

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 8

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการบริหารงาน สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ มีความเป็นผู้นำ บริหารกิจการขายตรง จัดหาสินค้า พัฒนาบุคลากร วางแผนการตลาด สามารถสร้างแฟรนไชส์ สามารถดำเนินธุรกิจข้ามชาติ กระจายธุรกิจ ขยายธุรกิจแนวตั้งและแนวนอนได้ ค้นคว้าวิจัยนวัตกรรมใหม่ได้ เป็นผู้นำในธุรกิจขายตรงที่เป็นตัวอย่างที่ดีได้เป็นอย่างดี มีทักษะที่สำคัญดังต่อไปนี้ 1. ทักษะการบริหารจัดการ 2. ทักษะความเป็นผู้นำ 3. ทักษะการทำงานเป็นทีม 3. ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร ประสานงาน 4. มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่เข้าสูการประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 8 จะต้อง 1.1 เป็นผู้สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี หรือ ระดับอนุปริญญา หรือสำเร็จการศึกษาภาคบังคับ ไม่น้อยกว่า 2 ปี หรือ 1.2 เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง ไม่น้อยกว่า 3 ปี 1.3 ผู้ที่สอบผ่านมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ ชั้น 7 มาแล้ว ไม่ต้องสอบหน่วยสมรรถนะของชั้น 7 และจะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินหน่วยสมรรถนะเพิ่มเติมอีก ..16.....หน่วยสมรรถนะ 2. ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองความสามารถตามคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 8 จะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินหน่วยสมรรถนะทั้งหมด 48 หน่วยสมรรถนะ 3. กรณีที่ไม่เคยผ่านการประเมินมาตรฐานอาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 7 จะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 8 ทั้งหมด 48 หน่วยสมรรถนะ 4. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 8 สามารถเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพในระดับที่สูงขึ้นโดยไม่น้อยกว่า 1 ปี หลังจากได้รับคุณวุฒิวิชาชีพผู้ประกอบการชั้น 8

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

N/A

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

10521	RTS-DSB-8-020ZA	วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และตัวสินค้า ที่ได้มาตรฐานสากล (Source of Origin) : GMP
10721	RTS-DSB-8-036ZA	จัดหาเทคโนโลยีสำหรับการจัดจำหน่าย การปฏิบัติการคลังสินค้า ระบบการชำระเงินที่เหมาะสม
10722	RTS-DSB-8-037ZA	จัดให้มีระบบเทคโนโลยีในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน (Supply Chain)
10811	RTS-DSB-8-042ZA	สร้างสรรค์ การแสวงหา นวัตกรรมใหม่ๆ เทคโนโลยีสินค้าและบริการที่ทำให้เกิด Platform
10812	RTS-DSB-8-043ZA	จัดแผนกที่มีหน้าที่วางกลยุทธ์ในการขับเคลื่อนธุรกิจด้วยนวัตกรรมเพื่อเพิ่มคุณค่าที่ก่อให้เกิดประโยชน์ทั้งต่อธุรกิจและลูกค้า

10821	RTS-DSB-8-044ZA	ศึกษาทฤษฎีและองค์ความรู้ใหม่ที่เป็นต่อการพัฒนาพฤติกรรมลูกค้าเพื่อให้สนใจและยอมรับใน Platform ขององค์กร
10822	RTS-DSB-8-045ZA	จัดให้มีแผนกฝึกอบรมและพัฒนาองค์ความรู้เพื่อผลักดันองค์กรให้มีความเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ (Learning Organization) อย่างสม่ำเสมอ
10831	RTS-DSB-8-046ZA	สร้างการเจริญเติบโตด้วยกลยุทธ์บูรณาการในแนวดิ่ง (Vertical Integration)
10832	RTS-DSB-8-047ZA	สร้างกลยุทธ์เจริญเติบโตแบบบูรณาการในแนวนอน (Horizontal Integration)
10833	RTS-DSB-8-048ZA	สร้างกลยุทธ์เจริญเติบโตแบบกระจายธุรกิจ (Diversification)
10732	RTS-DSB-8-039ZA	ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน
10741	RTS-DSB-8-040ZA	พิจารณาจัดหาช่องทางการรับชำระเงินด้วยระบบการชำระเงินสดและอิเล็กทรอนิกส์ Electronic Payment
10742	RTS-DSB-8-041ZA	ตรวจสอบความถูกต้องและแม่นยำจากการชำระเงินของลูกค้าจากเงินสดและเงินอิเล็กทรอนิกส์
10711	RTS-DSB-8-034ZA	จัดให้มีพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่มีขนาดที่เหมาะสมกับลูกค้าในตลาดและกระจายตัวในพื้นที่ที่เหมาะสมต่อการจัดส่งสินค้าให้ถึงสาขาต่างด้วยความรวดเร็ว ครบถ้วน
10531	RTS-DSB-8-022ZA	พัฒนานวัตกรรมใหม่ในตัวสินค้าหรือบริการ (new product innovation) เพื่อขับเคลื่อนก่อน first mover
10532	RTS-DSB-8-023ZA	กำหนดรูปแบบการวิเคราะห์พฤติกรรมการซื้อขายสินค้าและบริการของลูกค้าเพื่อเข้าถึงความต้องการได้อย่างแท้จริง
10541	RTS-DSB-8-024ZA	พัฒนาคุณภาพและการรับประกันการใช้งานในตัวสินค้าหรือบริการ
10542	RTS-DSB-8-025ZA	จัดให้มีแผนกค้นคว้า พัฒนาและวิจัยนวัตกรรมเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการอย่างเป็นรูปธรรม
10712	RTS-DSB-8-035ZA	พัฒนาระบบเครือข่ายโลจิสติกส์และศูนย์กระจายสินค้าที่ทันสมัยเพื่อรองรับการขนส่ง จัดเก็บและกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นมืออาชีพ
10522	RTS-DSB-8-021ZA	ตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการ
10562	RTS-DSB-8-029ZA	จัดแผนงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์อย่างเป็นรูปธรรม
10512	RTS-DSB-8-019ZA	วิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจ (Best Practices)
10111	RTS-DSB-8-001ZA	วิเคราะห์ความต้องการและแนวโน้มของสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย
10112	RTS-DSB-8-002ZA	จัดหาสินค้าหรือบริการโดยผ่านการผลิตเอง
10121	RTS-DSB-8-003ZA	จัดให้มีแผนกเพื่อจัดหานำเข้าข้อมูล เปรียบเทียบวิเคราะห์ และตัดสินใจในการนำเข้าสินค้า
10122	RTS-DSB-8-004ZA	จัดนำสินค้าคุณภาพที่ได้วิเคราะห์คัดเลือกแล้วมากำหนดกลยุทธ์ STP

10622	RTS-DSB-8-033ZA	พัฒนาระบบการบริหารการเงินที่มีความทันสมัยเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการสร้างและจัดการธุรกิจให้มีผลกำไร
10731	RTS-DSB-8-038ZA	จัดทำรายละเอียดรายการสินค้าที่ถูกค้าส่งซื้ออย่างถูกต้องครบถ้วน
10132	RTS-DSB-8-006ZA	จัดหาเทคโนโลยีและหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มในตัวสินค้า
10131	RTS-DSB-8-005ZA	วิเคราะห์ค่าแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคต
10211	RTS-DSB-8-007ZA	จัดทำแผนการตลาดที่ตอบสนองวัตถุประสงค์ตรงกลุ่มเป้าหมายของผู้ร่วมธุรกิจ
10551	RTS-DSB-8-026ZA	ทำการสำรวจตลาดผู้บริโภคที่ได้ใช้สินค้าใหม่ที่ได้พัฒนาขึ้นมาแล้ว
10552	RTS-DSB-8-027ZA	ขยายตลาดลูกค้าเพื่อรองรับสินค้าที่ได้ผลิตจากนวัตกรรมที่พัฒนาขึ้นมาใหม่ ขยายสาขาด้วยระบบแฟรนไชส์
10561	RTS-DSB-8-028ZA	สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าโดยการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย
10611	RTS-DSB-8-030ZA	จัดให้มีนักวิเคราะห์ทางการตลาดเพื่อประเมินผลที่ได้รับจากการขยายตลาดลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ โดยประเมินผลที่ได้รับจากการเพิ่มขึ้นของลูกค้า
10621	RTS-DSB-8-032ZA	วิเคราะห์และประเมินต้นทุนทางการเงินขององค์กร
10612	RTS-DSB-8-031ZA	จัดให้มีนักวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินศักยภาพจากการเพิ่มขึ้นของตลาดลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ
10212	RTS-DSB-8-008ZA	จัดทำระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและความทันสมัย
10221	RTS-DSB-8-009ZA	กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketing
10222	RTS-DSB-8-010ZA	ควบคุมกลยุทธ์ทางการตลาดให้เป็นไปตามแผนการตลาดขององค์กร
10322	RTS-DSB-8-014ZA	กำหนดรูปแบบการติดตามและประเมินผลโครงการฝึกอบรมต่าง ๆ
10311	RTS-DSB-8-011ZA	ออกแบบหลักสูตรการพัฒนาบุคลากรด้านการตลาดให้มีความรู้ด้านการนำเสนอ ด้านการขายและการบริหารคนทั้งแบบอบรมในสถานที่และ/หรืออบรมผ่านระบบ E-learning
10312	RTS-DSB-8-012ZA	ออกแบบหลักสูตรภาวะความเป็นผู้นำ (Leadership) เพื่อพัฒนาศักยภาพการทำธุรกิจให้กับบุคลากรในองค์กร
10321	RTS-DSB-8-013ZA	กำหนดรูปแบบการชี้วัดจากการเรียนรู้ทางด้านการนำเสนอ ด้านการขายและด้านการบริหารคน
10411	RTS-DSB-8-015ZA	จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล

10412	RTS-DSB-8-016ZA	จัดให้มีการประเมินผล เพื่อหาแนวทางการพัฒนากรอบการปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณของ ธุรกิจเพื่อยั่งยืน
10413	RTS-DSB-8-017ZA	จัดให้มีกระบวนการคัดกรองและตรวจสอบสินค้าและบริการให้เป็นไปตาม กฎหมายที่กำหนด
10511	RTS-DSB-8-018ZA	กำหนดเกณฑ์คุณสมบัติที่ต้องการในการผลิตเพื่อจำหน่าย

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล