

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถเป็นผู้มีความสามารถในการขยายธุรกิจอิสระให้กว้างขวางออกไป
แสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่ มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความรู้ด้านการบริหารงาน มีความรู้ด้านการวางแผน
มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าเป็นอย่างดี กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่
เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้การเปิดใจด้วยส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps สร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเชิญ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ ทั้งทาง Online และ Offline กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่
เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้การเปิดใจด้วยส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps เป็นผู้มีความสามารถในการจัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเวนต์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching), การทำ OPP Orientation Product and Process) กำหนดให้มีการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเก่า อาทิเช่น การ share information จากสมาชิก หรือดาวไลน์
เป็นผู้มีความสามารถในการจัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคลการทำแบบสอบถาม (Questionnaire) กับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ การพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ (Interview) โดยใช้วิธีการ Face to Face เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กร

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. เป็นผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4 จะต้องมีความสัมพันธ์ข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
 - 1.1 มีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าการศึกษาระดับอนุปริญญา หรือปริญญาตรี หรือการศึกษาภาคบังคับ หรือ
 - 1.2 มีประสบการณ์ในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ ไม่น้อยกว่า 1 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4 จำนวน 6 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

| | | |
|-------|---------------|--|
| 20111 | RTS-HKCC-263A | กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่ |
| 20112 | RTS-FLPT-264A | กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนให้เกิดการขายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้มุ่งหวังรายใหม่ |

| | | |
|-------|---------------|---|
| 20121 | RTS-MWIX-265A | กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล |
| 20122 | RTS-XGBD-266A | จัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคล |
| 20211 | RTS-REXF-267A | ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ |
| 20212 | RTS-QENL-268A | จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล |

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล