

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการประเมินความต้องการสินค้าหรือบริการเพื่อเตรียมการสำหรับการขาย
วางแผนการส่งสินค้า วิเคราะห์ความนิยมในตัวสินค้าหรือบริการ ปรับปรุงการให้บริการให้ดีขึ้น
วิเคราะห์สภาพการตลาดโดยรวมของอุตสาหกรรมและแผนการตลาดขององค์กรประเมินความต้องการสินค้าคงคลังใน
ห้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
จัดทำแผนการสั่งซื้อสินค้าตามผลการวิเคราะห์ตลาดและผลการประเมินความต้องการสินค้าคงคลัง
บริหารสินค้าคงคลังด้วยระบบหมุนเวียนสินค้า บริหารความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในงานสนับสนุนงานขาย
กำหนดมาตรฐานคุณภาพด้วยระบบ ISO 9001:2015 เพื่อใช้ในองค์กร
จัดให้มีกระบวนการทำงานที่สามารถประเมินประสิทธิภาพได้ ประเมินผลการปฏิบัติงานของงานสนับสนุนงานขาย

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 6 ต้อง 1.1 มีคุณวุฒิการศึกษาการศึกษาไม่ต่ำกว่ามัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือเทียบเท่า หรือ 1.2 มีประสบการณ์ในงานสนับสนุนงานขายไม่น้อยกว่า 1 ปี 2. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 6 สามารถเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพในระดับที่สูงขึ้นโดยไม่น้อยกว่า 1 ปี หลังจากได้รับคุณวุฒิวิชาชีพ ชั้น 6 3. กรณีที่ไม่เคยผ่านการประเมินมาตรฐานอาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 5 จะต้องผ่านเกณฑ์ประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 6 ตามหน่วยสมรรถนะทั้งหมด 26 หน่วยสมรรถนะ 4. ผู้ที่สอบผ่านมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ชั้น 5 มาแล้ว ไม่ต้องสอบหน่วยสมรรถนะของชั้น 5 และจะต้องผ่านเกณฑ์การประเมินหน่วยสมรรถนะเพิ่มเติมอีก 7 หน่วยสมรรถนะ

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

N/A

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

50111	RTS-DSB-6-102ZA	ศึกษาและทำความเข้าใจผู้บริโภค
50121	RTS-DSB-6-103ZA	ปฏิบัติการรับสินค้าเข้าคลังสินค้า
50311	RTS-DSB-6-110ZA	ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การคุ้มครองสิทธิของผู้บริโภคตามกฎหมายของภา คารัฐ
50321	RTS-DSB-6-111ZA	สร้างความสัมพันธ์ผ่านกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสม
50342	RTS-DSB-6-117ZA	ประเมินผู้เข้ารับการอบรม Online-Offline
50351	RTS-DSB-6-118ZA	ปฏิบัติการวิเคราะห์และวางแผนการดำเนินงานด้วยระบบทรัพยากรเทคโ นยีสารสนเทศทางธุรกิจ ERP ที่มีประสิทธิภาพ
50352	RTS-DSB-6-119ZA	คัดกรองปัญหาเรื่องร้องเรียนและจัดการกับเรื่องร้องเรียน
50411	RTS-DSB-6-120ZA	บริหารความเสี่ยงในการบริหารสินค้าและบริการ

50412	RTS-DSB-6-121ZA	บริหารความเสี่ยงในการบริหารสินค้าคงคลัง
50322	RTS-DSB-6-112ZA	สร้างความสัมพันธ์โดยผ่านกิจกรรมทางเทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสม
50331	RTS-DSB-6-113ZA	ให้การอบรมด้าน product Training แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการขายอย่างครบถ้วน
50332	RTS-DSB-6-114ZA	ให้เอกสารประกอบการขายผู้เกี่ยวข้องในการขายอย่างครบถ้วน
50151	RTS-DSB-6-107ZA	สร้างกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่สามารถดำเนินการเพื่อส่งเสริมสินค้า
50221	RTS-DSB-6-108ZA	กำหนดความต้องการเอกสารที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนการขาย
50222	RTS-DSB-6-109ZA	รวบรวมการจัดการกับเอกสารสนับสนุนการขาย
50131	RTS-DSB-6-104ZA	ปฏิบัติการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการขนส่งสินค้า
50132	RTS-DSB-6-105ZA	สามารถวางแผนเส้นทางขนส่งสินค้าให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
50141	RTS-DSB-6-106ZA	ประเมินความพร้อมด้วยตนเองในการปฏิบัติงานด้วยใบตรวจสอบประจำวัน
50422	RTS-DSB-6-124ZA	จัดให้มีกระบวนการทำงานที่สามารถประเมินประสิทธิภาพได้
50423	RTS-DSB-6-125ZA	จัดให้มีกระบวนการทำงานที่สามารถปรับเปลี่ยนเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร
50431	RTS-DSB-6-126ZA	จัดทำรายงานที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนการขายให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
50333	RTS-DSB-6-115ZA	จัดกิจกรรมในเรื่องความรู้ด้านสินค้าให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการขายตามความเหมาะสม
50341	RTS-DSB-6-116ZA	จัดการฝึกอบรมด้านทฤษฎีและปฏิบัติ Online-Offline แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในงานขายตามระบบขององค์กร
50413	RTS-DSB-6-122ZA	บริหารความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในงานสนับสนุนงานขาย
50421	RTS-DSB-6-123ZA	จัดให้มีกระบวนการทำงานที่ตรวจสอบได้

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล