

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ระดับ 3

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

ผู้ที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพในอาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ระดับที่ 3
นี้ต้องมีสมรรถนะและทักษะในการดำเนินงานสนับสนุนกระบวนการขายอย่างครอบคลุม
ตั้งแต่การจัดซื้อจัดหาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของนักขาย การจัดเก็บและบริหารคลังสินค้า
การวางแผนเส้นทางและประสานงานการขนส่ง การจัดร้านค้าและเตรียมพื้นที่ให้บริการ ณ จุดชำระเงิน
รวมถึงการดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์
นอกจากนี้ ยังต้องมีความสามารถในการประสานงานกับหน่วยงานภายในและภายนอก
เข้าใจการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อบริหารจัดการระบบงาน
มีความรู้ด้านกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองสิทธิของผู้บริโภค และสามารถตรวจสอบสินค้าให้เป็นไปตามนโยบาย
ขั้นตอน และเงื่อนไขการรับประกัน
รวมทั้งสามารถวางแผนการตลาดและจัดกิจกรรมทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

- 1) ผู้ที่จะเข้าสู่การประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ระดับ 3 จะต้องมีความสัมพันธ์ ดังต่อไปนี้
 1. เป็นผู้สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (ระดับ มัธยมศึกษาตอนต้น ม.3)
 2. เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในงานสนับสนุนงานขายไม่น้อยกว่า 1 ปี
 3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้
- 2) ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ระดับ 3
ต้องผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ จำนวน 9 หน่วยสมรรถนะ ของคุณวุฒิวิชาชีพนี้

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จัดการฝ่ายอิสระ

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

50111	RTS-RPUZ-393A	ศึกษาและทำความเข้าใจผู้บริโภค
50121	RTS-BMRN-458A	ปฏิบัติการรับสินค้าเข้าคลังสินค้าตามกระบวนการที่บริษัทกำหนด
50141	RTS-XIYI-460A	ประเมินความพร้อมด้วยตนเองในการปฏิบัติงานด้วยใบเช็คสินค้าประจำวัน
50142	RTS-QMST-461A	เตรียมพื้นที่ไว้รับสินค้าเพื่อเตรียมจำหน่ายให้ลูกค้า
50151	RTS-VARP-462A	สร้างกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่สามารถดำเนินการเพื่อส่งเสริมผลิตภัณฑ์
50211	RTS-YTUO-463A	กำหนดความต้องการและระบุขั้นตอนในการจัดการเอกสารที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนการขาย

50311	RTS-SJTR-464A	ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การคุ้มครองสิทธิของผู้บริโภคตามกฎหมายของภา คารัฐ
50332	RTS-SKGI-467A	ให้เอกสารประกอบการขายผู้เกี่ยวข้องในการขายอย่างครบถ้วน
50421	RTS-KTZD-476A	จัดทำรายงานที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนการขายให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสี ย อย่างถูกต้องครบถ้วน

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล