



มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
Occupational Standard and Professional Qualifications

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)
ร่วมกับ -

1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง

2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

-

3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

-

4. ข้อมูลเบื้องต้น

-

5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

-

6. ครั้งที่

-

7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก

ธุรกิจขายตรง

อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

-

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ	เนื้อหา
20111	กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่
20112	กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้มุ่งหวังรายใหม่
20121	กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล
20122	จัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคล
20211	ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ
20212	จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถเป็นผู้มีความสามารถในการขยายธุรกิจอิสระให้กว้างขวางออกไป แสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่ มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความรู้ด้านการบริหารงาน มีความรู้ด้านการวางแผน มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าเป็นอย่างดี กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้การเปิดใจด้วยส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps สร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเชิญ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ ทั้งทาง Online และ Offlinerกำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้การเปิดใจด้วยส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps เป็นผู้มีความสามารถในการจัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเวนต์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching), การทำ OPP Orientation Product and Process กำหนดให้มีการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเก่า อาทิเช่น การ

share information จากสมาชิก หรือดาวน์โหลด

เป็นผู้มีความสามารถในการจัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคลการทำแบบสอบถาม(Questionnaire) กับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ การพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ (Interview) โดยใช้วิธีการ Face to Face เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กร

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

- 1.เป็นผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4 จะต้องมีความสมบัตินิดข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
 - 1.1 มีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าการศึกษาระดับอนุปริญญา หรือปริญญาตรี หรือการศึกษามหาวิทยาลัย หรือ
 - 1.2 มีประสบการณ์ในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ ไม่น้อยกว่า 1 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4 จำนวน 6 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

-

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

- 20111 กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่
- 20112 กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้มุ่งหวังรายใหม่
- 20121 กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล
- 20122 จัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคล
- 20211 ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ
- 20212 จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ 21/03/2562

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
เพื่อพัฒนาธุรกิจให้เจริญเติบโต ด้วยการจัดหาและจำหน่ายสินค้าหรือบริการที่มีมาตรฐาน ในอัตราผลกำไรที่เป็นธรรมตามหลักสากล โดยการขยายตลาดผ่านบุคลากรที่ได้รับการพัฒนาองค์ความรู้ และความสามารถที่มีมาตรฐานอาชีพในธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง	201	แสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้ลงทุนใหม่เพื่อพัฒนาให้เกิดประโยชน์ เพื่อมาเป็นผู้บริโภคหรือนักขายในการขยายองค์กร	2011	จัดให้มีรูปแบบหรือวิธีการในการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้ลงทุนใหม่ในการมาเป็นผู้บริโภคหรือผู้จำหน่ายอิสระในการขยายองค์กร
			2012	คัดกรองบุคลากรที่ได้มาจากการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้ลงทุนใหม่ เพื่อนำไปพัฒนาสู่ความเป็นมืออาชีพในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ
	202	ส่งเสริมพัฒนาผู้บริโภคหรือนักขายให้มาเป็นผู้จำหน่ายอิสระ โดยการเพิ่มทักษะความรู้ ความสามารถในการจำหน่ายสินค้าหรือบริการในการขยายองค์กร	2021	จัดให้มีการอบรมเพื่อเพิ่มทักษะความรู้และศักยภาพของผู้จำหน่ายอิสระ

คำอธิบาย ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)

ประกาศใช้ ณ 21/03/2562

ตาราง 2 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY FUNCTION , UNIT OF COMPETENCE , ELEMENT OF COMPETENCE

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
2011	จัดให้มีรูปแบบหรือวิธีการในการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้ลงทุนใหม่ในการมาเป็นผู้บริโภคหรือผู้จำหน่ายอิสระในการขายองค์กร	20111	กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้ลงทุนใหม่	20111	ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการเชิญผู้ลงทุนใหม่ ทั้งทาง Online และ Offline
				201112	ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจผู้ลงทุนใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้ลงทุนใหม่ โดยใช้ทฤษฎี 7Ps เปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps
				201113	ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการสร้างความมั่นใจต่อผู้ลงทุนใหม่ ที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจอันประกอบด้วยทฤษฎี 7S
2012	คัดกรองบุคลากรที่ได้มาจากการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้ลงทุนใหม่ เพื่อนำไปพัฒนาสู่ความเป็นมืออาชีพในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ	20112	กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมสนับสนุนให้เกิดการขายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้ลงทุนใหม่	20112	จัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้ลงทุนใหม่ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเวนต์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching), การทำ OPP Orientation Product and Process)
				201122	กำหนดให้มีการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเก่า อาทิเช่น การ share information จากสมาชิก หรือดาวไลน์
				20121	ค้นหาความถนัดจากการแบ่งลูกค้าตามลักษณะของผู้ลงทุน
		20122	จัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคล	201212	จัดให้มีการทดสอบและทำการประเมินความถนัดตามเนื้อหาหลักสูตร
				20122	จัดให้มีการทำแบบสอบถาม (Questionnaire) กับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้ลงทุนใหม่
				201222	จัดให้มีการพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ (Interview) โดยใช้วิธีการ Face to Face เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
2021	จัดให้มีการอบรมเพื่อเพิ่มทักษะความรู้และศักยภาพของผู้จำหน่ายอิสระ	20211	ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ	202111	ให้ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน
				202112	เรียนรู้การใช้เทคนิค เรื่องเทคนิคการบริหารนักขายตลอดจนเทคนิคต่างๆ ที่สนับสนุนการใช้เครื่องมือขององค์กร
		20212	จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล	202121	ปฏิบัติตามวิธีการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถาม เพื่อคำตอบ อาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล
				202122	เพิ่มทักษะ ความรู้ ความเข้าใจด้วยการสื่อสารโดยใช้หลักการเปรียบเทียบ และการเติมเต็ม สอนเรื่องการตั้งเป้าหมายให้กับองค์กร สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีในองค์กร

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20111
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ☒ ปรับปรุง ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ
อาชีพตัวแทนขายตรง
อาชีพนักธุรกิจอิสระ

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

เป็นผู้มีความสามารถในการขยายธุรกิจอิสระให้กว้างขวางออกไป แสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่ มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความรู้ด้านการบริหารงาน มีความรู้ด้านการวางแผน มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าเป็นอย่างดี กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้การเปิดใจด้วยส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps สร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☒	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการธุรกิจขายตรง

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

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

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201111 ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการเชิญ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ ทั้งทาง Online และ Offline	1. ใช้เทคนิคการเชิญผู้มุ่งหวังรายใหม่ด้วยระบบออนไลน์ 2. ใช้เทคนิคการเชิญผู้มุ่งหวังรายใหม่ด้วยระบบออฟไลน์	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201112 ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้ทฤษฎี 7Ps เปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps	1. เรียนรู้วิธีการเปิดใจโดยใช้ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 7 P 2. ทำการเปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด 7 P	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
201113 ปฏิบัติตามขั้นตอนสำหรับวิธีการสร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ ที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจ อันประกอบด้วยทฤษฎี 7S	1. กำหนดขั้นตอนการสร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ 2. สร้างความเข้าใจด้วยทฤษฎี 7 S	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

-

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะและความรู้เรื่องวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวัง

วิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวัง

ผู้มุ่งหวังมีความแตกต่างกันในด้านต่างๆ เช่น เพศ อายุ การศึกษา รายได้ ความสนใจ เป็นต้น สินค้าหรือบริการที่พนักงานขายนำไปเสนอขายกับผู้มุ่งหวังนั้นก็มีความแตกต่างกันไปด้วย เช่น แตกต่างกัน ด้านราคา รูปแบบ สีสัน ความจำเป็นที่จะต้องซื้อ แรงจูงใจในการซื้อ เป็นต้น ดังนั้นวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังจึงมีหลายวิธี พนักงานขายจำเป็นต้องเลือกให้เหมาะสม กับโอกาสของสินค้าและชนิดของสินค้า รวมทั้งความต้องการของผู้มุ่งหวังในแต่ละรายที่ต้องการ การแสวงหาผู้มุ่งหวังมีหลายวิธีดังต่อไปนี้

1. วิธีโซ่ไม่มีปลาย (The Endless Chain) เป็นการหารายชื่อผู้มุ่งหวังใหม่จากลูกค้ารายเก่า เหมาะกับผลิตภัณฑ์ประเภทบริการ ราคาสูง เช่น แพคเกจท่องเที่ยว ที่พัก บัตรเครดิต ธรรมชาติประกันภัยการขายการลงทุน รวมถึงการขายสินค้าอุตสาหกรรมด้วย วิธีโซ่ไม่มีปลาย เป็นวิธีที่อาศัยการแนะนำต่อกันจากลูกค้ารายเก่า ไปยังผู้มุ่งหวังรายใหม่ ซึ่งจากการแนะนำของลูกค้ารายเก่าทำให้พนักงานขายได้รับการยอมรับจากผู้มุ่งหวังรายใหม่มากขึ้น ส่วนตัวพนักงานขายจะเกิดความมั่นใจมากขึ้นด้วย เนื่องจากได้ทราบข้อมูลของผู้มุ่งหวังรายใหม่ จึงได้มีการเตรียมข้อมูลและเตรียมความพร้อมมากขึ้น
2. ศูนย์อิทธิพล (Center of Influence Method) เป็นวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังโดยอาศัยการแนะนำจากศูนย์อิทธิพล ซึ่งได้แก่ผู้ที่เป็นผู้นำหรือเป็นผู้มีชื่อเสียงในกลุ่มนั้น เช่น ครู แพทย์ ผู้ใหญ่บ้าน กำนันผู้จัดการธนาคาร คารา นักร้อง นักกีฬา พิธีกร ผู้ประกาศข่าว เป็นต้น ศูนย์อิทธิพลเหล่านี้จะช่วยสร้างความเชื่อถือ ค่านิยม ช่วยให้นักงานขายใช้เวลาเสนอขายน้อยลง
3. เพื่อนและคนรู้จัก (Friend and Acquaintances) เพื่อนและคนรู้จักเป็กลุ่มผู้มุ่งหวังกลุ่มแรกที่พนักงานขายควรนึกถึง เนื่องจากเป็นผู้ที่อยู่ใกล้ตัวมากที่สุด เริ่มต้นแต่สมาชิกในครอบครัวและเพื่อนรวมทั้งเพื่อนเก่าและเพื่อนปัจจุบันการเข้าพบผู้ใกล้ชิดเหล่านี้ ถึงแม้บางครั้งจะขายไม่ได้แต่อย่างน้อยที่สุดก็ได้มีการฝึกคำพูดขาย ซึ่งทำให้พนักงานขายเกิดความชำนาญมากขึ้น
4. ลูกค้าเก่าที่ภักดี (Loyal Customers) ผู้ที่เป็นลูกค้าของกิจการและมีความพึงพอใจหลังจากที่ได้ใช้สินค้าแล้วเป็นผู้ที่มีคุณค่าอย่างยิ่ง เพราะบุคคลเหล่านี้จะเข้าใจสินค้าและรับรู้ถึงประโยชน์ของสินค้าเป็นอย่างดีที่จะช่วยบอกต่อแบบปากต่อปากไปยังบุคคลใกล้ชิด เขาเรียกบุคคลเหล่านี้ว่า ผู้สนับสนุน

ทักษะและความรู้เรื่องส่วนประสมทางการตลาด 7P

หลักส่วนประสมทางการตลาด 7Ps เป็นแนวคิดสำหรับการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของสินค้าและบริการในด้านการตลาดโดยพิจารณาจากปัจจัย 7 ประการคือ

1. Product - สินค้า หรือบริการ โดยพิจารณาจากการตอบสนองความต้องการของลูกค้า
2. Price - ความเหมาะสมของราคา กับคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นอื่นๆ
3. Place - สถานที่จัดจำหน่าย หรือช่องทางในการจัดจำหน่าย ซึ่งจะพิจารณาจากความสะดวกและปริมาณของลูกค้า
4. Promotion - การส่งเสริมการขาย ที่จะทำให้เกิดแรงจูงใจในการซื้อสินค้า
5. People - ความรู้ความสามารถ และความน่าเชื่อถือของบุคลากร
6. Physical Evidence - สิ่งที่น่าเชื่อถือได้ของลูกค้า เช่น สี รูปร่าง แพคเกจ บรรจุภัณฑ์ภายในร้าน เป็นต้น
7. Process - กระบวนการในการจัดการด้านการบริการ ที่จะทำให้อุบัติการณ์เกิดความพึงพอใจ และเกิดความภักดีในตัวสินค้า

หลัก 7P แต่ละข้อ สามารถเป็นได้ทั้ง Strength และ Weakness ในเวลาเดียวกัน

ที่มา <http://mba.sorawut.com/wiki>

ความรู้เกี่ยวกับการเตรียมข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวัง เป็นการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวัง หากรวบรวมได้มากเท่าใด ก็จะทำให้มีโอกาสที่จะประสบผลสำเร็จในการขายมากขึ้นเท่านั้น ข้อมูลที่ต้องเตรียมมีดังนี้

1. ข้อมูลส่วนตัวของผู้มุ่งหวัง (Personal Information) การที่พนักงานขายมีข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังทำให้กระบวนการในการเสนอขายเป็นไปด้วยความราบรื่น ผู้มุ่งหวังเกิดความประทับใจพนักงานขายด้วย ข้อมูลส่วนตัวของผู้มุ่งหวัง มีดังนี้

- ชื่อ นามสกุล สกศและอ่านออกเสียงอย่างไร
- สถานภาพทางครอบครัว โสด สมรส มีบุตร ไม่มีบุตร
- การศึกษา ระดับการศึกษาที่จบ หากทราบถึงสาขาที่จบการศึกษา จะทำให้ทราบถึงความต้องการของผู้มุ่งหวังได้มากขึ้น
- งานอดิเรก เช่น การเล่นกีฬา กีฬาประเภทใด อ่านหนังสือ สละสิ่งของต่างๆ
- ความสนใจพิเศษ
- อำนาจการตัดสินใจ
- ฐานะทางสังคม
- เป็นสมาชิกขององค์กร หรือสโมสรใด

1. ข้อมูลส่วนตัวของผู้มุ่งหวังสามารถนำมาใช้ในการเชื่อมความสัมพันธ์ในการเข้าพบครั้งแรกและทำให้สามารถเสนอขายได้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น นอกจากนี้แล้วการทราบข้อมูลส่วนตัวของผู้มุ่งหวัง

ยังทำให้ทราบถึงลักษณะของข้อดีข้อเสียของผู้มุ่งหวังได้อีกด้วย

2. ข้อมูลในกิจการของผู้มุ่งหวัง (Business Information) เนื่องจากผู้บริหารธุรกิจ หรือผู้ใช้งานอุตสาหกรรม จะเกี่ยวข้องเชื่อมโยงกับองค์กรธุรกิจในด้านครั้งอำนาจการตัดสินใจได้อยู่ที่บุคคลเพียงคนเดียว แต่ต้องอาศัยการพิจารณาร่วมกับของคณะผู้บริหาร ดังนั้นพนักงานขายควรหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับกิจการดังนี้

ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะเข้าใจประเภทของผู้มุ่งหวัง ผู้มุ่งหวังแบ่งออกเป็น 3 ประเภทดังต่อไปนี้

1. ผู้มุ่งหวังที่ตีหรือผู้มุ่งหวังที่แท้จริง หมายถึง ผู้มุ่งหวังที่มีโอกาสเปลี่ยนเป็นลูกค้าได้มากที่สุด คือมีทั้งเงิน อำนาจในการตัดสินใจมีความต้องการสินค้าและสามารถเข้าพบได้ไม่ยากนัก ผู้มุ่งหวังประเภทนี้พนักงานขายจะให้ความสำคัญมากที่สุด จัดเป็นบุคคลที่มีค่าที่พนักงานขายจะต้องรีบเสนอขายทันที ไม่เช่นนั้นจะทำให้เสียโอกาสให้กับพนักงานขายรายอื่นได้ผู้มุ่งหวังประเภทนี้อาจเรียกว่า ผู้นำ
2. ผู้มุ่งหวังที่อยู่ในข่ายสงสัย เป็นผู้มุ่งหวังที่มีโอกาสเปลี่ยนเป็นลูกค้าได้แต่ไม่ใช่ขณะนี้ อาจเป็นเพราะว่ายังมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วน
3. ผู้มุ่งหวังประเภทไขว่หลอกหรือพวกไม่ตาย เป็นผู้มุ่งหวังที่ไม่มีคุณสมบัติที่จะกลายเป็นลูกค้าได้เลย อาจเป็นเพราะไม่มีเงิน ไม่มีอำนาจในการตัดสินใจและไม่มีความต้องการ

ผู้มุ่งหวังประเภทนี้จะทำให้พนักงานขายเสียเวลามากที่สุดในการเสนอขาย ดังนั้นพนักงานขายจึงไม่ควรให้ความสำคัญกับผู้มุ่งหวังประเภทนี้ ความรู้ด้านกลยุทธ์การตลาด 7s กรอบแนวคิดของ McKinsey

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาด 7 P

ความรู้เกี่ยวกับการเชิญผู้ลูกค้าหวังรายใหม่

ความรู้เกี่ยวกับการสร้างความมั่นใจด้วย 7 S

- 1.กลยุทธ์ (Strategy) คือ การวางแผนกิจกรรมภายในองค์กรโดยให้แผนที่วางขึ้นมานั้นได้อย่างสอดคล้องและเหมาะสมต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก และภายในองค์กร ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ช่วยสนับสนุนให้องค์กรมีขีดความสามารถเหนือคู่แข่ง
 - 2.โครงสร้างองค์กร (Structure) หมายถึง ลักษณะโครงสร้างขององค์กรที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ รวมถึงขนาดการควบคุม การรวมอำนาจ และการกระจายอำนาจของผู้บริหาร การแบ่งโครงสร้างงานตามหน้าที่ ตามผลิตภัณฑ์ ตามลูกค้า ตามภูมิภาคได้อย่างเหมาะสม
 - 3.สไตล์ (Style) สไตล์ในการทำงานของผู้บริหารนั้น มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งโดยเฉพาะผู้บริหารระดับสูง จะมีอิทธิพลต่อความรู้สึกนึกคิดของพนักงานภายในองค์กร มากกว่าคำพูดของผู้บริหาร
 - 4.ระบบ (System) เป็นการวิเคราะห์ถึงระบบงานขององค์กรในทุก ๆ เรื่อง ทั้งเรื่องระบบการบริหารจัดการ ระบบการปฏิบัติงาน เช่น ระบบสารสนเทศ ระบบการวางแผน ระบบงบประมาณ ระบบการควบคุม ระบบการจัดซื้อ ระบบในการสรรหาและคัดเลือกพนักงาน ระบบในการฝึกอบรม ตลอดจนระบบในการจ่ายผลตอบแทน
 - 5.บุคลากร (Staff) หมายถึง การคัดเลือกบุคลากรที่มีความสามารถ การพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง
 - 6.ทักษะ (Skill) เป็นการพิจารณาถึงทักษะหรือความเชี่ยวชาญขององค์กรโดยรวม ว่ามีความเชี่ยวชาญหรือมีความชำนาญในด้านใด
 - 7.ค่านิยม (Shared Value) หมายถึง ค่านิยมร่วมกันระหว่างคนในองค์กร ความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน
- องค์ประกอบของ 7s McKinsey มีลักษณะที่แตกต่างกัน โดยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ ส่วนที่จับต้องได้ สามารถนำมาประยุกต์ทดลองเลียนแบบหรือปรับใช้ได้ ส่วนลักษณะที่2 ไม่สามารถจับต้องได้ ได้แก่ วิธีคิดของนักพัฒนาระบบของแต่ละองค์กร และทักษะในการทำงานรูปแบบแนวคิด 7s McKinsey เป็นการวิเคราะห์ที่สามารถนำมาใช้ได้หลากหลายสถานการณ์ อาทิเช่น ใช้ในส่วนของการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงาน ตรวจสอบปัจจัยภายในที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคต จัดเพิ่มหรือลดหน่วยงานที่จำเป็นเพื่อประสิทธิภาพในการทำงาน รวมถึงใช้ในการกำหนดวิธีที่ดีที่สุดที่จะใช้กลยุทธ์นำเสนอ
- เป็นการปรับกระบวนการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพสอดคล้องกับการนำแผนกลยุทธ์ไปปฏิบัติ ซึ่งเป็นแนวคิดที่เห็นว่าค่านิยมที่กำหนดนี้เป็นศูนย์กลางในการพัฒนาทุกองค์ประกอบที่สำคัญขององค์กร
- สรุป 7s McKinsey ก็คือกรอบแนวคิดพื้นฐานที่นำมาใช้วิเคราะห์ตัวแปรทั้ง 7 ประการซึ่งมีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยนำหลักการวิเคราะห์มากำหนดกลยุทธ์เพื่อให้ได้ประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุดต่อการบริหารองค์กรนั่นเอง

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการติดต่อกับผู้มุ่งหวัง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารแสดงการศึกษาหรือการอบรมความรู้เกี่ยวกับการติดต่อผู้คาดหวัง การตลาด 7 P และการบริหาร 7 S

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่องาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ก. คำแนะนำ

N/A

ข. คำอธิบายรายละเอียด

1. ขั้นตอนสำหรับวิธีการเชิญ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ ทั้งทาง Online เช่นทาง facebook youtube และ Offline เช่นการพบปะพูดคุย face to face
2. ขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้ทฤษฎี 7Ps เปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps ขั้นตอนสำหรับวิธีการสร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ ที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจ อันประกอบด้วยทฤษฎี 7S

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ20112
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะกำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนให้เกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้มุ่งหวังรายใหม่
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2566
4. สร้างใหม่☒ปรับปรุง☐
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

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

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☒	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

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

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

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201121 จัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเว้นท์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching),การทำ OPP Orientation Product and Process)	1. จัดงานออกบูธแสดงสินค้า จัดงานอีเว้นท์ งาน Expo เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ขององค์กร และรูปแบบทางธุรกิจขององค์กร 2.จัดสัมมนา ฝึกอบรม ในหัวข้อต่าง ๆ ที่เป็นการให้ความรู้แก่ผู้มุ่งหวังให้เกิดความเข้าใจในรายละเอียดมากขึ้น	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

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

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

1. ความรู้เกี่ยวกับข้อกำหนดของกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง การจดทะเบียน การขออนุญาต จาก สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
2. ความรู้เกี่ยวกับหลักจรรยาบรรณของธุรกิจขายตรง

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

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

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และ ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
เอกสารการจัดอบรม การจัดสัมมนา การจัดงาน Expo
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
เอกสารประกอบการฝึกอบรม สัมมนา ให้ความรู้
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
N/A
- (ง) วิธีการประเมิน
1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ก.คำแนะนำ

N/A

ข.คำอธิบายรายละเอียด

จัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเวนต์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching),การทำ OPP Orientation Product and Process) และจัดทำให้ผู้ร่วมธุรกิจทั้งหมดได้รู้จักกัน

การแลกเปลี่ยนกันระหว่างผู้ที่ประสบความสำเร็จ...แชร์ประสบการณ์การทำงาน เรียนรู้...เคล็ดลับความสำเร็จ จากผู้ที่เคยประสบความสำเร็จ...ว่าเขาทำกันยังไง

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ20121
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะกำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2566
4. สร้างใหม่☒ปรับปรุง☐
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)
-

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

เป็นผู้มีความสามารถ แบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะตน
ในการค้นหาความถนัดจากการแบ่งลูกค้าตามดังต่อไปนี้ สามารถแยกแยะสมรรถนะของบุคคลได้

1. ผู้บริโภค

2. นักขาย

3. นักสร้างองค์กร

4. ที่ปรึกษาองค์กร

5. ผู้นำองค์กร

จัดให้มีการจัดให้มีการทดสอบและทำการประเมินความถนัด ตามเนื้อหาหลักสูตร

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☒	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

เช่น พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำความผิดทางคอมพิวเตอร์
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
พระราชกำหนดการผู้มีเงินที่เป็นกรณโงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201211 ค้นหาความถนัดจากการแบ่งลูกค้าตามลักษณะของผู้มุ่งหวัง	1. ค้นหาลักษณะและความถนัดของผู้มุ่งหวังที่เหมาะสมกับบทบาทหน้าที่ เช่น การเป็นผู้บริโภค นักขาย การสร้างองค์กรที่ปรึกษา หรือผู้นำองค์กร 2. พิจารณาความพนักของผู้มุ่งหวังที่เหมาะสมกับตัวตนของการเป็นผู้บริโภค นักขาย การสร้างองค์กร ที่ปรึกษา หรือผู้นำองค์กร	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
201212 จัดให้มีการทดสอบและทำการประเมินความถนัดตามเนื้อหาหลักสูตร	1. เตรียมทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือกและประเมินความถนัดตามเนื้อหาหลักสูตรการอบรม 2. จัดการทดสอบประเมินความถนัดตามความรู้ที่ได้ศึกษาตามหลักสูตร	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- ความรู้เกี่ยวกับข้อกำหนดของกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง การจดทะเบียน การขออนุญาต จาก สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
- ความรู้เกี่ยวกับหลักจรรยาบรรณของธุรกิจขายตรง

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการพิจารณาและวิเคราะห์บุคคลที่เหมาะสมกับงานที่เขาควรปฏิบัติ
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องรู้
ความรู้เกี่ยวกับการศึกษาพฤติกรรมของบุคคล ความเหมาะสมในการทำหน้าที่ต่าง ๆ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง

หลักฐานการเข้ารับการอบรมโดยวิทยากรขายตรง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีกรอบความรู้เกี่ยวกับสินค้า

ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีกรอบความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐ

ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีกรอบความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

วิธีการประเมิน

- ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
- การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้

หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ก.คำแนะนำ

N/A

ข. คำอธิบายรายละเอียด

ค้นหา ความถนัดจากการแบ่งลูกค้าตามดังต่อไปนี้ ผู้บริโภค นักขาย นักสร้างองค์กร ที่ปรึกษาองค์กร ผู้นำองค์กร เพื่อให้เหมาะสมและตรงกับลักษณะของผู้มุ่งหวัง

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20122
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคล
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ☒ ปรับปรุง ☐
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

เป็นผู้มีความสามารถในการจัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคลการทำแบบสอบถาม(Questionnaire) กับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ การพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ (Interview) โดยใช้วิธีการ Face to Face เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☒	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการค้าขายตรง

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)

พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำความผิดทางคอมพิวเตอร์

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

พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย 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)
201221 จัดให้มีการทำแบบสอบถาม(Questionnaire) กับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่	1 ศึกษาพฤติกรรมของผู้มุ่งหวังโดยใช้ Iceberg Model 2 วิเคราะห์และนำเอาศักยภาพของผู้มุ่งหวังรายใหม่มาใช้ให้เป็นประโยชน์เป็นขั้นตอนการคัดกรองบุคคลที่เหมาะสม	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
201222 จัดให้มีการพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ (Interview) โดยใช้วิธีการFace to Face เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง	1. จัดทำกำหนดนัดหมายพูดคุยกับผู้มุ่งหวังรายใหม่เพื่อสร้างความเข้าใจ 2. จัดทำข้อคำถามสัมภาษณ์ หรือเปิดโอกาสให้ผู้มุ่งหวังรายใหม่ได้พูดคุยเพื่อให้ทราบความต้องการที่แท้จริง	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

1. ความรู้เกี่ยวกับข้อกำหนดของกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง การจดทะเบียน การขออนุญาต จาก สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
2. ความรู้เกี่ยวกับหลักจรรยาบรรณของธุรกิจขายตรง

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการอ่านความต้องการของบุคคล

ทักษะความเข้าใจพฤติกรรมส่วนที่อยู่ใต้น้ำ

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าระบบขายตรง ความรู้ที่ผู้จำหน่ายตรงจะต้องการ ความรู้เกี่ยวกับทฤษฎีภูเขาน้ำแข็ง Iceberg Model

เพื่อนำมาใช้วิเคราะห์ความต้องการของผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อนำเอาศักยภาพของเขามาใช้ให้ตรงกับความต้องการขององค์กร

ส่วนที่อยู่เหนือน้ำ สามารถสังเกตเห็นได้ง่าย

1. ทักษะ หมายถึง สิ่งที่บุคคลรู้และสามารถทำได้เป็นอย่างดี เช่น ทักษะการอ่าน ทักษะการฟัง ทักษะในการขับรถ เป็นต้น
2. ความรู้ หมายถึง สิ่งที่บุคคลรู้และเข้าใจในหลักการ แนวคิดเฉพาะด้าน เช่น มีความรู้ด้านบัญชี มีความรู้ด้านการตลาด การเมือง เป็นต้น ส่วนที่อยู่ใต้น้ำ สังเกตเห็นได้ยาก
3. บทบาททางสังคม (Social Role) หมายถึง สิ่งที่บุคคลต้องการสื่อให้บุคคลอื่นในสังคม เห็นว่าตัวเขามีบทบาทอย่างไรต่อสังคม เช่น ชอบช่วยเหลือผู้อื่น เป็นต้น
4. ภาพพจน์ที่รับรู้ตัวเอง หมายถึง ภาพพจน์ที่บุคคลมองตัวเองว่าเป็นอย่างไร เช่น เป็นผู้นำ เป็นผู้เชี่ยวชาญ เป็นศิลปิน เป็นต้น
5. อุปนิสัย หมายถึง ลักษณะนิสัยใจคอของบุคคลที่เป็นพฤติกรรมถาวร เช่น เป็นนักกีฬา ที่ดี เป็นคนใจเย็น เป็นคนอ่อนน้อมถ่อมตน เป็นต้น
6. แรงกระตุ้น (Motive) หมายถึง พลังขับเคลื่อนที่เกิดจากภายในจิตใจของบุคคล ที่จะส่งผลกระทำ ต่อการกระทำ เช่น เป็นคนที่มีความต้องการผลสำเร็จ การกระทำสิ่งต่าง ๆ จึงออกมาในลักษณะของการมุ่งไปสู่ความสำเร็จตลอดเวลา 7 ปีในขณะที่เทคโนโลยีใช้เวลาเพียง 1 ปีก็ตามทันเพราะซื้อหาได้

ดังนั้น สมรรถนะของสมรรถนะจึงมีความสำคัญต่อการปฏิบัติงานของผู้มุ่งหวังที่จะสร้างความสำเร็จให้องค์กรดังนี้

1. ช่วยให้การคัดสรรบุคคลที่มีลักษณะดีทั้งความรู้ทักษะและความสามารถตลอดจนพฤติกรรมที่เหมาะสมกับงานเพื่อปฏิบัติงานให้สำเร็จตามความต้องการขององค์กรอย่างแท้จริง
2. ช่วยให้ผู้ปฏิบัติงานทราบถึงระดับความสามารถของตัวเองว่าอยู่ในระดับใดและจะต้องพัฒนาในเรื่องใดช่วยให้เกิดการเรียนรู้ด้วยตนเองมากขึ้น
3. ใช้ประโยชน์ในการพัฒนาฝึกอบรมแก่พนักงานในองค์กร
4. ช่วยสนับสนุนให้ตัวชี้วัดหลักของผลงาน (KPIs) บรรลุเป้าหมาย เพราะสมรรถนะจะเป็นตัวบ่งบอกได้ว่า ถ้าต้องการให้บรรลุเป้าหมายตาม KPIs แล้ว จะต้องใช้สมรรถนะตัวไหนบ้าง
5. ป้องกันไม่ให้ผลงานเกิดจากโชคชะตาเพียงอย่างเดียว เช่น ยอดขายของพนักงานขายเพิ่มขึ้นสูงกว่าเป้าหมายที่กำหนดทั้ง ๆ ที่พนักงานขายคนนั้นไม่ค่อยตั้งใจทำงานมากนัก แต่เนื่องจากความต้องการของตลาดสูง จึงทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นเองโดยไม่ต้องลงแรงอะไรมาก แต่ถ้ามีการวัดสมรรถนะแล้ว จะทำให้สามารถตรวจสอบได้ว่าพนักงานคนนั้นประสบความสำเร็จเพราะโชคช่วยหรือด้วยความสามารถของเขาเอง
6. ช่วยให้เกิดการหล่อหลอมไปสู่สมรรถนะขององค์กรที่ดีขึ้น เพราะถ้าทุกคนปรับสมรรถนะของตัวเองให้เข้ากับผลงานที่องค์กรต้องการอยู่ตลอดเวลาแล้ว ในระยะยาวก็จะส่งผลให้เกิดเป็นสมรรถนะเฉพาะขององค์กรนั้น ๆ เช่น เป็นองค์กรแห่งการคิดสร้างสรรค์เพราะทุกคนในองค์กรมีสมรรถนะในเรื่องการคิดสร้างสรรค์ (Creative Thinking) แนวคิดเรื่องสมรรถนะ แนวคิดเกี่ยวกับสมรรถนะหรือขีดความสามารถในการทำงานเกิดขึ้นในช่วงต้นของศตวรรษที่ 1970 โดยนักวิชาการชื่อ McClelland (1970 อ้างถึงในอิทธิพลศฤทธิชัย, 2547, หน้า 20-25) ซึ่งได้ศึกษาวิจัยว่าทำไมบุคลากรที่ทำงานในตำแหน่งเดียวกันจึงมีผลงานที่แตกต่างกัน McClelland ได้ศึกษาวิจัยโดยแยกบุคลากรที่มีผลการปฏิบัติงานดีออกจากบุคลากรที่มีผลการปฏิบัติงานพอใช้ แล้วจึงศึกษาว่าบุคลากรทั้ง 2 กลุ่ม มีผลการทำงานที่แตกต่างกันอย่างไร ผลการศึกษาทำให้สรุปได้ว่า บุคลากรที่มีผลการปฏิบัติงานดีจะมีสิ่งหนึ่งที่เรียกว่าสมรรถนะ (จิระประภา อัครบวร, 2549, หน้า 58) และในปี ค.ศ. 1973 McClelland ได้เขียนบทความวิชาการเรื่อง “Testing for Competence Rather Than Intelligence”

ซึ่งถือเป็นจุดกำเนิดของแนวคิดเรื่องสมรรถนะที่สามารถอธิบายบุคลิกลักษณะของคนว่าเปรียบเสมือนกับภูเขาน้ำแข็ง (Iceberg)

ที่มา <http://akachai99.blogspot.com/2012/09/blog-post.html>

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และ ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง

หลักฐานการเข้ารับการอบรมโดยวิทยากรขายตรง

หลักฐานการอบรมด้านกฎหมาย

หลักฐานการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

(ค) ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้า

ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีอบรมความรู้ด้านกฎหมายของภาครัฐ

ประกาศนียบัตรที่แสดงถึงการมีอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร

(ง) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(จ) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

คัดกรองบุคคลที่เป็นผู้มุ่งหวังรายใหม่โดยการ ศึกษาพฤติกรรมของผู้มุ่งหวังโดยใช้ Iceberg Model

เพื่อวิเคราะห์และนำเอาศักยภาพของผู้มุ่งหวังรายใหม่มาใช้ให้เป็นประโยชน์เป็นขั้นตอนการคัดกรองบุคคลที่เหมาะสม

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดดูได้จากคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20211
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ☒ ปรับปรุง ☐
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

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

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☒	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

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

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
 พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐
 พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
 พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำความผิดทางคอมพิวเตอร์
 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
 พระราชบัญญัติความรับผิดชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
 พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202111 ให้ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน	1. สอนความรู้ระบบการทำงาน และรูปแบบทางธุรกิจ Business Model ขององค์กร และมีความรู้ในผลิตภัณฑ์ขององค์กร มีความรู้ในแผนธุรกิจขององค์กร สามารถอธิบายให้ผู้อื่นเข้าใจได้อย่างชัดเจน 2. สามารถใช้เครื่องมือในการอธิบายรูปแบบของธุรกิจ Business Model ขององค์กรได้ ใช้เครื่องมือขององค์กรในการอธิบายได้	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์
202112 เรียนรู้การใช้เทคนิค เรื่องเทคนิคการบริหารนักขายตลอดจนเทคนิคต่างๆที่สนับสนุน การใช้เครื่องมือขององค์กร	1. เรียนรู้การใช้เทคนิคการขายขององค์กรได้ 2. ใช้เครื่องมือขององค์กรในการบริหารงานขายได้เป็นอย่างดี	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

-

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการเรียนรู้เทคนิคต่าง ๆ เพื่อการบริหารนักขาย และใช้เครื่องมือในการ

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร
และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และ
ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

หลักฐานการแสดงผลการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง

หลักฐานการเรียนรู้แผนธุรกิจขององค์กร

หลักฐานการเข้ารับการอบรมเทคนิคการบริหารนักขาย

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารแสดงผลการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง

เอกสารแสดงผลการเรียนรู้แผนธุรกิจขององค์กร

เอกสารแสดงผลการเข้ารับการอบรมเทคนิคการบริหารนักขาย

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้
หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจนการเรียนรู้การใช้เทคนิค เรื่องเทคนิคการบริหารการขายตลอดจนเทคนิคต่างๆที่สนับสนุนการใช้เครื่องมือขององค์กร

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ20212
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะจัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2566
4. สร้างใหม่☒ปรับปรุง☐
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)
-

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

การใช้ประโยชน์จากคน การบริหารคนโดยการวิเคราะห์ลูกค้าย่อยโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบ อาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล
สื่อสารเพื่อให้เกิดทางเลือก การเปรียบเทียบและการเติมเต็ม อาทิเช่น-สอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจ-สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☒	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้จำหน่ายอิสระ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

-

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

เช่น พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. ๒๕๕๐
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง (ฉบับที่ 3)
พระราชบัญญัติเกี่ยวกับการกระทำความผิดทางคอมพิวเตอร์
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
พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557
พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202121 ปฏิบัติตามวิธีการวิเคราะห์ลูกค้าย่อยโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบ อาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล	1. วิเคราะห์ลูกค้าย่อยเพื่อค้นหาความต้องการของแต่ละคน 2.สรุปผลการวิเคราะห์ลูกค้าย่อยเพื่อพิจารณาแนวทางที่เหมาะสม	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
202122 เพิ่มทักษะ ความรู้ ความเข้าใจด้วยการสื่อสารโดยใช้หลักการเปรียบเทียบและการเพิ่มเติม สอนเรื่องการตั้งเป้าหมายให้กับองค์กร สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีในองค์กร	1. สอนแนวทางการตัดสินใจให้แก่ลูกค้า ในการทำธุรกิจ 2. สอนแนวทางในการเพิ่มสัมพันธภาพกับองค์กร เพื่อให้เข้าใจองค์กรมากยิ่งขึ้น	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้เกี่ยวกับการจัดการสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้มุ่งหวังรายใหม่

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
- ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบ
- ทักษะการค้นหาคำความต้องการ ค้นหาความชอบของลูกค้า
- ทักษะการสอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจ
- ทักษะการสอนการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
- ความรู้ที่เกี่ยวข้องขององค์กร การวิเคราะห์บุคคล การค้นหาคำความต้องการของลูกค้า หากคนเพื่อพัฒนาคนได้อย่างถูกต้องเหมาะสม

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

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

(ก)หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- เอกสารแสดงการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรง
- หลักฐานการเข้ารับการอบรมโดยวิทยากรขายตรง
- หลักฐานการอบรมด้านกฎหมาย
- หลักฐานการอบรมความรู้เกี่ยวกับภาษีอากร

(ข)หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

N/A

(ค)คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ค) คำแนะนำ

N/A

(ง) คำอธิบายรายละเอียด

วิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบ อาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาคำความต้องการ ค้นหาความชอบของลูกค้าสื่อสารเพื่อให้เกิดทางเลือก การเปรียบเทียบและการเพิ่มเติม อาทิเช่นสอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจสอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

-

17. อุทสาหกรรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

-

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก

2. การสัมภาษณ์

รายละเอียดได้จากคู่มือประเมิน