

## คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 8

### คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการบริหารงาน สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ มีความเป็นผู้นำ บริหารกิจการขายตรง จัดหาสินค้า พัฒนาบุคลากร วางแผนการตลาด สามารถสร้างแฟรนไชส์ สามารถดำเนินธุรกิจข้ามชาติ กระจายธุรกิจ ขยายธุรกิจแนวตั้งและแนวนอนได้ ค้นคว้าวิจัยนวัตกรรมใหม่ได้ เป็นผู้นำในธุรกิจขายตรงที่เป็นตัวอย่างที่ดีได้เป็นอย่างดี มีทักษะที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. ทักษะการบริหารจัดการ
2. ทักษะความเป็นผู้นำ
3. ทักษะการทำงานเป็นทีม
3. ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร ประสานงาน
4. มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา

### การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่เข้าสู่อุปสรรคคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 8 จะต้องมีความสมบัตินิดข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
  - 1.1 เป็นผู้สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี หรือ ระดับอนุปริญญา หรือสำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ไม่น้อยกว่า 2 ปี หรือ
  - 1.2 เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง ไม่น้อยกว่า 3 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 8 จำนวน 48 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

### กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพจำหน่ายสินค้า อาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

### หมายเหตุ

N/A

### หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

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

10131	RTS-WWWW-219A	วิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคต
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
10311	RTS-YQAT-225A	ออกแบบหลักสูตรการพัฒนาบุคลากรด้านการตลาดให้มีความรู้ด้านการนำเสนอ ด้านการขายและการบริหารคนทั้งแบบอบรมในสถานที่หรืออบรมผ่านระบบ 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	จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล
10412	RTS-RFTK-230A	จัดให้มีการประเมินผล เพื่อหาแนวทางการพัฒนารอบการปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณของธุรกิจเพื่อยั่งยืน
10413	RTS-XXVK-231A	จัดให้มีกระบวนการคัดกรองและตรวจสอบสินค้าและบริการให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด
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) เพื่อซบเค็ล่อนก่อน first mover
10532	RTS-AMPO-237A	กำหนดรูปแบบการวิเคราะห์พฤติกรรมการณ์ซื้อสินค้าและบริการของลูกค้า เพื่อเข้าถึงความต้องการได้อย่างแท้จริง
10541	RTS-HNSG-238A	พัฒนาคุณภาพและการรับประกันการใช้งานในตัวสินค้าหรือบริการ

10542	RTS-EIMR-239A	จัดให้มีแผนกคนคว่ำ 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 ครอบคลุม
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	
10811	RTS-JPHY-256A	สร้างสรรค์ การแสวงหา นวัตกรรมใหม่ๆ เทคโนโลยีสินค้าและบริการที่ทำให้เกิด Platform
10812	RTS-ZFJK-257A	จัดแผนกที่มีหน้าที่วางกลยุทธ์ในการขับเคลื่อนธุรกิจด้วยนวัตกรรมเพื่อเพิ่มคุณค่าที่ก่อให้เกิดประโยชน์ทั้งต่อธุรกิจและลูกค้า
10821	RTS-OLXB-258A	ศึกษาทฤษฎีและองค์ความรู้ใหม่ที่เป็นต่อการพัฒนาพฤติกรรมลูกค้าเพื่อให้อุทิศใจและยอมรับใน Platform ขององค์กร

10822	RTS-RMVI-259A	จัดให้มีแผนกฝึกอบรมและพัฒนาองค์ความรู้เพื่อผลักดันองค์กรให้มีความเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ (Learning Organization) อย่างสม่ำเสมอ
10831	RTS-DMFL-260A	สร้างการเจริญเติบโตด้วยกลยุทธ์บูรณาการในแนวตั้ง (Vertical Integration)
10832	RTS-MILS-261A	สร้างกลยุทธ์เจริญเติบโตแบบบูรณาการในแนวนอน (Horizontal Integration)
10833	RTS-BCYC-262A	สร้างกลยุทธ์เจริญเติบโตแบบกระจายธุรกิจ (Diversification)

**องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล**