารถถ่ายทอดสู่บุคคลภายนอกได้ มีทัศนคติเชิงบวกและมีการวางแผนอย่างสม่ำเสมอ ประเมินเพื่อวัดผลงานจากผลของงานในเวลาที่กำหนด ทบทวนและปรับปรุงเพื่อประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่องสร้างความสัมพันธ์ลูกค้าโดย การติดตาม เพื่อทำความเข้าใจ ศึกษาข้อมูลและตรวจสอบ

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) การตระหนักรู้ หมายถึง ภาวะที่บุคคลรับรู้และเข้าใจในข้อมูล, ข้อเท็จจริง, หรือสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่งอย่างชัดเจน ซึ่งอาจรวมถึงการตระหนักรู้ในตัวเอง, สภาพแวดล้อม, หรือความรู้สึกนึกคิด

(2) ทัศนคติเชิงบวก หมายถึง แนวโน้มหรือความโน้มเอียงทางความคิด, ความรู้สึก, และพฤติกรรมของบุคคลที่แสดงออกถึงการมองโลกในแง่ดี, การคาดหวังผลลัพธ์ที่ดี, และการเผชิญหน้ากับความท้าทายด้วยความเชื่อมั่น

(3) สร้างความสัมพันธ์ลูกค้า หมายถึง กระบวนการและกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการสร้างความผูกพัน, ความไว้วางใจ, และความจงรักภักดีในระยะยาว ระหว่างผู้ประกอบธุรกิจกับลูกค้าแต่ละราย

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 20311

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการออกภาคสนามและทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม

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)

การพัฒนาบุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยการมอบหมายงานกำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม คัดครองสำหรับกลุ่มคนที่จะกำหนดหน้าที่ว่าจะ ทำกิจกรรมอะไร ทำกิจกรรมซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง

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

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

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

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

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการจัดกิจกรรมกลุ่ม
ทักษะการกำหนดหน้าที่ต่าง ๆ ในองค์กร

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ในการจัดกิจกรรมกลุ่ม
ความรู้ในเนื้อหารายละเอียดหน้าที่ต่าง ๆ ขององค์กร

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการจัดกิจกรรม
กำหนดหน้าที่ต่าง ๆ ขององค์กร
รายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

N/A

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

จัดกิจกรรมกลุ่มเพื่อพัฒนาบุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่ม กำหนดหน้าที่ต่าง ๆ ในองค์กร
การมอบหมายงานกำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม คัดครองสำหรับกลุ่มคนที่จะกำหนดหน้าที่ว่าจะทำกิจกรรมอะไร ทำกิจกรรมซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) จัดกิจกรรมกลุ่มเพื่อพัฒนาให้บุคคลมีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจ หมายถึง จัดกิจกรรมกลุ่มเพื่อพัฒนาให้บุคคลมีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจ (Organizing Group Activities for Business Knowledge Development) หมายถึง การออกแบบและดำเนินการฝึกอบรม, การประชุมเชิงปฏิบัติการ (Workshops), หรือการรวมกลุ่มอื่น ๆ ที่ต้องอาศัยการมีปฏิสัมพันธ์และการทำงานร่วมกันระหว่างผู้เข้าร่วม เพื่อถ่ายทอดความรู้, ทักษะ, และความเข้าใจที่ลึกซึ้งในด้านต่าง ๆ ของการดำเนินธุรกิจ

(2) กำหนดบทบาทหน้าที่ของบุคคล หมายถึง กำหนดบทบาทหน้าที่ของบุคคล (Defining Individual Roles and Responsibilities) หมายถึง กระบวนการในการระบุและระบุขอบเขตงาน, หน้าที่หลัก, อำนาจในการตัดสินใจ, และความรับผิดชอบเฉพาะเจาะจง ที่คาดหวังจากแต่ละบุคคลที่อยู่ในองค์กรหรือทีมงาน

(3) จัดขั้นตอนในการทำกิจกรรม หมายถึง กระบวนการในการวางแผนและกำหนดลำดับการดำเนินการอย่างละเอียดและต่อเนื่อง ตั้งแต่เริ่มต้นจนสิ้นสุด

สำหรับกิจกรรมหรืองานใดงานหนึ่ง เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างราบรื่น มีประสิทธิภาพ และบรรลุผลลัพธ์ที่ต้องการ

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 20321

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้เครื่องมือวัดประเมินในรูปแบบที่เหมาะสม

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)

ประเมินประสิทธิภาพและผลการปฏิบัติงานของธุรกิจ โดยใช้เครื่องมือวัดประเมินในรูปแบบที่เหมาะสม วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาจุดอ่อน จุดแข็งขององค์กร ทำการประเมินผลมุมมอง 4 ด้านภายในองค์กร ประกอบด้วย มุมมองด้านลูกค้า มุมมองด้านการเงิน มุมมองด้านกระบวนการภายใน และมุมมองด้านการเจริญเติบโต หลังจากการวิเคราะห์ข้อมูลขององค์กรเพื่อนำมาใช้ปรับแผนกลยุทธ์

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

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
203211 ใช้รูปแบบ BSC Model เป็นเครื่องมือทางการบริหารจัดการที่ช่วยให้องค์กรนำเอากลยุทธ์ไปปฏิบัติได้จริง ซึ่งเป็นขั้นของการกำหนดปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จโดยแบ่งเป็น 4 มุมมอง เพื่อเป็นการสร้างดัชนีชี้วัด (KPI) ในการประเมินผลความสำเร็จ	1.วิเคราะห์ความสมดุลย์ทั้งสี่ด้านเพื่อประเมินผลความสำเร็จขององธุรกิจประกอบด้วยมุมมองด้านลูกค้า มุมมองด้านการเงิน มุมมองด้านกระบวนการภายใน และมุมมองด้านการเจริญเติบโต 2.ประเมินผลด้านลูกค้าเพื่อปรับแผนกลยุทธ์การตลาด 3.ประเมินผลด้านการเงิน เพื่อปรับแผนกลยุทธ์ทางการเงิน 4.ประเมินผลด้านกระบวนการภายในเพื่อปรับกระบวนการทำงานขององค์กร 5.ประเมินผลด้านการเจริญเติบโตเพื่อปรับแผนกลยุทธ์ด้านการขยายธุรกิจต่อไป	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
203212 ใช้รูปแบบ Business Model Canvas วิเคราะห์สถานการณ์ โอกาสหรือความเสี่ยงขององค์กรที่ได้รับมอบหมายจากการทำ กิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนาม และประเมินผลเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น	1. สามารถสร้างธุรกิจเอง new start up ได้จากการวิเคราะห์โอกาส Model Canvas 2. บริหารธุรกิจใหม่ new start up ให้ประสบความสำเร็จ 3. ประเมินผลการดำเนินการธุรกิจรายใหม่ 4. บริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้เรื่องการทำธุรกิจ การเริ่มต้นธุรกิจ
ความรู้ด้านการบริหาร การประเมินผลประสิทธิภาพขององค์การด้วย Balanced Scorecard Model

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะทางการตลาด
ทักษะทางการเงิน
ทักษะการดำเนินงาน
ทักษะวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ด้านการบริหารเชิงกลยุทธ์
ความรู้ด้านการบริหารการตลาด
ความรู้ด้านการบริหารทางการเงิน
ความรู้ด้านการกำหนดกลยุทธ์องค์การ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ
เอกสารแสดงผลการปฏิบัติงาน รายงานผลการดำเนินงาน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารการผ่านการอบรมเป็นแม่ทีม หรือผู้จำหน่ายอิสระ
เอกสารแสดงการศึกษาอบรมด้านการประเมินประสิทธิภาพองค์การ

(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

ใช้รูปแบบ BSC Model เป็นเครื่องมือทางการบริหารจัดการที่ช่วยให้องค์กรนำเอากลยุทธ์ไปปฏิบัติได้จริง ซึ่งเป็นขั้นของการกำหนดปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จโดยแบ่งเป็น 4 มุมมอง

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) ความสมดุลย์ทั้งสี่ด้าน (The Four-Way Balance) หมายถึง กรอบความคิดหลักที่ใช้ในการประเมินและตัดสินใจในธุรกิจขายตรง (Direct Selling) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในบริษัทที่มีเครือข่ายผู้จัดจำหน่าย (เช่น ธุรกิจแบบ Multi-Level Marketing หรือ MLM) หลักการนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้เกิดความเป็นธรรม ความยั่งยืน และความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องในระบบธุรกิจ

(2) Business Model Canvas หมายถึง เครื่องมือในการออกแบบและวางแผนโมเดลธุรกิจ ที่สรุปองค์ประกอบสำคัญของธุรกิจทั้ง 9 ด้านลงในกระดาษเพียงแผ่นเดียว ช่วยให้มองเห็นภาพรวมของธุรกิจได้อย่างชัดเจนและเป็นระบบ

(3) บริหารธุรกิจใหม่ New Start Up หมายถึง กระบวนการจัดการและนำพาธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้น ซึ่งมักเป็นธุรกิจที่มีแนวคิดนวัตกรรมหรือรูปแบบใหม่ ๆ และมีศักยภาพในการขยายตัว (Scalability) อย่างรวดเร็ว

(4) บริหารความเสี่ยง หมายถึง กระบวนการในการระบุ, ประเมิน, และควบคุมสถานการณ์หรือเหตุการณ์ ที่อาจส่งผลกระทบในเชิงลบต่อการบรรลุเป้าหมายขององค์กร

(5) กลยุทธ์การตลาด หมายถึง แผนการดำเนินงานระยะยาวที่ถูกออกแบบมาเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และบรรลุเป้าหมายทางการตลาดที่องค์กรกำหนดไว้

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์