คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพนักขาย ชั้น 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

กำหนดช่องทางการขายทั้งช่องทางปกติและช่องทางอีเล็คทรอนิกส์
จัดทำแผนการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เตรียมการนำเสนอสินค้าหรือบริการในรูปแบบต่าง ๆ
สามารถปฏิบัติการด้านตลาดดิจิทัลวางแผนและบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดดิจิทัล
เตรียมจัดทำเอกสารสำหรับการสั่งซื้อสินค้าหรือบริการ ส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าในสภาพที่สมบูรณ์ครบถ้วน
สอบถามความพึงพอใจในการใช้งานสินค้าหรือบริการ ติดตามแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการใช้สินค้า
ให้ความรู้แก่สมาชิกที่เป็นการขยายฐานลูกค้าใหม่โดยให้คำแนะนำและฝึกอบรม
ปฏิบัติการจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้ารายใหม่ ปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างถูกต้อง
ละเว้นการกระทำผิดที่เกิดขึ้น ศึกษาจากกรมสอบสวนคดีพิเศษ ว่าด้วยเรื่องการชักชวนคนเข้าร่วมธุรกิจ
ให้คำแนะนำในการเริ่มธุรกิจให้แก่ลูกค้ารายใหม่
ชักชวนบุคคลเข้าร่วมธุรกิจอย่างถูกต้องตามหลักวิธีการละเว้นการกระทำผิดที่เกิดขึ้น
ศึกษาจากกรมสอบสวนคดีพิเศษ ว่าด้วยเรื่องการชักชวนคนเข้าร่วมธุรกิจ ปฏิบัติการด้านกลยุทธ์การตลาดดิจิทัล
และวางแผนและบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดดิจิทัล

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1.ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพสาขาวิชาชีพ อาชีพนักขาย ชั้น 6 ต้อง 1.1 มีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าการศึกษาระดับประถมศึกษา
หรือการศึกษาภาคบังคับ หรือ 1.2 มีประสบการณ์ในการเป็นนักขาย ไม่น้อยกว่า 1 ปี 2. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพนักขาย
ชั้น 6 สามารถเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพในระดับที่สูงขึ้นโดยไม่น้อยกว่า 1 ปี หลังจากได้รับคุณวุฒิวิชาชีพนักขาย ชั้น
6 3. กรณีที่ไม่เคยผ่านการประเมินมาตรฐานอาชีพนักขายชั้น 5 จะต้องผ่านเกณฑ์ประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ
อาชีพนักขาย ชั้น 6 ตามหน่วยสมรรถนะทั้งหมด 17 หน่วยสมรรถนะ 4.
ผู้ที่สอบผ่านมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ นักขาย ชั้น 5 มาแล้ว ไม่ต้องสอบหน่วยสมรรถนะของชั้น 5
และจะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินหน่วยสมรรถนะเพิ่มเติมอีก 1 หน่วยสมรรถนะ

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

N/A

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

30121	RTS-DSB-6-063ZA	เตรียมการนำเสนอสินค้าหรือบริการในรูปแบบต่างๆ
30152	RTS-DSB-6-071ZA	จัดทำเอกสารการเปลี่ยนคืนสินค้าให้ลูกค้าตามที่ต้องการ
30161	RTS-DSB-6-072ZA	อธิบายให้เห็นคุณค่าและประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับ
30162	RTS-DSB-6-073ZA	ให้ความรู้แก่สมาชิกที่เป็นการขยายฐานลูกค้าใหม่โดยให้คำแนะนำและฝึกอบรม
30171	RTS-DSB-6-074ZA	เริ่มต้นปฏิบัติการจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้ารายใหม่
30172	RTS-DSB-6-075ZA	ให้คำแนะนำในการเริ่มธุรกิจให้แก่ลูกค้ารายใหม่

30111	RTS-DSB-6-061ZA	กำหนดช่องทางการขายทั้งช่องทางปกติและช่องทางอีเล็คทรอนิกส์
30112	RTS-DSB-6-062ZA	จัดทำแผนการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
30132	RTS-DSB-6-067ZA	ส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าในสภาพที่สมบูรณ์ครบถ้วน
30141	RTS-DSB-6-068ZA	สอบถามความพึงพอใจในการใช้งานสินค้าหรือบริการ
30142	RTS-DSB-6-069ZA	ติดตามแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการใช้สินค้า
30151	RTS-DSB-6-070ZA	สอบถามสาเหตุที่ลูกค้าต้องการเปลี่ยนหรือคืนสินค้า
30122	RTS-DSB-6-064ZA	ปฏิบัติการด้านตลาดดิจิทัล
30123	RTS-DSB-6-065ZA	วางแผนและบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดดิจิทัล
30131	RTS-DSB-6-066ZA	เตรียมจัดทำเอกสารสำหรับการสั่งซื้อสินค้าหรือบริการ

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล