คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการบริหารงาน สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ มีความเป็นผู้นำผู้ประกอบการชั้น 6 เป็นผู้มีคุณลักษณะมีความสามารถในการบริหารงาน จัดหาสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐานไปสู่ผู้บริโภค สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ มีความเป็นผู้นำ พัฒนาบุคลากรให้มีความก้าวหน้าในอาชีพ บริหารธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจขายตรงทั้งกระบวนการ จัดหาสินค้า พัฒนาบุคลากร วางกลยุทธ์ทางการตลาดได้ มีทักษะที่สำคัญดังต่อไปนี้ 1. ทักษะการบริหารจัดการ 2. ทักษะการทำงานเป็นทีม 3. ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร ประสานงาน 4. มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา 5. มีความเข้าใจในเทคโนโลยีสารสนเทศในการทำงาน

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่เข้าสู่การประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 6 จะต้อง 1.1 เป็นผู้สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี หรือ ระดับอนุปริญญา หรือสำเร็จการศึกษาภาคบังคับ ไม่น้อยกว่า 2 ปีหรือ 1.2 เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงไม่น้อยกว่า 2 ปี 2. ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองความสามารถตามคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 6 จะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินหน่วยสมรรถนะทั้งหมด 21 หน่วยสมรรถนะ 3. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพผู้ประกอบการ ชั้น 6 สามารถเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพในระดับที่สูงขึ้นโดยไม่น้อยกว่า 1 ปี หลังจากได้รับคุณวุฒิวิชาชีพผู้ประกอบการชั้น 6

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

N/A

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

10741	RTS-DSB-6-040ZA	พิจารณาจัดหาช่องทางการรับชำระเงินด้วยระบบการชำระเงินสดและอีเล็กทรอนิกส์ Electronic Payment
10742	RTS-DSB-6-041ZA	ตรวจสอบความถูกต้องและแม่นยำจากการชำระเงินของลูกค้าจากเงินสดและเงินอิเล็กทรอนิกส์
10521	RTS-DSB-6-020ZA	วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และตัวสินค้า ที่ได้มาตรฐานสากล (Source of Origin) : GMP
10522	RTS-DSB-6-021ZA	ตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการ
10562	RTS-DSB-6-029ZA	จัดแผนกงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์อย่างเป็นรูปธรรม
10111	RTS-DSB-6-001ZA	วิเคราะห์ความต้องการและค่าแนวโน้มของสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย
10112	RTS-DSB-6-002ZA	จัดหาสินค้าหรือบริการโดยผ่านการผลิตเอง

10121	RTS-DSB-6-003ZA	จัดให้มีแผนกเพื่อจัดหานำเข้าข้อมูล เปรียบเทียบวิเคราะห์และตัดสินใจในการนำเข้าสินค้า
10122	RTS-DSB-6-004ZA	จัดนำสินค้าคุณภาพที่ได้วิเคราะห์คัดเลือกแล้วมากำหนดกลยุทธ์ STP
10731	RTS-DSB-6-038ZA	จัดทำรายละเอียดรายการสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้ออย่างถูกต้องครบถ้วน
10732	RTS-DSB-6-039ZA	ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน
10132	RTS-DSB-6-006ZA	จัดหาเทคโนโลยีและหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มในตัวสินค้า
10211	RTS-DSB-6-007ZA	จัดทำแผนการตลาดที่ตอบสนองวัตถุประสงค์ตรงกลุ่มเป้าหมายของผู้ร่วมธุรกิจ
10212	RTS-DSB-6-008ZA	จัดทำระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย
10221	RTS-DSB-6-009ZA	กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketing
10222	RTS-DSB-6-010ZA	ควบคุมกลยุทธ์ทางการตลาดให้เป็นไปตามแผนการตลาดขององค์กร
10322	RTS-DSB-6-014ZA	กำหนดรูปแบบการติดตามและประเมินผลโครงการฝึกอบรมต่าง ๆ
10411	RTS-DSB-6-015ZA	จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล
10412	RTS-DSB-6-016ZA	จัดให้มีการประเมินผลเพื่อหาแนวทางการพัฒนากรอบการปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณของธุรกิจเพื่อยั่งยืน
10413	RTS-DSB-6-017ZA	จัดให้มีกระบวนการคัดกรองและตรวจสอบสินค้าและบริการให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด
10511	RTS-DSB-6-018ZA	กำหนดเกณฑ์คุณสมบัติที่ต้องการในการผลิตเพื่อจำหน่าย

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล