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

อาชีพนักขาย ระดับ 5

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ	เนื้อหา
30151	ขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ให้เพิ่มขึ้นผ่านการให้ลูกค้าเป็นสมาชิก และขายสินค้าต่อให้ผู้อื่น
30161	สร้างแผนกลยุทธ์และเลือกใช้เครื่องมือรวมถึงเทคโนโลยีที่เหมาะสม

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพนักขาย ระดับ 5

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

ผู้ที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพของอาชีพนักขาย ระดับที่ 5 นี้ ต้องมีทักษะและความรู้ของนักขายพื้นฐาน ต้องแสดงความสามารถในการขยายฐานลูกค้ารายใหม่ ให้คำแนะนำอย่างมืออาชีพ ฝึกอบรมทีมงาน และจัดจำหน่ายสินค้าและบริการอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งสนับสนุนผู้เริ่มต้นธุรกิจให้สามารถเติบโตได้อย่างมั่นคง นอกจากนี้ยังต้องกลยุทธ์ที่ชัดเจนและเลือกใช้เครื่องมือรวมถึงเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับเป้าหมายทางธุรกิจ
มีทักษะในการวิเคราะห์ตลาดและเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างลึกซึ้ง เพื่อสร้างโอกาสทางการขายใหม่อย่างต่อเนื่อง
และสามารถสร้างเครือข่ายธุรกิจที่แข็งแกร่งและยั่งยืนในระยะยาว

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1) ผู้ที่จะเข้าสู่การประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักขาย ระดับ 5 จะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้
1. เป็นผู้ที่สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าการศึกษาภาคบังคับ (ระดับ มัธยมศึกษาตอนต้น ม.3)
2. เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการเป็นนักขายในธุรกิจขายตรงไม่น้อยกว่า 2 ปี

3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

2) ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักขาย ระดับ 5 ต้องผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ จำนวน 2 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

30151 ขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ให้เพิ่มขึ้นผ่านการให้ลูกค้าเป็นสมาชิก และขายสินค้าต่อให้ผู้อื่น

30161 สร้างแผนกลยุทธ์และเลือกใช้เครื่องมือรวมถึงเทคโนโลยีที่เหมาะสม

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	301	เพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์	3015	ขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ให้เพิ่มขึ้นโดยการให้เป็นสมาชิก
			3016	การจัดการเชิงกลยุทธ์

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**
3015	ขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ให้เพิ่มขึ้นโดยการให้เป็นสมาชิก	30151	ขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ให้เพิ่มขึ้นผ่านการให้ลูกค้าเป็นสมาชิก และขายสินค้าต่อให้ผู้อื่น	301511	อธิบายคุณค่าและประโยชน์ที่ลูกค้าหรือสมาชิกจะได้รับ พร้อมให้ความรู้และคำแนะนำที่ช่วยขยายฐานลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงฝึกอบรมสมาชิกใหม่ในด้านสินค้า กฎหมาย และภาษี พร้อมประเมินผลและส่งเสริมให้สามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ต่อได้อย่างมั่นใจ
				301512	เริ่มต้นจัดจำหน่ายสินค้าและให้คำแนะนำในการเริ่มต้นธุรกิจแก่ลูกค้ารายใหม่ พร้อมอธิบายรายละเอียดธุรกิจและดำเนินการรับสมัครผู้สนใจเข้าร่วม โดยปฏิบัติตามกฎหมายอย่างเคร่งครัดตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อหลีกเลี่ยงการกระทำผิดในการชักชวนเข้าร่วมธุรกิจ
3016	การจัดการเชิงกลยุทธ์	30161	สร้างแผนกลยุทธ์และเลือกใช้เครื่องมือรวมถึงเทคโนโลยีที่เหมาะสม	301611	ค้นหาและวิเคราะห์ข้อมูลด้านกลยุทธ์ เทคโนโลยี และตลาดดิจิทัล เพื่อวางแผนและออกแบบกิจกรรมให้สอดคล้องกับเป้าหมาย พร้อมติดตามและประเมินผลการดำเนินงานเพื่อการปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 30151

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ให้เพิ่มขึ้นผ่านการให้ลูกค้าเป็นสมาชิก และขายสินค้าต่อให้ผู้อื่น

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 5223 พนักงานช่วยขายในร้านค้า Shop Sales Assistants
ISCO 5243 พนักงานขายตามบ้าน Door-to-door Salespersons
ISCO 5242 พนักงานสาธิตสินค้า Sales Demonstrators

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ผู้ปฏิบัติงานสามารถอธิบายคุณค่าและประโยชน์ของสินค้าและธุรกิจแก่ลูกค้าหรือสมาชิกได้อย่างชัดเจน พร้อมให้คำแนะนำที่ช่วยขยายฐานลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการฝึกอบรมสมาชิกใหม่ในด้านสินค้า กฎหมาย และภาษี พร้อมประเมินผลและส่งเสริมให้สามารถแนะนำสินค้าได้อย่างมั่นใจ นอกจากนี้ยังรวมถึงการให้คำปรึกษาแก่ลูกค้ารายใหม่ในการเริ่มต้นธุรกิจ การอธิบายรายละเอียดธุรกิจ และการรับสมัครผู้สนใจเข้าร่วม โดยปฏิบัติตามกฎหมายอย่างเคร่งครัดตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

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 ๒) พ.ศ. ๒๕๕๐
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๓)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา
พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา
พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
301511 อธิบายคุณค่าและประโยชน์ที่ลูกค้าหรือสมาชิกจะได้รับ พร้อมให้ความรู้และคำแนะนำที่ช่วยขยายฐานลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงฝึกอบรมสมาชิกใหม่ในด้านสินค้า กฎหมาย และภาษี พร้อมประเมินผลและส่งเสริมให้สามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ต่อไปได้อย่างมั่นใจ	1. อธิบายสิทธิประโยชน์และความสำเร็จที่ลูกค้าหรือสมาชิกจะได้รับจากสินค้า บริการ และการแนะนำลูกค้าใหม่ 2. ให้ความรู้และจัดทำเอกสารสำหรับสมาชิกใหม่ทั้งด้านสินค้า บริการ และข้อกำหนดทางกฎหมาย พร้อมประเมินผลการฝึกอบรมอย่างเหมาะสม 3. ส่งเสริมการขยายฐานลูกค้าเป้าหมาย โดยสนับสนุนให้สมาชิกใหม่แนะนำสินค้าและบริการแก่ลูกค้ารายต่อไปอย่างเหมาะสม	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน
301512 เริ่มต้นจัดจำหน่ายสินค้าและให้คำแนะนำในการเริ่มต้นธุรกิจแก่ลูกค้ารายใหม่ พร้อมอธิบายรายละเอียดธุรกิจและดำเนินการรับสมัครผู้สนใจเข้าร่วม โดยปฏิบัติตามกฎหมายอย่างเคร่งครัดตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อหลีกเลี่ยงการกระทำผิดในการชักชวนเข้าร่วมธุรกิจ	1. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย วางแผนการจัดจำหน่าย อธิบายรายละเอียดธุรกิจ และรับสมัครผู้สนใจเข้าร่วมเพื่อขยายธุรกิจ 2. ศึกษา วิเคราะห์ และปฏิบัติตามข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง พร้อมหลีกเลี่ยงการกระทำผิดตามกรณีศึกษาที่ผ่านมา 3. ให้ข้อมูล แนวทาง และจัดทำเอกสารการรับสมัคร เพื่อสร้างความเข้าใจและความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจอย่างถูกต้องตามหลักการ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะด้านการสื่อสาร ทักษะการสื่อสาร เจรจาต่อรอง การใช้ข้อความอธิบายสินค้าหรือบริการ เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายว่าด้วยการโฆษณา ไม่ก่อให้เกิดความเข้าใจผิด หรือละเมิดผู้อื่นให้รายละเอียดของสินค้าตามความจริงอย่างมีจริยธรรม
2. ข้อแนะนำประจำวันผ่านการสื่อสารที่ชัดเจนและตรงไปตรงมา ใช้ภาษาและมีแนวคิดที่เหมาะสม กับวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน ใช้และตีความการสื่อสารที่ไม่ใช่คำพูด
3. ทักษะด้านการอ่านออกเขียนได้ ต่อการ ตีความและปฏิบัติตามนโยบายและกระบวนการทำงานขององค์กร
4. ทักษะในการแสดงออกเชิงบุคลิกภาพที่น่าเชื่อถือได้
5. ทักษะในการวางแผนและการจัดการงานก่อนหลังการเข้าพบลูกค้า
6. ทักษะในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน
7. ทักษะในการเลือกใช้เทคโนโลยีในการขายที่เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมาย ไม่ก่อให้เกิดการกระทำความผิดทางเทคโนโลยีในการจำหน่ายหรือแสดงภาพทางสื่ออีเล็คทรอนิกส์
8. ทักษะการฝึกอบรมและให้คำปรึกษา

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับระบบการจำหน่ายสินค้าด้วยระบบขายตรง
2. ระบบการให้ค่าตอบแทน และรางวัลที่จะได้รับจากการขาย
3. กฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง
4. นโยบายการขายตรงของบริษัท
5. จริยธรรมในขายสินค้าทั้งด้านการพูด การโฆษณา การให้คำสัญญา
6. ความรู้เกี่ยวกับการขายสินค้าในลักษณะขายตรง
7. ความรู้ข้อกฎหมายตามพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 มาตรา 19 ห้ามมิให้ผู้
8. ประกอบธุรกิจขายตรงหรือตลาดแบบตรง ดำเนินกิจการในลักษณะที่เป็นการชักชวนให้บุคคลเข้าร่วมเป็นเครือข่ายในการประกอบธุรกิจขายตรงหรือตลาดแบบตรง โดยตกลงว่าจะให้ผลประโยชน์ ตอบแทนจากการหาผู้ร่วมเครือข่ายดังกล่าวซึ่งคำนวณจากจำนวนผู้เข้าร่วมเครือข่ายที่เพิ่มขึ้น

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับ เกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. มีการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้า
2. มีการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐ
3. มีการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร
4. มีหนังสือผ่านงานหนังสือรับรองการทำงาน
5. มีแฟ้มสะสมผลงาน (portfolio)

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. มีการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้า
2. มีการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐ
3. มีการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร
4. มีหนังสือผ่านงานหนังสือรับรองการทำงาน
5. มีแฟ้มสะสมผลงาน (portfolio)

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1 การสอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก

2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่น ๆ หรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มี ผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของนักขาย ข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการกระทำผิดของนักขาย และการจำหน่ายสินค้าหรือบริการด้วยระบบการขายตรงผ่านตัวแทนขาย โดยใช้สื่อต่าง ๆ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ข้อกำหนดของกฎหมายในการโฆษณา การใช้คำพูดอันอาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในตัวสินค้าหรือการขายโดยเชิญชวนให้ผู้ซื้อรับค่าตอบแทนเป็นเงินหรือผลประโยชน์อย่างอื่นนอกเหนือจากการขายตรงที่แท้จริง และสามารถในการสื่อสารนำเสนอเจรจาต่อรอง โน้มน้าวใจ การฝึกอบรมและถ่ายทอดความรู้ การวางแผนธุรกิจหรือการวางแผนงานเพื่อขยายเครือข่าย ด้านกฎหมายและจริยธรรม

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) ส่งเสริมการขยายฐานลูกค้าเป้าหมาย หมายถึง การดำเนินกิจกรรมหรือใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อดึงดูดและเพิ่มจำนวนกลุ่มคนที่มีโอกาสเป็นลูกค้าใหม่ ให้เข้ามาทำความรู้จัก สนใจ และตัดสินใจใช้สินค้าหรือบริการของบริษัทมากขึ้น

(2) ศึกษา วิเคราะห์ และปฏิบัติตามข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หมายถึง กระบวนการตรวจสอบและบังคับใช้กฎระเบียบทางกฎหมายอย่างเคร่งครัด เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างถูกต้อง โปร่งใส และป้องกันความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องหรือเพิกถอนใบอนุญาต

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สอบสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 30161

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ สร้างแผนกลยุทธ์และเลือกใช้เครื่องมือรวมถึงเทคโนโลยีที่เหมาะสม

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 5223 พนักงานช่วยขายในร้านค้า Shop Sales Assistants
ISCO 5243 พนักงานขายตามบ้าน Door-to-door Salespersons
ISCO 5242 พนักงานสาธิตสินค้า Sales Demonstrators

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ผู้ปฏิบัติงานสามารถค้นหาและวิเคราะห์ข้อมูลด้านกลยุทธ์ เทคโนโลยี และตลาดดิจิทัลได้อย่างเป็นระบบ
เพื่อนำมาวางแผนกลยุทธ์และออกแบบกิจกรรมให้สอดคล้องกับเป้าหมายขององค์กรหรือธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ
นอกจากนี้ยังต้องสามารถติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของกิจกรรมต่าง ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง
เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงและพัฒนาแนวทางการดำเนินงานให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดและเทคโนโลยี

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 ๒) พ.ศ. ๒๕๕๐
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ ๓)
มาตรา ๒๔ และมาตรา ๒๖ เป็นมาตราที่กำหนดให้เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ
ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขและแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา
พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา
พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
301611 ค้นหาและวิเคราะห์ข้อมูลด้านกลยุทธ์ เทคโนโลยี และตลาดดิจิทัล เพื่อวางแผนและออกแบบกิจกรรมให้สอดคล้องกับเป้าหมาย พร้อมติดตามและประเมินผลการดำเนินงานเพื่อการปรับปรุง และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	1.วิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า เทคโนโลยีดิจิทัล สภาวะตลาดเพื่อสร้างแผนกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับเป้าหมายแ ละความต้องการของลูกค้า 2.ออกแบบกิจกรรมตามแผนกลยุทธ์โดยกำหนดวัตถุประสงค์ รูปแบบ และช่องทางให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย 3.ติดตามและประเมินผลการดำเนินงานเพื่อนำไปสู่การปรับ ปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะการสื่อสารและมนุษยสัมพันธ์
2. ทักษะการวางแผนกลยุทธ์และจัดการทรัพยากร
3. ทักษะการคิดวิเคราะห์และแก้ปัญหา
4. ทักษะการตลาดดิจิทัลหรือการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล
5. ทักษะการคิดเชิงกลยุทธ์
6. ทักษะการใช้เครื่องมือดิจิทัล

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับระบบการจำหน่ายสินค้าด้วยระบบขายตรง
2. ระบบการให้ค่าตอบแทน และรางวัลที่จะได้รับจากการขาย
3. กฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง
4. นโยบายการขายตรงของบริษัท
5. จริยธรรมในขายสินค้าทั้งด้านการพูด การโฆษณา การให้คำสัญญา

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. มีการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้า
2. มีการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐ
3. มีการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร
4. มีหนังสือผ่านงานหนังสือรับรองการทำงาน
5. มีแฟ้มสะสมผลงาน (portfolio)

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. มีความรู้เกี่ยวกับการวางแผนและบริหารด้านกลยุทธ์
2. มีความรู้เกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยี

(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

ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของนักขาย ข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการกระทำผิดของนักขาย ประเมินความสามารถในการการวิเคราะห์ข้อมูล วางแผนกลยุทธ์เลือกใช้เทคโนโลยีดิจิทัลที่เหมาะสม และติดตามผลการดำเนินงาน พร้อมประเมินแผนงานอย่างมืออาชีพเพื่อการปรับปรุงพัฒนาการทำงาน และการจำหน่ายสินค้าหรือบริการด้วยระบบการขายตรงผ่านตัวแทนขาย โดยใช้สื่อต่าง ๆ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ข้อกำหนดของกฎหมายในการโฆษณา การใช้คำพูดอันอาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในตัวสินค้าหรือการขายโดยเชิญชวนให้ผู้ซื้อรับค่าตอบแทนเป็นเงินหรือผลประโยชน์อย่างอื่นนอกเหนือจากการขายตรงที่แท้จริง

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) วิเคราะห์ข้อมูลด้านกลยุทธ์เทคโนโลยี หมายถึง กระบวนการประเมินและตีความข้อมูลเกี่ยวกับเทคโนโลยีปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต เพื่อตัดสินใจเลือกใช้เครื่องมือหรือแพลตฟอร์มที่เหมาะสมที่สุดในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

(2) การตลาดดิจิทัล หมายถึง กิจกรรมทางการตลาดและการสื่อสารเพื่อนำเสนอสินค้าหรือบริการผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์และแพลตฟอร์มออนไลน์ทุกรูปแบบ เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแม่นยำและรวดเร็ว

(3) ออกแบบกิจกรรมตามแผนกลยุทธ์ หมายถึง การนำแผนงานในระดับนโยบายมาแปลงให้เป็นกิจกรรมเชิงปฏิบัติที่จับต้องได้ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ในแผนกลยุทธ์หลัก

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

ธุรกิจค้าปลีก

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สอบสัมภาษณ์