

## คุณวุฒิวิชาชีพ

### สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 4

#### คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

เป็นผู้มีความสามารถในการประสานงานกับหน่วยงานภายในและภายนอก มีความรู้ด้านเทคโนโลยี มีความรู้ด้านกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองสิทธิของผู้บริโภคที่หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องเป็นผู้บัญญัติและกำหนด ตรวจสอบสินค้าตามกรอบนโยบายขั้นตอนและเงื่อนไขในการรับประกัน สามารถจัดกิจกรรมทางการตลาด สามารถวางแผนการตลาด ประสานงานกับหน่วยงานอื่น

#### การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 4 ต้อง 1.1 มีคุณวุฒิการศึกษาการศึกษาไม่ต่ำกว่ามัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือเทียบเท่า หรือ 1.2 มีประสบการณ์ในงานสนับสนุนงานขายไม่น้อยกว่า 1 ปี 2. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 4 สามารถเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพในระดับที่สูงขึ้นโดยไม่น้อยกว่า 1 ปี หลังจากได้รับคุณวุฒิวิชาชีพ ชั้น 4 3. กรณีที่ไม่เคยผ่านการประเมินมาตรฐานอาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 3 จะต้องผ่านเกณฑ์ประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 4 ตามหน่วยสมรรถนะทั้งหมด 12 หน่วยสมรรถนะ 4. ผู้ที่สอบผ่านมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 3 มาแล้ว ไม่ต้องสอบหน่วยสมรรถนะของชั้น 3 และจะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินหน่วยสมรรถนะเพิ่มเติมอีก ..5...หน่วยสมรรถนะ

#### กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

N/A

#### หมายเหตุ

N/A

#### หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

|       |                 |                                                                          |
|-------|-----------------|--------------------------------------------------------------------------|
| 50111 | RTS-DSB-4-102ZA | ศึกษาและทำความเข้าใจผู้บริโภค                                            |
| 50121 | RTS-DSB-4-103ZA | ปฏิบัติการรับสินค้าเข้าคลังสินค้า                                        |
| 50311 | RTS-DSB-4-110ZA | ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การคุ้มครองสิทธิของผู้บริโภคตามกฎหมายระเบียบของภาครัฐ |
| 50321 | RTS-DSB-4-111ZA | สร้างความสัมพันธ์ผ่านกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสม                         |
| 50322 | RTS-DSB-4-112ZA | สร้างความสัมพันธ์โดยผ่านกิจกรรมทางเทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสม            |
| 50151 | RTS-DSB-4-107ZA | สร้างกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่สามารถดำเนินการเพื่อส่งเสริมสินค้า         |
| 50221 | RTS-DSB-4-108ZA | กำหนดความต้องการเอกสารที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนการขาย                   |
| 50222 | RTS-DSB-4-109ZA | รวบรวมการจัดการกับเอกสารสนับสนุนการขาย                                   |
| 50131 | RTS-DSB-4-104ZA | ปฏิบัติการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการขนส่งสินค้า              |
| 50132 | RTS-DSB-4-105ZA | สามารถวางแผนเส้นทางขนส่งสินค้าให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด                   |
| 50141 | RTS-DSB-4-106ZA | ประเมินความพร้อมด้วยตนเองในการปฏิบัติงานด้วยใบตรวจสอบประจำวัน            |

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล