

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

ผู้ที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพของอาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับที่ 4 นี้
ต้องมีทักษะและความรู้ในการขายธุรกิจอิสระ
โดยสามารถแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคลูกค้าเป้าหมายรายใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีมนุษยสัมพันธ์ดี
เข้าใจการบริหารงาน การวางแผน และข้อมูลสินค้าอย่างลึกซึ้ง
สามารถกำหนดขั้นตอนการเปิดใจและเชิญชวนทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ โดยใช้กลยุทธ์ทางการตลาด (7Ps)
เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มเป้าหมายนอกจากนี้ ต้องสามารถจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด เช่น
การออกบูธ งานสัมมนา งานอีเว้นท์ การจัด Expo การฝึกอบรม การโค้ช (Coaching) และกิจกรรม OPP
รวมถึงการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเดิม
มีความสามารถในการคัดกรองความต้องการเฉพาะบุคคลผ่านแบบสอบถาม การสัมภาษณ์ หรือการพูดคุยแบบ
Face to Face และสามารถให้ความรู้ทั้ง Hard Skill และ Soft Skill
เพื่อสร้างความเข้าใจในคุณค่าและเป้าหมายขององค์กรอย่างแท้จริง

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

- 1) ผู้ที่จะเข้าสู่การประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4 จะต้องมีความสมบัติ ดังต่อไปนี้
 1. เป็นผู้สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าการศึกษาภาคบังคับ (ระดับ มัธยมศึกษาตอนต้น ม.3)
 2. เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระในธุรกิจขายตรงไม่น้อยกว่า 1 ปี
 3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้
- 2) ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 4
ต้องผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ จำนวน 5 หน่วยสมรรถนะ ของคุณวุฒิวิชาชีพนี้

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

20111	RTS-UBOI-435A	กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคลูกค้าเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ
20112	RTS-OAJF-436A	กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรให้ได้มาซึ่งผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้บริโภคลูกค้าเป้าหมายรายใหม่ หรือผู้จำหน่ายอิสระ
20121	RTS-IVRM-437A	กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้า และจัดกิจกรรมในการคัดกรองเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล

20211	RTS-UTED-438A	ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ
20212	RTS-VCON-439A	จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล