

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์
อาชีพนักขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ชั้น 4

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

มีลักษณะและแนวทางในการดำเนินงาน เพื่อที่จะสามารถดำเนินการ
สนับสนุนและการจัดการงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์
ที่มีการปฏิบัติวิชาชีพครอบคลุมโดยตลอดช่วงอายุของการพัฒนาโครงการที่ซับซ้อนและทีมงานมีจำนวนมาก
มีส่วนร่วมในด้านการวางแผนจัดการงานขายโครงการที่ซับซ้อน และทีมงานมีจำนวนมาก
กำหนด(ระดับผู้บริหารระดับต้น: หัวหน้าส่วน หรือผู้จัดการแผนก)
นโยบายขององค์กรโดยใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการแก้ไขปัญหาได้อย่างอิสระ
สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงานขายโครงการได้และต้องมีคุณลักษณะ ดังต่อไปนี้ 5
ทักษะการสื่อสาร ทำงานร่วมกับผู้อื่น และมีบุคลิกภาพที่ดี 5
มีความเข้าใจในตลาดและงานขายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เบื้องต้น 5 มีการเรียนรู้ ความรับผิดชอบที่ดี 5 เอาใจใส่
และเป็นผู้ได้บังคับบัญชาที่ดี สามารถปฏิบัติงาน และการจัดการงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์รับรู้ได้เชิงสำเร็จ
(โดยตลอดช่วงระยะเวลาของโครงการได้) เรียบร้อย ในช่วงเวลา 3 ปี

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

5 ผู้ที่เข้าสู่งานทดสอบคุณวุฒิวิชาชีพอาชีพนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ชั้น 4 ต้องมีวุฒิการศึกษาขั้นต่ำ คือ
อนุปริญญา ขึ้นไป หรือเทียบเท่า 5
กรณีไม่เป็นไปตามข้อแรกหากต้องการเข้าสู่คุณวุฒิวิชาชีพอาชีพนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ชั้น4ต้องมีประส
บการณ์ในการขายโครงการ ไม่น้อยกว่า 3 ปี 5 ปฏิบัติงานในสถานะนักการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ชั้น 3 5
ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ของสถาบันการศึกษาที่มีมาตรฐาน
ไม่น้อยกว่า 24 ชั่วโมง 5 หรือ เป็นสมาชิกสมาคมการขายและตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทย ไม่น้อยกว่า 2 ปี (ถ้ามี)

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

(ขอแนะนำเฉพาะสำหรับคุณวุฒิวิชาชีพนี้)NA.....

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

17101	RES-RAE-4-001ZA	จัดเตรียมข้อมูล สำหรับการเตรียมงานขาย
17102	RES-RAE-4-002ZA	วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของลูกค้า

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล