

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์
อาชีพนักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ชั้น 3

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

มีลักษณะและแนวทางในการดำเนินงาน เพื่อที่จะสามารถดำเนินการ
สนับสนุนและการจัดการงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์
ที่มีการปฏิบัติวิชาชีพครอบคลุมโดยตลอดช่วงอายุของการพัฒนาโครงการ
มีส่วนร่วมในด้านการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ บางส่วน (ระดับผู้ปฏิบัติงาน: พนักงานขาย)
คิดแก้ไขปัญหาในระดับต้นได้ สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงานขายโครงการได้
และต้องมีคุณลักษณะ ดังต่อไปนี้ 5 ทักษะการสื่อสาร ทำงานร่วมกับผู้อื่น และมีบุคลิกภาพที่ดี 5
มีความเข้าใจในการตลาดและงานขายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เบื้องต้น 5 มีการเรียนรู้ ความรับผิดชอบที่ดี 5 เอาใจใส่
และเป็นผู้ได้บังคับบัญชาที่ดี

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

5 ผู้ที่เข้ารับการทดสอบคุณวุฒิวิชาชีพอาชีพนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ชั้น 3 ต้องมีวุฒิการศึกษาขั้นต่ำ คือ
ปวช. ขึ้นไป หรือเทียบเท่า 5
กรณีไม่เป็นไปตามข้อแรกหากต้องการเข้าสู่คุณวุฒิวิชาชีพอาชีพนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ชั้น
3ต้องมีประสบการณ์ในการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 2 ปี 5
ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ของสถาบันการศึกษาที่มีมาตรฐาน
ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง 5 หรือ เป็นสมาชิกสมาคมการขายและตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทย ไม่น้อยกว่า 1 ปี (ถ้ามี)

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

(ข้อเสนอแนะเฉพาะสำหรับคุณวุฒิวิชาชีพนี้)NA.....

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

17101 RES-RAE-3-001ZA จัดเตรียมข้อมูล สำหรับการเตรียมงานขาย

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล