



มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
Occupational Standard and Professional Qualifications

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง

2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

N/A

3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

N/A

4. ข้อมูลเบื้องต้น

N/A

5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

ครั้งที่ 1 : พ.ศ. 2568 ทบทวนระดับคุณวุฒิ และปรับปรุงหน่วยสมรรถนะ

6. ครั้งที่

ครั้งที่ 1 ปีที่ประกาศ : พ.ศ. 2568

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ : (1)

7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก

สาขาธุรกิจขายตรง

อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

9. หน่วยสมรรถนะทั้งหมดในมาตรฐานอาชีพ (List of All Units of Competence within this Occupational Standards)

รหัสหน่วยสมรรถนะ	เนื้อหา
10111	กำหนดทิศทางองค์กรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และกำหนดวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน ในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา
10112	บริหารจัดการในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพในต้นทุนที่แข่งขัน และตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้
10121	วิเคราะห์คุณภาพและคุณค่าของผลิตภัณฑ์และเปรียบเทียบราคาส่งในตลาดที่ใกล้เคียง
10131	วิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคตและพฤติกรรมในการซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า
10132	จัดหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ๆ มาพัฒนามูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์
10211	ใช้องค์ความรู้หรือนวัตกรรมในการพัฒนาระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย
10221	ออกแบบแผนผลตอบแทนตามหลักแรงจูงใจและความยุติธรรมและประเมินความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ
10311	ประเมินศักยภาพที่แท้จริงของบุคลากรด้านขายตรง และวิเคราะห์ช่องว่างด้านความรู้และทักษะ
10312	จัดทำหลักสูตร ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ และระบบสนับสนุนการเรียนรู้ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ที่ตอบโจทย์ธุรกิจขายตรง และเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย
10411	จัดให้มีกิจกรรมอบรมหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล
10511	กำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ตรวจสอบและติดตามคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิตให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด
10521	วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากล ตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์
10531	บริหารจัดการทรัพยากรด้านการพัฒนาและวิจัยนวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างเป็นรูปธรรม
10532	จัดให้มีการทดสอบและนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาดและการรับประกันผลิตภัณฑ์

10541	ออกแบบกิจกรรมหรือสิทธิประโยชน์เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
10542	บริหารจัดการฐานข้อมูลลูกค้า
10611	วิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินศักยภาพจากการเพิ่มขึ้นของตลาดลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ และประเมินต้นทุนทางการเงินขององค์กร
10711	จัดให้มีพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่มีขนาดที่เหมาะสมกับลูกค้าในตลาดและกระจายตัวในพื้นที่ที่เหมาะสม
10721	จัดให้มีระบบเทคโนโลยีในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน
10731	จัดทำรายละเอียดรายการผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อและตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน
10741	จัดหาช่องทางการรับชำระเงินด้วยระบบการชำระเงินสดและอิเล็กทรอนิกส์
10742	ตรวจสอบความถูกต้องและแม่นยำจากการชำระเงินของลูกค้าจากเงินสดและการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

ผู้ที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพของอาชีพผู้ประกอบการ ระดับที่ 6 นี้ ต้องมีทักษะและความรู้ในการกำหนดทิศทางองค์กรและวิสัยทัศน์ให้สอดคล้องกับตลาดในบริบทที่ซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา บริหารจัดการผลิตภัณฑ์/บริการให้มีคุณภาพในต้นทุนที่แข่งขันได้ วิเคราะห์คุณภาพ คุณค่า และราคาของสินค้า พร้อมคาดการณ์แนวโน้มผู้บริโภค และพฤติกรรมผู้บริโภคสามารถจัดหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า พัฒนาโปรแกรมคำนวณผลตอบแทนอย่างแม่นยำ ออกแบบแผนผลตอบแทนอย่างมีแรงจูงใจและยุติธรรม ประเมินศักยภาพบุคลากรขายตรง วิเคราะห์ช่องว่างความรู้/ทักษะ และจัดหลักสูตรฝึกอบรมทั้งออนไลน์และออฟไลน์ที่ตอบโจทย์ธุรกิจขายตรงมีความสามารถในการกำหนดคุณสมบัติสินค้า ตรวจสอบคุณภาพการผลิตให้เป็นไปตามกฎหมาย วิเคราะห์แหล่งวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน บริหารทรัพยากรด้านวิจัยและนวัตกรรม และทดลองสินค้าก่อนเข้าสู่ตลาดสามารถออกแบบกิจกรรมรักษาความสัมพันธ์ลูกค้า วางระบบฐานข้อมูลลูกค้า วิเคราะห์การเงิน ประเมินต้นทุน และโอกาสทางตลาดทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงบริหารศูนย์กระจายสินค้าให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพบริหารจัดการซัพพลายเชน ตรวจสอบรายการสั่งซื้อ เอกสารการเงิน และจัดให้มีช่องทางรับชำระเงินทั้งเงินสดและระบบอิเล็กทรอนิกส์อย่างถูกต้อง แม่นยำ และปลอดภัย

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

N/A

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

- ผู้ที่เข้ารับการประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6 จะต้องมีความสมบูรณ์ ดังต่อไปนี้
 - เป็นผู้ที่สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าการศึกษาภาคบังคับ (ระดับ มัธยมศึกษาตอนต้น ม.3)
 - เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงไม่น้อยกว่า 3 ปี
 - แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้
- ผู้ที่ผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6 ต้องผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ จำนวน 22 หน่วยสมรรถนะ ของคุณวุฒิวิชาชีพนี้

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

- กำหนดทิศทางองค์กรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และกำหนดวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน ในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา
- บริหารจัดการในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพในต้นทุนที่แข่งขัน และตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้
- วิเคราะห์คุณภาพและคุณค่าของผลิตภัณฑ์และเปรียบเทียบราคาส่งในตลาดที่ใกล้เคียง
- วิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคตและพฤติกรรมในการซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า

- 10132 จัดหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์
- 10211 ใช้องค์ความรู้หรือนวัตกรรมในการพัฒนาระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและความทันสมัย
- 10221 ออกแบบแผนผลตอบแทนตามหลักแรงจูงใจและคุณยุดิธรรมและประเมินความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ
- 10311 ประเมินศักยภาพที่แท้จริงของบุคลากรด้านขายตรง และวิเคราะห์ช่องว่างด้านความรู้และทักษะ
- 10312 จัดทำหลักสูตร ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ และระบบสนับสนุนการเรียนรู้ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ที่ตอบโจทย์ธุรกิจขายตรง และเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย
- 10411 จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบริษัทภิบาล
- 10511 กำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ตรวจสอบและติดตามคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิตให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด
- 10521 วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากล ตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์
- 10531 บริหารจัดการทรัพยากรด้านการพัฒนาและวิจัยนวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างเป็นรูปธรรม
- 10532 จัดให้มีการทดสอบและนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาดและการรับประกันผลิตภัณฑ์
- 10541 ออกแบบกิจกรรมหรือสิทธิประโยชน์เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
- 10542 บริหารจัดการฐานข้อมูลลูกค้า
- 10611 วิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินศักยภาพจากการเพิ่มขึ้นของตลาดลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ และประเมินต้นทุนทางการเงินขององค์กร
- 10711 จัดให้มีพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่มีขนาดที่เหมาะสมกับลูกค้าในตลาดและกระจายตัวในพื้นที่ที่เหมาะสม
- 10721 จัดให้มีระบบเทคโนโลยีในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน
- 10731 จัดทำรายละเอียดรายการผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อและตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน
- 10741 จัดหาช่องทางการรับชำระเงินด้วยระบบการชำระเงินสดและอิเล็กทรอนิกส์
- 10742 ตรวจสอบความถูกต้องและแม่นยำจากการชำระเงินของลูกค้าจากเงินสดและการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ 25/09/2568

ตาราง 1 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY PURPOSE , KEY ROLES , KEY FUNCTION

ความมุ่งหมายหลัก Key Purpose	บทบาทหลัก Key Roles		หน้าที่หลัก Key Function	
	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
1. เพื่อพัฒนารูปร่างให้เจริญเติบโตด้วยการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานในอัตราผลกำไรที่เป็นธรรมตามหลักสากลผ่านบุคลากรที่ได้รับการพัฒนาองค์ความรู้และความสามารถที่มีมาตรฐานอาชีพในธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง	101	จัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมาตรฐานที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคเพื่อให้ผู้จำหน่ายอิสระสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน	1011	กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจเพื่อกำหนดทิศทางขององค์กรเพื่อวางแผนกระบวนการจัดหาคัดกรองผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและต้นทุนที่แข่งขันได้และเป็นไปตามความต้องการของตลาด
			1012	จัดให้มีกระบวนการ วิเคราะห์ เปรียบเทียบความต้องการ,คุณภาพผลิตภัณฑ์ ราคา ในท้องตลาด
			1013	สำรวจตลาดเพื่อคัดเลือกผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าเพื่อสร้างยอดขายและกำไรได้อย่างมีประสิทธิภาพ
	102	สร้างระบบและการออกแบบแผนการตลาดที่เป็นธรรมตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กรและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	1021	จัดให้มีการออกแบบการวิเคราะห์และพัฒนาเงื่อนไขของการตลาดให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดและมีการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
			1022	พัฒนาเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทนเพื่อให้สอดคล้องและตอบสนองความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ
	103	พัฒนาบุคลากรในอาชีพให้มีทักษะความรู้ความสามารถ มีคุณภาพและมีจรรยาบรรณในวิชาชีพ	1031	จัดให้มีการอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพของบุคลากรด้านขายตรงจัดให้มีแผนการอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพและการบริหารบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ
	104	จัดให้มีการตรวจสอบ ควบคุมการดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามกฎหมายกำหนด	1041	จัดให้มีขั้นตอนการปฏิบัติงานของธุรกิจให้เป็นไปตามกรอบมาตรฐานสากลด้านกฎหมาย
	105	จัดให้มีการกำหนดเกณฑ์คุณภาพผลิตภัณฑ์และมีการค้นคว้าพัฒนานวัตกรรม เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ	1051	กำหนดเกณฑ์คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการในการผลิต
			1052	จัดเตรียมหลักเกณฑ์การพิจารณาแหล่งที่มาที่ถูกต้องของผลิตภัณฑ์
			1053	จัดให้มีการค้นคว้าพัฒนานวัตกรรมในผลิตภัณฑ์เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
			1054	จัดให้มีการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
	106	จัดให้มีการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลขององค์กรรวมถึงเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	1061	พิจารณาอัตราส่วนทางการเงินและออกแบบเครื่องมือทางการเงินเพื่อพัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจและลดต้นทุนการบริหารงาน
	107	จัดให้มีศูนย์กระจายสินค้าและ/หรือการพัฒนาเทคโนโลยีที่เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายและบริการต่าง ๆ ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงจัดหาช่องทางการชำระเงินจากลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วนและแม่นยำ	1071	มีการจัดตั้งรูปแบบศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่เหมาะสมกับขนาดและความสามารถขององค์กร
			1072	นำเทคโนโลยีมาใช้ในการสนับสนุนส่งเสริมธุรกิจในการค้าการขายให้เกิดประสิทธิผลได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ
			1073	จัดทำเอกสารการส่งสินค้าไปยังลูกค้าเพื่อให้ทราบรายละเอียดการสั่งซื้อ
			1074	จัดหาช่องทางการรับชำระเงินจากลูกค้าทั้งออนไลน์และออฟไลน์และจัดทำเอกสารหลักฐานการรับชำระเงินจากลูกค้า

คำอธิบาย ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)

ประกาศใช้ ณ 25/09/2568

ตาราง 2 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY FUNCTION , UNIT OF COMPETENCE , ELEMENT OF COMPETENCE

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
1011	กำหนดวิสัยทัศน์ และพันธกิจเพื่อกำหนดทิศทางขององค์กร เพื่อวางแผนกระบวนการจัดหาวัตถุดิบ วัตถุดิบให้มีมาตรฐานและต้นทุนที่แข่งขันได้ และเป็นไปตามความต้องการของตลาด	10111	กำหนดทิศทางองค์กรให้สอดคล้องกับความต้องการ ของตลาด และกำหนดวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน ในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา	10111	วิเคราะห์สถานการณ์เพื่อกำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กร การในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอด เวลา
		10112	บริหารจัดการในการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพใน ต้นทุนที่แข่งขัน และตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้	10112	จัดทำแผนการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์และแนวทาง การดำเนินงานธุรกิจ
				10112	ศึกษาแนวโน้มสินค้า ความต้องการผู้บริโภค และข้อมูลเชิงพฤติกรรม เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์
1012	จัดให้มีกระบวนการ วิเคราะห์ เปรียบเทียบ ความต้องการ,คุณภาพผลิตภัณฑ์ ราคา ในท้องตลาด	10121	วิเคราะห์คุณภาพและคุณค่าของผลิตภัณฑ์และ เปรียบเทียบราคาสินค้าในตลาดที่ใกล้เคียง	101122	บริหารจัดการการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ ทางด้านคุณภาพ ราคา ความปลอดภัย ประสิทธิภาพ ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต หรือความสอดคล้องกับแบรนด์
				10121	วิเคราะห์คุณภาพ คุณสมบัติ และคุณค่าของผลิตภัณฑ์ พร้อมเปรียบเทียบราคากับสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียง ในตลาด
1013	สำรวจตลาดเพื่อคัดเลือกผลิตภัณฑ์ให้ตรง ตามความต้องการของลูกค้า เพื่อสร้างยอดขายและกำไรได้อย่างมีประสิทธิภาพ	10131	วิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคใน อนาคตและพฤติกรรมในการซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า	10131	รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับพฤติกรรม การซื้อของลูกค้าในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย
		10132	จัดหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนา มูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์	101312	วิเคราะห์ศึกษาความพึงพอใจจากการบริโภคจากกลุ่ม ตัวอย่างเพื่อทราบแนวโน้มในอนาคต
				10132	ค้นหาและประเมินเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เกี่ยวข้อง กับผลิตภัณฑ์ขององค์กร
1021	จัดให้มีการออกแบบ การวิเคราะห์และพัฒนาเงื่อนไขของการตลาด ให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด และมีการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ	10211	ใช้องค์ความรู้หรือนวัตกรรมในการพัฒนาระบบ โปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มี ความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย	101322	นำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ได้มาใช้ในการปรับปรุง ผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า
				10211	พัฒนาและปรับปรุงโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการ ตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนให้เกิดประสิทธิภาพ ที่ดีอยู่เสมอ
1022	พัฒนาเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทนเพื่อ ให้สอดคล้องและตอบสนองความต้องการของ ผู้ร่วมธุรกิจ	102112	ออกแบบแผนผลตอบแทนตามหลักแรงจูงใจและ ความยุติธรรมและประเมินความต้องการของผู้ร่วม ธุรกิจ	102112	นำเทคโนโลยีใหม่ๆมาเสริมประสิทธิภาพในการใช้ โปรแกรมคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทน ได้อย่างถูกต้อง
				10221	เลือกเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทนให้ตรงกับ กลุ่มเป้าหมายและตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กร
				102212	ประเมินและปรับปรุงแผนผลตอบแทนให้ตอบ โจทย์ทั้งองค์กรและผู้ร่วมธุรกิจ

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
1031	จัดให้มีการอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพของบุคลากรด้านขายตรง จัดให้มีแผนการอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพและการบริหารบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ	10311	ประเมินศักยภาพที่แท้จริงของบุคลากรด้านขายตรง และวิเคราะห์ช่องว่างด้านความรู้และทักษะ	10311	ประเมินศักยภาพของบุคลากรด้านขายตรงจากข้อมูลผลการดำเนินงานและพฤติกรรมในงานขาย
		10312	จัดทำหลักสูตร ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ และระบบสนับสนุนการเรียนรู้ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ที่ตอบโจทย์ธุรกิจขายตรง และเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย	10312	ออกแบบหลักสูตรและกิจกรรมฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการที่สอดคล้องกับลักษณะเฉพาะของธุรกิจขายตรง
				103122	พัฒนาระบบการเรียนรู้แบบผสมผสานทั้งออนไลน์และออฟไลน์ที่ส่งเสริมการเรียนรู้ต่อเนื่อง
1041	จัดให้มีขั้นตอนการปฏิบัติงานของธุรกิจให้เป็นไปตามกรอบมาตรฐานสากลด้านกฎหมาย	10411	จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล	10411	ให้มีการเรียนรู้ เข้าใจและปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ
				104112	มีระบบการตรวจสอบจรรยาบรรณของผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
1051	กำหนดเกณฑ์คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการในการผลิต	10511	กำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมตรวจสอบและติดตามคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิตให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด	105111	กำหนดเกณฑ์การผลิตผลิตภัณฑ์ผ่านการรับอนุญาตและได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง
				105112	นำมาตรฐานอุตสาหกรรมและมาตรฐานตลาดเป้าหมายมาปรับใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการจัดการคุณภาพผลิตภัณฑ์
1052	จัดเตรียมหลักเกณฑ์การพิจารณาแหล่งที่มาที่ถูกต้องของผลิตภัณฑ์	10521	วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากลตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์	105211	ตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์และตรวจสอบกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพตามหลักสากล
				105212	ตรวจสอบขั้นตอนการขนส่งและการจัดจำหน่ายที่ถูกต้องตามกฎหมายและได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ
1053	จัดให้มีการค้นคว้าพัฒนานวัตกรรมในผลิตภัณฑ์เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่	10531	บริหารจัดการทรัพยากรด้านการพัฒนาและวิจัยนวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างเป็นรูปธรรม	105311	บริหารจัดการจัดการทรัพยากรและงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาเพื่อให้กระบวนการพัฒนาเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
				105312	พัฒนาฐานข้อมูลการวิจัยและการพัฒนานวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าในตลาด
		10532	จัดให้มีการทดสอบและนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาดและการรับประกันผลิตภัณฑ์	105321	พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีนวัตกรรมการบริโภคหรือการใช้งานในระยะยาว
				105322	ออกแบบกระบวนการทดสอบผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่เพื่อประเมินความน่าเชื่อถือและการตอบรับจากตลาด
1054	จัดให้มีการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ	10541	ออกแบบกิจกรรมหรือสิทธิประโยชน์เพื่อรักษาลูกค้าสัมพันธ์กับลูกค้า	105411	จัดให้มีระบบการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป CRM ในการบริหารฐานลูกค้าเดิมและสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่
				105412	จัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า
		10542	บริหารจัดการฐานข้อมูลลูกค้า	105421	ออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลลูกค้าให้ครอบคลุมข้อมูลที่จำเป็นต่อการวิเคราะห์และบริหารความสัมพันธ์
				105422	นำข้อมูลลูกค้ามาวิเคราะห์เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจทางการตลาดและสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน
1061	พิจารณาอัตราส่วนทางการเงินและออกแบบเครื่องมือทางการเงินเพื่อพัฒนากิจกรรมทางธุรกิจและลดต้นทุนการบริหารงาน	10611	วิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินศักยภาพจากกำไรเพิ่มขึ้นของตลาดลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศและประเมินต้นทุนทางการเงินขององค์กร	106111	วิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อประเมินต้นทุนผลตอบแทนและความคุ้มค่าทางธุรกิจในแต่ละกลุ่มตลาด
				106112	การใช้เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อวางแผนกลยุทธ์ด้านกำไรและการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
1071	มีการจัดตั้งรูปแบบศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่เหมาะสมกับขนาดและความสามารถขององค์กร	10711	จัดให้มีพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่มีขนาดที่เหมาะสมกับลูกค้าในตลาดและกระจายตัวในพื้นที่ที่เหมาะสม	107111	จัดเตรียมศูนย์กระจายสินค้าบนทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยที่ใช้งบประมาณคุ้มค่าต่อยอดขายและการใช้บริการสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
				107112	จัดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถตามจำนวนที่รองรับผู้ใช้บริการพร้อมทั้งมีอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัยตรงความต้องการของผู้ใช้บริการ
1072	นำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อสนับสนุนส่งเสริมธุรกิจในการค้าการขายให้เกิดประสิทธิภาพได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ	10721	จัดให้มีระบบเทคโนโลยีในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน	107211	จัดให้มีซอฟต์แวร์ระบบบัญชีระบบบริหารคลังสินค้า ระบบสต็อก
				107212	จัดให้มีระบบ Tracking ควบคุมกระบวนการระยะเวลาของการนำเข้าและส่งออกสินค้าไปสู่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
1073	จัดทำเอกสารการส่งสินค้าไปยังลูกค้าเพื่อให้ทราบรายละเอียดการสั่งซื้อ	10731	จัดทำรายละเอียดรายการผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อและตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน	107311	จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าที่มีรายละเอียดรายการและจำนวนผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อวันที่ซื้อผลิตภัณฑ์พร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
1073	จัดทำเอกสารการส่งสินค้าไปยังลูกค้าเพื่อให้ทราบรายละเอียดการสั่งซื้อ	10731	จัดทำรายละเอียดรายการผลิตภัณฑ์ลูกค้าสั่งซื้อและตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน	10731 2	จัดทำเอกสารใบแจ้งหนี้ที่แสดงวิธีการชำระและแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระ พร้อมแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน
1074	จัดหาช่องทางการรับชำระเงินจากลูกค้าทั้งออนไลน์และออฟไลน์ และจัดทำเอกสารหลักฐานการรับชำระเงินจากลูกค้า	10741	จัดหาช่องทางการรับชำระเงินด้วยระบบการชำระเงินสดและอิเล็กทรอนิกส์	10741 1	จัดหาระบบรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์จากผู้ให้บริการที่เชื่อถือได้ มีระบบรักษาความปลอดภัย และมีค่าธรรมเนียมเหมาะสม
				107412	วางระบบการตรวจสอบ ติดตาม และจัดเก็บข้อมูลการรับชำระเงินอย่างเป็นระบบ เพื่อความถูกต้องและโปร่งใสทางการเงิน
		10742	ตรวจสอบความถูกต้องและแม่นยำจากการชำระเงินของลูกค้าจากเงินสดและการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์	10742 1	จัดทำและใช้ระบบตรวจสอบการรับชำระเงินที่สามารรถเปรียบเทียบยอดขายกับยอดรับเงินจากทั้งเงินสดและระบบอิเล็กทรอนิกส์อย่างถูกต้องและแม่นยำ

คำอธิบาย

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่ (ต่อ) เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานหลังจากได้หน้าที่หลัก (Key Function) เพื่อให้ได้ หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence) และหน่วยสมรรถนะย่อย (Element of Competence)

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10111
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดทิศทางองค์กรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และกำหนดวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน ในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ ปรับปรุง ☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์

ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล

ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน

ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ

ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์

ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา

ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง

ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

วิเคราะห์สถานการณ์เพื่อกำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กรในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลง ตลอดเวลา ตลอดจนจัดทำแผนการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522

พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344

พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551

พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558

พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522

พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511

พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499

พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101111 วิเคราะห์สถานการณ์เพื่อกำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กรในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา	1. วิเคราะห์แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของลูกค้าน่าจะเกิดขึ้นในอนาคต 2. กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน การสัมภาษณ์
101112 จัดทำแผนการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินงานธุรกิจ	1. แผนกลยุทธ์ครอบคลุมประเด็นหลัก เช่น การขยายการตลาด การขยายทีม ฯลฯ 2. แบ่งแผนออกเป็นกิจกรรมที่ปฏิบัติได้จริง และระบุผู้รับผิดชอบอย่างชัดเจน	การสัมภาษณ์ แฟ้มสะสมผลงาน ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- ความรู้เกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพเป็นที่สนใจของลูกค้า
- ความรู้เกี่ยวกับการขออนุญาตอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะด้านการวิเคราะห์ผู้บริโภค ความนิยมในตัวสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค
ทักษะการดำเนินการติดต่อในการจัดหาสินค้าหรือบริการ หรือการขออนุญาต
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ด้านการวิเคราะห์ผู้บริโภค ความนิยมในตัวสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค
ความรู้ด้านการดำเนินการติดต่อในการจัดหาสินค้าหรือบริการ หรือการขออนุญาต

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
เอกสารการจัดหาสินค้าหรือบริการ
เอกสารการดำเนินการวิจัยและพัฒนาสินค้า
เอกสารการขออนุญาตการนำสินค้าหรือบริการเพื่อมาจำหน่าย
เอกสารการขออนุญาตจัดซื้อจัดหาสินค้าที่มีการรับรองประกันคุณภาพ
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
ความรู้ในการจัดหาสินค้าหรือบริการ
ความรู้ในการดำเนินการวิจัยและพัฒนาสินค้า
ความรู้ในการติดต่อขออนุญาตการนำสินค้าหรือบริการเพื่อมาจำหน่าย
ความรู้ในการขออนุญาตจัดซื้อจัดหาสินค้าที่มีการรับรองประกันคุณภาพ

- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย
- (ง) วิธีการประเมิน
1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2) สัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- (ก) คำแนะนำ

พิจารณาดำเนินการจัดซื้อจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพมาไว้เพื่อจำหน่ายแก่ลูกค้า โดยทราบถึงแหล่งผลิต วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต กระบวนการผลิต

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ทราบแหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการที่จะนำมาจำหน่าย ทราบกระบวนการผลิตสินค้า แหล่งกำเนิดของสินค้า

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10112
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะบริหารจัดการในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพในต้นทุนที่แข่งขัน และตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถศึกษาแนวโน้มสินค้า ความต้องการผู้บริโภค และข้อมูลเชิงพฤติกรรม เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ บริหารจัดการการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ ทางด้านคุณภาพ ราคา ความปลอดภัยประสิทธิภาพ ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต หรือความสอดคล้องกับแบรนด์

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101121 ศึกษาแนวโน้มสินค้า ความต้องการผู้บริโภค และข้อมูลเชิงพฤติกรรม เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์	1. รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลแนวโน้มผลิตภัณฑ์ ความต้องการผู้บริโภคจากแหล่งข้อมูลที่เหมาะสม 2. ดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101122 บริหารจัดการการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ ทางด้านคุณภาพ ราคา ความปลอดภัย ประสิทธิภาพ ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต หรือความสอดคล้องกับแบรนด์	1. กำหนดเกณฑ์การคัดเลือกผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาจากปัจจัยด้ านคุณภาพ ราคา ความปลอดภัย และความน่าเชื่อถือของผู้ผลิตอย่างเป็นระบบ 2. จัดทำแนวทางหรือข้อเสนอแนะในการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่มี เหตุผล อ้างอิงข้อมูลที่เชื่อถือได้	การสัมภาษณ์ แฟ้มสะสมผลงาน ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- ความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมในตัวสินค้า
- ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้า

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
 - ทักษะในการพิจารณาในการผลิตสินค้า
 - ทักษะในการผลิตโดยใช้นวัตกรรมในตัวสินค้า
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
 - ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้า
 - ความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมในตัวสินค้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และ
ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
 - การเข้ารับการอบรมหรือศึกษาตามหลักการด้านการผลิตแบบ GMP
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
 - เอกสารการเข้ารับการอบรมหรือศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมในตัวสินค้า
 - เอกสารการเข้ารับการอบรมหรือศึกษาหาความรู้ด้านมาตรฐานคุณภาพสินค้า
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
 - ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย
- (ง) วิธีการประเมิน
 - 1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้
หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- (ก) คำแนะนำ
 - การปฏิบัติงานโดยผ่านการวิจัยพัฒนาและการผลิตอย่างมีคุณภาพ
 - การใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ และเทคโนโลยีในการผลิต
 - การนำระบบการผลิตแบบ GMP มาใช้ในการผลิต
- (ข) คำอธิบายรายละเอียด
 - วางแผนและดำเนินการกระบวนการจัดหา คัดกรอง และเลือกผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีคุณภาพในระดับที่เหมาะสมกับความคาดหวังของผู้บริโภค
 - ตลอดจนมีต้นทุนที่สามารถแข่งขันได้ในตลาด ดำเนินการวิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย การประเมินชีพพลายเออร์ การพิจารณาปัจจัยด้านต้นทุน คุณภาพ
 - และศักยภาพในการตอบสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10121
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ วิเคราะห์คุณภาพและคุณค่าของผลิตภัณฑ์และเปรียบเทียบราคาสินค้าในตลาดที่ใกล้เคียง
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2568
4. สร้างใหม่ ☐ ปรับปรุง ☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

วิเคราะห์คุณภาพ คุณสมบัติ และคุณค่าของผลิตภัณฑ์ พร้อมเปรียบเทียบราคากับสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงในตลาด

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101211 วิเคราะห์คุณภาพ คุณสมบัติ และคุณค่าของผลิตภัณฑ์ พร้อมเปรียบเทียบราคากับสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงในตลาด	1. เปรียบเทียบคุณภาพ คุณสมบัติ ราคา และจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะใกล้เคียงกันในตลาด 2. สรุปผลการวิเคราะห์เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจได้อย่างชัดเจน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้ด้านการกำหนดราคา
ความรู้เกี่ยวกับสินค้า
ความรู้เกี่ยวกับการตลาด

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการกำหนดราคาสินค้า
ทักษะการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย

(ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ทางการตลาด
ความรู้ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงรายการสินค้า
เอกสารแสดงส่วนประกอบของสินค้า

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารการวิเคราะห์ส่วนประกอบของสินค้า
เอกสารการกำหนดราคาสินค้า

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. ข้อสอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

กำหนดราคาสินค้าได้ตามคุณภาพของสินค้า และกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายได้อย่างเหมาะสม

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

วิเคราะห์รายการราคาสินค้าที่จำแนกตามคุณภาพ คัดเลือกสินค้าเพื่อจำหน่ายโดยกำหนดราคาตามคุณภาพ

วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายเพื่อการตลาดให้เหมาะสมกับราคาและคุณภาพของสินค้ากำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าในตำแหน่งราคาและคุณภาพสินค้า

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10131
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคตและพฤติกรรมการซื้อขายผลิตภัณฑ์ของลูกค้า
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับพฤติกรรมกรซื้อของลูกค้าในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย
ตลอดจนวิเคราะห์ศึกษาความพึงพอใจจากการบริโภคจากกลุ่มตัวอย่างเพื่อทราบแนวโน้มในอนาคต

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101311 รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับพฤติกรรมกรรมการซื้อของลูกค้าในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย	1. รวบรวมข้อมูลพฤติกรรมกรรมการซื้อของลูกค้าในแต่ละกลุ่มเป้าหมายจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ 2. วิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการซื้อของลูกค้าและสรุปแนวโน้มความต้องการได้ชัดเจน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
101312 วิเคราะห์ศึกษาความพึงพอใจจากการบริโภคจากกลุ่มตัวอย่างเพื่อทราบแนวโน้มในอนาคต	1. เก็บข้อมูลความพึงพอใจในสินค้าของผู้บริโภคในตัวสินค้าสำหรับอนาคต 2. วิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของลูกค้าและรับฟังข้อเสนอแนะเพื่อนำมาปรับปรุงสินค้าในอนาคต	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- ความรู้เกี่ยวกับการวิจัยทางการตลาด
- ความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
 - ทักษะการเก็บข้อมูลลูกค้า เข้าใจปัจจัยความพึงพอใจของลูกค้า
 - ทักษะการวิเคราะห์และตีความข้อมูลทางการตลาด ความพึงพอใจของลูกค้า
 - ทักษะการวิเคราะห์ความต้องการในอนาคต
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
 - ความรู้ด้านความพึงพอใจในสินค้า
 - ความรู้ด้านความต้องการของลูกค้า
 - ความรู้เรื่องพฤติกรรมผู้บริโภค

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

- หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)
- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
 - เอกสารการเก็บข้อมูล แบบสอบถาม
 - เอกสารแสดงผลการวิเคราะห์
 - (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
 - ความรู้ด้านระเบียบวิธีวิจัย
 - ความรู้ด้านตลาดสินค้าสำหรับอนาคต
 - (ค) คำแนะนำในการประเมิน
 - ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย
 - (ง) วิธีการประเมิน
 - 1.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2.แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

สามารถวางแผนการวิจัยทางการตลาด เพื่อศึกษาความต้องการของผู้บริโภค เข้าใจปัจจัยความพึงพอใจของผู้บริโภค สามารถวิเคราะห์ข้อมูลความต้องการของผู้บริโภคและแนวโน้มในอนาคตได้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

จัดทำแผนการวิจัยเพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคในอนาคต

เก็บข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลในการทำวิจัยเพื่อทราบแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคต

เก็บข้อมูลความพึงพอใจในสินค้าของผู้บริโภคในตัวสินค้าสำหรับอนาคต

วิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของลูกค้าและรับฟังข้อเสนอแนะเพื่อนำมาปรับปรุงสินค้าในอนาคต

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สอบสัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10132
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะจัดหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถค้นหาและประเมินเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ขององค์กร
ตลอดจนนำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ได้มาใช้ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
101321 ค้นหาและประเมินเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ขององค์กร	1. รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ขององค์กรได้อย่างเป็นระบบ 2. ประเมินความเหมาะสมและความเป็นไปได้ของเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ค้นพบในการนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์ขององค์กร	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์ แฟ้มสะสมผลงาน
101322 นำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ได้มาใช้ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า	1. เลือกใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เหมาะสมกับลักษณะของผลิตภัณฑ์และความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย 2. ปรับปรุงผลิตภัณฑ์โดยใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมในการเพิ่มมูลค่า	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์ แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะด้านการวิเคราะห์สินค้าและนวัตกรรมในตัวสินค้า
ทักษะการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายลูกค้า
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ด้านการวิเคราะห์สินค้าและนวัตกรรมในตัวสินค้า
ความรู้ด้านการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายลูกค้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- เอกสารการเก็บข้อมูล แบบสอบถาม
เอกสารแสดงผลการวิเคราะห์

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ความรู้ด้านระเบียบวิธีวิจัย
ความรู้ด้านตลาดสินค้าสำหรับอนาคต

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน (ปรนัย 4 ตัวเลือก)
2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของลูกค้า และนวัตกรรมใหม่ในตัวสินค้าที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มตลาดเป้าหมาย

(ก) คำแนะนำ

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆ หรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงานรวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการพัฒนาต่อยอดเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่เพื่อพัฒนาสินค้า
วางแผนการนำสินค้าต่อยอดด้วยนวัตกรรมใหม่ออกสู่ตลาดศึกษาวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของตลาดและความต้องการของผู้บริโภคหาข้อมูลความต้องการของกลุ่มตลาด
ลูกค้าเพื่อวิเคราะห์ความต้องการสินค้าใหม่และนวัตกรรมใหม่ วิเคราะห์ข้อมูลความต้องการด้านนวัตกรรมในตัวสินค้าของลูกค้าแต่ละกลุ่มเป้าหมาย

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สอบสัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10211
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะใช้องค์ความรู้หรือนวัตกรรมในการพัฒนาระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถพัฒนาและปรับปรุงโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนให้เกิดประสิทธิภาพที่ดีอยู่เสมอ ตลอดจนนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาเสริมประสิทธิภาพในการใช้โปรแกรมคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนได้อย่างถูกต้อง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
102111 พัฒนาและปรับปรุงโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนให้เกิดประสิทธิภาพที่ดีอยู่เสมอ	1. วิเคราะห์ความเหมาะสมของโปรแกรมในการคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน 2. พัฒนาและปรับปรุงโปรแกรมให้เหมาะสมกับสถานการณ์ของธุรกิจ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
102112 นำเทคโนโลยีใหม่ๆมาเสริมประสิทธิภาพในการใช้โปรแกรมคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนได้อย่างถูกต้อง	1. จัดหาเทคโนโลยีมาใช้ในการคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน 2. นำเอาเทคโนโลยีมาใช้ในการคำนวณแผนการตลาดหรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- ความรู้เรื่องการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
- ความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์แรงกดดันของอุตสาหกรรม
- ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดรูปแบบทางการตลาด
- ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมาย การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
 - ความรู้เรื่องการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
 - ทักษะการวิเคราะห์แรงกดดันของอุตสาหกรรม
 - ทักษะการกำหนดรูปแบบทางการตลาด
 - ทักษะเกี่ยวกับการกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมาย
 - ทักษะการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
 - ความรู้เรื่องการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
 - ความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์แรงกดดันของอุตสาหกรรม
 - ความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์ทางการตลาด
 - ความรู้เกี่ยวกับ กำหนดรูปแบบทางการตลาด
 - ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด
 - ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมาย
 - ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์
 - ความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์ระดับบริษัท (Corporate Level Strategy)

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- เอกสารการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ
- เอกสารการวิเคราะห์แรงกดดันทางธุรกิจ
- เอกสารการกำหนดรูปแบบทางการตลาด

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- เอกสารการฝึกอบรมเกี่ยวกับธุรกิจ และการตลาด
- เอกสารการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจการตลาด

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

ทำการศึกษาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์แรงกดดันของอุตสาหกรรม และทำการศึกษาวิเคราะห์ทางการตลาดเพื่อกำหนดกลยุทธ์การตลาด

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ในธุรกิจขายตรง ระบบการจ่ายผลตอบแทนถือเป็นหัวใจสำคัญในการบริหารแรงจูงใจและสร้างความโปร่งใสให้กับผู้จำหน่ายอิสระ การออกแบบแผนผลตอบแทนที่มีความซับซ้อนจึงจำเป็นต้องใช้ระบบโปรแกรมที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถคำนวณรายได้ โบนัส และค่าคอมมิชชั่นได้อย่างถูกต้อง แม่นยำ และตรงตามโครงสร้างแผนธุรกิจที่กำหนดไว้

ระบบโปรแกรมคำนวณแผนการจ่ายผลตอบแทน ที่ทันสมัยมักพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีบนระบบคลาวด์ (Cloud-based system) เพื่อให้สามารถรองรับข้อมูลจำนวนมากจากผู้จำหน่ายทั่วประเทศได้แบบเรียลไทม์ โดยโปรแกรมจะเชื่อมโยงข้อมูลจากระบบขาย ระบบสมาชิก และระบบบัญชี เพื่อประมวลผลรายได้ตามระดับตำแหน่งและเงื่อนไขของแต่ละแผน เช่น Binary Plan, Unilevel, Matrix หรือ Hybrid Plan

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10221
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะออกแบบแผนผลตอบแทนตามหลักแรงจูงใจและความยุติธรรมและประเมินความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถเลือกเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทนให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายและตรงตามวัตถุประสงค์ของ องค์กร
ตลอดจนประเมินและปรับปรุงแผนผลตอบแทนให้ตอบโจทย์ทั้งองค์กรและผู้ร่วมธุรกิจ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
102211 เลือกเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทนให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายและตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กร	1. จัดทำแผนการจ่ายค่าตอบแทนตามวัตถุประสงค์ขององค์กร 2. จัดทำวัตถุประสงค์ในการกำหนดเงื่อนไขแผนการจ่ายผลตอบแทน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
102212 ประเมินและปรับปรุงแผนผลตอบแทนให้ตอบโจทย์ทั้งองค์กรและผู้ร่วมธุรกิจ	1. วิเคราะห์และประเมินการเลือกแผนการจ่ายผลตอบแทนตามความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ 2. นำเสนอแผนให้แก่ผู้ร่วมธุรกิจเลือกใช้ตามวัตถุประสงค์	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- ความรู้เกี่ยวกับแผนการจ่ายผลตอบแทน และวัตถุประสงค์ของการจ่ายผลตอบแทนของแต่ละแผน
- ความรู้เกี่ยวกับวัตถุประสงค์ขององค์กร
- ความรู้เกี่ยวกับความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
 - ทักษะการวิเคราะห์แผนการจ่ายผลตอบแทน
 - ทักษะการวิเคราะห์ ข้อดีข้อเสียของแผนการจ่ายผลตอบแทน
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
 - ความรู้ในการจัดทำแผนการจ่ายผลตอบแทนเช่น แผน Balance Team/Binary เน้นการสร้างองค์กรจัดทำแผนการจ่ายผลตอบแทน ได้แก่ แผน Stair Step เน้นประโยชน์จากการขาย แผน Uni level มุ่งเน้นการบริโภคซ้ำ แผน Matrix มุ่งเน้นการขยายองค์การส่วนตัว เป็นต้น ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
 - เอกสารแสดงรายละเอียดของแผนการจ่ายค่าตอบแทนแบบต่าง ๆ และแผนการจ่ายค่าตอบแทนขององค์กร
 - เอกสารการจดทะเบียนขออนุญาตอย่างถูกต้องกับสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคในเรื่องการจ่ายค่าตอบแทน
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
 - เอกสารแสดงการเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับแผนการจ่ายค่าตอบแทนจากองค์กรที่เชื่อถือได้
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
 - ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย
- (ง) วิธีการประเมิน
 - 1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2. สัมภาษณ์
 - 3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- (ก) คำแนะนำ
 - กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketingซึ่งประกอบด้วยSegmentation: การแบ่งส่วนการ ตลาด, Target: การเลือกเป้าหมาย, Positioning: กำหนดจุดยืนของแบรนด์)
 - การปฏิบัติงานโดยพิจารณาแผนที่บริษัทเลือกใช้และจัดทำโปรแกรมเทคโนโลยีในการจัดทำระบบการจ่ายค่าตอบแทนที่ถูกต้อง
- (ข) คำอธิบายรายละเอียด

กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้วย STP Marketing ซึ่งประกอบด้วย Segmentation: การแบ่งส่วนการ ตลาด, Target: การเลือกเป้าหมาย, Positioning: กำหนดจุดยืนของแบรนด์)

กำหนดรายละเอียดของแผนชนิดต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดีตั้งรายละเอียดในข้อ 13 และสามารถวิเคราะห์ข้อดีข้อเสียของแผนการจ่ายค่าตอบแทนชนิดต่าง ๆ ได้
กำหนดแผนให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ขององค์กร ได้แก่ Uni level มุ่งเน้นการบริโภคซ้ำ , แผน Matrix มุ่งเน้นการขยายองค์การส่วนตัว เป็นต้น)

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10311
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะประเมินศักยภาพที่แท้จริงของบุคลากรด้านขายตรง และวิเคราะห์ช่องว่างด้านความรู้และทักษะ
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถประเมินศักยภาพของบุคลากรด้านขายตรงจากข้อมูลผลการดำเนินงานและพฤติกรรมในงานขาย

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
103111 ประเมินศักยภาพของบุคลากรด้านขายตรงจากข้อมูลผลการดำเนินงานและพฤติกรรมในงานขาย	1. รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณและเปรียบเทียบผลการดำเนินงานกับเป้าหมายหรือเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้ 2. สังเกตและประเมินพฤติกรรมการขายของบุคลากรอย่างเป็นระบบ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะการนำเสนอในด้านต่าง ๆ

ทักษะการพัฒนาบุคลากรด้านการตลาด

ทักษะทางการขาย

ทักษะการนำเสนอ

ทักษะการจัดทำ E-learning

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านการนำเสนอแบบ Face to face

ความรู้ด้านการนำเสนอแบบ PC to Pc

ความรู้ด้านการนำเสนอแบบ Voice to voice

ความรู้ด้านการจัดทำ E-learning

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

สื่อการฝึกอบรม สื่อการสอน สื่อการนำเสนอ เทคโนโลยีการนำเสนอ

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารการอบรมด้านการนำเสนอ

เอกสารการอบรมความรู้ในการออกแบบหลักสูตร

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก

2. สัมภาษณ์

3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

ทำการออกแบบหลักสูตรเพื่อพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ในด้านต่าง ๆ ที่ใช้ในการจัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพของบุคลากรด้านการขายตรง จัดทำแผนการฝึกอบรม จัดทำสื่อการเรียนการสอน จัดเตรียมสถานที่และวัสดุอุปกรณ์การฝึกอบรม

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

การนำเสนอเพื่อการขาย การวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าเพื่อนำเสนออย่างถูกต้อง การเสนอขายที่มีประสิทธิภาพ เทคนิคการเสนอขาย การสาธิต การเสนอขายอย่างมืออาชีพ

(แบบมีอาชีพ)

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ

10312
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ

จัดทำหลักสูตร ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
และระบบสนับสนุนการเรียนรู้ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ที่ตอบโจทย์ธุรกิจขายตรง
และเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย

3. ทบทวนครั้งที่

1 / 2568

4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถออกแบบหลักสูตรและกิจกรรมฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการที่สอดคล้องกับลักษณะเฉพาะของธุรกิจขายตรง และพัฒนาระบบการเรียนรู้แบบผสมผสาน
ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ที่ส่งเสริมการเรียนรู้ต่อเนื่อง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
103121 ออกแบบหลักสูตรและกิจกรรมฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการที่สอดคล้องกับลักษณะเฉพาะของธุรกิจขายตรง	1. ออกแบบโครงสร้างหลักสูตรที่ครอบคลุมทักษะและความรู้สำคัญที่จำเป็นต่อความสำเร็จในธุรกิจขายตรง 2. พัฒนากิจกรรมการฝึกอบรมและจัดทำคู่มือผู้ฝึกอบรมและสื่อประกอบการเรียนรู้	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
103122 พัฒนาระบบการเรียนรู้แบบผสมผสานทั้งออนไลน์และออฟไลน์ที่ส่งเสริมการเรียนรู้ต่อเนื่อง	1. กำหนดรูปแบบการเรียนรู้ที่เหมาะสม 2. พัฒนาเครื่องมือและระบบติดตามผลการเรียนรู้เพื่อส่งเสริมความต่อเนื่องและประเมินผลได้อย่างเป็นระบบ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะความเป็นผู้นำมืออาชีพ
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ทางการบริหาร
ความรู้ด้านความเป็นผู้นำ
ความรู้เกี่ยวกับการฝึกอบรม
ความรู้เกี่ยวกับความเป็นผู้นำ
ความรู้ด้านผู้นำองค์กรที่มีประสิทธิภาพ
ความรู้ด้านผู้นำอัจฉริยะ (Intelligent leadership)

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- เอกสารหัวข้อการฝึกอบรมภาวะผู้นำ
- เอกสารแสดงโปรแกรม กำหนดการ ตารางการฝึกอบรมภาวะผู้นำ

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- เอกสารการศึกษาหรืออบรมด้านการบริหาร
- เอกสารการฝึกอบรมด้านภาวะผู้นำ

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

- 1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2. สัมภาษณ์
- 3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

จัดทำหลักสูตรหัวข้อการเรียนรู้เกี่ยวกับความเป็นผู้นำ การเป็นผู้นำแบบมืออาชีพ ความสามารถในการนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ เทคโนโลยีสำหรับผู้นำ การสื่อสารของผู้นำ การสร้างแรงจูงใจให้บุคคลอื่น การโค้ชผู้อื่นให้มีแรงกระตุ้นในการทำงานและมีพลังในการทำบรรลุเป้าหมายของตนเองได้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ออกแบบหลักสูตร หมายถึง กระบวนการวางแผนและกำหนดโครงสร้างของเนื้อหาการเรียนรู้ หรือการฝึกอบรมอย่างเป็นระบบ ซึ่งรวมถึงการกำหนด วัตถุประสงค์

เนื้อหาสาระ ลำดับขั้นตอน วิธีการสอน วิธีการประเมินผล

กิจกรรมฝึกอบรม หมายถึง การดำเนินการจัดให้มีการถ่ายทอดความรู้ ทักษะ และ/หรือทัศนคติ ให้แก่พนักงาน หรือสมาชิกขององค์กร/ธุรกิจ (ในบริบทของธุรกิจขายตรง มักหมายถึงนักธุรกิจอิสระ) ตามแผนที่กำหนดไว้ในหลักสูตร เพื่อให้พวกเขาสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ

ธุรกิจขายตรง หมายถึง การตลาดสินค้าหรือบริการในลักษณะของการนำเสนอขายโดยตรงต่อผู้บริโภค ณ ที่อยู่อาศัย หรือสถานที่ทำงานของผู้บริโภค หรือสถานที่อื่นที่มีใช้สถานที่ค้าปลีกปกติ โดยผ่านคนกลางที่เป็น นักธุรกิจอิสระ หรือผู้จำหน่ายอิสระ** (Direct Seller)

โดยอาจมีการจัดโครงสร้างของคนกลางดังกล่าวเป็นเครือข่ายชั้นเดียว (Single-Level Marketing) หรือหลายชั้น (Multi-Level Marketing หรือ MLM)

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. ชุดสาหรณ์รวม/กลุ่มอาชีพรวม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10411
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะจัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์การ

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

จัดให้มีการเรียนรู้ เข้าใจและปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ และมีระบบการตรวจสอบจรรยาบรรณของผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการกู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
104111 ให้มีการเรียนรู้ เข้าใจและปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ	1. จัดทำหลักจรรยาบรรณของธุรกิจเพื่อถือปฏิบัติ 2. เผยแพร่และประกาศจรรยาบรรณที่กำหนดขึ้นให้ทราบทั่วกันทั้งองค์กร	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
104112 มีระบบการตรวจสอบจรรยาบรรณของผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม	1. ตรวจสอบการกระทำตามจรรยาบรรณให้เป็นไปอย่างถูกต้อง 2.จัดทำแผนการพิจารณาโทษในการกระทำผิดทางจรรยาบรรณ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

ความรู้ด้านหลักจรรยาบรรณทางธุรกิจ Code of Ethics

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะด้านการจัดทำหลักจรรยาบรรณขององค์กรให้สอดคล้องกับจรรยาบรรณสากล

ทักษะด้านการถือปฏิบัติ

ทักษะการพิจารณาโทษการลงโทษหากพบการกระทำผิด

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านจรรยาบรรณทางธุรกิจ

ความรู้ด้านการบังคับใช้หลักจรรยาบรรณ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารจรรยาบรรณขององค์กร

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารการผ่านการอบรมด้านจรรยาบรรณ

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก

2. สัมภาษณ์

3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

ปฏิบัติงานตามจรรยาบรรณ และจัดทำหลักจรรยาบรรณของบริษัท สามารถเผยแพร่ให้บุคคลทั่วไปที่มีส่วนได้ส่วนเสียได้ทราบอย่างทั่วถึง

สามารถกำหนดมาตรการลงโทษหากมีการกระทำผิด

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ หมายถึง การปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ (Adherence to Code of Ethics/Conduct) หมายถึง การดำเนินการหรือละเว้นการดำเนินการใด ๆ ให้เป็นไปตามหลักการและมาตรฐานความประพฤติที่กำหนดขึ้น โดยองค์กร (เช่น บริษัทขายตรง) หรือหน่วยงานกำกับดูแล (เช่น สมาคมการขายตรง หรือหน่วยงานรัฐ)

จัดทำแผนการพิจารณาโทษในการกระทำผิดทางจรรยาบรรณ หมายถึง การจัดทำแผนการพิจารณาโทษในการกระทำผิดทางจรรยาบรรณ (Development of a Sanction/Disciplinary Action Plan for Ethical Violations) หมายถึง การกำหนดขั้นตอน กฎเกณฑ์ และบทลงโทษอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร ล่วงหน้า เพื่อใช้ในการจัดการกับบุคคล (เช่น นักธุรกิจอิสระ หรือพนักงาน) ที่ละเมิดกฎจรรยาบรรณที่กำหนดไว้

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10511
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะกำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมตรวจสอบและติดตามคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิตให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์การ

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถกำหนดเกณฑ์การผลิตสินค้าที่ผ่านการรับรองมาตรฐานและได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องและนำมาตรฐานอุตสาหกรรมและมาตรฐานตลาดเป้าหมายมาปรับใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการจัดการคุณภาพผลิตภัณฑ์

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105111กำหนดเกณฑ์การผลิตผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการรับรองมาตรฐานและได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง	1. กำหนดหัวข้อเกณฑ์การผลิตที่ผ่านการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐ 2. กำหนดหัวข้อเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพสินค้า	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์ แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105112 นำมาตรฐานอุตสาหกรรมและมาตรฐานตลาดเป้าหมายมาปรับใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการจัดการคุณภาพผลิตภัณฑ์	1.นำข้อมูลมาตรฐานและความต้องการลูกค้าไปปรับใช้ในแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ชัดเจน 2.มีการประเมินผลคุณภาพของสินค้าอย่างเป็นระบบตามเกณฑ์ที่สอดคล้องกับมาตรฐาน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- การกำหนดเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ
- การกำหนดเกณฑ์มาตรฐานด้านราคา

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
 - ทักษะการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ
 - ทักษะการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานด้านราคา
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
 - ความรู้ด้านการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ
 - ความรู้ด้านการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานด้านราคา

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
 - เอกสารกำหนดเกณฑ์การพิจารณาเลือกสินค้า
 - เอกสารการตรวจสอบให้คะแนนการผ่านเกณฑ์การคัดเลือก
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
 - ความรู้ในการวิเคราะห์สินค้าตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพที่กำหนด
 - ความรู้ในการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานด้านราคา
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
 - ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย
- (ง) วิธีการประเมิน
 - 1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2. สัมภาษณ์
 - 3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- (ก) คำแนะนำ
 - การกำหนดเกณฑ์มาตรฐานสินค้า ด้านคุณภาพ ด้านการผลิต ด้านการใช้งาน ด้านการรับประกัน และเกณฑ์การกำหนดราคาสินค้า ให้เป็นราคาสินค้าที่สมเหตุสมผล เป็นไปตามราคาตลาด และราคากลางที่ยอมรับได้
- (ข) คำอธิบายรายละเอียด
 - ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการรับรองและได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการรับรองและได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง หมายถึง สินค้าหรือบริการที่ได้รับการตรวจสอบ ประเมินผล และออกใบอนุญาตหรือเครื่องหมายรับรอง จากหน่วยงานราชการที่มีอำนาจตามกฎหมาย ว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีคุณสมบัติและมาตรฐานที่กำหนดไว้ ครบถ้วนและถูกต้อง ก่อนที่จะนำออกผลิต นำเข้า หรือจำหน่ายในท้องตลาด
 - มาตรฐานอุตสาหกรรม หมายถึง ข้อกำหนดทางเทคนิค วิชาการ หรือข้อกำหนดด้านคุณภาพ ที่ถูกกำหนดขึ้นโดยองค์กรมาตรฐานระดับประเทศหรือระดับสากล เพื่อให้ผู้ผลิตใช้เป็นแนวทางในการผลิตสินค้าหรือบริการให้มีคุณภาพอยู่ในระดับที่เหมาะสม ปลอดภัย และสามารถทำงานร่วมกันได้

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10521
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะวิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากล ตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้าและตรวจสอบกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพตามหลักสากล
ตลอดจนตรวจสอบขั้นตอนการขนส่งและการจัดจำหน่ายที่ถูกต้องตามกฎหมายและได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105211 ตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์และตรวจสอบกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพตามหลักสากล	1. ตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ 2. ตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ	การสัมภาษณ์ แฟ้มสะสมผลงาน ข้อสอบข้อเขียน
105212 ตรวจสอบขั้นตอนการขนส่งและการจัดจำหน่ายที่ถูกต้องตามกฎหมายและได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ	1. ตรวจสอบการขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย 2. ตรวจสอบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
- ทักษะการตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ
- ทักษะการตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
- ความรู้ในการตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ
- ความรู้ในการตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการผ่านการได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- เอกสารแสดงความรู้ในการตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ
 - เอกสารแสดงความรู้ในการตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ
 - เอกสารแสดงความรู้ในการขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย
- ตรวจสอบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย 4 ตัวเลือก
2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง การขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

การจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

ตรวจสอบการขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

ตรวจสอบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ทำการตรวจสอบตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ ตรวจสอบส่วนผสม สารเคมีต่าง ๆ

ที่ใช้ในการผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสากลไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้รับอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10531
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะบริหารจัดการทรัพยากรด้านการพัฒนาและวิจัยนวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างเป็นรูปธรรม
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

บริหารจัดการจัดการทรัพยากรและงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนา เพื่อให้กระบวนการพัฒนาเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และพัฒนาฐานข้อมูลการวิจัยและการพัฒนานวัตกรรมเพื่อพัฒนาสินค้าบริการใหม่ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าในตลาด

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105311 บริหารจัดการจัดการทรัพยากรและงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนา เพื่อให้กระบวนการพัฒนาเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ	1. จัดให้มีหน่วยงานวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่องและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง 2. จัดเตรียมงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนา	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
105312 พัฒนาฐานข้อมูลการวิจัยและการพัฒนานวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าในตลาด	1. จัดทำข้อมูลการวิจัยและพัฒนานวัตกรรมใหม่เพื่อเผยแพร่และต่อยอดนวัตกรรม 2. เผยแพร่ผลงานวิจัยและนวัตกรรมใหม่ที่พัฒนาได้ให้มีความนิยมใช้อย่างกว้างขวางในกลุ่มตลาดลูกค้า	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

- ความรู้ด้านนวัตกรรมเทคโนโลยีในตัวสินค้า
- ความรู้ด้านเทคโนโลยีในตัวสินค้า

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
 - ทักษะด้านการจัดหานักวิจัย บุคลากร ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา
 - ทักษะการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ห้องทดลอง ที่ตรงตามความต้องการเพื่อให้ นักวิจัยได้ทำการวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 - ทักษะการแสวงหาหน่วยงานภายนอกในการรับจ้างวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่ตามความต้องการ
 - ทักษะการนำสินค้าที่พัฒนาแล้วออกสู่ตลาดนำสินค้าใหม่ที่ได้จากการพัฒนาโดยหน่วยงานภายนอกออกสู่ตลาดผู้บริโภค
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
 - ความรู้ด้านขับเคลื่อนก่อน first mover หมายถึงแนวโน้มการแข่งขันในปัจจุบัน มีความสดใหม่ รวดเร็วในการตอบสนองลูกค้า เป็นสิ่งที่โดดเด่นสร้างความสามารถทางการแข่งขันได้เป็นอย่างดี first mover หมายถึงการสร้างความสำเร็จได้เปรียบจากความรวดเร็ว หรือ Advantage of Speed หากเราตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้รวดเร็วและทันใจ ย่อมสร้างความประทับใจให้กับผู้บริโภค และก็จะเป็นวิถีทางในการหลีกเลี่ยงการแข่งขันตัดราคากัน การที่จะสร้างความได้เปรียบจากความรวดเร็ว นั้น กิจกรรมมักจะพยายามที่จะเป็นผู้นำในการนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ ๆ สู่ตลาดให้เร็วที่สุด เรียกว่าเข้ามาก่อนที่เรียกกันว่า First Mover

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
 - เอกสารการจ้างนักวิจัยเพื่อพัฒนาสินค้าใหม่
 - เอกสารการจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญาในสินค้าใหม่ที่ได้พัฒนาได้
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
 - เอกสารรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าเพื่อการจ้างนักวิจัยเพื่อพัฒนาสินค้าใหม่
 - เอกสารแสดงขั้นตอน วิธีการ การจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญาในสินค้าใหม่ที่ได้พัฒนาได้
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
 - ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย
- (ง) วิธีการประเมิน
 - 1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2. สัมภาษณ์
 - 3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่น ๆ หรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

จัดหานักวิจัย บุคลากร ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

จัดหาวัสดุอุปกรณ์ ห้างทดลอง ที่ตรงกับความต้องการเพื่อให้ นักวิจัยได้ทำการวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
แสวงหาหน่วยงานภายนอกในการรับจ้างวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่ตามความต้องการ
นำสินค้าที่พัฒนาแล้วออกสู่ตลาดนำสินค้าใหม่ที่ได้จากการพัฒนาโดยหน่วยงานภายนอกออกสู่ตลาดผู้บริโภค

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10532
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะจัดให้มีการทดสอบและนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาดและการรับประกันผลิตภัณฑ์
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

- พัฒนาสินค้าใหม่ที่มีนวัตกรรมบริการบริโภคหรือการใช้งานในระยะยาว
- ตลอดจนออกแบบกระบวนการทดสอบผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่เพื่อประเมินความน่าสนใจและการตอบรับจากตลาด

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

- ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105321 พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีนวัตกรรมการบริโภคหรือการใช้งานในระยะยาว	1. จัดให้มีระบบการพัฒนาสินค้าใหม่ที่มีคุณภาพผ่านการทดลองเข้าสู่ตลาด 2. จัดให้มีหน่วยงานรับประกันสินค้าให้ลูกค้าหากเกิดกรณีข้อบกพร่องในตัวสินค้า มีระบบการเปลี่ยนหรือคืนสินค้า	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
105322 ออกแบบกระบวนการทดสอบผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่เพื่อประเมินความน่าสนใจและการตอบรับจากตลาด	1. การจัดทำแผนการทดสอบผลิตภัณฑ์ผ่านการทดลองใช้งานในกลุ่มตัวอย่าง การสำรวจความคิดเห็น และการวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้ใช้งาน 2. การประเมินผลทดสอบจากการใช้งานจริงในตลาด เพื่อปรับปรุงคุณสมบัติและการตลาดของสินค้า	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
- ทักษะการเข้าถึงความต้องการของลูกค้าในยุคปัจจุบัน
 - ทักษะการพัฒนาสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
- ความรู้ด้านการเข้าถึงความต้องการของลูกค้าในยุคปัจจุบัน
 - ความรู้ด้านการพัฒนาสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง
 - ความรู้ด้านการพัฒนาต่อยอดสินค้าเดิมให้มีความทันสมัยตอบสนองความต้องการของลูกค้า
 - ความรู้ด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืนในตัวสินค้าและการผลิตสินค้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารการวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการลูกค้าในปัจจุบันและอนาคต

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- เอกสารการอบรมด้านนวัตกรรมในตัวสินค้า
- เอกสารการอบรมด้านการวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่
- เอกสารด้านการอบรมด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

จัดให้มีหน่วยงานวิจัยพัฒนาสินค้าใหม่ที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่องและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง
มีความรู้ด้านความต้องการของลูกค้า ด้านสนิยม ไลฟ์สไตล์ของลูกค้า และนวัตกรรมในตัวสินค้า

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

พัฒนานวัตกรรมใหม่ให้มีความสามารถในการผลิตได้อย่างต่อเนื่องตามการเปลี่ยนแปลงของความต้องการของลูกค้าตลอดเวลา
จัดทำข้อมูลการวิจัยและพัฒนานวัตกรรมใหม่เพื่อเผยแพร่และต่อยอดนวัตกรรม
เผยแพร่ผลงานวิจัยและนวัตกรรมใหม่ที่พัฒนาได้ให้มีความนิยมใช้อย่างกว้างขวางในกลุ่มตลาดลูกค้า

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. มาตรฐานรวม/กลุ่มอาชีพรวม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10541
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะออกแบบกิจกรรมหรือสิทธิประโยชน์เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

จัดให้มีระบบการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป CRM ในการบริหารฐานลูกค้าเดิมและสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ และจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้เืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105411 จัดให้มีระบบการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป CRM ในการบริหารฐานลูกค้าเดิมและสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่	1. มีการคัดเลือกโปรแกรม CRM ที่สอดคล้องกับขนาดธุรกิจและรูปแบบการขาย 2. มีการจัดเก็บข้อมูลลูกค้าเดิมได้อย่างเป็นระบบ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105412 จัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า	1. ออกแบบและดำเนินกิจกรรมทางการตลาดที่ส่งเสริมความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิม 2. ใช้ข้อมูลจากระบบ CRM หรือแบบสอบถามในการวางแผนกิจกรรม	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
- ทักษะการจัดทำระบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป CRM
 - ทักษะการใช้เทคโนโลยีในการบริหารข้อมูลสินค้า ระบบสินค้าคงคลัง และระบบ DSS
 - ทักษะการใช้เทคโนโลยีในสำนักงาน office automation สายทางเดินของงาน work flow process
 - ทักษะการสื่อสารการตลาดสำหรับลูกค้าเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า
 - ทักษะการจัดกิจกรรมทางการตลาด อีเว้นท์ต่าง ๆ เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า
 - ทักษะการกระตุ้นยอดขาย

- (ข) ความต้องการด้านความรู้
- ความรู้ด้านการตลาด การสร้างความสัมพันธ์ลูกค้า การสื่อสารการตลาด
 - ความรู้ด้านการพัฒนาสินค้าใหม่ นวัตกรรมในตัวสินค้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
- เอกสารการรับประกันสินค้า
 - เอกสารการเปลี่ยนหรือคืนสินค้า
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
- เอกสารการผ่านอบรมเกี่ยวกับการพัฒนานวัตกรรมใหม่ในตัวสินค้า
 - เอกสารการผ่านการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
- ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย
- (ง) วิธีการประเมิน
- 1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2. สัมภาษณ์
 - 3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- (ก) คำแนะนำ
- จัดทำระบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป CRM การใช้เทคโนโลยีในการบริหารข้อมูลสินค้า ระบบสินค้าคงคลัง และระบบ DSS
 - การใช้เทคโนโลยีในสำนักงาน office automation สายทางเดินของงาน work flow process
 - สามารถใช้การสื่อสารการตลาดสำหรับลูกค้าเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ทักษะการจัดกิจกรรมทางการตลาด อีเว้นท์ต่าง ๆ เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าทักษะการกระตุ้นยอดขาย

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

โปรแกรมสำเร็จรูป CRM หมายถึง โปรแกรมสำเร็จรูป CRM (Ready-made Customer Relationship Management Software) หมายถึง ชุดซอฟต์แวร์หรือระบบที่ถูกพัฒนาขึ้นมาแล้ว โดยผู้ให้บริการภายนอก (Third-party vendor) ซึ่งออกแบบมาให้ธุรกิจสามารถนำไปติดตั้งหรือสมัครใช้งานได้ทันที (มักเป็นรูปแบบ SaaS - Software as a Service) โดยไม่ต้องเขียนโปรแกรมขึ้นมาใหม่ทั้งหมด

การตลาดที่ส่งเสริมความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิม หมายถึง กลยุทธ์และกิจกรรมทางการตลาดทั้งหมดที่มุ่งเน้นการสร้างความผูกพัน ความภักดี และรักษาลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าหรือใช้บริการไปแล้ว ให้กลับมาซื้อซ้ำและอยู่กับแบรนด์ในระยะยาว

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10542
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะบริหารจัดการฐานข้อมูลลูกค้า
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลลูกค้าให้ครอบคลุมข้อมูลที่เป็นต่อการวิเคราะห์และบริหารความสัมพันธ์
และนำข้อมูลลูกค้ามาวิเคราะห์เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจทางการตลาดและสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
105421 ออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลลูกค้าให้ครอบคลุมข้อมูล ที่จำเป็นต่อการวิเคราะห์และบริหารความสัมพันธ์	1. การกำหนดข้อมูลสำคัญที่ควรจัดเก็บ พร้อมทั้งกำหนดโครงสร้างการจัดเก็บที่เหมาะสม 2. จัดเก็บและปรับปรุงข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง เพื่อให้ข้อมูลมีความถูกต้องและเป็นปัจจุบัน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
105422 นำข้อมูลลูกค้ามาวิเคราะห์เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจทางการ ตลาดและสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน	1. การใช้ข้อมูลเพื่อแบ่งกลุ่มลูกค้า การสร้างข้อเสนอเฉพาะบุคคล 2. ติดตามพฤติกรรมเพื่อพัฒนากลยุทธ์ CRM	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
ทักษะการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า
ความรู้ด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และ
ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- เอกสารหลักฐานรับรองการทำงาน
- เอกสารหลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ
- แฟ้มสะสมผลงาน
- เอกสารหลักฐานที่เกี่ยวข้อง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- ผลการทดสอบความรู้

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

- สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- สัมภาษณ์
- แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้
หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

จัดให้มีแผนกบริหารลูกค้าสัมพันธ์ จัดให้มีบุคลากรรับผิดชอบด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ และสรรหา คัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ และมีทักษะการบริหารลูกค้าสัมพันธ์
พัฒนาบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

การวิเคราะห์และบริหารความสัมพันธ์ หมายถึง กระบวนการที่ครอบคลุมการรวบรวมข้อมูล ปฏิสัมพันธ์ และพฤติกรรมของลูกค้า เพื่อนำมาวิเคราะห์ (Analysis)
หาความต้องการ, มูลค่าที่ลูกค้ามีต่อองค์กร, และระดับความภักดี จากนั้นจึงใช้ผลการวิเคราะห์ดังกล่าวมา บริหารจัดการ (Management) หรือออกแบบกลยุทธ์
ในการติดต่อสื่อสารและปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าแต่ละกลุ่มอย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มความพึงพอใจและสร้างผลกำไรสูงสุด
จัดเก็บและปรับปรุงข้อมูลลูกค้า หมายถึง กระบวนการในการรวบรวม บันทึก และบำรุงรักษาข้อมูลของลูกค้า ให้มีความถูกต้อง ทันสมัย และสมบูรณ์อยู่เสมอ

ในฐานะข้อมูลกลาง (เช่น ระบบ CRM)

นำข้อมูลลูกค้ามาวิเคราะห์เพื่อสนับสนุนการ หมายถึง การใช้เครื่องมือทางสถิติและเทคนิคการทำเหมืองข้อมูล (Data Mining) กับข้อมูลลูกค้าที่จัดเก็บไว้ เพื่อค้นหารูปแบบ (Patterns), แนวโน้ม (Trends), หรือข้อมูลเชิงลึก (Insights) ที่เป็นประโยชน์ในการตัดสินใจและดำเนินงานทางธุรกิจ

กลยุทธ์ CRM หมายถึง แผนงานและแนวทางปฏิบัติที่ถูกกำหนดขึ้นอย่างชัดเจนและสอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจ

เพื่อให้การบริหารจัดการปฏิสัมพันธ์และความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ต้องการ (เช่น การเพิ่มยอดขาย, การรักษาลูกค้า, การเพิ่มความภักดี)

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ

10611
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ

วิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินศักยภาพจากการเพิ่มขึ้นของตลาดลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ และประเมินต้นทุนทางการเงินขององค์กร
3. ทบทวนครั้งที่

1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อประเมินต้นทุน ผลตอบแทน และความคุ้มค่าทางธุรกิจในแต่ละกลุ่มตลาด และใช้เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อวางแผนกลยุทธ์ด้านกำไรและการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
106111 วิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อประเมินต้นทุน ผลตอบแทนและความคุ้มค่าทางธุรกิจในแต่ละกลุ่มตลาด	1. วิเคราะห์รายรับและรายจ่ายจากฐานลูกค้าภายในและภายนอกประเทศ 2. ประเมินต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานธุรกิจขายตรง	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
106112 การใช้เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อวางแผนกลยุทธ์ด้านกำไรและการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ	1. ใช้เครื่องมือทางการเงินในการวางแผนเพิ่มผลกำไรได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม 2. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนด้วยการใช้เครื่องมือ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ทักษะด้านการอ่านและวิเคราะห์ทางการเงิน

ทักษะการตัดสินใจเพื่อแก้ปัญหาทางการเงิน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ทางการเงินธุรกิจ

และการวิเคราะห์ทางการเงินเป็นเครื่องมือของผู้บริหารในการวิเคราะห์ฐานะการเงินที่แท้จริงของธุรกิจซึ่งผลการวิเคราะห์ที่ได้จะทำให้ผู้บริหารการเงินประเมินผลการดำเนินงานและเป็นแนวทางในการวางแผนและตัดสินใจทางการเงิน ความรู้ทางการเงินธุรกิจ การบริหารการเงิน การวางแผนทางการเงิน และอัตราส่วนทางการเงิน

การบริหารเงินทุน การบริหารลูกหนี้ การบริหารสินค้า

เทคนิคและเครื่องมือทางการเงินที่ใช้ในการวิเคราะห์มี 3 ลักษณะ

1. การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินเป็นการวิเคราะห์โดยใช้สูตรทางการเงินซึ่ง แบ่งเป็น 4 ประเภทคือ

1.1 อัตราส่วนวิเคราะห์ความคล่องตัวทางการเงิน

1.2 อัตราส่วนวิเคราะห์ประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์

1.3 อัตราส่วนวิเคราะห์สภาพหนี้สิน

1.4 อัตราส่วนวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรหรือประสิทธิภาพในการบริหารงานของฝ่ายบริหาร

2. การวิเคราะห์แนวโน้ม เป็นการศึกษาข้อมูลในอดีต จนกระทั่งถึงปัจจุบันของอัตราส่วนทางการเงินที่ได้จากการวิเคราะห์

3. การวิเคราะห์โดยการย่อส่วน เป็นการย่อส่วนงบการเงิน คืองบดุลและงบกำไรขาด-ทุนเป็นอัตราร้อยละเพื่อให้ขนาดเล็กลงง่ายต่อการเปรียบเทียบ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารทางการเงิน เอกสารแสดง งบการเงิน เอกสารแสดงงบกำไรขาดทุน เอกสารแสดงอัตราส่วนทางการเงิน

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

เอกสารแสดงการศึกษาด้านการเงิน การบริหารทางการเงิน การวิเคราะห์ทางการเงิน เอกสารแสดงสภาพคล่อง เอกสารแสดงการบริหารลูกหนี้

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก

2. สัมภาษณ์

3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

สามารถวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการวางแผนบริหารทางการเงิน บริหารเงินทุน สภาพคล่อง การจัดเก็บเงิน การบริหารลูกหนี้ และการจัดหาเงินทุน สามารถตัดสินใจแก้ปัญหาที่พบจากการวิเคราะห์ข้อมูลการวางแผนบริหารทางการเงิน บริหารเงินทุน สภาพคล่อง การจัดเก็บเงิน การบริหารลูกหนี้ และการจัดหาเงินทุน สามารถวิเคราะห์ความเสี่ยงจากสภาพแวดล้อมภายนอกและสถานการณ์ที่ไม่สามารถควบคุมได้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

- (1) วิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน หมายถึงหมายถึง กระบวนการในการตรวจสอบ ประเมิน และตีความงบการเงินและข้อมูลทางการเงินอื่น ๆ ของกิจการ เพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับผลการดำเนินงานในอดีต สถานะทางการเงินในปัจจุบัน และเพื่อคาดการณ์แนวโน้มในอนาคต
- (2) วิเคราะห์รายรับและรายจ่าย หมายถึง การตรวจสอบและแยกแยะแหล่งที่มาของรายรับทั้งหมด และ รายละเอียดการใช้จ่ายทั้งหมด (รายจ่าย) ของกิจการในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง เพื่อประเมินประสิทธิภาพของการสร้างรายได้และการควบคุมต้นทุน
 - รายรับ: มาจากช่องทางใดบ้าง (เช่น การขายสินค้า, การให้บริการ) และแต่ละช่องทางมีส่วนเท่าไร
 - รายจ่าย: เป็นค่าใช้จ่ายประเภทใดบ้าง (เช่น ต้นทุนขาย, ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน, ค่าใช้จ่ายทางการตลาด) และรายการใดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ
- (3) ต้นทุนคงที่ หมายถึง ต้นทุนรวมที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิตหรือปริมาณการขายสินค้า/บริการ ภายในช่วงเวลาและขอบเขตการดำเนินงานที่กำหนด (Relevant Range)
- (4) ต้นทุนผันแปร หมายถึง ต้นทุนรวมที่เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันและมีสัดส่วนโดยตรงกับปริมาณการผลิตหรือปริมาณการขายสินค้า/บริการ ที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง
- (5) วางแผนกลยุทธ์ด้านกำไร หมายถึง กระบวนการกำหนดเป้าหมายกำไรในอนาคต และสร้างแผนปฏิบัติการที่ชัดเจนและเป็นระบบ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายกำไรนั้น โดยการจัดการและควบคุมปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อกำไร (รายรับ, ต้นทุน, และราคา)

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. ชุดสาหรณ์รวม/กลุ่มอาชีพรวม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10711
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะจัดให้มีพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่มีขนาดที่เหมาะสมกับลูกค้าในตลาดและกระจายตัวในพื้นที่ที่เหมาะสม
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

สามารถจัดเตรียมศูนย์กระจายสินค้าบนทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยที่ใช้ประมาณคําค่าต่อยอดขายและการให้บริการสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ตลอดจนจัดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถตามจำนวนที่รองรับผู้ใช้บริการพร้อมทั้งมีอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัยตรงความต้องการของผู้ใช้บริการ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
107111 จัดเตรียมศูนย์กระจายสินค้าบนทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยที่เพียงพอปริมาณคุ้มค่าต่อยอดขายและการใช้บริการสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า	1. จัดหาพื้นที่บริเวณทำเลที่ตั้งเพื่อจัดเตรียมศูนย์กระจายสินค้า 2. บริหารพื้นที่จัดทำศูนย์กระจายสินค้าที่มีความคุ้มค่าในการขนส่งลำเลียงสินค้าให้ถึงมือลูกค้า	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
107112 จัดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถตามจำนวนที่รองรับผู้ใช้บริการพร้อมทั้งมีอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัยตรงความต้องการของผู้ใช้บริการ	1. จัดหาบุคลากรที่มีความรู้ในการบริหารคลังสินค้าในจำนวนที่เหมาะสมกับสินค้า 2. จัดหาเทคโนโลยีโปรแกรมสำเร็จรูปในการบริหารคลังสินค้า	การสัมภาษณ์ แฟ้มสะสมผลงาน ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
- ทักษะด้านการจัดสรรพื้นที่ในการจัดทำคลังสินค้า
 - ทักษะการบริหารคลังสินค้า
 - การจัดการโลจิสติกส์ การขนส่ง
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
- ความรู้เกี่ยวกับการบริหารพื้นที่คลังสินค้า การจัดการคลังสินค้า การขนส่ง การจัดการคลังสินค้าการบริหารคลังสินค้า (Warehouse Management) ซึ่งถือเป็นยุทธศาสตร์สำคัญที่จะช่วยให้กิจการประสบความสำเร็จ สามารถต่อสู้กับคู่แข่งในสมรภูมิธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ การบริหารคลังสินค้าอย่างเป็นระบบย่อมนำมาซึ่งการลดต้นทุนดำเนินงานของกิจการ และเพิ่มประสิทธิภาพในการกระจายสินค้าให้ถึงมือลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพและทันเวลา การบริหารคลังสินค้าที่ไม่เป็นระบบย่อมจะส่งผลให้การกระจายสินค้าไปยังลูกค้าเกิดความล่าช้า ขาดความต่อเนื่อง และไม่ตรงต่อเวลาตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งปัญหาดังกล่าวเหล่านี้สร้างความสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเป็นอย่างมาก การมีคลังสินค้าเพื่อสำรองสินค้าคงคลัง (Inventory) ในปริมาณที่เหมาะสมจะช่วยลดความเสี่ยงจากความแปรผันของอุปสงค์และอุปทานของการดำเนินงานระหว่างหน่วยงานต่างๆภายในองค์กรให้เชื่อมต่อกันได้อย่างสมบูรณ์

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
- แผนผังแสดงพื้นที่การบริหารคลังสินค้า
 - แผนผังแสดงระยะทางการบริหารคลังสินค้าไปยังจุดหมายปลายทาง
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
- เอกสารแสดงประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับคลังสินค้า
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
- ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย
- (ง) วิธีการประเมิน
- 1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- (ก) คำแนะนำ
- จัดหาพื้นที่บริเวณทำเลที่ตั้งเพื่อจัดเตรียมศูนย์กระจายสินค้า บริหารพื้นที่จัดทำศูนย์กระจายสินค้าที่มีความคุ้มค่าในการขนส่งลำเลียงสินค้าให้ถึงมือลูกค้า จัดหาบุคลากรที่มีความรู้ในการบริหารคลังสินค้าในจำนวนที่เหมาะสมกับสินค้า จัดหาเทคโนโลยีโปรแกรมสำเร็จรูปในการบริหารคลังสินค้า

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

(1) ศูนย์กระจายสินค้า หมายถึง อาคาร สถานที่ หรือหน่วยงานที่ทำหน้าที่เป็นจุดศูนย์กลางในการรับ จัดเก็บ และเตรียมการจัดส่งสินค้า จากผู้ผลิตหรือซัพพลายเออร์ ไปยังผู้รับปลายทางต่าง ๆ (เช่น ร้านค้าปลีก, ตัวแทนจำหน่าย, หรือผู้บริโภคโดยตรง)

(2) ลำเลียงสินค้าให้ถึงมือลูกค้า หมายถึง กระบวนการขนส่งและจัดส่งสินค้าสำเร็จรูปจากจุดกระจายสินค้าหรือคลังสินค้าไปยังสถานที่ของลูกค้าปลายทางโดยตรง ตามคำสั่งซื้อที่ได้รับ

(3) บริหารคลังสินค้า หมายถึง การจัดการและควบคุมการดำเนินงานทั้งหมดที่เกิดขึ้นภายในคลังสินค้าอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ ตั้งแต่การรับสินค้าจนถึงการจัดส่ง

(4) เทคโนโลยีโปรแกรมสำเร็จรูปในการบริหารคลังสินค้า หมายถึง ชุดซอฟต์แวร์ที่ถูกออกแบบมาโดยเฉพาะเพื่อช่วยในการวางแผน ควบคุม และเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของคลังสินค้า โดยที่โปรแกรมนั้นถูกพัฒนามาพร้อมใช้งาน (ไม่ใช่การพัฒนาเองทั้งหมด)

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10721
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะจัดให้มีระบบเทคโนโลยีในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

จัดให้มีซอฟต์แวร์ระบบบัญชี ระบบบริหารคลังสินค้า ระบบสต็อก จัดให้มีระบบ Tracking ควบคุมกระบวนการ ระยะเวลาของการนำเข้า และส่งออกสินค้าไปสู่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
107211 จัดให้มีซอฟต์แวร์ระบบบัญชี ระบบบริหารคลังสินค้า ระบบสต็อก	1. จัดหาซอฟต์แวร์ระบบการบัญชี ระบบการบริหารระบบสต็อกสินค้า 2. นำซอฟต์แวร์ระบบการบัญชี ระบบการบริหารระบบสต็อกสินค้าและ EDI มาใช้ในการสั่งซื้อสินค้า	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
107212 จัดให้มีระบบ Tracking ควบคุมกระบวนการ ระยะเวลาของการนำเข้า และส่งออกสินค้าไปสู่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ	1. จัดหาระบบซอฟต์แวร์ Tracking ควบคุมกระบวนการ ระยะเวลาของการนำเข้า และส่งออกสินค้าไปสู่ลูกค้า 2. นำระบบTracking มาใช้ในการ ควบคุมกระบวนการ ระยะเวลาของการนำเข้า และส่งออกสินค้าไปสู่ลูกค้า	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการใช้เทคโนโลยี
 - (ข) ความต้องการด้านความรู้
- N/A

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

- หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และ
ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)
- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
- แผนผังแสดงพื้นที่การบริหารคลังสินค้า
 - แผนผังแสดงระยะทางการบริหารคลังสินค้าไปยังจุดหมายปลายทาง
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
- เอกสารแสดงประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับคลังสินค้า
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
- ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย
- (ง) วิธีการประเมิน
- 1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2. สัมภาษณ์
 - 3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

- ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้
หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
- (ก) คำแนะนำ
- การใช้เทคโนโลยีในการจัดการคลังสินค้าได้เป็นอย่างดี และมีความทันสมัย
- (ข) คำอธิบายรายละเอียด
- (1) ซอฟต์แวร์ระบบบัญชี หมายถึง โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ออกแบบมาเพื่อช่วยในการบันทึก, จัดหมวดหมู่, สรุปผล, และรายงานรายการทางการเงิน
ทั้งหมดของกิจการอย่างเป็นระบบและถูกต้องตามหลักการบัญชี
 - (2) ระบบสต็อก หมายถึง ชุดเครื่องมือและกระบวนการที่ใช้ในการติดตาม, ควบคุม, และจัดการปริมาณสินค้าคงเหลือทั้งหมด ของกิจการในทุกขั้นตอน
(ตั้งแต่การซื้อวัตถุดิบจนถึงสินค้าสำเร็จรูปพร้อมขาย)
 - (3) EDI มาใช้ในการสั่งซื้อสินค้า หมายถึง การใช้เทคโนโลยีการแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange: EDI) ในการ ส่งเอกสารคำสั่งซื้อ
(Purchase Orders) จากระบบคอมพิวเตอร์ของบริษัทหนึ่งไปยังระบบคอมพิวเตอร์ของผู้จำหน่ายหรือซัพพลายเออร์โดยตรงในรูปแบบมาตรฐาน
 - (4) ระบบซอฟต์แวร์ Tracking หมายถึง โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ถูกออกแบบมาเพื่อติดตามสถานะ, ตำแหน่ง, หรือความคืบหน้าของบางสิ่งบางอย่างแบบเรียลไทม์ (Real-time)
 - (5) ระบบTracking หมายถึง กลไก กระบวนการ และเทคโนโลยี (รวมถึงซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์) ที่ทำงานร่วมกันเพื่อ บันทึกและตรวจสอบตำแหน่งหรือสถานะของวัตถุ,
บุคคล, หรือกระบวนการ อย่างต่อเนื่อง

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10731
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะจัดทำรายละเอียดรายการผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อและตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าที่มีรายละเอียดรายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่สั่งซื้อ วันที่ซื้อสินค้าพร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน และจัดทำเอกสารใบแจ้งหนี้ที่แสดงวิธีการชำระ และแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระ พร้อมแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
107311 จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าที่มีรายละเอียดรายการและจำนวนผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อ วันที่ซื้อผลิตภัณฑ์พร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน	1. จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าตามรายการและจำนวนที่ลูกค้าสั่งซื้อ 2. ตรวจสอบรายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อและมอบสำเนาให้ลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
107312 จัดทำเอกสารใบแจ้งหนี้ที่แสดงวิธีการชำระและแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระ พร้อมแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน	1. จัดทำเอกสารแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระในใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน 2. จัดทำเอกสารแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการจัดทำรายการสินค้าและการคำนวณราคาสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อ
ทักษะการใช้เครื่องมือและเทคโนโลยีในการรับชำระเงิน
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ในตัวสินค้า รหัสสินค้า ราคาสินค้าทุกประเภทที่มีไว้เพื่อจำหน่าย

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
เอกสารสำเนาใบสั่งซื้อ และสำเนาเอกสารแจ้งการชำระเงิน
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
ความรู้เกี่ยวกับสินค้า ความรู้เกี่ยวกับการชำระเงิน ความรู้เกี่ยวกับการใช้เครื่องมืออุปกรณ์เทคโนโลยีในการรับชำระเงิน
วันที่ซื้อสินค้าพร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย
- (ง) วิธีการประเมิน
 1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
 2. สัมภาษณ์
 3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง และจัดทำเอกสารใบแจ้งหนี้ที่แสดงวิธีการชำระ และแสดงจำนวนเงินที่ต้องชำระ พร้อมแสดงหลักฐานการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน

- (ก) คำแนะนำ
จัดทำเอกสารใบส่งสินค้าที่มีรายละเอียดรายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่สั่งซื้อ
- (ข) คำอธิบายรายละเอียด
 - (1) ใบส่งสินค้า หมายถึง เอกสารที่ออกโดยผู้ขายหรือผู้ส่งสินค้า เพื่อใช้กำกับสินค้าที่ถูกส่งมอบให้กับลูกค้าหรือผู้รับ
 - (2) ใบแจ้งหนี้ หมายถึง เอกสารที่ออกโดยผู้ขายเพื่อเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ สำหรับสินค้าหรือบริการที่ได้ส่งมอบหรือให้บริการไปแล้ว

- (3) วิธีการชำระเงิน หมายถึง ช่องทางหรือรูปแบบที่ผู้ซื้อใช้ในการโอนเงินหรือชำระค่าสินค้าและบริการให้กับผู้ขาย ตามยอดที่ระบุในใบแจ้งหนี้หรือตามข้อตกลง
- (4) หลักฐานการชำระเงิน หมายถึง เอกสารหรือข้อมูลที่แสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อได้ดำเนินการโอนเงินหรือชำระเงินตามจำนวนที่กำหนดให้กับผู้ขายเรียบร้อยแล้ว

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
- 2) สัมภาษณ์
- 3) แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10741
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะจัดหาช่องทางการรับชำระเงินด้วยระบบการชำระเงินสดและอิเล็กทรอนิกส์
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่ปรับปรุง

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

จัดหาระบบรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์จากผู้ให้บริการที่เชื่อถือได้ มีระบบรักษาความปลอดภัย และมีค่าธรรมเนียมเหมาะสม ตลอดจนวางระบบการตรวจสอบ ติดตาม และจัดเก็บข้อมูลการรับชำระเงินอย่างเป็นระบบ เพื่อความถูกต้องและโปร่งใสทางการเงิน

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
107411 จัดการระบบรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์จากผู้ให้บริการที่เชื่อถือได้ มีระบบรักษาความปลอดภัย และมีค่าธรรมเนียมเหมาะสม	1. เลือกผู้ให้บริการระบบรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ที่มีความน่าเชื่อถือ โดยพิจารณาจากความปลอดภัยของระบบค่าธรรมเนียม และความเหมาะสมกับลักษณะธุรกิจ 2. ทดสอบระบบรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ที่เลือกใช้งานเพื่อให้สามารถรองรับการชำระเงินของลูกค้าได้อย่างปลอดภัย	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
107412 วางระบบการตรวจสอบ ติดตาม และจัดเก็บข้อมูลการรับชำระเงินอย่างเป็นระบบ เพื่อความถูกต้องและโปร่งใสทางการเงิน	1. ระบุรูปแบบและวิธีการจัดเก็บข้อมูลและนำซอฟต์แวร์หรือระบบจัดการข้อมูลมาใช้บันทึกข้อมูล 2. ตรวจสอบความสอดคล้องของข้อมูลการรับชำระระหว่างระบบกับบัญชีธนาคาร	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ข) ความต้องการด้านความรู้

ความรู้ด้านการจัดให้มีอุปกรณ์การชำระเงินจากบัตรอิเล็กทรอนิกส์ทั้งบัตรเดบิต เครดิต และเงินอิเล็กทรอนิกส์โดยขออนุญาตการใช้จากธนาคาร หรือการมีระบบการชำระเงินที่ขออนุญาตใช้จากธนาคารแห่งประเทศไทยด้วยตนเอง

ความรู้ในการจัดทำแผนเตอร์รับชำระเงินทั้งเงินสด บัตรเครดิต บัตรเดบิต ที่มีความสะดวก ปลอดภัยถูกต้องสำหรับลูกค้า

การขออนุญาตติดตั้งอุปกรณ์รับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ 'EDC' หรือเครื่องรูดบัตร ตามนโยบาย National e-Payment ของรัฐบาลหวังเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้เงินสดไปสู่การใช้บัตรอิเล็กทรอนิกส์ ช่วยเพิ่มความคล่องตัวในระบบเศรษฐกิจของประเทศจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ออกประกาศให้นิติบุคคลติดตั้ง กรมพัฒนาธุรกิจการค้าออกประกาศ ให้ผู้มีหน้าที่จัดทำบัญชี (ผู้ประกอบการ) ติดตั้งอุปกรณ์รับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Capture : EDC) หรือที่เรียกว่าเครื่องรูดบัตร ณ สถานประกอบการอย่างน้อย 1 เครื่อง เพื่ออำนวยความสะดวกในการชำระเงินแก่ผู้รับบริการ ตามแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานระบบการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์แห่งชาติ (National e-Payment) เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพโครงสร้างพื้นฐานการชำระเงิน ส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงิน บูรณาการระบบสวัสดิการสังคม รวมถึงส่งเสริมการใช้บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ในทุกภาคส่วนทั่วประเทศ

ที่มา : สำนักกฎหมาย กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

เอกสารแสดงการขออนุญาตจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และธนาคารแห่งประเทศไทย

เอกสารสำหรับการขออนุญาตการรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

ความรู้เกี่ยวกับสินค้า ความรู้เกี่ยวกับการชำระเงิน ความรู้เกี่ยวกับการใช้เครื่องมืออุปกรณ์เทคโนโลยีในการรับชำระเงิน วันที่ซื้อสินค้าพร้อมสำเนาส่งมอบลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(ก) คำแนะนำ

ดำเนินการจัดให้มีอุปกรณ์การชำระเงินจากบัตรอิเล็กทรอนิกส์ทั้งบัตรเดบิต เครดิต และเงินอิเล็กทรอนิกส์โดยขออนุญาตการใช้จากธนาคาร หรือการมีระบบการชำระเงินที่ขออนุญาตใช้จากธนาคารแห่งประเทศไทยด้วยตนเอง และมีเคาน์เตอร์รับชำระเงินทั้งเงินสด บัตรเครดิต บัตรเดบิต ที่มีความสะดวกปลอดภัยถูกต้องสำหรับลูกค้า

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

- (1) ระบบรับชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ หมายถึง กลไกหรือแพลตฟอร์มที่ทำให้ผู้ซื้อสามารถชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางดิจิทัล โดยไม่ต้องใช้เงินสดหรือเช็ค
- (2) ระบบจัดการข้อมูล หมายถึง ชุดของกระบวนการ, นโยบาย, และเครื่องมือทางเทคนิค (ซอฟต์แวร์) ที่ใช้ในการควบคุม, จัดระเบียบ, จัดเก็บ, ปกป้อง, และบำรุงรักษาข้อมูลขององค์กรให้มีคุณภาพและพร้อมใช้งานอยู่เสมอ
- (3) ระบบกับบัญชีธนาคาร หมายถึง การเชื่อมต่อหรือการบูรณาการระบบงานขององค์กรเข้ากับบัญชีธนาคาร (Integration with Bank Accounts) เพื่อให้การทำธุรกรรมทางการเงินและการตรวจสอบสถานะบัญชีเป็นไปโดยอัตโนมัติและมีประสิทธิภาพ

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
2. สัมภาษณ์
3. แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ10742
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะตรวจสอบความถูกต้องและแม่นยำจากการชำระเงินของลูกค้าจากเงินสดและการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2568
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

- ISCO 1211 ผู้จัดการด้านการบริการธุรกิจและการบริหารจัดการและการพาณิชย์
- ISCO 1212 ผู้จัดการด้านทรัพยากรบุคคล
- ISCO 1213 ผู้จัดการด้านนโยบายและแผน
- ISCO 1221 ผู้จัดการด้านการขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ
- ISCO 1222 ผู้จัดการด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์
- ISCO 1223 ผู้จัดการด้านการวิจัยและพัฒนา
- ISCO 1420 ผู้จัดการด้านการค้าปลีกและค้าส่ง
- ISCO 2421 นักวิเคราะห์ด้านการบริหารและองค์กร

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

จัดทำและใช้ระบบตรวจสอบการรับชำระเงินที่สามารถเปรียบเทียบยอดขายกับยอดรับเงินจากทั้งเงินสดและระบบอิเล็กทรอนิกส์อย่างถูกต้องและแม่นยำ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☐	☐	☒	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2550 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550
- พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2560
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522
- พระราชกำหนดการผู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน มาตรา 341 มาตรา 342 มาตรา 343 มาตรา 344
- พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอางค์ พ.ศ. 2558
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522
- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม พ.ศ.2511
- พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499
- พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2557 พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ 2558 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
107421 จัดทำและใช้ระบบตรวจสอบการรับชำระเงินที่สามารถเปรียบเทียบยอดขายกับยอดรับเงินจากทั้งเงินสดและระบบอิเล็กทรอนิกส์อย่างถูกต้องและแม่นยำ	1. บันทึกข้อมูลการขายและการรับเงินอย่างเป็นระบบภายในรอบเวลาที่กำหนด 2. เปรียบเทียบยอดขายจากบิลหรือใบสั่งซื้อกับยอดเงินที่ได้รับจริงจากแต่ละช่องทางและตรวจสอบความครบถ้วนของรายการชำระเงินในระบบ	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
ทักษะการจัดทำเอกสารใบเสร็จรับเงินอย่างถูกต้อง
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
ความรู้ในการจัดทำเอกสารการรับชำระเงินให้แก่ลูกค้าอย่างถูกต้อง

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
 - 1. เอกสาร/หลักฐานรับรองการทำงาน
 - 2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ
 - 3. แฟ้มสะสมผลงาน และ/หรือ
 - 4. เอกสาร/หลักฐานที่เกี่ยวข้อง
- (ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)
 - 1. ผลการทดสอบความรู้
- (ค) คำแนะนำในการประเมิน
ผู้เข้ารับการประเมินต้องผ่านการประเมินที่ครอบคลุมในทุกขอบเขตความรู้และทักษะที่กำหนดในทุกสมรรถนะย่อย
- (ง) วิธีการประเมิน
 - 1. สอบข้อเขียน ปรนัย 4 ตัวเลือก
 - 2. สัมภาษณ์
 - 3. แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตอธิบายถึงขอบเขตของการปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมอื่นๆหรือสถานการณ์อื่นๆที่มีผลกระทบต่อการปฏิบัติงาน รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ทรัพยากรที่ใช้ หรือข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- (ก) คำแนะนำ
ตรวจสอบรายละเอียดและจัดทำใบสำคัญรับเงินให้แก่ลูกค้าเมื่อชำระเงินครบตามจำนวนที่จัดเก็บอย่างถูกต้อง
- (ข) คำอธิบายรายละเอียด

- (1) ระบบอิเล็กทรอนิกส์ หมายถึง ชุดขององค์ประกอบทางเทคโนโลยี ที่ทำงานร่วมกันเพื่อประมวลผล, จัดเก็บ, ส่งผ่าน, หรือแสดงผลข้อมูล
- (2) ข้อมูลการขายและการรับเงินอย่างเป็นระบบ หมายถึง การบันทึก, จัดเก็บ, และจัดระเบียบข้อมูลทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับยอดขายและยอดเงินที่ได้รับโดยใช้วิธีการที่มีโครงสร้าง (Structured Method) และมีมาตรฐานในการบันทึก เพื่อให้ข้อมูลมีความถูกต้อง, ครบถ้วน, สามารถสืบค้นได้, และพร้อมสำหรับการวิเคราะห์

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. utschahkrumrum/ghumashiprum (lam)

N/A

18. rahlayehyathabwanakalawihikarpramin (Assessment Description and Procedure)

- 1) sobxohyian prany 4 dawleek
- 2) samphasnn
- 3) phmsasamphlangan