

คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพผู้ประกอบการ ระดับ 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

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

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ทำงานในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วยผู้ ช่วยผู้จัดการ ผู้ประกอบการ
ผู้บริหารงาน

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

10111	RTS-EPJS-413A	กำหนดทิศทางองค์กรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และกำหนดวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน ในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา
10112	RTS-BWGC-414A	บริหารจัดการในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพในต้นทุนที่แข่งขัน และตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้
10121	RTS-AFVH-415A	วิเคราะห์คุณภาพและคุณค่าของผลิตภัณฑ์และเปรียบเทียบราคาสินค้า ในตลาดที่ใกล้เคียง
10131	RTS-ZYGH-416A	วิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในอนาคตและพฤติกรรมการณ์ ซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า

10132	RTS-PDQX-417A	จัดหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนามูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์
10211	RTS-ITLA-221A	ใช้องค์ความรู้หรือนวัตกรรมในการพัฒนาระบบโปรแกรมที่ใช้คำนวณแผนการจ่ายผลตอบแทนที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความทันสมัย
10221	RTS-AUON-419A	ออกแบบแผนผลตอบแทนตามหลักแรงจูงใจและความยุติธรรมและประเมินความต้องการของผู้ร่วมธุรกิจ
10311	RTS-YQWL-420A	ประเมินศักยภาพที่แท้จริงของบุคลากรด้านขายตรงและวิเคราะห์ช่องว่างด้านความรู้และทักษะ
10312	RTS-ENMJ-421A	จัดทำหลักสูตร ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการและระบบสนับสนุนการเรียนรู้ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ที่ตอบโจทย์ธุรกิจขายตรง และเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย
10411	RTS-YJKJ-422A	จัดให้มีหลักจรรยาบรรณหรือกฎบัตรในการปฏิบัติงานตามหลักบรรษัทภิบาล
10511	RTS-SGBB-423A	กำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมตรวจสอบและติดตามคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิตให้เป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด
10521	RTS-AMPC-424A	วิเคราะห์แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากลตรวจสอบแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์
10531	RTS-YBOT-425A	บริหารจัดการทรัพยากรด้านการพัฒนาและวิจัยนวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างเป็นรูปธรรม
10532	RTS-CZIZ-426A	จัดให้มีการทดสอบและนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาดและการรับประกันผลิตภัณฑ์
10541	RTS-DMIB-427A	ออกแบบกิจกรรมหรือสิทธิประโยชน์เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
10542	RTS-IOIA-428A	บริหารจัดการฐานข้อมูลลูกค้า
10611	RTS-TPKK-429A	วิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินศักยภาพจากการเพิ่มขึ้นของตลาดลูกค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศและประเมินต้นทุนทางการเงินขององค์กร
10711	RTS-IZHJ-430A	จัดให้มีพื้นที่ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์จำหน่ายที่มีขนาดที่เหมาะสมกับลูกค้าในตลาดและกระจายตัวในพื้นที่ที่เหมาะสม
10721	RTS-KJFK-431A	จัดให้มีระบบเทคโนโลยีในการบริหารจัดการโซ่อุปทาน
10731	RTS-JEKL-432A	จัดทำรายละเอียดรายการผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อและตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบแจ้งหนี้อย่างถูกต้องครบถ้วน
10741	RTS-SWMF-433A	จัดหาช่องทางการรับชำระเงินด้วยระบบการชำระเงินสดและอิเล็กทรอนิกส์
10742	RTS-SEND-434A	ตรวจสอบความถูกต้องและแม่นยำจากการชำระเงินของลูกค้าจากเงินสดและการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล