

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ระดับ 5

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในจัดจ้ดกิจกรรมในเรื่องความรู้ด้านสินค้าให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการขายตามหลักสูตรการเรียนรู้เกี่ยวกับสินค้า Product Training สามารถจัดการอบรมและประเมินผลการอบรมตามหลักสูตร ทั้ง Online- Offline สามารถใช้เทคโนโลยีการจัดการทรัพยากรขององค์กร ERP ได้เป็นอย่างดีจัดหาผู้รับผิดชอบรวมทั้งสามารถคัดกรองปัญหาเรื่องร้องเรียนและจัดการกับเรื่องร้องเรียน

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ระดับ 5 จะต้องมีความสมบัติข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
 - 1.1 มีคุณวุฒิการศึกษาการศึกษาไม่ต่ำกว่ามัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือเทียบเท่า หรือ
 - 1.2 มีประสบการณ์ในงานสนับสนุนงานขายไม่น้อยกว่า 1 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ระดับ 5 จำนวน 19 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

50111	RTS-VAPV-310A	ศึกษาและทำความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค
50121	RTS-HLIU-311A	ปฏิบัติการรับสินค้าเข้าคลังสินค้าตามกระบวนการที่บริษัทกำหนด
50122	RTS-EXQZ-312A	จำแนกประเภทสินค้าเพื่อจัดเก็บในพื้นที่คลังสินค้าที่บริษัทกำหนดไว้
50131	RTS-JMVF-313A	ปฏิบัติการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการขนส่งสินค้า
50132	RTS-USAS-314A	สามารถวางแผนเส้นทางการขนส่งสินค้าให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
50141	RTS-CUYY-315A	ประเมินความพร้อมด้วยตนเองในการปฏิบัติงานด้วยใบเช็คลิสประจำวัน
50142	RTS-FHTY-316A	เตรียมพื้นที่ไว้รับสินค้าเพื่อเตรียมจำหน่ายให้ลูกค้า
50151	RTS-YOVO-317A	สร้างกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่สามารถดำเนินการเพื่อส่งเสริมสินค้า
50221	RTS-QRNJ-318A	กำหนดความต้องการเอกสารที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนการขาย
50311	RTS-PDRE-320A	ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การคุ้มครองสิทธิของผู้บริโภคตามกฎหมายของภาคีรัฐ
50321	RTS-HEEX-321A	สร้างความสัมพันธ์ผ่านกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสม
50322	RTS-RGEA-322A	สร้างความสัมพันธ์ผ่านกิจกรรมทางเทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสม

50331	RTS-YWDF-323A	ให้การอบรมด้าน product Training แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการขายอย่างครบถ้วน
50332	RTS-MSGD-324A	ให้เอกสารประกอบการขายผู้เกี่ยวข้องในการขายอย่างครบถ้วน
50333	RTS-HKWQ-325A	จัดกิจกรรมในเรื่องความรู้ด้านสินค้าให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการขายตามความเหมาะสม
50341	RTS-QEAN-326A	จัดการฝึกอบรมด้านทฤษฎีและปฏิบัติ Online-Offline แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในงานขายตามระบบขององค์กร
50342	RTS-DDUV-327A	ประเมินผู้เข้ารับการอบรม Online-Offline
50351	RTS-TVUO-328A	ปฏิบัติการวิเคราะห์และวางแผนการดำเนินงานด้วยระบบทรัพยากรเทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ ERP ที่มีประสิทธิภาพ
50352	RTS-YELV-329A	คัดกรองปัญหาเรื่องร้องเรียนและจัดการกับเรื่องร้องเรียน

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล