

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 5

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถเป็นผู้มีความสามารถในการขยายธุรกิจอิสระให้กว้างขวางออกไป
แสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่ มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความรู้ด้านการบริหารงาน มีความรู้ด้านการวางแผน
มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าเป็นอย่างดี กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่
เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้การเปิดใจด้วยส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps สร้างความมั่นใจต่อผู้มุ่งหวังรายใหม่ กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเชิญ ผู้มุ่งหวังรายใหม่ ทั้งทาง Online และ Offline กำหนดขั้นตอนสำหรับวิธีการเปิดใจ ผู้มุ่งหวังรายใหม่
เพื่อศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้มุ่งหวังรายใหม่ โดยใช้การเปิดใจด้วยส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps เป็นผู้มีความสามารถในการจัดกิจกรรมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่
อาทิเช่น การออกบูธสินค้า, จัดงานอีเวนต์, การจัดงานสัมมนา, การจัด Expo, ฝึกอบรม, ทำหลักสูตรการค้นหา (Coaching), การทำ OPP Orientation Product and Process) กำหนดให้มีการแบ่งปันข้อมูลจากฐานลูกค้าเก่า
อาทิเช่น การ share information จากสมาชิก หรือดาวไลน์
เป็นผู้มีความสามารถในการจัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคลการทำแบบสอบถาม (Questionnaire) กับผู้ร่วมธุรกิจหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่ การพบปะพูดคุยหรือสัมภาษณ์ (Interview) โดยใช้วิธีการ Face to Face เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริง ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill
เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กร ความรู้ ความเข้าใจองค์กรอันประกอบด้วย ความรู้พื้นฐานขององค์กร Business Model สินค้า แผนธุรกิจของบริษัท การใช้เครื่องมือขององค์กร และสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน
การเรียนรู้การใช้เทคนิค เรื่องเทคนิคการบริหารนักขายตลอดจนเทคนิคต่างๆที่สนับสนุนการใช้เครื่องมือขององค์กร
การใช้ประโยชน์จากคน การบริหารคนโดยการวิเคราะห์มูลค่าโดยการตั้งคำถามเพื่อคำตอบอาทิเช่น
สอนเรื่องการค้นหาความต้องการ ค้นหาความชอบของบุคคล สื่อสารเพื่อให้เกิดทางเลือก
การเปรียบเทียบและการเติมเต็ม อาทิเช่น-สอนแนวทางเพื่อให้แนวทางการตัดสินใจ-
สอนเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์ในองค์กร การสร้างความมั่นใจ การเปลี่ยนแปลง
ติดตามความต่อเนื่องเพื่อให้สามารถทำงานได้
กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับให้ชัดเจนและทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้, การสอน, การฝึกฝน
,การเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษา จนสามารถถ่ายทอดสู่บุคคลภายนอกได้
กำหนดกิจกรรมสำหรับกลุ่มประเมินการวัดผลงานจากการ กำหนดเป้าหมาย กรอบความสามารถ เช่น
จำนวนยอดขายที่ขายได้จากการได้มาซึ่งคนที่เพิ่มขึ้นในองค์กร

การเลือกระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. เป็นผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 5 จะต้องมีความสัมพันธ์ข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
 - 1.1 มีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าการศึกษาระดับอนุปริญญา หรือปริญญาตรี หรือการศึกษาระดับบัณฑิต หรือ
 - 1.2 มีประสบการณ์ในการเป็นผู้จำหน่ายอิสระ ไม่น้อยกว่า 1 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้จำหน่ายอิสระ ระดับ 5 จำนวน 8 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

20111	RTS-HKCC-263A	กำหนดคุณค่า เนื้อหา ขั้นตอนวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่
20112	RTS-FLPT-264A	กำหนดกิจกรรมเพื่อส่งเสริม สนับสนุนเพื่อเกิดการขยายองค์กรเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้มุ่งหวังรายใหม่
20121	RTS-MWIX-265A	กำหนดวิธีการ เนื้อหา ขั้นตอนในการแบ่งกลุ่มลูกค้าเพื่อค้นหาศักยภาพ ความชำนาญเฉพาะด้านของแต่ละบุคคล
20122	RTS-XGBD-266A	จัดกิจกรรมในการคัดกรองค้นหาความต้องการที่แท้จริงหรือความถนัดเฉพาะบุคคล
20211	RTS-REXF-267A	ให้ความรู้ที่เป็น Hard Skill เพื่อให้มีความเข้าใจในคุณค่าขององค์กรและการใช้เครื่องมือต่าง ๆ
20212	RTS-QENL-268A	จัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Soft Skill การบริหารคน การใช้บุคคล
20221	RTS-SFCC-269A	ให้ความรู้กิจกรรมเฉพาะกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร
20222	RTS-EXVT-270A	ให้ความรู้ในการออกภาคสนามเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในองค์กร

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล