คุณวุฒิวิชาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง อาชีพนักขาย ระดับ 4

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

ผู้ที่ได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพของอาชีพนักขาย ระดับที่ 4 นี้
ต้องมีทักษะและความรู้ในการวางแผนการขายอย่างรอบด้าน ทั้งด้านลูกค้า สินค้า ช่องทางการขาย การสื่อสาร และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
พร้อมเตรียมความพร้อมในการนำเสนอสินค้าในรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์อย่างมีประสิทธิภาพ
สามารถจัดส่งสินค้าและบริการได้อย่างครบถ้วน และประเมินผลการขาย
รวมถึงบริการหลังการขายได้อย่างเหมาะสม
โดยสามารถวิเคราะห์ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นและดำเนินการแก้ไขให้สอดคล้องกับมาตรฐานวิชาชีพ
และปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายอย่างถูกต้อง

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1) ผู้ที่จะเข้าสู่การประเมินคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักขาย ระดับ 4 จะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้
   1. เป็นผู้ที่สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าการศึกษาภาคบังคับ (ระดับ มัธยมศึกษาตอนต้น ม.3)
   2. เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการเป็นนักขายในธุรกิจขายตรงไม่น้อยกว่า 1 ปี
   3. แสดงหลักฐานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทุกรายการสมรรถนะตามคุณวุฒิวิชาชีพนี้

2) ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักขาย ระดับ 4
ต้องผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะ จำนวน 4 หน่วยสมรรถนะ ของคุณวุฒิวิชาชีพนี้

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

ผู้ที่ทำงานในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจขายตรง ซึ่งบุคคลในอาชีพประกอบด้วย นักขาย ตัวแทนขาย ผู้จำหน่ายอิสระ

หมายเหตุ

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

30111	RTS-JAQP-443A	วางแผนก่อนการขายด้านลูกค้าผลิตภัณฑ์ ช่องทางการขาย การสื่อสาร และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
30121	RTS-DXTV-444A	เตรียมพร้อมสำหรับการสื่อสารและการนำเสนอสิ่งที่ขายในรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์เพื่อปิดการขาย
30131	RTS-ZJER-445A	จัดเตรียมและส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าอย่างครบถ้วนและสมบูรณ์
30141	RTS-YNAJ-446A	ประเมินผลการขายและบริการหลังการขายอย่างเหมาะสม พร้อมทั้งวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาและดำเนินการแก้ไขให้สอดคล้องกับมาตรฐานที่ดี

องค์กรรับรอง ที่สามารถเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคล