

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ระดับ 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

บุคคลที่มีคุณลักษณะมีความสามารถในการประเมินความต้องการสินค้าหรือบริการเพื่อเตรียมการสำหรับการขาย
วางแผนการส่งสินค้า วิเคราะห์ความนิยมในตัวสินค้าหรือบริการ ปรับปรุงการให้บริการให้ดีขึ้น
วิเคราะห์สภาพการตลาดโดยรวมของอุตสาหกรรมและแผนการตลาดขององค์กรประเมินความต้องการสินค้าคงคลังใน
ห้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
จัดทำแผนการสั่งซื้อสินค้าตามผลการวิเคราะห์ตลาดและผลการประเมินความต้องการสินค้าคงคลัง
บริหารสินค้าคงคลังด้วยระบบหมุนเวียนสินค้า บริหารความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในงานสนับสนุนงานขาย
กำหนดมาตรฐานคุณภาพด้วยระบบ ISO 9001:2015 เพื่อใช้ในองค์กร
จัดให้มีกระบวนการทำงานที่สามารถประเมินประสิทธิภาพได้ ประเมินผลการปฏิบัติงานของงานสนับสนุนงานขาย

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่มีคุณวุฒิวิชาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ระดับ 6 จะต้องมีความสมบัตินิดข้อใดข้อหนึ่ง ดังนี้
 - 1.1 มีคุณวุฒิการศึกษาการศึกษาไม่ต่ำกว่ามัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือเทียบเท่า หรือ
 - 1.2 มีประสบการณ์ในงานสนับสนุนงานขายไม่น้อยกว่า 1 ปี
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง
อาชีพผู้สนับสนุนงานขาย ระดับ 6 จำนวน 19 หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้
3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จัดการฝ่ายอิสระ

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

50111	RTS-VAPV-310A	ศึกษาและทำความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค
50121	RTS-HLIU-311A	ปฏิบัติการรับสินค้าเข้าคลังสินค้าตามกระบวนการที่บริษัทกำหนด
50122	RTS-EXQZ-312A	จำแนกประเภทสินค้าเพื่อจัดเก็บในพื้นที่คลังสินค้าที่บริษัทกำหนดไว้
50131	RTS-JMVF-313A	ปฏิบัติการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการขนส่งสินค้า
50132	RTS-USAS-314A	สามารถวางแผนเส้นทางการขนส่งสินค้าให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
50141	RTS-CUYY-315A	ประเมินความพร้อมด้วยตนเองในการปฏิบัติงานด้วยใบเช็คสินค้าประจำวัน
50142	RTS-FHTY-316A	เตรียมพื้นที่ไว้รับสินค้าเพื่อเตรียมจำหน่ายให้ลูกค้า
50151	RTS-YOVO-317A	สร้างกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่สามารถดำเนินการเพื่อส่งเสริมสินค้า

50221	RTS-QRNU-318A	กำหนดความต้องการเอกสารที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนการขาย
50311	RTS-PDRE-320A	ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การคุ้มครองสิทธิของผู้บริโภคตามกฎหมายของภา คารัฐ
50321	RTS-HEEX-321A	สร้างความสัมพันธ์ผ่านกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสม
50322	RTS-RGEA-322A	สร้างความสัมพันธ์ผ่านกิจกรรมทางเทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสม
50331	RTS-YWDF-323A	ให้การอบรมด้าน product Training แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการขายอย่างครบถ้วน
50332	RTS-MSGD-324A	ให้เอกสารประกอบการขายผู้เกี่ยวข้องในการขายอย่างครบถ้วน
50333	RTS-HKWQ-325A	จัดกิจกรรมในเรื่องความรู้ด้านสินค้าให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการขายตาม ความเหมาะสม
50341	RTS-QEAN-326A	จัดการฝึกอบรมด้านทฤษฎีและปฏิบัติ Online-Offline แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในงานขายตามระบบขององค์กร
50342	RTS-DDUV-327A	ประเมินผู้เข้ารับการอบรม Online-Offline
50351	RTS-TVUO-328A	ปฏิบัติการวิเคราะห์และวางแผนการดำเนินงานด้วยระบบทรัพยากรเทคโนโลยี สารสนเทศทางธุรกิจ ERP ที่มีประสิทธิภาพ
50352	RTS-YELV-329A	คัดกรองปัญหาเรื่องร้องเรียนและจัดการกับเรื่องร้องเรียน
50411	RTS-AQQO-330A	บริหารความเสี่ยงในการบริหารสินค้าและบริการ
50412	RTS-SAVS-331A	บริหารความเสี่ยงในการบริหารสินค้าคงคลัง
50413	RTS-QNGJ-332A	บริหารความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในงานสนับสนุนงานขาย
50421	RTS-RAHO-333A	จัดให้มีกระบวนการทำงานที่ตรวจสอบได้
50422	RTS-OKXU-334A	จัดให้มีกระบวนการทำงานที่สามารถประเมินประสิทธิภาพได้
50423	RTS-VDGM-335A	จัดให้มีกระบวนการทำงานที่สามารถปรับเปลี่ยนเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ขององค์กร
50431	RTS-JTMO-336A	จัดทำรายงานที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนการขายให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสี ย

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล