

## คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์  
อาชีพนักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 6

### คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

มีลักษณะและแนวทางในการดำเนินงาน เพื่อที่จะสามารถดำเนินการ  
สนับสนุนและการจัดการงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์  
ที่มีการปฏิบัติวิชาชีพครอบคลุมโดยตลอดช่วงอายุของการพัฒนาโครงการ ที่มีความซับซ้อน  
วิเคราะห์และประเมินสถานการณ์เพื่อแก้ไขปัญหาในเชิงลึกและเหตุการณ์เฉพาะหน้าในงานขายได้อย่างเป็นระบบและ  
มีประสิทธิภาพ (ระดับผู้บริหารระดับสูง: ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่าย หรือผู้ประกอบการตัวแทนขาย)  
วางระบบงานขาย ทั้งกำหนดกลยุทธ์ นโยบาย เครื่องมือวิธีการจัดการ สามารถนำองค์ความรู้ การประยุกต์ใช้  
และทักษะจากสาขาอาชีพอื่นที่มีความหลากหลายมาประยุกต์ใช้  
ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศการปฏิบัติงานขายโครงการได้ ให้ข้อเสนอแนะ อบรมผู้ที่เกี่ยวข้องอื่นๆ  
ด้านงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความสามารถในภาษาที่ 2 หรือ 3  
และต้องมีคุณลักษณะ ดังต่อไปนี้ - ทักษะการสื่อสาร ทำงานร่วมกับผู้อื่น และมีบุคลิกภาพที่ดี -  
มีความเข้าใจในตลาดและงานขายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เบื้องต้น - มีการเรียนรู้ ความรับผิดชอบที่ดี - เอาใจใส่  
และเป็นผู้บังคับบัญชาที่ดี สามารถปฏิบัติงาน และการจัดการงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์รับรู้ได้เชิงสำเร็จ  
(โดยตลอดช่วงระยะเวลาของโครงการได้) เรียบร้อย ในระยะเวลา 7 ปี

### การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 5  
ต้องผ่านเกณฑ์ การประเมินตามหน่วยสมรรถนะอาชีพ ระดับ 6 จำนวน 4 หน่วยสมรรถนะ 2.  
ผู้ที่เข้าสู่การทดสอบคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 6 ต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้ -  
ต้องมีวุฒิการศึกษาขั้นต่ำ คือ สำเร็จการศึกษา ปริญญาตรี ขึ้นไป -  
มีประสบการณ์ในการจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 7 ปี -  
ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 72 ชั่วโมง 3.  
การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพให้เป็นไปตามคู่มือสำหรับผู้เข้ารับการประเมินหรือคู่มือเจ้าหน้าที่สอบ(Assessment Standard)

### กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

นักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์นักการตลาด ผู้ประกอบการ หรือบุคลากรที่ดำเนินงานในสถานประกอบการ  
หรือองค์กรภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์  
หมายเหตุ :N/A

### หมายเหตุ

N/A

### หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

17201	RES-RAE-6-034ZB	กำหนดยุทธศาสตร์ และรูปแบบแผนการดำเนินงานองค์กร
17202	RES-RAE-6-035ZB	บริหารจัดการบุคคลในองค์กร

17203	RES-RAE-6-032ZB	กำหนดผลตอบแทนของบุคคล
17204	RES-RAE-6-033ZB	อบรมและพัฒนาเพื่อสร้างเครือข่าย

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล