

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์
อาชีพนักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 3

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

มีลักษณะและแนวทางในการดำเนินงาน เพื่อที่จะสามารถดำเนินการ
สนับสนุนและการจัดการงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์
ที่มีการปฏิบัติวิชาชีพครอบคลุมโดยตลอดช่วงอายุของการพัฒนาโครงการ
มีส่วนร่วมในด้านการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ บางส่วน (ระดับผู้ปฏิบัติงาน: พนักงานขาย)
คิดแก้ไขปัญหาในระดับต้นได้ สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงานขายโครงการได้
และต้องมีคุณลักษณะ ดังต่อไปนี้ - ทักษะการสื่อสาร ทำงานร่วมกับผู้อื่น และมีบุคลิกภาพที่ดี -
มีความเข้าใจในการตลาดและงานขายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เบื้องต้น - มีการเรียนรู้ ความรับผิดชอบที่ดี - เอาใจใส่
และเป็นผู้ได้บังคับบัญชาที่ดี

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 3
ต้องผ่านเกณฑ์ การประเมินตามหน่วยสมรรถนะอาชีพ ระดับ 3 จำนวน 1 หน่วยสมรรถนะ 2.
ผู้ที่เข้าสู่การทดสอบคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 3 ต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้ -
ต้องมีวุฒิการศึกษาขั้นต่ำ คือ ปวส. ขึ้นไป หรือเทียบเท่า - มีประสบการณ์ในการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์
มาไม่น้อยกว่า 2 ปี - ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการขายอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง 3.
การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพให้เป็นไปตามคู่มือสำหรับผู้เข้ารับการประเมินหรือคู่มือเจ้าหน้าที่สอบ(Assessment Standard)

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

นักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ นักการตลาด ผู้ประกอบการ หรือบุคลากรที่ดำเนินงานในสถานประกอบการ
หรือองค์กรภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
หมายเหตุ :N/A

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

17101 RES-RAE-3-029ZB จัดเตรียมข้อมูล สำหรับการเตรียมงานขาย

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล