

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 7

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการบริหารงาน สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ มีความเป็นผู้นำ
ผู้ประกอบการชั้น 7 เป็นผู้ที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการบริหารงาน
จัดหาสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐานไปสู่ผู้บริโภค สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ มีความเป็นผู้นำ
พัฒนาบุคลากรให้มีความก้าวหน้าในอาชีพ บริหารธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจขายตรงทั้งกระบวนการ จัดหาสินค้า
พัฒนาบุคลากร วางกลยุทธ์ทางการตลาดได้ พัฒนาสินค้าหรือบริการด้วยนวัตกรรมใหม่ได้
ใช้ระบบเทคโนโลยีในการทำงานได้ทั้งระบบ มีทักษะที่สำคัญดังต่อไปนี้ 1. ทักษะการบริหารจัดการ 2.
ทักษะการทำงานเป็นทีม 3. ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร ประสานงาน 4.
มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา 5. มีความเข้าใจในเทคโนโลยีสารสนเทศในการทำงาน

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่เข้ารับการประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 7 จะต้อง 1.1
เป็นผู้สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี หรือ ระดับอนุปริญญา หรือสำเร็จการศึกษาภาคบังคับ ไม่น้อยกว่า 2 ปี
หรือ 1.2 เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง ไม่น้อยกว่า 3 ปี 2.
ผู้ที่ผ่านการประเมินและได้รับการรับรองความสามารถตามคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 7
จะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินหน่วยสมรรถนะทั้งหมด 40 หน่วยสมรรถนะ 3.
ผู้ที่สอบผ่านมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ ชั้น 6 มาแล้ว ไม่ต้องสอบหน่วยสมรรถนะของชั้น 6
และจะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินหน่วยสมรรถนะเพิ่มเติมอีก 19.....หน่วยสมรรถนะ 4.
กรณีที่ไม่เคยผ่านการประเมินมาตรฐานอาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 6 จะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ
อาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 7 ทั้งหมด 40 หน่วยสมรรถนะ 5. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 7
สามารถเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพในระดับที่สูงขึ้นโดยไม่น้อยกว่า 1 ปี หลังจากได้รับคุณวุฒิวิชาชีพผู้ประกอบการชั้น
7

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

N/A

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

10521	RTS-DSB-7-020ZA	วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และตัวสินค้า ที่ได้มาตรฐานสากล (Source of Origin) : GMP
10722	RTS-DSB-7-037ZA	จัดให้มีระบบเทคโนโลยีในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน (Supply Chain)
10741	RTS-DSB-7-040ZA	พิจารณาจัดหาช่องทางการรับชำระเงินด้วยระบบการชำระเงินสดและอี- เล็คทรอนิกส์ Electronic Payment
10742	RTS-DSB-7-041ZA	ตรวจสอบความถูกต้องและแม่นยำจากการชำระเงินของลูกค้าจากเงินสด และเงินอิเล็กทรอนิกส์

10711	RTS-DSB-7-034ZA	จัดให้มีพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่มีขนาดที่เหมาะสมกับลูกค้าในตลาดและกระจายตัวในพื้นที่ที่เหมาะสมต่อการจัดส่งสินค้าให้ถึงสาขาต่างด้วยความรวดเร็ว ครบถ้วน
10531	RTS-DSB-7-022ZA	พัฒนานวัตกรรมใหม่ในตัวสินค้าหรือบริการ (new product innovation) เพื่อขับเคลื่อนก่อน first mover
10532	RTS-DSB-7-023ZA	กำหนดรูปแบบการวิเคราะห์พฤติกรรมการซื้อขายสินค้าและบริการของลูกค้าเพื่อเข้าถึงความต้องการได้อย่างแท้จริง
10541	RTS-DSB-7-024ZA	พัฒนาคุณภาพและการรับประกันการใช้งานในตัวสินค้าหรือบริการ
10542	RTS-DSB-7-025ZA	จัดให้มีแผนกค้นคว้า พัฒนาและวิจัยนวัตกรรมเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการอย่างเป็นรูปธรรม
10551	RTS-DSB-7-026ZA	ทำการสำรวจตลาดผู้บริโภคที่ได้ใช้สินค้าใหม่ที่ได้พัฒนาขึ้นมาแล้ว
10712	RTS-DSB-7-035ZA	พัฒนาระบบเครือข่ายโลจิสติกส์และศูนย์กระจายสินค้าที่ทันสมัยเพื่อรองรับการขนส่ง จัดเก็บและกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นมืออาชีพ
10721	RTS-DSB-7-036ZA	จัดหาเทคโนโลยีสำหรับการจัดจำหน่าย การปฏิบัติการคลังสินค้า ระบบการชำระเงินที่เหมาะสม
10522	RTS-DSB-7-021ZA	ตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการ
10562	RTS-DSB-7-029ZA	จัดแผนงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์อย่างเป็นรูปธรรม
10512	RTS-DSB-7-019ZA	วิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจ (Best Practices)
10111	RTS-DSB-7-001ZA	วิเคราะห์ความต้องการและค่าแนวโน้มของสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย
10112	RTS-DSB-7-002ZA	จัดหาสินค้าหรือบริการโดยผ่านการผลิตเอง
10121	RTS-DSB-7-003ZA	จัดให้มีแผนกเพื่อจัดหานำเข้าข้อมูล เปรียบเทียบวิเคราะห์ และตัดสินใจในการนำเข้าสินค้า
10122	RTS-DSB-7-004ZA	จัดนำสินค้าคุณภาพที่ได้วิเคราะห์คัดเลือกแล้วมากำหนดกลยุทธ์ STP
10731	RTS-DSB-7-038ZA	จัดทำรายละเอียดรายการสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้ออย่างถูกต้องครบถ้วน
10732	RTS-DSB-7-039ZA	ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน
10131	RTS-DSB-7-005ZA	วิเคราะห์ค่าแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคต
10211	RTS-DSB-7-007ZA	จัดทำแผนการตลาดที่ตอบสนองวัตถุประสงค์ตรงกลุ่มเป้าหมายของผู้ร่วมธุรกิจ
10552	RTS-DSB-7-027ZA	ขยายตลาดลูกค้าเพื่อรองรับสินค้าที่ได้ผลิตจากนวัตกรรมที่พัฒนาขึ้นมาใหม่ ขยายสาขาด้วยระบบแฟรนไชส์
10561	RTS-DSB-7-028ZA	สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าโดยการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย

10611	RTS-DSB-7-030ZA	จัดให้นักรวิเคราะห์ทางการตลาดเพื่อประเมินผลที่ได้รับจากการขยายตลาดลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ โดยประเมินผลที่ได้รับจากการเพิ่มขึ้นของลูกค้า
10621	RTS-DSB-7-032ZA	วิเคราะห์และประเมินต้นทุนทางการเงินขององค์กร
10622	RTS-DSB-7-033ZA	พัฒนาระบบการบริหารการเงินที่มีความทันสมัยเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการสร้างและจัดการธุรกิจให้มีผลกำไร
10612	RTS-DSB-7-031ZA	จัดให้นักรวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินศักยภาพจากการเพิ่มขึ้นของตลาดลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ
10212	RTS-DSB-7-008ZA	จัดทำระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและความทันสมัย
10221	RTS-DSB-7-009ZA	กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketing
10222	RTS-DSB-7-010ZA	ควบคุมกลยุทธ์ทางการตลาดให้เป็นไปตามแผนการตลาดขององค์กร
10322	RTS-DSB-7-014ZA	กำหนดรูปแบบการติดตามและประเมินผลโครงการฝึกอบรมต่าง ๆ
10311	RTS-DSB-7-011ZA	ออกแบบหลักสูตรการพัฒนาบุคลากรด้านการตลาดให้มีความรู้ด้านการนำเสนอ ด้านการขายและการบริหารคนทั้งแบบอบรมในสถานที่และ/หรืออบรมผ่านระบบ E-learning
10312	RTS-DSB-7-012ZA	ออกแบบหลักสูตรภาวะความเป็นผู้นำ (Leadership) เพื่อพัฒนาศักยภาพการทำธุรกิจให้กับบุคลากรในองค์กร
10321	RTS-DSB-7-013ZA	กำหนดรูปแบบการชี้วัดจากการเรียนรู้ทางการนำเสนอด้านการขายและด้านการบริหารคน
10411	RTS-DSB-7-015ZA	จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล
10412	RTS-DSB-7-016ZA	จัดให้มีการประเมินผล เพื่อหาแนวทางการพัฒนารอบการปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณของธุรกิจเพื่อยั่งยืน
10413	RTS-DSB-7-017ZA	จัดให้มีกระบวนการคัดกรองและตรวจสอบสินค้าและบริการให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด
10511	RTS-DSB-7-018ZA	กำหนดเกณฑ์คุณสมบัติที่ต้องการในการผลิตเพื่อจำหน่าย

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล