

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ชั้น 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีเป็นผู้มีความสามารถในการขยายธุรกิจอิสระให้กว้างขวางออกไป แสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่ มีมนุษยสัมพันธ์ มีความรู้ด้านการบริหารงาน มีความรู้ด้านการวางแผน มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าเป็นอย่างดี กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้การเปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps สร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ เป็นผู้มีความสามารถในการจัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเวนต์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching), การทำ OPP Orientation Product and Process) กำหนดให้มีการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเก่า อาทิเช่น การ share information จากสมาชิก หรือดาวไลน์เป็นผู้มีความสามารถ แบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะตนในการค้นหาความถนัดจากการแบ่งลูกค้า

ความสามารถในการจัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคลการทำแบบสอบถาม (Questionnaire) กับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ การพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ (Interview) โดยใช้วิธีการแบบเผชิญหน้า Face to Face เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง สามารถให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กร ความรู้ ความเข้าใจขององค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน การเรียนรู้การใช้เทคนิค เรื่องเทคนิคการบริหารนักขายตลอดจนเทคนิคต่างๆที่สนับสนุนการใช้เครื่องมือขององค์กร ใช้ประโยชน์จากคน การบริหารคนโดยการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบ อาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล สื่อสารเพื่อให้เกิดทางเลือก การเปรียบเทียบและการเติมเต็ม อาทิเช่น-สอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจ- สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร การสร้างความมั่นใจ การเปลี่ยนแปลง ติดตามความต่อเนื่องเพื่อให้สามารถทำงานได้

กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับให้ชัดเจนและทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้, การสอน, การฝึกฝน ,การเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษา จนสามารถถ่ายทอดสู่บุคคลภายนอกได้

กำหนดกิจกรรมสำหรับกลุ่มประเมินการวัดผลงานจากการ กำหนดเป้าหมาย กรอบความสามารถ เช่น จำนวนยอดขายที่ขายได้จากการได้มาซึ่งคนที่เพิ่มขึ้นในองค์กร การเปลี่ยนแปลง ให้ผู้ที่มุ่งหวังได้ค้นพบตัวเอง เพื่อไปสู่ความสำเร็จ หรือเป็นในสิ่งที่เขาต้องการฝึกความมั่นคงในอารมณ์ และการกระทำ จากการตระหนักรู้ มีทัศนคติเชิงบวกและการวางแผนสม่ำเสมอประเมินเพื่อวัดผลงานจากผลของงานในเวลาที่กำหนด ทบทวนและปรับปรุงเพื่อประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่อง สร้างความสัมพันธ์ลูกค้าโดย การติดตาม เพื่อทำความเข้าใจ ศึกษาข้อมูลและตรวจสอบ

การพัฒนาบุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยการมอบหมายงานกำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม คัดกรองสำหรับกลุ่มคนที่กำหนดหน้าที่ว่าจะ ทำกิจกรรมอะไร ทำกิจกรรมซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง ประเมินประสิทธิภาพและผลการปฏิบัติงานของธุรกิจ โดยใช้ Balanced Scorecard Model (BSC) วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาจุดอ่อน จุดแข็งขององค์กร ทำการประเมินผลมุมมอง 4 ด้านภายในองค์กรหลังจากการวิเคราะห์ข้อมูลขององค์กรเพื่อนำมาใช้ปรับแผนกลยุทธ์ เป็นผู้มีความสามารถในการกำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้การวิเคราะห์แผนธุรกิจ Business Model Canvas วิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ และวิเคราะห์ความสำเร็จของธุรกิจ

สามารถขยายตลาดลูกค้าเพื่อรองรับสินค้าที่ได้ผลิตจากนวัตกรรมที่พัฒนาขึ้นมาใหม่

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1.เป็นผู้ที่มีคุณวุฒिवิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ชั้น 6 ต้อง 1.1 มีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าการศึกษาระดับอนุปริญญา หรือปริญญาตรี หรือการศึกษาระดับมัธยมศึกษา หรือ 1.2 มีประสบการณ์ในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ ไม่น้อยกว่า 1 ปี 2. ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองความสามารถตามคุณวุฒिवิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระชั้น 6 จะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินหน่วยสมรรถนะทั้งหมด 13 หน่วยสมรรถนะ 3. ผู้ที่มีคุณวุฒिवิชาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ชั้น 6 สามารถเลื่อนระดับคุณวุฒिवิชาชีพในระดับที่สูงขึ้นโดยไม่น้อยกว่า 1 ปี หลังจากได้รับคุณวุฒिवิชาชีพผู้จำหน่ายอิสระชั้น 6 4. กรณีที่ไม่เคยผ่านการประเมินมาตรฐานอาชีพชั้น 5 จะต้องผ่านเกณฑ์ประเมินคุณวุฒिवิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ชั้น 6 ตามหน่วยสมรรถนะทั้งหมด 13 หน่วยสมรรถนะ 5. ผู้ที่สอบผ่านมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒिवิชาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ชั้น 5 มาแล้ว ไม่ต้องสอบหน่วยสมรรถนะของชั้น 5 และจะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินหน่วยสมรรถนะเพิ่มเติมอีก..5..หน่วยสมรรถนะ

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

N/A

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒिवิชาชีพนี้)

20111	RTS-DSB-6-049ZA	กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่
20112	RTS-DSB-6-050ZA	กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้มุ่งหวังรายใหม่
20121	RTS-DSB-6-051ZA	กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล
20122	RTS-DSB-6-052ZA	จัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคล
20211	RTS-DSB-6-053ZA	ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ
20212	RTS-DSB-6-054ZA	จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล
20221	RTS-DSB-6-055ZA	ให้ความรู้กิจกรรมเฉพาะกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร
20222	RTS-DSB-6-056ZA	ให้ความรู้ในการออกภาคสนามเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร
20311	RTS-DSB-6-057ZA	กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม
20312	RTS-DSB-6-058ZA	กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำภาคสนาม
20321	RTS-DSB-6-059ZA	กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ BSC Model
20322	RTS-DSB-6-060ZA	กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ Business Model Canvas

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล