



คำสั่งสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา  
ที่ ๔๐๒ /๒๕๖๘

เรื่อง เพิ่มเติมรายวิชา หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๖๗  
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ

อนุสูนธิคำสั่งสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ที่ ๔๐๒/๒๕๖๗ ลงวันที่ ๒๑ มีนาคม ๒๕๖๗ เรื่อง อนุมัติหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๖๗ และประกาศคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ลงวันที่ ๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ เรื่อง เกณฑ์มาตรฐานคุณวุฒิอาชีวศึกษาระดับประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง พ.ศ. ๒๕๖๗ ข้อ ๑๙ นั้น

เพื่อประโยชน์ในการพัฒนาคุณภาพการจัดการอาชีวศึกษาและการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๖๗ และอาศัยอำนาจตามความในประกาศคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ข้อ ๑๙ เรื่อง เกณฑ์มาตรฐานคุณวุฒิอาชีวศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๖๗ ลงวันที่ ๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาจึงเพิ่มเติมรายวิชา ในหลักสูตรประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๖๗ ดังนี้

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๖๗

- ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด ในหมวดวิชาสมรรถนะวิชาชีพ จำนวน ๘ รายวิชา
- ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก ในหมวดวิชาสมรรถนะวิชาชีพ จำนวน ๑ รายวิชา

ดังรายวิชาแบบท้ายคำสั่งนี้

ทั้งนี้ ตั้งแต่วันเรียนที่ ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๘ เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๑ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๖๘ .

(นายยศพล เวนูโภเศษ)  
เลขาธิการคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

รายละเอียดแบบท้ายคำสำหรับนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

ที่ 2504/2568 ลงวันที่ 4 ธันวาคม 2568

เพิ่มเติมรายวิชา หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567

ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด

จำนวน 8 รายวิชา

หมวดวิชาสมรรถนะวิชาชีพ กลุ่มสมรรถนะวิชาชีพเฉพาะ

30202-2027	หลักธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ Principles of Real Estate Brokers Business	2-2-3
30202-2028	การตลาดอสังหาริมทรัพย์เชิงนวัตกรรม Innovative Real Estate Marketing	2-2-3
30202-2029	กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ Laws Relating to the career of Real Estate Brokerage	3-0-3
30202-2030	การวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ Real Estate Business Analysis	2-2-3
30202-2031	สัมมนางานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ Seminar on Real Estate Brokers Practices	2-2-3
30202-2032	การเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ Strategic Negotiation Skills	2-2-3
30202-2033	การบริหารงานขายโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ Real Estate Development Project Sales Administration	2-2-3
30202-2034	ธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ระหว่างประเทศ International Real Estate Brokers Business	2-2-3

คำอธิบายรายวิชา  
หลักสูตรประกาศนียบตริวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567  
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด

กลุ่มสมรรถนะวิชาชีพเฉพาะ

30202-2027 หลักธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

2-2-3

Principles of Real Estate Brokers Business

**ข้ออิงมาตรฐาน**

มาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ หน่วยงาน สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) อาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 4

**ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา**

วางแผนการขาย และจัดการลงมือทำการดำเนินติกรรม สัญญา การนำเสนอเอกสารที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยประยุกต์ใช้หลักธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในการวางแผนการขายที่มีประสิทธิภาพ

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

- เข้าใจเกี่ยวกับหลักธุรกิจ และความรู้พื้นฐานของงานธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- มีทักษะเกี่ยวกับวางแผนการขาย และจัดการลงมือทำการดำเนินติกรรม สัญญา การนำเสนอเอกสารที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- มีเจตคติและกิจนิสส์ที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจฝึกซ้อม ขยัน อดทน และมีความรับผิดชอบ
- ประยุกต์ใช้หลักธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในการวางแผนการขาย

**สมรรถนะรายวิชา**

- ประมวลความรู้เกี่ยวกับหลักธุรกิจ และความรู้พื้นฐานของงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- กำหนดแผนการขายตามกระบวนการหลักธุรกิจนายหน้า
- วางแผนการขายอสังหาริมทรัพย์ตามหลักการธุรกิจหน้าหน้า

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักธุรกิจและความรู้พื้นฐานของงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ คุณสมบัติ และจรรยาบรรณของอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ วิเคราะห์การขายทรัพย์ การวิเคราะห์สินเชื่อเบื้องต้น การโอนกรรมสิทธิ์ การดำเนินติกรรมสัญญา การนำเสนอเอกสาร ที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยยึดหลักกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และการส่งมอบทรัพย์

## อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

### ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

กำหนดส่วนประสมทางการตลาดโดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค ตามสถานการณ์ผู้บริโภค

#### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

- เข้าใจเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์
- มีทักษะในการกำหนดส่วนประสมทางการตลาด
- มีเจตคติและกิจินัยที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิกิริยาให้พริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจฝรั่ง ขยาย อดทน และมีความรับผิดชอบ
- สามารถประยุกต์ใช้ข้อมูลเชิงนวัตกรรมเพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

#### สมรรถนะรายวิชา

- ประมวลความรู้เกี่ยวกับพื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์
- วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคตามสถานการณ์ผู้บริโภค
- กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยใช้ข้อมูลเชิงนวัตกรรม

#### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์ แนวความคิดทางการตลาด การวิเคราะห์ พฤติกรรมและปัจจัยต่าง ๆ ของผู้บริโภคในกระบวนการตัดสินใจซื้อ ทฤษฎีทางจิตวิทยา และพฤติกรรม ตลอดจน การนำเอาผลที่ได้จากการศึกษาพัฒนาและปรับปรุง ตามสถานการณ์ผู้บริโภคมาประยุกต์ใช้ข้อมูลเชิงนวัตกรรม เพื่อกำหนดกลยุทธ์ ทางการตลาด

## อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

### ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

ดำเนินงานการขายตามขั้นตอนของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์อย่างเป็นระบบ

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

- เข้าใจกฎหมายเกี่ยวกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- มีทักษะในการดำเนินงานตามขั้นตอนของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- มีเจตคติและกิจกรรมที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจฝรั่ง ขยาย อดทน และมีความรับผิดชอบ
- สามารถประยุกต์ใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าเพื่อการดำเนินงานตามขั้นตอนของการขาย

### สมรรถนะรายวิชา

- ประมวลความรู้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- ดำเนินงานตามขั้นตอนของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- ดำเนินงานตามขั้นตอนของการขายโดยใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์และการประกอบธุรกิจ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ประมวลกฎหมายที่ดิน กฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน กฎหมาย ว่าด้วยการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา กฎหมายว่าด้วยที่ราชพัสดุ กฎหมายว่าด้วยอาคารชุด กฎหมายว่าด้วยเกี่ยวกับการควบคุมอาคารและการก่อสร้าง กฎหมายผังเมือง กฎหมายสิ่งแวดล้อม ภาษีเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และหลักกฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา

30202-2030

การวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

2-2-3

Real Estate Business Analysis

### อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

มาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ หน่วยงาน สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) อาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 4

### ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

ประเมินมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ด้วยหลักการประเมินราคา และประยุกต์ใช้หลักการวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการแก้ปัญหาในการปฏิบัติงานให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
2. มีทักษะการประเมินมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ด้วยหลักการประเมินราคา
3. มีเจตคติและกิจนิสส์ที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภัณฑ์ให้พร้อม มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจฝึกซ้อม อดทน และมีความรับผิดชอบ
4. สามารถประยุกต์ใช้หลักการวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการแก้ปัญหาในการปฏิบัติงาน

### สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับพื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์
2. ประเมินมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ด้วยหลักการประเมินราคา
3. แก้ปัญหาในการปฏิบัติงานโดยใช้หลักการวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์ แนวความคิดทางการตลาด การวิเคราะห์พฤติกรรมและปัจจัยต่าง ๆ ของผู้บริโภคในกระบวนการตัดสินใจซื้อ ทฤษฎีทางจิตวิทยา และพฤติกรรม ตลอดจนการนำเอาผลที่ได้จากการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคมาประยุกต์ใช้ชี้ข้อมูลเชิงนวัตกรรม เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

## Seminar on Real Estate Brokers Practices

## อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

## ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

ตรวจสอบและวิเคราะห์ข้อมูล สภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และนโยบายภาครัฐในการจัดสัมมนา รูปแบบต่างๆให้ครอบคลุมการจัดการทางธุรกิจอย่างเหมาะสมและถูกต้อง

## จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

- เข้าใจเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญ ประเภท หลักการ และกระบวนการจัดสัมมนา
- มีทักษะในการเตรียมการ จัดสัมมนา การวางแผน จัดทำวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ การดำเนินการ การประเมินผล การแก้ปัญหา และอุปสรรค
- มีเจตคติและกิจนิสส์ที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภัติไว้พริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจฝรั่ง ขยาย อดทน และมีความรับผิดชอบ
- ประยุกต์ใช้ความรู้เพื่อตรวจสอบข้อมูล สภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และนโยบายภาครัฐ

## สมรรถนะรายวิชา

- ประมวลความรู้เกี่ยวกับการเขียนโครงการจัดสัมมนาตามหลักการเขียนโครงการ
- ตรวจสอบและวิเคราะห์ข้อมูล สภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และนโยบายภาครัฐในการจัดสัมมนา รูปแบบต่างๆให้ครอบคลุมการจัดการทางธุรกิจ
- จัดสัมมนาเพื่อจัดสัมมนารูปแบบต่างๆครอบคลุมการจัดการทางธุรกิจ

## คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญ แนวคิดและหลักการการสัมมนาเพื่อสรรหา และพัฒนา บุคลากร ตลอดจนการจัดสัมมนาทางธุรกิจ ขั้นตอนและกระบวนการของการสัมมนา เทคนิคและวิธีการจัดการ สัมมนา ค้นคว้า วิเคราะห์ปัญหาและเสนอแนะแนวทางในการแก้ปัญหา การแสวงหาและเลือกใช้ข้อมูล องค์ความรู้ ที่ทันสมัยต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และนโยบายภาครัฐ

## อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

### ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

การเจรจาต่อรองเชิงธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจโดยประยุกต์ใช้หลักการเจรจาต่อรองเพื่อการเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ให้เกิดประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่ายอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองเชิงธุรกิจ
2. มีทักษะการเจรจาต่อรองเชิงธุรกิจ
3. มีเจตคติและกิจโนมายที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเข้มแข็งในตนเอง สนใจฝรั่ง ขยาย อดทน และมีความรับผิดชอบ
4. ประยุกต์ใช้หลักการเจรจาต่อรองเพื่อการเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

### สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับหลักการเบื้องต้นในการเจรจาต่อรอง ทฤษฎีและแนวคิดที่ว่าด้วยการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ทางธุรกิจ
2. เจรจาต่อรองให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ
3. เจรจาต่อรองเพื่อการเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของการเจรจาต่อรอง ตรวจสอบข้อมูล ราคาน้ำดื่ม วิเคราะห์อุปสงค์และอุปทานของตลาด การประเมินสถานการณ์ในการเจรจาต่อรอง วิเคราะห์โอกาส และแรงจูงใจของลูกค้า การวางแผนและการเลือกใช้เทคนิคและทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้การเจรจาต่อรอง ก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่ายอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ

### อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

### ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

บริหารงานขายด้วยหลักการตลาดเพื่อพัฒนางานขายโครงการโดยประยุกต์ใช้ความรู้เพื่อขายด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

- เข้าใจเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญ ประเภท หลักการ และกระบวนการบริหารงานขายโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- มีทักษะบริหารงานขายด้วยหลักการตลาดเพื่อพัฒนางานขายโครงการ
- มีเจตคติและกิจนิสส์ที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจฝึกซ้อม ขยัน อดทน และมีความรับผิดชอบ
- ประยุกต์ใช้ความรู้เพื่อขายด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

### สมรรถนะรายวิชา

- ประมวลความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการบริหารงานขายโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- กำหนดแผนการบริหารงานขายโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ครอบคลุมตามเงื่อนไข
- บริหารงานขายด้วยหลักการตลาดเพื่อพัฒนางานขายโครงการ

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับกระบวนการบริหารจัดการงานขายโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งแนวรับและแนวรุก การวิเคราะห์การขาย ความเป็นไปได้ของการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทางด้านกฎหมาย การตลาด การกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหารงานขาย เทคนิคการบริหารงานขาย การพยากรณ์ยอดขาย การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ตรวจสอบผลกระทบของอุปสงค์ อุปทานของตลาด การใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ วางแผน เพื่อการตัดสินใจและประเมินผล รวมทั้งการประสานงานกับหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน

## อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

### ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

วิเคราะห์ความแตกต่างระหว่างประเทศที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจตามหลักกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเปรียบเทียบระบบการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศเพื่อการทำธุรกิจอย่างมีจริยธรรมและความรับผิดชอบ

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

- เข้าใจหลักพื้นฐานการซื้อ การขายและการตลาดธุรกิจนาห์น้าอสังหาริมทรัพย์ระหว่างประเทศ
- มีทักษะการวิเคราะห์ความแตกต่างระหว่างประเทศที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจตามหลักกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- มีเจตคติและกิจโนสัยที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปัญญาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจฝรั่ง ขยาย อดทน และมีความรับผิดชอบ
- ประยุกต์ใช้แนวทางการจัดการ ซื้อ-ขายระหว่างประเทศ โดยคำนึงถึงกฎหมายเบียบ จริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัทข้ามชาติ

### สมรรถนะรายวิชา

- ประมวลความรู้เกี่ยวกับการกำหนดสัดส่วน หรือกลยุทธ์ทางการตลาด ให้สอดคล้องกับ ความต้องการของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
- วิเคราะห์ธุรกิจนาห์น้าอสังหาริมทรัพย์ระหว่างประเทศตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- จัดการซื้อ-ขายระหว่างประเทศ โดยคำนึงถึงกฎหมายเบียบ จริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัทข้ามชาติ

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับแนวทางการจัดการ ซื้อ-ขายระหว่างประเทศ ปัจจัยแวดล้อมด้านวัฒนธรรม และความแตกต่างระหว่างประเทศที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ การติดต่อสื่อสาร การตลาด เอกสารการเงินระหว่างประเทศ กฎหมายการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ระหว่างประเทศและการถือครองอสังหาริมทรัพย์ของคนต่างชาติ รวมถึงจริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัทข้ามชาติ ตลอดจนการศึกษาเปรียบเทียบระบบการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

รายละเอียดแนบท้ายคำสั่งสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

ที่ 2504/2568 ลงวันที่ 4 ธันวาคม 2568

เพิ่มเติมรายวิชา หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567

ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก

จำนวน 1 รายวิชา

หมวดวิชาสมรรถนะวิชาชีพ กลุ่มสมรรถนะวิชาชีพเฉพาะ

30211-2019

การสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก

2-2-3

Retailing Business Communication

คำอธิบายรายวิชา  
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567  
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก

กลุ่มสมรรถนะวิชาชีพเฉพาะ

30211-2019 การสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก 2-2-3  
Retailing Business Communication

อ้างอิงมาตรฐาน

มาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)  
รหัส SORSRE01110 , SORSSV01111 อาชีพพนักงานปฏิบัติการขาย ระดับ 4

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

ประสานงานและวางแผนการสื่อสารกับบุคคลทั้งภายในและภายนอกองค์กรอย่างสร้างสรรค์

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

- เข้าใจหลักการและกระบวนการของการสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก
- มีเทคนิคการประสานงานกับบุคคลทั้งภายในและภายนอกองค์กร
- มีเจตคติและกิจินัยที่ดีในการสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก
- สื่อสารและประสานงานกับบุคคลทั้งภายในและภายนอกองค์กรตามหลักการ

สมรรถนะรายวิชา

- ประมวลความรู้เกี่ยวกับกระบวนการของการสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก
- ประสานงานการสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก
- ปฏิบัติการสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการและวิธีการติดต่อสื่อสารธุรกิจค้าปลีก การสื่อสารภายในองค์กร ธุรกิจกับธุรกิจ ธุรกิจกับผู้บริโภค ธุรกิจและหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง การจำแนกประเภทของธุรกิจค้าปลีก การเขียนและตีต่อฉบับหมาย การเขียนรายงานของธุรกิจ การเตรียมการจัดส่งเอกสารทางการค้า การถ่ายทอดข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจไปยังผู้บริโภคโดยผ่านสื่อต่าง ๆ ในธุรกิจค้าปลีก