

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการบริหารงาน สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ มีความเป็นผู้นำผู้ประกอบการระดับ 6 เป็นผู้ที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการบริหารงาน จัดหาสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐานไปสู่ผู้บริโภค สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ มีความเป็นผู้นำ พัฒนาบุคลากรให้มีความก้าวหน้าในอาชีพ บริหารธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจขายตรงทั้งกระบวนการ จัดหาสินค้า พัฒนาบุคลากร วางกลยุทธ์ทางการตลาดได้ มีทักษะที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. ทักษะการบริหารจัดการ
2. ทักษะการทำงานเป็นทีม
3. ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร ประสานงาน
4. มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา
5. มีความเข้าใจในเทคโนโลยีสารสนเทศในการทำงาน

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่เข้ารับการประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6 จะต้องมีความสัมพันธ์ข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
 - 1.1 เป็นผู้สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี หรือ ระดับอนุปริญญา หรือสำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ไม่น้อยกว่า 2 ปี หรือ
 - 1.2 เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงไม่น้อยกว่า 2 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6 จำนวน 21 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพธุรกิจค้าปลีก ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

10111	RTS-XRQP-215A	กำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กรอย่างถูกต้องครบถ้วน
10112	RTS-RMWE-216A	จัดหาสินค้าหรือบริการโดยผ่านการผลิตเอง
10121	RTS-WFPA-217A	จัดให้มีแผนกเพื่อจัดหาเข้าข้อมูล เปรียบเทียบวิเคราะห์ และตัดสินใจในการนำเข้าสินค้า
10122	RTS-DAXM-218A	จัดนำสินค้าคุณภาพที่ได้วิเคราะห์คัดเลือกแล้วมากำหนดกลยุทธ์ STP

10132	RTS-YSZH-220A	จัดหาเทคโนโลยีและหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มในตัวสินค้า
10211	RTS-ITLA-221A	จัดทำแผนการตลาดที่ตอบสนองวัตถุประสงค์ตรงกลุ่มเป้าหมายของผู้ร่วมธุรกิจ
10212	RTS-NWZQ-222A	จัดทำระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย
10221	RTS-RWHA-223A	กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketing
10222	RTS-NPPW-224A	ควบคุมกลยุทธ์ทางการตลาดให้เป็นไปตามแผนการตลาดขององค์กร
10322	RTS-JBSN-228A	กำหนดรูปแบบการติดตามและประเมินผลโครงการฝึกอบรมต่าง ๆ
10411	RTS-QKQX-229A	จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล
10412	RTS-RFTK-230A	จัดให้มีการประเมินผล เพื่อหาแนวทางการพัฒนาการประกอบการปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณของธุรกิจเพื่อยั่งยืน
10413	RTS-XXVK-231A	จัดให้มีกระบวนการคัดกรองและตรวจสอบสินค้าและบริการให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด
10511	RTS-UUWY-232A	กำหนดเกณฑ์คุณสมบัติที่ต้องการในการผลิตเพื่อจำหน่าย
10521	RTS-WFXX-234A	วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และตัวสินค้า ที่ได้มาตรฐานสากล (Source of Origin) : GMP
10522	RTS-NBFZ-235A	ตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการ
10562	RTS-MHSM-243A	จัดแผนงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์อย่างเป็นรูปธรรม
10731	RTS-XUBZ-252A	จัดทำรายละเอียดรายการสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้ออย่างถูกต้องครบถ้วน
10732	RTS-UTJG-253A	ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน
	RTS-TAQB-254A	
	RTS-GDWM-255A	

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล