

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพนักขาย ระดับ 5

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

กำหนดช่องทางการขายทั้งช่องทางปกติและช่องทางอิเล็กทรอนิกส์
จัดทำแผนการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เตรียมการนำเสนอสินค้าหรือบริการในรูปแบบต่าง ๆ
สามารถปฏิบัติการด้านตลาดดิจิทัล วางแผนและบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดดิจิทัล
เตรียมจัดทำเอกสารสำหรับการสั่งซื้อสินค้าหรือบริการ ส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าในสภาพที่สมบูรณ์ครบถ้วน
สอบถามความพึงพอใจในการใช้งานสินค้าหรือบริการ ติดตามแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการใช้สินค้า
ให้ความรู้แก่สมาชิกที่เป็นการขายฐานลูกค้าใหม่โดยให้คำแนะนำและฝึกอบรม
ปฏิบัติการจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้ารายใหม่ ปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างถูกต้อง
และปฏิบัติการด้านกลยุทธ์การตลาด

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพสาขาวิชาชีพ อาชีพนักขาย ระดับ 5 จะต้องมีความสัมพันธ์ข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
 - 1.1 มีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าการศึกษาระดับประถมศึกษา หรือการศึกษาระดับมัธยมศึกษา หรือ
 - 1.2 มีประสบการณ์ในการเป็นนักขาย ไม่น้อยกว่า 1 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพนักขาย ระดับ 5 จำนวน 16 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

30111	RTS-NTJD-273A	กำหนดช่องทางการขายทั้งช่องทางปกติและช่องทางอิเล็กทรอนิกส์
30112	RTS-KWWW-274A	จัดทำแผนการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
30121	RTS-CODE-275A	นำเสนอสินค้าหรือบริการในรูปแบบต่างๆ
30122	RTS-BAGF-276A	ปฏิบัติการด้านตลาดดิจิทัล
30123	RTS-QPDD-277A	วางแผนและบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดดิจิทัล
30131	RTS-NNAC-279A	จัดทำเอกสารสำหรับการสั่งซื้อสินค้าหรือบริการ
30132	RTS-PMOD-280A	ส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าในสภาพที่สมบูรณ์ครบถ้วน
30141	RTS-OIHN-339A	สอบถามความพึงพอใจในการใช้งานสินค้าหรือบริการ

30142	RTS-RTBT-340A	ติดตามแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการใช้สินค้า
30151	RTS-HOUT-341A	วิเคราะห์สาเหตุที่ลูกค้าต้องการเปลี่ยนหรือคืนสินค้า
30152	RTS-XOUD-342A	จัดทำเอกสารการเปลี่ยนคืนสินค้าให้ลูกค้าตามที่ต้องการ
30161	RTS-GCGQ-343A	วิเคราะห์สิทธิประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับ
30162	RTS-XUAL-344A	ขยายฐานลูกค้าใหม่โดยให้คำแนะนำและฝึกอบรม
30163	RTS-EMQL-347A	จัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้ารายใหม่
30164	RTS-XMTT-348A	ให้คำแนะนำในการเริ่มธุรกิจให้แก่ลูกค้ารายใหม่
30171	RTS-IBSY-345A	วางแผนกลยุทธ์ด้านตลาดดิจิทัล

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล