

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 7

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการบริหารงาน สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ มีความเป็นผู้นำ ผู้ประกอบการระดับ 7 เป็นผู้ที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการบริหารงาน จัดหาสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐานไปสู่ผู้บริโภค สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ มีความเป็นผู้นำ พัฒนาบุคลากรให้มีความก้าวหน้าในอาชีพ บริหารธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจขายตรงทั้งกระบวนการ จัดหาสินค้า พัฒนาบุคลากร วางกลยุทธ์ทางการตลาดได้ พัฒนาสินค้าหรือบริการด้วยนวัตกรรมใหม่ได้ ใช้ระบบเทคโนโลยีในการทำงานได้ทั้งระบบ มีทักษะที่สำคัญดังต่อไปนี้

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

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่เข้ารับการประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 7 จะต้องมีความสัมพันธ์ข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
 - 1.1 เป็นผู้สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี หรือ ระดับอนุปริญญา หรือสำเร็จการศึกษาภาคบังคับ ไม่น้อยกว่า 2 ปี หรือ
 - 1.2 เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง ไม่น้อยกว่า 3 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 7 จำนวน 40 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ 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 |

| | | |
|-------|---------------|--|
| 10131 | RTS-WWWW-219A | วิเคราะห์ค่าแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคต |
| 10211 | RTS-ITLA-221A | จัดทำแผนการตลาดที่ตอบสนองวัตถุประสงค์ตรงกลุ่มเป้าหมายของผู้รั มธุรกิจ |
| 10212 | RTS-NWZQ-222A | จัดทำระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย |
| 10221 | RTS-RWHA-223A | กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketing |
| 10222 | RTS-NPPW-224A | ควบคุมกลยุทธ์ทางการตลาดให้เป็นไปตามแผนการตลาดขององค์กร |
| 10311 | RTS-YQAT-225A | ออกแบบหลักสูตรการพัฒนาบุคลากรด้านการตลาดให้มีความรู้ด้านการ นำเสนอ ด้านการขายและการบริหารคนทั้งแบบอบรมในสถานที่หรืออบรมผ่านระ บบ E-learning |
| 10312 | RTS-HIKX-226A | ออกแบบหลักสูตรภาวะความเป็นผู้นำ (Leadership) เพื่อพัฒนาศักยภาพการทำธุรกิจให้กับบุคลากรในองค์กร |
| 10321 | RTS-RLRT-227A | กำหนดรูปแบบการชี้วัดจากการเรียนรู้ทางด้านการนำเสนอ ด้านการขายและด้านการบริหารคน |
| 10322 | RTS-JBSN-228A | กำหนดรูปแบบการติดตามและประเมินผลโครงการฝึกอบรมต่าง ๆ |
| 10411 | RTS-QKQX-229A | จัดให้มีกิจกรรมอบรมหรือกฐนบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิ บาล |
| 10412 | RTS-RFTK-230A | จัดให้มีการประเมินผล เพื่อหาแนวทางการพัฒนารอบการปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณของ ธุรกิจเพื่อยั่งยืน |
| 10413 | RTS-XXVK-231A | จัดให้มีกระบวนการคัดกรองและตรวจสอบสินค้าและบริการให้เป็นไปตาม กฎหมายที่กำหนด |
| 10511 | RTS-UUWY-232A | กำหนดเกณฑ์คุณสมบัติที่ต้องการในการผลิตเพื่อจำหน่าย |
| 10512 | RTS-KATV-233A | วิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจ (Best Practices) |
| 10521 | RTS-WFXX-234A | วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และตัวสินค้า ที่ได้มาตรฐานสากล (Source of Origin) : GMP |
| 10522 | RTS-NBFZ-235A | ตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการ |
| 10531 | RTS-VTCB-236A | พัฒนานวัตกรรมใหม่ในตัวสินค้าหรือบริการ (new product innovation) เพื่อขับเคลื่อนก่อน first mover |
| 10532 | RTS-AMPQ-237A | กำหนดรูปแบบการวิเคราะห์พฤติกรรมการซื้อขายและบริการของลูกค้า เพื่อเข้าถึงความต้องการได้อย่างแท้จริง |
| 10541 | RTS-HNSG-238A | พัฒนาคุณภาพและการรับประกันการใช้งานในตัวสินค้าหรือบริการ |
| 10542 | RTS-EIMR-239A | จัดให้มีแผนกค้นคว้า พัฒนาและวิจัยนวัตกรรมเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการอย่างเป็นรูปธรรม |

| | | |
|-------|---------------|---|
| 10551 | RTS-EJHH-240A | ทำการสำรวจตลาดผู้บริโภคที่ได้ใช้สินค้าใหม่ที่ได้พัฒนาขึ้นมาแล้ว |
| 10552 | RTS-EWAT-241A | ขยายตลาดลูกค้าเพื่อรองรับสินค้าที่ได้ผลิตจากนวัตกรรมที่พัฒนาขึ้นมาใหม่ ขยายสาขาด้วยระบบแฟรนไชส์ |
| 10561 | RTS-RIHT-242A | สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าโดยการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย |
| 10562 | RTS-MHSM-243A | จัดแผนงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์อย่างเป็นรูปธรรม |
| 10611 | RTS-VAET-244A | จัดให้มีนักวิเคราะห์ทางการตลาดเพื่อประเมินผลที่ได้รับจากการขยายตลาดลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ โดยประเมินผลที่ได้รับจากการเพิ่มขึ้นของลูกค้า |
| 10612 | RTS-TSGQ-245A | จัดให้มีนักวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินศักยภาพจากการเพิ่มขึ้นของตลาดลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ |
| 10621 | RTS-ZDFS-246A | วิเคราะห์และประเมินต้นทุนทางการเงินขององค์กร |
| 10622 | RTS-CHUB-247A | พัฒนาระบบการบริหารการเงินที่มีความทันสมัยเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการสร้างและจัดการธุรกิจให้มีผลกำไร |
| 10711 | RTS-LXDE-248A | จัดให้มีพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่มีขนาดที่เหมาะสมกับลูกค้าในตลาดและกระจายตัวในพื้นที่ที่เหมาะสมต่อการจัดส่งสินค้าให้ถึงสาขาต่างด้วยความรวดเร็ว ครบถ้วน |
| 10712 | RTS-VNWH-249A | พัฒนาระบบเครือข่ายโลจิสติกส์และศูนย์กระจายสินค้าที่ทันสมัยเพื่อรองรับการขนส่ง จัดเก็บและกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นมืออาชีพ |
| | RTS-ZSYC-250A | |
| | RTS-MBBI-251A | |
| 10731 | RTS-XUBZ-252A | จัดทำรายละเอียดรายการสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้ออย่างถูกต้องครบถ้วน |
| 10732 | RTS-UTJG-253A | ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน |
| | RTS-TAQB-254A | |
| | RTS-GDWM-255A | |

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล