

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์
อาชีพนักการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 3

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

มีลักษณะและแนวทางในการดำเนินงาน เพื่อที่จะสามารถดำเนินการ
สนับสนุนและการจัดการงานการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์
ที่มีการปฏิบัติวิชาชีพครอบคลุมโดยตลอดช่วงอายุของการพัฒนาโครงการ
มีส่วนร่วมในด้านการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ บางส่วน (ระดับผู้ปฏิบัติงาน: พนักงานการตลาด)
คิดแก้ไขปัญหาในระดับต้นได้ สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงานการตลาดโครงการได้
และต้องมีคุณลักษณะ ดังต่อไปนี้ - ทักษะการสื่อสาร ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีบุคลิกภาพที่ดี -
มีความเข้าใจในการตลาดและงานขายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เบื้องต้น - มีการเรียนรู้ ความรับผิดชอบที่ดี - เอาใจใส่
และเป็นผู้ได้บังคับบัญชาที่ดี

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 3
ต้องผ่านเกณฑ์ การประเมินตามหน่วยสมรรถนะอาชีพ ระดับ 3 จำนวน 2 หน่วยสมรรถนะ
2. ผู้ที่เข้าสู่งานทดสอบคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 3
ต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้
- ต้องมีวุฒิการศึกษาขั้นต่ำ คือ สำเร็จการศึกษา อนุปริญญา
- มีประสบการณ์ในการจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 2 ปี
- ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง
3.
การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพให้เป็นไปตามคู่มือสำหรับผู้เข้ารับการประเมินหรือคู่มือเจ้าหน้าที่สอบ (Assessment Standard)

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

นักการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ นักขาย ผู้ประกอบการ หรือบุคลากรที่ดำเนินงานในสถานประกอบการ
หรือองค์กรภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ :N/A

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

18101	RES-RAE-3-036ZB	จัดเตรียมข้อมูลสำหรับการจัดเตรียมงานเชิงการตลาด
18102	RES-RAE-3-037ZB	วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของลูกค้า

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล