

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	กำหนดรูปแบบการชี้วัดจากการเรียนรู้ทางการนำเสนอด้านการ ด้านการขายและด้านการบริหารคน
10322	RTS-JBSN-228A	กำหนดรูปแบบการติดตามและประเมินผลโครงการฝึกอบรมต่าง ๆ
10411	RTS-QKQX-229A	จัดให้มีกิจกรรมอบรมหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิ 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	กำหนดรูปแบบการวิเคราะห์พฤติกรรมการณ์ซื้อสินค้าและบริการของลูกค้า 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