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

อาชีพวิทยากร ระดับ 5

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ	**เนื้อหา**
40111	ประเมินพื้นฐานผู้เรียน วางแผนการสอนและจัดเตรียมเครื่องมือให้ และสิ่งสนับสนุนที่เหมาะสมกับเป้าหมาย
40121	สอนตามหัวข้อให้เหมาะกับกลุ่มผู้เรียน พร้อมจัดกิจกรรมที่เหมาะสม
40131	จัดกระบวนการฝึกฝนให้ผู้เรียนฝึกคิดวิเคราะห์แก้ปัญหาธุรกิจขายตรง พร้อมให้คำปรึกษาและนำองค์ความรู้ใหม่มาพัฒนาการอบรม
40311	จัดทำเครื่องมือประเมินผลการเรียนรู้ของผู้เรียนเพื่อทดสอบความเข้าใจ และเพื่อให้ทราบถึงระดับความเข้าใจในบทเรียนของผู้เรียนอย่างเหมาะสม
40321	ประเมินผลหลังอบรมและวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงการสอนให้มีประสิทธิภาพ

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพวิทยากร ระดับ 5

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

ผู้ที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพของอาชีพวิทยากร ระดับที่ 5 นี้ ต้องมีทักษะและความรู้ในการประเมินพื้นฐานของผู้เรียน วางแผนการสอน
และเตรียมเครื่องมือหรือสื่อสนับสนุนให้สอดคล้องกับเป้าหมายการเรียนรู้ สามารถถ่ายทอดเนื้อหาได้ตรงประเด็นและจัดกิจกรรมให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย
มีทักษะในการออกแบบกระบวนการฝึกฝนที่ส่งเสริมการคิดวิเคราะห์และแก้ปัญหาในบริบทธุรกิจขายตรง
พร้อมให้คำปรึกษาและประยุกต์ใช้ความรู้ใหม่ในการอบรมอย่างต่อเนื่อง รวมถึงสามารถจัดทำและใช้เครื่องมือประเมินผลการเรียนรู้เพื่อวัดระดับความเข้าใจของผู้เรียน
และประเมินผลหลังอบรมเพื่อนำไปปรับปรุงการสอนให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

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

2) ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพวิทยากร ระดับ 5 ต้องผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ จำนวน 5 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจวิทยากร

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

40111 ประเมินพื้นฐานผู้เรียน วางแผนการสอนและจัดเตรียมเครื่องมือให้ และสิ่งสนับสนุนที่เหมาะสมกับเป้าหมาย

40121 สอนตามหัวข้อให้เหมาะกับกลุ่มผู้เรียน พร้อมจัดกิจกรรมที่เหมาะสม

40131 จัดกระบวนการฝึกฝนให้ผู้เรียนฝึกคิดวิเคราะห์แก้ปัญหาธุรกิจขายตรง พร้อมให้คำปรึกษาและนำองค์ความรู้ใหม่มาพัฒนาการอบรม

40311 จัดทำเครื่องมือประเมินผลการเรียนรู้ของผู้เรียนเพื่อทดสอบความเข้าใจ และเพื่อให้ทราบถึงระดับความเข้าใจในบทเรียนของผู้เรียนอย่างเหมาะสม

40321 ประเมินผลหลังอบรมและวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงการสอนให้มีประสิทธิภาพ

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	401	สอน ฝึกอบรม ถ่ายทอด ค้นหาและอธิบายให้มีความรู้ในวิชาชีพและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงเพื่อพัฒนาองค์ความรู้ให้มีมาตรฐานตามหลักสากล	4011	ตรวจสอบความรู้ความเข้าใจพื้นฐานของผู้เข้ารับการฝึกอบรม พร้อมทั้งจัดหาทรัพยากรสนับสนุน
			4012	ทำการสอนผู้เข้ารับการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับระดับความรู้
			4013	จัดกระบวนการให้คำแนะนำและสอนผู้เรียนให้สามารถวิเคราะห์แนวทางในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม ไขข้อข้องใจ พร้อมทั้งแสวงหาความรู้ใหม่เพื่อนำมาพัฒนาการอบรม
	403	ประเมินและประเมินผลการฝึกอบรมสามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง ออกแบบเครื่องมือทดสอบความพึงพอใจของผู้เข้ารับการถ่ายทอด	4031	วิเคราะห์หลักสูตรและจัดทำเครื่องมือประเมินผลทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ
			4032	ปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องที่ได้รับภายหลังการประเมินผู้เรียน

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**
4011	ตรวจสอบความรู้ความเข้าใจพื้นฐานของผู้เข้ารับการฝึกอบรม พร้อมทั้งจัดหาทรัพยากรสนับสนุน	40111	ประเมินพื้นฐานผู้เรียน วางแผนการสอนและจัดเตรียมเครื่องมือให้และสิ่งสนับสนุนที่เหมาะสมกับเป้าหมาย	401111	ประเมินผู้เรียนก่อนการเข้ารับการอบรมเพื่อศึกษาระดับความรู้เกี่ยวกับธุรกิจขายตรง และดำเนินการอบรมปรับพื้นฐานหากจำเป็น พร้อมวางแผนเลือกกิจกรรม วิธีการ เครื่องมือการอบรม และการประเมินให้เหมาะสมกับผู้เรียน
				401112	จัดลำดับวัตถุประสงค์ให้เหมาะสมกับเป้าหมายการอบรม องค์กร และผู้เรียน พร้อมวางแผนเนื้อหาและกิจกรรมให้สอดคล้องกัน และจัดเตรียมเอกสาร วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ และอาคารสถานที่ให้พร้อมสำหรับการฝึกอบรมทั้งในบริบทออนไลน์และออฟไลน์
4012	ทำการสอนผู้เข้ารับการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับระดับความรู้	40121	สอนตามหัวข้อให้เหมาะกับกลุ่มผู้เรียน พร้อมจัดกิจกรรมที่เหมาะสม	401211	อธิบายเนื้อหาตามหัวข้อที่กำหนดโดยอ้างอิงมาตรฐานและทฤษฎี ทั้งด้านองค์ความรู้และบุคลิกภาพทัศนคติ เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจอย่างทั่วถึง เปิดโอกาสให้ซักถาม แสดงความคิดเห็น และจัดการเรียนรู้ด้วยเทคนิคหลากหลายที่ยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ทันบริบทยุคสมัย
4013	จัดกระบวนการให้คำแนะนำและสอนผู้เรียนให้สามารถวิเคราะห์แนวทางในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม ไขข้อข้องใจ พร้อมทั้งแสวงหาความรู้ใหม่ เพื่อนำมาพัฒนาการอบรม	40131	จัดกระบวนการฝึกฝนให้ผู้เรียนฝึกคิดวิเคราะห์แก้ปัญหาธุรกิจขายตรง พร้อมให้คำปรึกษาและนำองค์ความรู้ใหม่มาพัฒนาการอบรม	401311	จัดกิจกรรมฝึกให้ผู้เรียนใช้แนวทางที่เหมาะสมในการวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาจากงานด้วยตนเอง พร้อมฝึกฝนให้สามารถแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยศึกษาจากแหล่งต่าง ๆ และเพิ่มเครื่องมือหรืออุปกรณ์ใหม่ ๆ เพื่อสนับสนุนการจัดการและการอบรมให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
4031	วิเคราะห์หลักสูตรและจัดทำเครื่องมือประเมินผลทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ	40311	จัดทำเครื่องมือประเมินผลการเรียนรู้ของผู้เรียนเพื่อทดสอบความเข้าใจ และเพื่อให้ทราบถึงระดับความเข้าใจในบทเรียนของผู้เรียนอย่างเหมาะสม	403111	วิเคราะห์วัตถุประสงค์ เนื้อหา และกิจกรรมเพื่อกำหนดแนวทางการประเมินผลทั้งก่อนและหลังอบรม พร้อมจัดทำเครื่องมือประเมินโดยผู้เชี่ยวชาญให้สอดคล้องกับเนื้อหา ตรวจสอบความถูกต้องของสื่อและข้อคำถาม และกำหนดวิธีการ วัสดุอุปกรณ์ และดำเนินการประเมินจริงเพื่อนำผลไปปรับปรุงการสอนให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
4032	ปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องที่ได้รับภายหลังการประเมินผู้เรียน	40321	ประเมินผลหลังอบรมและวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงการสอนให้มีประสิทธิภาพ	403211	ตรวจสอบข้อคำถามและสื่อการประเมินก่อนแจกจ่ายให้ผู้เรียนดำเนินการประเมิน รวบรวมผลและแปลงเป็นระดับคะแนน พร้อมจัดทำรายงาน วิเคราะห์ผล และนำข้อมูลที่ได้ไปปรับปรุงการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพ

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 40111

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ประเมินพื้นฐานผู้เรียน วางแผนการสอนและจัดเตรียมเครื่องมือให้ และสิ่งสนับสนุนที่เหมาะสมกับเป้าหมาย

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

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

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

วิเคราะห์ดำเนินการประเมินระดับความรู้พื้นฐาน ความสามารถ และทักษะเบื้องต้นของผู้เรียนอย่างเป็นระบบ
เพื่อปรับพื้นฐานความรู้และใช้เป็นข้อมูลประกอบการวางแผนการจัดการเรียนรู้ที่เหมาะสมกับศักยภาพของผู้เรียนแต่ละราย และสามารถเลือกและจัดเตรียมเครื่องมือ สื่อ และสิ่งสนับสนุนที่เหมาะสมกับบริบทการอบรม พร้อมทั้งปรับใช้ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้เรียนได้อย่างเหมาะสม

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจวิทยากร

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 ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไข และแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา
พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา
พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401111 ประเมินผู้เรียนก่อนการเข้ารับการอบรมเพื่อศึกษาระดับความรู้เกี่ยวกับธุรกิจขายตรง และดำเนินการอบรมปรับพื้นฐานหากจำเป็น พร้อมวางแผนเลือกกิจกรรม วิธีการ เครื่องมือการอบรม และการประเมินให้เหมาะสมกับผู้เรียน	1. ประเมินความรู้และทักษะเบื้องต้นของผู้เรียน (Pre-test) และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อกำหนดแนวทางการสอนที่เหมาะสม 2. จัดกิจกรรมอบรมเพื่อเสริมความรู้พื้นฐาน โดยใช้สื่อและวิธีการที่เหมาะสมกับระดับพื้นฐานของผู้เรียน 3. วางแผนการอบรมให้สอดคล้องกับเป้าหมายการฝึกอบรมและลักษณะของสินค้าที่จะขาย พร้อมกำหนดกิจกรรม เครื่องมือ และวิธีการอบรมอย่างเหมาะสม	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน
401112 จัดลำดับวัตถุประสงค์ให้เหมาะสมกับเป้าหมายการอบรม องค์กร และผู้เรียน พร้อมวางแผนเนื้อหาและกิจกรรมให้สอดคล้องกัน และจัดเตรียมเอกสาร วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ และอาคารสถานที่ให้พร้อมสำหรับการฝึกอบรมทั้งในบริบทออนไลน์และออฟไลน์	1. กำหนดวัตถุประสงค์การเรียนรู้ให้ชัดเจนและสอดคล้องกับเป้าหมายการฝึกอบรม พร้อมจัดลำดับความสำคัญของวัตถุประสงค์ตามลำดับขั้นการเรียนรู้ 2. วางแผนเนื้อหาและกิจกรรมให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย โดยเลือกใช้วิธีการและสื่อการสอนที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ องค์กร และลักษณะผู้เรียน 3. จัดเตรียมเอกสาร วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ และตรวจสอบสถานที่ฝึกอบรม รวมถึงระบบออนไลน์ให้พร้อมใช้งานตามรูปแบบการอบรม	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการประเมิน ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอน การวางแผนการสอน ทักษะการถ่ายทอด เทคนิคการสอน ทักษะการสาธิตสินค้า ทักษะการทำความเข้าใจผู้เรียน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ที่เกี่ยวกับกำหนด ข้อกฎหมาย พระราชบัญญัติ เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรงความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากรก่อนทำการสอน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

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

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. พิจารณาตามหลักฐานการปฏิบัติงาน
2. พิจารณาตามหลักฐานความรู้

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้องทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

(ก) คำแนะนำ

ทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) ประเมินความรู้และทักษะเบื้องต้น (Pre-test) หมายถึง การทดสอบหรือวัดระดับความรู้ ความเข้าใจและความสามารถของผู้เข้ารับการอบรมก่อนที่จะเริ่มการเรียนการสอน

(2) จัดเตรียมเอกสาร วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ และตรวจสอบสถานที่ฝึกอบรม หมายถึง กระบวนการจัดเตรียมความพร้อมด้านกายภาพและเครื่องมือสนับสนุนทั้งหมดเพื่อให้การดำเนินการฝึกอบรมเป็นไปอย่างราบรื่น ไม่ติดขัด

- การเตรียมเอกสารและวัสดุ: เช่น คู่มือการอบรม (Handouts), สมุดโน้ต, ปากกา, แบบทดสอบ, ใบลงชื่อเข้างาน และของรางวัลสำหรับกิจกรรม
- การเตรียมเครื่องมือและอุปกรณ์: เช่น คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก, เครื่องโปรเจกเตอร์, ระบบเสียง (ไมโครโฟน/ลำโพง), และการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต (Wi-Fi)
- การตรวจสอบสถานที่: * ตรวจสอบความสะอาดและจัดเรียงโต๊ะเก้าอี้ตามรูปแบบการอบรม (เช่น แบบห้องเรียน หรือแบบกลุ่ม) ตรวจสอบระบบไฟฟ้า แสงสว่าง และอุณหภูมิของเครื่องปรับอากาศ ตรวจสอบจุดพักเบรก เครื่องดื่ม และอาหารว่าง

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 40121

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ สอนตามหัวข้อให้เหมาะกับกลุ่มผู้เรียน พร้อมจัดกิจกรรมที่เหมาะสม

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

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

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

การจัดการเรียนการสอนที่สอดคล้องกับลักษณะของกลุ่มผู้เรียน เช่น ผู้เริ่มต้น นักขายระดับกลาง หรือผู้นำทีม พร้อมออกแบบกิจกรรมที่ส่งเสริมการมีส่วนร่วม เช่น การจำลองสถานการณ์ขายตรง การอภิปรายกลุ่ม หรือการนำเสนอแผนธุรกิจ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ได้จริงในบริบทของธุรกิจขายตรง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจวิทยากร

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 เป็นมาตราที่กำหนดให้
เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไข
และแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา
พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401211 อธิบายเนื้อหาตามหัวข้อที่กำหนดโดยอ้างอิงมาตรฐานและทฤษฎี ทั้งด้านองค์ความรู้และบุคลิกภาพ ทัศนคติ เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจอย่างทั่วถึง เปิดโอกาสให้ซักถาม แสดงความคิดเห็น และจัดการเรียนรู้ด้วยเทคนิคหลากหลายที่ยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ทันบริบทยุคสมัย	1.ใช้สื่อการสอนร่วมกับเทคนิคที่เหมาะสม เช่น อุปกรณ์จริง กรณีศึกษา การฝึกปฏิบัติ บทบาทสมมติ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล และสื่อสังคมออนไลน์ เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจเนื้อหาอย่างเป็นรูปธรรม 2.ซักถามและเปิดโอกาสให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นหรือซักถามข้อข้องใจ เพื่อให้แน่ใจว่าผู้เรียนมีความเข้าใจในบทเรียนอย่างแท้จริง 3.ส่งเสริมการเรียนรู้เชิงรุกโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง เช่น การศึกษาล่วงหน้า การเตรียมคำถามล่วงหน้า และติดตามเทคโนโลยี นวัตกรรม หรือเครื่องมือใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการสื่อสาร ทักษะการสอน ทักษะการสาธิตสินค้า ทักษะการทำความเข้าใจผู้เรียน ทักษะการตอบคำถามไขข้อข้องใจ

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ที่เกี่ยวกับกำหนด ข้อกฎหมาย พระราชบัญญัติ เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากรก่อนทำการสอน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง
- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง
- ความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร
- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สอบสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้องทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

(ก) คำแนะนำ

ทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) เทคโนโลยีดิจิทัล หมายถึง การนำระบบคอมพิวเตอร์, อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์, และซอฟต์แวร์ มาใช้ในการเปลี่ยนข้อมูลให้อยู่ในรูปแบบตัวเลข (0 กับ 1)

เพื่อให้สามารถจัดเก็บ, ประมวลผล, และส่งผ่านข้อมูลได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำ

(2) สื่อสังคมออนไลน์ หมายถึง แพลตฟอร์มดิจิทัลหรือเว็บไซต์ที่ให้ผู้ใช้งานสามารถสร้าง, แบ่งปันเนื้อหา (Content), และสร้างปฏิสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างกันได้ผ่านโครงข่ายอินเทอร์เน็ต

(3) ส่งเสริมการเรียนรู้เชิงรุกโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง หมายถึง รูปแบบการจัดการเรียนรู้ที่เน้นให้ผู้เข้ารับการอบรมมีส่วนร่วมในกิจกรรมอย่างกระตือรือร้น (Active) แทนการนั่งฟังบรรยายเพียงอย่างเดียว โดยออกแบบเนื้อหาและวิธีการให้สอดคล้องกับความต้องการและระดับความรู้ของผู้เรียนเป็นหลัก

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 40131

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดกระบวนการฝึกฝนให้ผู้เรียนฝึกคิดวิเคราะห์แก้ปัญหาธุรกิจขายตรง พร้อมให้คำปรึกษาและนำองค์ความรู้ใหม่มาพัฒนาการอบรม

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

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

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

จัดหาและเตรียมความพร้อมของสื่อ อุปกรณ์ และสิ่งแวดล้อมทางการเรียนรู้ให้มีความเหมาะสม สอดคล้องกับรูปแบบการฝึกอบรม และเอื้อต่อการเรียนรู้อย่างมีประสิทธิภาพ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจวิทยากร

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 เป็นมาตราที่กำหนดให้ เป็นหน้าที่โดยตรงของนักขาย ผู้จำหน่ายอิสระ ที่ว่าด้วยเรื่องการนำเสนอการขายให้กับลูกค้าตามเงื่อนไข และแผนการขายที่ผู้ประกอบการขายตรงได้กำหนดไว้
พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา
พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
401311 จัดกิจกรรมฝึกให้ผู้เรียนใช้แนวทางที่เหมาะสมในการวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาจากงานด้วยตนเอง พร้อมฝึกฝนให้สามารถแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยศึกษาจากแหล่งต่าง ๆ และเพิ่มเครื่องมือหรืออุปกรณ์ใหม่ ๆ เพื่อสนับสนุนการจัดการและการอบรมให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น	1. รวบรวมปัญหาและข้อซักถามที่เกิดขึ้นจริง พร้อมแนวคำตอบที่ชัดเจน และให้คำแนะนำที่เหมาะสมในการวิเคราะห์และแก้ไขปัญหา โดยฝึกให้ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นหาสาเหตุ และแก้ปัญหาได้ด้วยตนเอง 2. ศึกษาและยกตัวอย่างนวัตกรรม เทคโนโลยี และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง รวมถึงประสบการณ์จากผู้เข้ารับการอบรมรุ่นก่อน เพื่อเสริมความเข้าใจและการนำไปประยุกต์ใช้ 3. เพิ่มและประยุกต์ใช้เครื่องมือ สื่อการสอน และอุปกรณ์ใหม่ ๆ ทั้งในรูปแบบออฟไลน์และดิจิทัล ให้เหมาะสมกับเนื้อหาและลักษณะของผู้เรียน เพื่อสนับสนุนการอบรมอย่างมีประสิทธิภาพ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอน ทักษะการสอน ทักษะการสาธิตสินค้า ทักษะการทำความเข้าใจผู้เรียน การแก้ไขปัญหา

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ที่เกี่ยวกับกำหนด ข้อกฎหมาย พระราชบัญญัติ เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากรก่อนทำการสอน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง
- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง
- ความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร
- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สอบสัมภาษณ์

ดูรายละเอียดจากคู่มือการประเมิน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้องทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

(ก) คำแนะนำ

ทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด

ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) นวัตกรรมเทคโนโลยี หมายถึง การประดิษฐ์คิดค้น หรือการปรับปรุงเทคโนโลยีเดิมให้ดียิ่งขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ กระบวนการ หรือบริการรูปแบบใหม่ที่สามารถแก้ปัญหาได้ดีกว่าเดิม มีประสิทธิภาพสูงขึ้น หรือสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจได้

(2) ธุรกิจขายตรง หมายถึง การทำตลาดสินค้าหรือบริการในลักษณะของการนำเสนอขายโดยตรงต่อผู้บริโภค ณ ที่อยู่อาศัย สถานที่ทำงาน หรือสถานที่อื่น ๆ โดยไม่ผ่านร้านค้าปลีกปกติ

(3) ประยุกต์ใช้เครื่องมือ สื่อการสอน และอุปกรณ์ใหม่ ๆ หมายถึง การเลือกสรรและนำเทคโนโลยีหรือสื่อสมัยใหม่มาปรับใช้ในการถ่ายทอดความรู้ เพื่อให้การสื่อสารและการเรียนรู้มีความน่าสนใจ เข้าใจง่าย และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้กว้างขวางขึ้น

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 40311

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดทำเครื่องมือประเมินผลการเรียนรู้ของผู้เรียนเพื่อทดสอบความเข้าใจ และเพื่อให้ทราบถึงระดับความเข้าใจในบทเรียนของผู้เรียนอย่างเหมาะสม

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 08 Code 1345 Title EN Education managers

ISCO 08 Code 1345 ผู้บริหารด้านการศึกษา การจัดการเรียนการสอน การศึกษา การฝึกอบรม

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ออกแบบเครื่องมือประเมินผลที่เหมาะสมกับเนื้อหาการอบรม เช่น แบบทดสอบก่อนและหลังเรียน แบบประเมินตนเอง หรือกิจกรรมวัดผลเชิงปฏิบัติ เพื่อทดสอบความเข้าใจของผู้เรียนอย่างเป็นระบบ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

วิทยากร

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

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
403111 วิเคราะห์วัตถุประสงค์ เนื้อหา และกิจกรรมเพื่อกำหนดแนวทางการประเมินผลทั้งก่อนและหลังอบรม พร้อมจัดทำเครื่องมือประเมินโดยผู้เชี่ยวชาญให้สอดคล้องกับเนื้อหา ตรวจสอบความถูกต้องของสื่อและข้อคำถาม และกำหนดวิธีการ วัสดุอุปกรณ์ และดำเนินการประเมินจริงเพื่อนำผลไปปรับปรุงการสอนให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น	1. วิเคราะห์วัตถุประสงค์ เนื้อหา และกิจกรรมการฝึกอบรมเพื่อกำหนดแนวทางการประเมินผล พร้อมเลือกเครื่องมือ วิธีการ และเกณฑ์ที่เหมาะสม เช่น การสัมภาษณ์ บทบาทสมมติ หรือข้อสอบ และจัดทำเครื่องมือประเมินที่สอดคล้องกับเนื้อหาอย่างครบถ้วน โดยผ่านการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้มีความถูกต้องและเชื่อถือได้ 2. วางแผนและจัดเตรียมเอกสาร สื่อการประเมิน และวัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการประเมินทั้งภาคความรู้และภาคปฏิบัติ รวมถึงดำเนินการประเมินหลังการเรียน พร้อมปรับปรุงเครื่องมือประเมินตามข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ทักษะการสอน ทักษะการถ่ายทอด เทคนิคการสอน ทักษะการสาธิตสินค้า ทักษะการทำความเข้าใจผู้เรียน

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการประเมินและสร้างสื่อการประเมิน ทักษะการปรับปรุงพัฒนา

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ที่เกี่ยวกับกำหนด ข้อกฎหมาย พระราชบัญญัติ เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าหรือลักษณะงานที่ทำการอบรม
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐก่อนทำการสอน
- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากรก่อนทำการสอน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง
- ความรู้เกี่ยวกับการประเมินความรู้
- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน

(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

ทำการประเมินผู้เรียนด้านความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด และเนื้อหาตามหัวข้อการฝึกอบรม โดยพัฒนาเครื่องมือประเมินที่ได้มาตรฐาน

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) วิเคราะห์วัตถุประสงค์ เนื้อหา และกิจกรรม หมายถึง กระบวนการตรวจสอบความสอดคล้อง (Alignment) ของ 3 องค์ประกอบหลัก ในการจัดการอบรม

เพื่อให้มั่นใจว่าแผนการสอนนั้นสามารถนำไปสู่ผลลัพธ์ที่ต้องการได้จริง

(2) เครื่องมือประเมิน หมายถึง สื่อ อุปกรณ์ หรือวิธีการที่ใช้ในการวัดระดับความรู้ ทักษะ หรือทัศนคติของผู้เรียน เพื่อให้ได้ข้อมูลมาตัดสินว่าผู้เรียนบรรลุวัตถุประสงค์ของการเรียนรู้หรือไม่

(3) ปรับปรุงการสอนให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น หมายถึง การนำผลจากการประเมินและข้อเสนอแนะ (Feedback) มาวิเคราะห์เพื่อแก้ไขจุดบกพร่องและพัฒนาวิธีการถ่ายทอดความรู้ให้ดีกว่าเดิม

(4) การสัมภาษณ์บทบาทสมมติ หมายถึง วิธีการทดสอบหรือฝึกฝนโดยการจำลองสถานการณ์จริงขึ้นมา เพื่อให้ผู้เข้าร่วมรับบทบาทเป็นตัวละครในสถานการณ์นั้นๆ (เช่น ผู้ขาย กับ ลูกค้า) แล้วดำเนินการสนทนาหรือโต้ตอบกัน

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สอบสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 40321

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ประเมินผลหลังอบรมและวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงการสอนให้มีประสิทธิภาพ

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

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

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ดำเนินการประเมินผลหลังการอบรมโดยใช้เครื่องมือที่หลากหลาย เช่น แบบสอบถาม ความคิดเห็นจากผู้เรียน หรือผลการปฏิบัติงาน เพื่อวิเคราะห์จุดแข็งและจุดที่ควรปรับปรุงของกระบวนการสอน จากนั้นนำข้อมูลที่ได้ไปปรับปรุงเนื้อหา วิธีการ และรูปแบบการอบรมให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นในการอบรมครั้งถัดไป

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

วิทยากร

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (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

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

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
403211 ตรวจสอบข้อคำถามและสื่อการประเมินก่อนแจกจ่ายให้ผู้เรียนดำเนินการประเมิน รวบรวมผลและแปลงเป็นระดับคะแนน พร้อมจัดทำรายงาน วิเคราะห์ผล และนำข้อมูลที่ได้ไปปรับปรุงการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพ	1. ออกแบบและตรวจสอบข้อคำถามสำหรับการประเมินให้ครบถ้วน จากนั้นแจกจ่ายแบบประเมินหรือสื่อการประเมินให้ผู้เข้ารับการอบรมทำการประเมิน และเก็บรวบรวมแบบประเมินเพื่อนำไปวิเคราะห์สรุปผล 2. ตรวจประเมินผลการทดสอบภาคความรู้และภาคปฏิบัติ รวบรวมผลคะแนนเพื่อจัดระดับหรือจัดกลุ่มผู้เรียน พร้อมบันทึกผลคะแนนในเอกสารหรือสื่อแสดงผล และจัดทำรูปเล่มแสดงผลการประเมินอย่างถูกต้อง 3. วิเคราะห์ผลการประเมินเพื่อนำไปปรับปรุงการเรียนการสอน และพิจารณาข้อบกพร่อง ปัญหา หรืออุปสรรค พร้อมวิเคราะห์หาสาเหตุของผลการประเมินที่ได้รับ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ทักษะการคิดวิเคราะห์

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการวิเคราะห์ข้อมูล และการปรับปรุงพัฒนาการทำงาน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านการพัฒนาแบบและวิธีการประเมิน การวิเคราะข้อมูลเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการสอน หรือการประเมินเพื่อ การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อปรับปรุงพัฒนา

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอนหรือผู้มีทักษะด้านประเมิน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

(ก) คำแนะนำ

ทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) ปรับปรุงการเรียนการสอน หมายถึง กระบวนการนำข้อมูล ข้อบกพร่อง และข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการจัดการเรียนรู้ครั้งก่อนมาทำการเปลี่ยนแปลงหรือพัฒนาองค์ประกอบต่างๆ ของการสอนให้ดียิ่งขึ้น

(2) วิเคราะห์ผลการประเมิน หมายถึง กระบวนการนำข้อมูลหรือคะแนนที่ได้จากเครื่องมือประเมิน (เช่น ผลสอบ Pre-test/Post-test, แบบประเมินความพึงพอใจ)

มาตรวจสอบและตีความหมายเชิงสถิติหรือเชิงคุณภาพ

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์