

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจสหกรณ์สหกรณ์ สาขาการขายและตลาดโครงการสหกรณ์สหกรณ์
อาชีพนักจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการสหกรณ์สหกรณ์ ระดับ 4

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

มีลักษณะและแนวทางในการดำเนินงาน เพื่อที่จะสามารถดำเนินการ
สนับสนุนและการจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการสหกรณ์สหกรณ์
ที่มีการปฏิบัติวิชาชีพครอบคลุมโดยตลอดช่วงอายุของการพัฒนาโครงการที่ซับซ้อนและทีมงานมีจำนวนมาก
มีส่วนร่วมในด้านการวางแผนจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการที่ซับซ้อน มีกิจกรรมที่หลากหลาย
และทีมงานมีจำนวนมาก กำหนด (ระดับผู้บริหารระดับต้น: หัวหน้าส่วน หรือผู้จัดการแผนก)
นโยบายขององค์กรโดยใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการแก้ไขปัญหาได้อย่างอิสระ
สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงานด้านการจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการได้และต้องมีคุณลักษณะ
ดังต่อไปนี้ - ทักษะการสื่อสาร และทำงานร่วมกับผู้อื่น - มีจิตสำนึกเข้าใจในงานบริการ -
มีความเข้าใจในธุรกิจสหกรณ์สหกรณ์เบื้องต้น - มีการเรียนรู้ สามารถแก้ไขปัญหาได้ สามารถปฏิบัติงาน
และการจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการสหกรณ์สหกรณ์รับรู้ได้เชิงสำเร็จ (โดยตลอดช่วงระยะเวลาของโครงการได้)
เรียบร้อย ในช่วงเวลา 3 ปี

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ
อาชีพนักจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการสหกรณ์สหกรณ์ ระดับ 4 ต้องผ่านเกณฑ์
การประเมินตามหน่วยสมรรถนะอาชีพ ระดับ 4 จำนวน 5 หน่วยสมรรถนะ 2. ผู้ที่เข้าสู่การทดสอบคุณวุฒิวิชาชีพ
อาชีพนักจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการสหกรณ์สหกรณ์ ระดับ 3 ต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้ -
ต้องมีวุฒิการศึกษาขั้นต่ำ คือ สำเร็จการศึกษา ปริญญาตรี -
มีประสบการณ์ในการจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการสหกรณ์สหกรณ์ ไม่น้อยกว่า 3 ปี -
เป็นสมาชิกสมาคมการขายและการตลาดสหกรณ์สหกรณ์ไทย ไม่น้อยกว่า 2 ปี -
ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการสหกรณ์สหกรณ์ ไม่น้อยกว่า 24 ชั่วโมง 3.
การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพให้เป็นไปตามคู่มือสำหรับผู้เข้ารับการประเมินหรือคู่มือเจ้าหน้าที่สอบ (Assessment Standard)

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

นักจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการสหกรณ์สหกรณ์นักการตลาด นักการขาย ผู้ประกอบการ
หรือบุคลากรที่ดำเนินงานในสถานประกอบการ หรือองค์กรภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจสหกรณ์สหกรณ์
หมายเหตุ : N/A

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

19104

RES-RAE-4-050ZB

กำหนดกระบวนการการทำงาน

19105	RES-RAE-4-051ZB	บริหารงานสร้างความสัมพันธ์ลูกค้า
19106	RES-RAE-4-052ZB	วิเคราะห์ความเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การตลาด
19107	RES-RAE-4-053ZB	กำหนดกลยุทธ์เพิ่มช่องทางในการติดต่อลูกค้า
19108	RES-RAE-4-054ZB	วิเคราะห์ข้อมูลพัฒนาโครงการต่อไป

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล