

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 5

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการจัดกิจกรรมในเรื่องความรู้ด้านสินค้าให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการขายตามหลักสูตรการเรียนรู้เกี่ยวกับสินค้า Product Training สามารถจัดการอบรมและประเมินผลการอบรมตามหลักสูตรทั้ง Online- Offline สามารถใช้เทคโนโลยีการจัดการทรัพยากรขององค์กร ERP ได้เป็นอย่างดีจัดหาผู้รับผิดชอบรวมทั้งสามารถคัดกรองปัญหาเรื่องร้องเรียนและจัดการกับเรื่องร้องเรียน

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 5 ต้อง 1.1 มีคุณวุฒิการศึกษาการศึกษาไม่ต่ำกว่ามัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือเทียบเท่า หรือ 1.2 มีประสบการณ์ในงานสนับสนุนงานขายไม่น้อยกว่า 1 ปี 2. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 5 สามารถเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพในระดับที่สูงขึ้นโดยไม่น้อยกว่า 1 ปี หลังจากได้รับคุณวุฒิวิชาชีพ ชั้น 5 3. กรณีที่ไม่เคยผ่านการประเมินมาตรฐานอาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 4 จะต้องผ่านเกณฑ์ประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 5 ตามหน่วยสมรรถนะทั้งหมด 19 หน่วยสมรรถนะ 4. ผู้ที่สอบผ่านมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 4 มาแล้ว ไม่ต้องสอบหน่วยสมรรถนะของชั้น 4 และจะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินหน่วยสมรรถนะเพิ่มเติมอีก 7 หน่วยสมรรถนะ

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

N/A

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

50111	RTS-DSB-5-102ZA	ศึกษาและทำความเข้าใจผู้บริโภค
50121	RTS-DSB-5-103ZA	ปฏิบัติการรับสินค้าเข้าคลังสินค้า
50342	RTS-DSB-5-117ZA	ประเมินผู้เข้ารับการอบรม Online-Offline
50311	RTS-DSB-5-110ZA	ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การคุ้มครองสิทธิของผู้บริโภคตามกฎหมายระเบียบของภาครัฐ
50321	RTS-DSB-5-111ZA	สร้างความสัมพันธ์ผ่านกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสม
50351	RTS-DSB-5-118ZA	ปฏิบัติการวิเคราะห์และวางแผนการดำเนินงานด้วยระบบทรัพยากรเทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ ERP ที่มีประสิทธิภาพ
50352	RTS-DSB-5-119ZA	คัดกรองปัญหาเรื่องร้องเรียนและจัดการกับเรื่องร้องเรียน
50322	RTS-DSB-5-112ZA	สร้างความสัมพันธ์โดยผ่านกิจกรรมทางเทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสม
50331	RTS-DSB-5-113ZA	ให้การอบรมด้าน product Training แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการขายอย่างครบถ้วน
50332	RTS-DSB-5-114ZA	ให้เอกสารประกอบการขายผู้เกี่ยวข้องในการขายอย่างครบถ้วน

50151	RTS-DSB-5-107ZA	สร้างกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่สามารถดำเนินการเพื่อส่งเสริมสินค้า
50221	RTS-DSB-5-108ZA	กำหนดความต้องการเอกสารที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนการขาย
50222	RTS-DSB-5-109ZA	รวบรวมการจัดการกับเอกสารสนับสนุนการขาย
50131	RTS-DSB-5-104ZA	ปฏิบัติการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการขนส่งสินค้า
50132	RTS-DSB-5-105ZA	สามารถวางแผนเส้นทางขนส่งสินค้าให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
50141	RTS-DSB-5-106ZA	ประเมินความพร้อมด้วยตนเองในการปฏิบัติงานด้วยใบตรวจสอบประจำวัน
50333	RTS-DSB-5-115ZA	จัดกิจกรรมในเรื่องความรู้ด้านสินค้าให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการขายตามความเหมาะสม
50341	RTS-DSB-5-116ZA	จัดการฝึกอบรมด้านทฤษฎีและปฏิบัติ Online-Offline แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในงานขายตามระบบขององค์กร

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล