

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีเป็นผู้มีความสามารถในการขยายธุรกิจอิสระให้กว้างขวางออกไป แสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่ มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความรู้ด้านการบริหารงาน มีความรู้ด้านการวางแผน มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าเป็นอย่างดี กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้การเปิดใจด้วยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps สร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ เป็นผู้มีความสามารถในการจัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเวนต์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching), การทำ OPP Orientation Product and Process) กำหนดให้มีการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเก่า อาทิเช่น การ share information จากสมาชิก หรือดาวน์โหลดเป็นผู้มีความสามารถ แบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะตนในการค้นหาความถนัดจากการแบ่งลูกค้า

ความสามารถในการจัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคลการทำแบบสอบถาม(Questionnaire) กับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ การพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ (Interview) โดยใช้วิธีการแบบเผชิญหน้า Face to Face เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง สามารถให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กร ความรู้ ความเข้าใจขององค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน การเรียนรู้การใช้เทคนิค เรื่องเทคนิคการบริหารนักขายตลอดจนเทคนิคต่างๆที่สนับสนุนการใช้เครื่องมือขององค์กร ใช้ประโยชน์จากคน การบริหารคนโดยการวิเคราะห์ลูกค้าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบ อาทิเช่น สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของคุณคน สื่อสารเพื่อให้เกิดทางเลือก การเปรียบเทียบและการเติมเต็ม อาทิเช่น-สอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจ- สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร การสร้างความมั่นใจ การเปลี่ยนแปลง ติดตามความต่อเนื่องเพื่อให้สามารถทำงานได้

กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับให้ชัดเจนและทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้,การสอน, การฝึกฝน ,การเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษา จนสามารถถ่ายทอดสู่บุคคลภายนอกได้

กำหนดกิจกรรมสำหรับกลุ่มประเมินการวัดผลงานจากการ กำหนดเป้าหมาย กรอบความสามารถ เช่น จำนวนยอดขายที่ขายได้จากการได้มาซึ่งคนที่เพิ่มขึ้นในองค์กร การเปลี่ยนแปลง ให้ผู้ที่มุ่งหวังได้ค้นพบตัวเอง เพื่อไปสู่ความสำเร็จ หรือเป็นในสิ่งที่เขาต้องการฝึกความมั่นคงในอารมณ์ และการกระทำ จากการตระหนักรู้ มีทัศนคติเชิงบวกและการวางแผนสม่ำเสมอประเมินเพื่อวัดผลงานจากผลของงานในเวลาที่กำหนด ทบทวนและปรับปรุงเพื่อประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่อง สร้างความสัมพันธ์ลูกค้าโดย การติดตาม เพื่อทำความเข้าใจ ศึกษาข้อมูลและตรวจสอบ

การพัฒนาบุคลากรในการทำกิจกรรมกลุ่มและออกภาคสนามโดยการมอบหมายงานกำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม คัดกรองสำหรับกลุ่มคนที่กำหนดหน้าที่ว่าจะ ทำกิจกรรมอะไร ทำกิจกรรมซ้ำในกลุ่มไหนบ้าง ประเมินประสิทธิภาพและผลการปฏิบัติงานของธุรกิจ โดยใช้ Balanced Scorecard Model (BSC) วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาจุดอ่อน จุดแข็งขององค์กร ทำการประเมินผลมุมมอง 4 ด้านภายในองค์กรหลังจากการวิเคราะห์ข้อมูลขององค์กรเพื่อนำมาใช้ปรับแผนกลยุทธ์ เป็นผู้มีความสามารถในการกำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้การวิเคราะห์แผนธุรกิจ Business Model Canvas วิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ และวิเคราะห์ความสำเร็จของธุรกิจ

สามารถขยายตลาดลูกค้าเพื่อรองรับสินค้าที่ได้ผลิตจากนวัตกรรมที่พัฒนาขึ้นมาใหม่

## การเลือกระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

- 1.เป็นผู้ที่มีคุณวุฒิวชิวิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 6 จะต้องมีความสัมพันธ์ข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
  - 1.1 มีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าการศึกษาระดับอนุปริญญา หรือปริญญาตรี หรือการศึกษาภาคบังคับ หรือ
  - 1.2 มีประสบการณ์ในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ ไม่น้อยกว่า 1 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 6 จำนวน 13 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวชิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวชิวิชาชีพนี้

### กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

### หมายเหตุ

N/A

### หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวชิวิชาชีพนี้)

20111	RTS-HKCC-263A	กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่
20112	RTS-FLPT-264A	กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้มุ่งหวังรายใหม่
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
20221	RTS-SFCC-269A	ให้ความรู้กิจกรรมเฉพาะกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร
20222	RTS-EXVT-270A	ให้ความรู้ในการออกภาคสนามเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร
20311	RTS-DQTF-271A	กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมเฉพาะกลุ่ม
20312	RTS-LHKL-272A	กำหนดวิธีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในการทำกิจกรรมภาคสนาม
20321	RTS-TCMS-285A	กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ BSC Model
20322	RTS-EWTN-286A	กำหนดวิธีการเพื่อค้นหาผลสัมฤทธิ์ของเป้าหมายถึงความสอดคล้อง ประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้ Business Model Canvas

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล