

## คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์  
อาชีพนักการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 5

### คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

มีลักษณะและแนวทางในการดำเนินงาน เพื่อที่จะสามารถดำเนินการ  
สนับสนุนและการจัดการงานการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์  
ที่มีการปฏิบัติวิชาชีพครอบคลุมโดยตลอดช่วงอายุของการพัฒนาโครงการ ที่มีความซับซ้อน  
วิเคราะห์และประเมินสถานการณ์เพื่อแก้ไขปัญหาในเชิงลึกและเหตุการณ์เฉพาะหน้าเกี่ยวกับงานขายได้อย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ (ระดับผู้บริหารระดับกลาง: ผู้อำนวยการฝ่าย) ทั้งการกำหนดกลยุทธ์ นโยบาย  
เครื่องมือที่นำมาประยุกต์ใช้ สามารถนำองค์ความรู้และนำทักษะจากสาขาอาชีพอื่นๆ  
ที่มีความหลากหลายมาประยุกต์ใช้ สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศการปฏิบัติงานการตลาดโครงการได้  
สามารถให้ข้อเสนอแนะ อบรมผู้ที่เกี่ยวข้องอื่นๆ  
ด้านงานการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมีความสามารถในภาษาที่ 2 หรือ 3  
และต้องมีคุณลักษณะ ดังต่อไปนี้ - ทักษะการสื่อสาร ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีบุคลิกภาพที่ดี -  
มีความเข้าใจในการตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เบื้องต้น - มีการเรียนรู้ ความรับผิดชอบที่ดี - เอาใจใส่  
และเป็นผู้ได้บังคับบัญชาที่ดี สามารถปฏิบัติงาน  
และการจัดการงานการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์รับรู้ได้เชิงสำเร็จ (โดยตลอดช่วงระยะเวลาของโครงการได้)  
เรียบร้อย ในช่วงเวลา 5 ปี

### การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 5  
ต้องผ่านเกณฑ์ การประเมินตามหน่วยสมรรถนะอาชีพ ระดับ 5 จำนวน 3 หน่วยสมรรถนะ
2. ผู้ที่เข้าสู่งานทดสอบคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 5  
ต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้  
- ต้องมีวุฒิการศึกษาขั้นต่ำ คือ สำเร็จการศึกษา ปริญญาตรี  
- มีประสบการณ์ในการจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 5 ปี  
- เป็นสมาชิกสมาคมการขายและการตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทย ไม่น้อยกว่า 3 ปี  
- ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 48 ชั่วโมง
3. การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพให้เป็นไปตามคู่มือสำหรับผู้เข้ารับการประเมินหรือคู่มือเจ้าหน้าที่สอบ (Assessment Standard)

### กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

นักการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ นักขาย ผู้ประกอบการ หรือบุคลากรที่ดำเนินงานในสถานประกอบการ  
หรือองค์กรภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ :N/A

## หมายเหตุ

N/A

**หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒិวิชาชีพนี้)**

18104	RES-RAE-5-039ZB	ใช้เครื่องมือทางการตลาด
18105	RES-RAE-5-040ZB	บริหารงานประชาสัมพันธ์
18106	RES-RAE-5-041ZB	สร้างความเข้าใจรยาบรรณงานการตลาด

**องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล**