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 6

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ	เนื้อหา
40211	จัดทำและนำเสนอหลักสูตรอบรมที่ทันสมัยเพื่อขอรับรองก่อนใช้งานจริง
40411	ช่วยให้ผู้เข้าอบรมบรรลุเป้าหมายและแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิผล พร้อมทั้งส่งเสริมให้บุคคลอื่นเข้าใจและชื่นชมในศักยภาพของตนเอง เพื่อเพิ่มความสามารถและความมั่นใจในการเปลี่ยนแปลงตนเองอย่างสร้างสรรค์
40412	ส่งเสริมให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและตระหนักถึงคุณสมบัติหรือจุดเด่นของตนเองเพื่อเพิ่มความสามารถการพัฒนาตนเองอย่างเต็มศักยภาพ

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพวิทยากร ระดับ 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

ผู้ที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพของอาชีพนักขาย ระดับที่ 6 นี้ ต้องมีทักษะและความรู้ในการออกแบบและนำเสนอหลักสูตรอบรมที่ทันสมัย สอดคล้องกับบริบทธุรกิจและแนวโน้มการเรียนรู้ พร้อมขอรับรองหลักสูตรก่อนนำไปใช้งานจริงได้อย่างมีมาตรฐาน สามารถส่งเสริมให้ผู้เข้าอบรมบรรลุเป้าหมายและแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิผล รวมถึงสร้างความเข้าใจและความชื่นชมในศักยภาพของตนเองเพื่อการเปลี่ยนแปลงอย่างสร้างสรรค์ อีกทั้งสามารถกระตุ้นให้ผู้เรียนตระหนักถึงจุดเด่นของตนเอง เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการพัฒนาตนเองอย่างเต็มศักยภาพ

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1) ผู้ที่จะเข้าสู่การประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพวิทยากร ระดับ 6 จะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้

1. เป็นผู้ที่สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าการศึกษาภาคบังคับ (ระดับ มัธยมศึกษาตอนต้น ม.3)
2. เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการเป็นวิทยากรไม่น้อยกว่า 3 ปี
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

2) ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพวิทยากร ระดับ 6 ต้องผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ จำนวน 3 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

40211 จัดทำและนำเสนอหลักสูตรอบรมที่ทันสมัยเพื่อขอรับรองก่อนใช้งานจริง
40411 ช่วยให้ผู้เข้าอบรมบรรลุเป้าหมายและแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิผล พร้อมทั้งส่งเสริมให้บุคคลอื่นเข้าใจและชื่นชมในศักยภาพของตนเอง เพื่อเพิ่มความสามารถและความมั่นใจในการเปลี่ยนแปลงตนเองอย่างสร้างสรรค์
40412 ส่งเสริมให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและตระหนักถึงคุณสมบัติหรือจุดเด่นของตนเองเพื่อเพิ่มความสามารถการพัฒนาตนเองอย่างเต็มศักยภาพ

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	402	พัฒนาหลักสูตรการสอน การฝึกอบรม และเตรียมข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เพื่อถ่ายทอดให้แก่สมาชิกเครือข่ายเข้าใจอย่างถูกต้องครบถ้วน	4021	พัฒนาหลักสูตรการสอน การฝึกอบรม ให้มีความทันสมัย
	404	อำนวยการกระบวนการเรียนรู้ การคิดเพื่อให้ค้นพบตนเองและบรรลุเป้าหมายทางความคิด นำมาซึ่งความสุขความสำเร็จ	4041	พัฒนาสมรรถนะให้ตรงเป้าหมายและนโยบาย พร้อมกระตุ้นแรงบันดาลใจและการเปลี่ยนแปลงเชิงบวก

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**
4021	พัฒนาหลักสูตรการสอน การฝึกอบรม ให้มีความทันสมัย	40211	จัดทำและนำเสนอหลักสูตรอบรมที่ทันสมัยเพื่อขอรับรองก่อนใช้งานจริง	402111	จัดทำวัตถุประสงค์การเรียนรู้และรายละเอียดของแต่ละหัวข้อการสอนและการฝึกอบรมให้มีความทันสมัยและสอดคล้องกับบริบทของยุคสมัย พร้อมนำเสนอหลักสูตรและจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้เชี่ยวชาญเพื่อรับรองคุณภาพและความเหมาะสมของหลักสูตร
4041	พัฒนาสมรรถนะให้ตรงเป้าหมายและนโยบาย พร้อมกระตุ้นแรงบันดาลใจและการเปลี่ยนแปลงเชิงบวก	40411	ช่วยให้ผู้เข้าอบรมบรรลุเป้าหมายและแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิผล พร้อมทั้งส่งเสริมให้บุคคลอื่นเข้าใจและชื่นชมในศักยภาพของตนเอง เพื่อเพิ่มความสามารถและความมั่นใจในการเปลี่ยนแปลงตนเองอย่างสร้างสรรค์	404111	วิเคราะห์ขีดความสามารถของผู้เข้ารับการอบรม เพื่อเติมเต็มสมรรถนะที่ขาดและส่งเสริมสมรรถนะของผู้เข้าอบรมให้เรียนรู้ด้วยตนเองในบริบทการทำงาน โดยใช้เทคนิคที่เหมาะสม เช่น การโค้ช การให้คำปรึกษาฯลฯ เพื่อพัฒนาทักษะคิด วิเคราะห์ วางแผน และประเมินผล พร้อมสังเกตและติดตามพัฒนาการอย่างต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ
		40412	ส่งเสริมให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและตระหนักถึงคุณสมบัติหรือจุดเด่นของตนเองเพื่อเพิ่มความสามารถการพัฒนาตนเองอย่างเต็มศักยภาพ	404121	ส่งเสริมให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้และตระหนักถึงคุณสมบัติ จุดเด่น และศักยภาพของตนเอง ผ่านกระบวนการฝึกอบรม หรือการโค้ชที่เน้นการตั้งคำถามอย่างสร้างสรรค์ เพื่อกระตุ้นการคิดวิเคราะห์ การวางแผน สร้างแนวทางพัฒนาตนเองอย่างมีเป้าหมายและยั่งยืน
				404122	สนับสนุนให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำศักยภาพของตนเองออกมาใช้ได้อย่างเต็มที่ ทั้งในชีวิตส่วนตัวและการทำงาน โดยมีการสังเกตและประเมินพัฒนาการในด้านต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้เรียนสามารถกำหนดเป้าหมาย วางแผน และประเมินผลการพัฒนาตนเองได้ด้วยตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 40211

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดทำและนำเสนอหลักสูตรอบรมที่ทันสมัยเพื่อขอรับรองก่อนใช้งานจริง

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)

ออกแบบหลักสูตรอบรมที่ทันสมัย สอดคล้องกับแนวโน้มตลาดและความต้องการของผู้เรียนในธุรกิจขายตรง โดยมีการจัดโครงสร้างเนื้อหาอย่างเป็นระบบ พร้อมนำเสนอหลักสูตรต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อขอรับรองก่อนนำไปใช้จริง เพื่อให้การอบรมมีมาตรฐานและสร้างผลลัพธ์ที่ชัดเจน

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
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา
พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 ว่าด้วยเรื่องการโฆษณา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
402111 จัดทำวัตถุประสงค์การเรียนรู้และรายละเอียดของแต่ละหัวข้อการสอนและการฝึกอบรมให้มีความทันสมัยและสอดคล้องกับบริบทของยุคสมัย พร้อมนำเสนอหลักสูตรและจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้เชี่ยวชาญเพื่อรับรองคุณภาพและความเหมาะสมของหลักสูตร	1. ศึกษารายวิชาและหัวข้อการเรียนการสอนเพื่อจัดทำวัตถุประสงค์การเรียนรู้ที่ทันสมัยและสอดคล้องกับบริบทของยุคสมัย เช่น กฎหมาย ระเบียบ และสภาวะตลาด 2. จัดทำรายละเอียดคำอธิบายรายวิชาหรือหัวข้อการเรียนที่เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายหรือกฎระเบียบของภาครัฐและนำมาใช้ในการจัดการเรียนการสอนให้ทันสมัย 3. จัดทำร่างหลักสูตรที่ผ่านการปรับปรุงและนำเสนอผู้ทรงคุณวุฒิหรือผู้เชี่ยวชาญเพื่อรับฟังข้อเสนอแนะ ปรับปรุงหลักสูตรให้สมบูรณ์ และเสนอผู้บริหารพิจารณาใช้ในการจัดการเรียนการสอน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ที่เกี่ยวกับกำหนด ข้อกฎหมาย พระราชบัญญัติ เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้ ความรู้รอบตัวและบริลทธุรกิจ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง
- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง
- ความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร
- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน
- ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาและจัดทำหลักสูตร
- ความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจหรือบริบทธุรกิจ

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สอบสัมภาษณ์

ดูรายละเอียดจากคู่มือการประเมิน

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) ฝึกอบรมให้มีความทันสมัยและสอดคล้องกับบริบทของยุคสมัย หมายถึง การพัฒนากระบวนการเรียนรู้ที่นำเอาสถานการณ์ปัจจุบัน เทคโนโลยีใหม่
และพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปมาเป็นพื้นฐานในการออกแบบหลักสูตร

(2) กฎหมาย ระเบียบ และสภาวะตลาด หมายถึง ปัจจัยภายนอก (External Factors) ที่ธุรกิจไม่สามารถควบคุมได้
แต่มีอิทธิพลอย่างมากต่อการตัดสินใจและแนวทางการดำเนินงาน:
- กฎหมาย (Law): ข้อบังคับที่เป็นลายลักษณ์อักษรจากภาครัฐที่ต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด เช่น พ.ร.บ. ขายตรง, กฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA)
หรือกฎหมายแรงงาน
- ระเบียบ (Regulations): กฎเกณฑ์หรือข้อกำหนดเฉพาะของหน่วยงานที่กำกับดูแล หรือระเบียบภายในของสมาคมการค้าที่บริษัทเป็นสมาชิก
ซึ่งช่วยสร้างมาตรฐานการดำเนินงานที่เป็นธรรม
- สภาวะตลาด (Market Conditions): สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและการแข่งขัน ณ ขณะนั้น เช่น กำลังซื้อของผู้บริโภค, อัตราเงินเฟ้อ, ความนิยมในตัวสินค้าบางประเภท
รวมถึงความเคลื่อนไหวของคู่แข่ง

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 40411

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ช่วยให้ผู้เข้าอบรมบรรลุเป้าหมายและแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิผล
พร้อมทั้งส่งเสริมให้บุคคลอื่นเข้าใจและชื่นชมในศักยภาพของตนเอง
เพื่อเพิ่มความสามารถและความมั่นใจในการเปลี่ยนแปลงตนเองอย่างสร้างสรรค์

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)

การออกแบบกิจกรรมและกระบวนการเรียนรู้ที่ช่วยให้ผู้เข้าอบรมสามารถตั้งเป้าหมายที่ชัดเจนและพัฒนาทักษะในการแก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ
พร้อมส่งเสริมให้ผู้เรียนเกิดความเข้าใจในศักยภาพของตนเองด้วยเทคนิควิธีต่างๆ

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
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)
404111 วิเคราะห์ขีดความสามารถของผู้เข้ารับการอบรม เพื่อเติมเต็มสมรรถนะที่ขาดและส่งเสริมสมรรถนะของผู้เข้าอบรมให้เรียนรู้ด้วยตนเองในบริบทการทำงาน โดยใช้เทคนิคที่เหมาะสม เช่น การโค้ช การให้คำปรึกษาฯลฯ เพื่อพัฒนาทักษะคิด วิเคราะห์ วางแผน และประเมินผล พร้อมสังเกตและติดตามพัฒนาการอย่างต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ	1. พัฒนาผู้เข้ารับการอบรม โดยใช้เทคนิคที่เหมาะสมเช่น การตั้งคำถาม กระตุ้นความคิด วิเคราะห์ และแก้ปัญหา เพื่อให้ผู้เรียนสามารถกำหนดเป้าหมาย วางแผน และพัฒนาตนเองได้อย่างยั่งยืน 2. สร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการเรียนรู้ สนับสนุนให้ผู้เรียนแก้ไขปัญหา เรียนรู้ด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งสังเกตและประเมินพัฒนาการเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย 3. เสริมสร้างทักษะการคิดและการลงมือทำ โดยเน้นการเรียนรู้ผ่านกระบวนการคิด การตั้งเป้าหมาย การถอดบทเรียน และการประเมินผลด้วยตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการการสื่อสาร ทักษะเชิงจิตวิทยา ทักษะการสอน ทักษะการทำความเข้าใจและโน้มน้าวผู้เรียน
(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้เชิงการพัฒนาศักยภาพของมนุษย์

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมหรือการทำงานเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพมนุษย์

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง
- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง
- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน
- ความรู้ด้านการพัฒนาศักยภาพมนุษย์เช่น การโค้ช การให้คำปรึกษา

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. การสอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้องทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

(ก) คำแนะนำ

ทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) การโค้ช (Coaching): หมายถึง กระบวนการที่ผู้สอน (Coach) ใช้การ "ตั้งคำถาม" เพื่อดึงศักยภาพของผู้รับการโค้ช (Coachee) ให้หาคำตอบหรือแนวทางด้วยตัวเอง

เน้นการตั้งเป้าหมายและการลงมือทำเพื่อพัฒนาผลงาน (Performance)

(2) การให้คำปรึกษา (Consulting/Mentoring): หมายถึง การที่ผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์มากกว่า ให้คำแนะนำ (Advice) หรือ "บอกแนวทาง" วิธีการแก้ปัญหาจากประสบการณ์ตรง เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถก้าวข้ามอุปสรรคหรือตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง

(3) กระตุ้นความคิด วิเคราะห์ และแก้ปัญหา หมายถึง ทักษะการบริหารจัดการที่เน้นการพัฒนา กระบวนการคิด (Critical Thinking) ของบุคคล เพื่อให้สามารถเผชิญกับสถานการณ์ที่ซับซ้อนได้

- กระตุ้นความคิด (Stimulate Thinking): การใช้คำถามหรือสถานการณ์ท้าทายเพื่อทำให้บุคคลหยุดคิดแบบเดิมๆ และเริ่มมองหาความเป็นไปได้ใหม่ๆ
- วิเคราะห์ (Analyze): การแยกแยะข้อมูลหรือปัญหาออกเป็นส่วนย่อยๆ เพื่อทำความเข้าใจถึงสาเหตุ (Root Cause) และความเชื่อมโยงของปัจจัยต่างๆ
- แก้ปัญหา (Problem Solving): การเลือกวิธีการหรือทางออกที่เหมาะสมที่สุดจากข้อมูลที่วิเคราะห์มาแล้ว เพื่อกำจัดปัญหาหรือลดผลกระทบให้เหลือน้อยที่สุด

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1 การสอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก

2. การสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 40412

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ส่งเสริมให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและตระหนักถึงคุณสมบัติหรือจุดเด่นของตนเองเพื่อเพิ่มความสามารถการพัฒนาตนเองอย่างเต็มศักยภาพ

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)

สามารถออกแบบกิจกรรมที่ช่วยให้ผู้เข้าอบรมได้สำรวจและสะท้อนถึงคุณสมบัติ จุดเด่น และศักยภาพของตนเอง เพื่อสร้างความตระหนักรู้ในตนเองอย่างลึกซึ้ง พร้อมส่งเสริมให้เกิดแรงจูงใจในการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง
เพื่อเป็นแรงบันดาลใจให้สามารถเติบโตและประสบความสำเร็จในธุรกิจขายตรงได้อย่างเต็มศักยภาพและยั่งยืน

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 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)
404121 ส่งเสริมให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้และตระหนักถึงคุณสมบัติ จุดเด่น และศักยภาพของตนเอง ผ่านกระบวนการฝึกอบรม หรือการโค้ชที่เน้นการตั้งคำถามอย่างสร้างสรรค์ เพื่อกระตุ้นการคิดวิเคราะห์ การวางแผน สร้างแนวทางพัฒนาตนเองอย่างมีเป้าหมายและยั่งยืน	3. เสริมสร้างทักษะการคิดและการลงมือทำ โดยเน้นการเรียนรู้ผ่านกระบวนการคิด การตั้งเป้าหมาย การถอดบทเรียน และการประเมินผลด้วยตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ 2. ส่งเสริมผู้เข้าอบรมให้สามารถด้านการคิดวิเคราะห์ วางแผน หรือเสนอแนวพัฒนาตนเองให้สอดคล้องกับเป้าหมายและยั่งยืน เกิดความสมดุลในทุกมิติของชีวิต	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน
404122 สนับสนุนให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำศักยภาพของตนเองออกมาใช้ได้อย่างเต็มที่ ทั้งในชีวิตส่วนตัวและการทำงาน โดยมีการสังเกตและประเมินพัฒนาการในด้านต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้เรียนสามารถกำหนดเป้าหมาย วางแผน และประเมินผลการพัฒนาตนเองได้ด้วยตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ	1. กระตุ้นให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำศักยภาพของตนเองไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินชีวิตและการทำงานได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ 2. สนับสนุนให้ผู้เข้าอบรมกำหนดเป้าหมาย วางแผน และประเมินผลอย่างต่อเนื่อง โดยอิงจากการสังเกตและประเมินพัฒนาการของผู้เข้าอบรมเอง	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการถ่ายทอด ทักษะการการสื่อสาร ทักษะเชิงจิตวิทยา

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ที่เกี่ยวกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง เส้นทางอาชีพ ความรู้เชิงการพัฒนาศักยภาพของมนุษย์

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- มีเอกสารแสดงการผ่านการอบรมหรือการทำงานเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพมนุษย์

(ข)หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง
- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง
- ความรู้เกี่ยวกับความเป็นครูผู้สอน
- ความรู้ด้านการพัฒนาศักยภาพมนุษย์เช่น การโค้ช การให้คำปรึกษา

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1 การสอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก

2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

ทำการสอนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้า การแนะนำ การปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างเคร่งครัด ทำการสอนให้ได้เนื้อหารายละเอียดตามหัวข้อการฝึกอบรม

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) ความสมดุลในทุกมิติของชีวิต หมายถึง การบริหารจัดการเวลา พลังงาน และความสำคัญให้กับด้านต่างๆ ของชีวิตอย่างพอเหมาะพอดี โดยไม่ปล่อยให้ด้านใดด้านหนึ่งเด่นหรือด้อยจนเกินไป จนส่งผลกระทบต่อความสุขโดยรวม

(2) แนวทางพัฒนาตนเองอย่างมีเป้าหมายและยั่งยืน หมายถึง กระบวนการปรับปรุงความรู้ ทักษะ และทัศนคติของตนเองอย่างต่อเนื่อง โดยมีเข็มทิศที่ชัดเจนและวิธีการที่ทำได้จริงในระยะยาว

(3) พัฒนาตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ หมายถึง กระบวนการเปลี่ยนแปลงหรือยกระดับความรู้ ทักษะ ทัศนคติ และพฤติกรรมของตนเอง โดยมีการวางแผนอย่างเป็นระบบและใช้ทรัพยากร (เช่น เวลาและแรงกาย) ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ในระยะเวลาที่กำหนด

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1 การสอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก

2. การสัมภาษณ์