



คำสั่งสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

ที่ ๒๕๐๖ / ๒๕๖๘

เรื่อง เพื่อบันทึกมติหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๖๗
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ

อนุสนธิคำสั่งสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ที่ ๕๓๔/๒๕๖๗ ลงวันที่ ๒๑ มีนาคม ๒๕๖๗ เรื่อง อนุมัติหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๖๗ และประกาศคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ลงวันที่ ๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ เรื่อง เกณฑ์มาตรฐานคุณวุฒิอาชีวศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พ.ศ. ๒๕๖๗ ข้อ ๑๘ นั้น

เพื่อประโยชน์ในการพัฒนาคุณภาพการจัดการอาชีวศึกษาและการพัฒนาการจัดการเรียนรู้หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๖๗ และอาศัยอำนาจตามความในประกาศคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ข้อ ๑๘ เรื่อง เกณฑ์มาตรฐานคุณวุฒิอาชีวศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๖๗ ลงวันที่ ๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาจึงเพื่อบันทึกมติในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๖๗ ดังนี้

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๖๗

- ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด ในหมวดวิชาสมรรถนะวิชาชีพ จำนวน ๘ รายวิชา
- ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก ในหมวดวิชาสมรรถนะวิชาชีพ

จำนวน ๑ รายวิชา

ดังรายวิชาแนบท้ายคำสั่งนี้

ทั้งนี้ ตั้งแต่ภาคเรียนที่ ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๘ เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๒ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๖๘

(นายศพล เวณโกเศศ)

เลขาธิการคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

รายละเอียดแนบท้ายคำสั่งสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
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
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด

กลุ่มสมรรถนะวิชาชีพเฉพาะ

30202-2027

หลักธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

2-2-3

Principles of Real Estate Brokers Business

อ้างอิงมาตรฐาน

มาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ หน่วยงาน สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) อาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 4

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

วางแผนการขาย และจัดการลงมือทำการทำนิติกรรม สัญญา การนำเสนอเอกสารที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยประยุกต์ใช้หลักธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในการวางแผนการขายที่มีประสิทธิภาพ

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักธุรกิจ และความรู้พื้นฐานของงานธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2. มีทักษะเกี่ยวกับการวางแผนการขาย และจัดการลงมือทำการทำนิติกรรม สัญญา การนำเสนอเอกสารที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจใฝ่รู้ ขยัน อดทน และมีความรับผิดชอบ
4. ประยุกต์ใช้หลักธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในการวางแผนการขาย

สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับหลักธุรกิจ และความรู้พื้นฐานของงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2. กำหนดแผนการขายตามกระบวนการหลักธุรกิจนายหน้า
3. วางแผนการขายอสังหาริมทรัพย์ตามหลักการธุรกิจหน้าหน้า

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักธุรกิจและความรู้พื้นฐานของงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ คุณสมบัติและจรรยาบรรณของอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ วิเคราะห์การขายทรัพย์สิน การวิเคราะห์สินเชื่อเบื้องต้น การโอนกรรมสิทธิ์ การทำนิติกรรมสัญญา การนำเสนอเอกสาร ที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยยึดหลักกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และการส่งมอบทรัพย์สิน

อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

กำหนดส่วนประสมทางการตลาดโดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคตามสถานการณ์ผู้บริโภค

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์
2. มีทักษะในการกำหนดส่วนประสมทางการตลาด
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจใฝ่รู้ ขยัน อดทน และมีความรับผิดชอบ
4. สามารถประยุกต์ใช้ข้อมูลเชิงนวัตกรรมเพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับพื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์
2. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคตามสถานการณ์ผู้บริโภค
3. กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยใช้ข้อมูลเชิงนวัตกรรม

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์ แนวความคิดทางการตลาด การวิเคราะห์พฤติกรรมและปัจจัยต่าง ๆ ของผู้บริโภคในกระบวนการตัดสินใจซื้อ ทฤษฎีทางจิตวิทยา และพฤติกรรม ตลอดจนการนำเอาผลที่ได้จากการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคมาประยุกต์ใช้ข้อมูลเชิงนวัตกรรม เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

ดำเนินการขายตามขั้นตอนของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์อย่างเป็นระบบ

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจกฎหมายเกี่ยวกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2. มีทักษะในการดำเนินการตามขั้นตอนของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจใฝ่รู้ ขยัน อดทน และมีความรับผิดชอบ
4. สามารถประยุกต์ใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าเพื่อการดำเนินการตามขั้นตอนของการขาย

สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2. ดำเนินงานตามขั้นตอนของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
3. ดำเนินงานตามขั้นตอนของการขายโดยใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์และการประกอบธุรกิจ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ประมวลกฎหมายที่ดิน กฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน กฎหมายว่าด้วยการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา กฎหมายว่าด้วยที่ราชพัสดุ กฎหมายว่าด้วยอาคารชุด กฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารและการก่อสร้าง กฎหมายผังเมือง กฎหมายสิ่งแวดล้อม ภาษีเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และหลักกฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา

อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

มาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ หน่วยงาน สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) อาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ระดับ 4

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

ประเมินมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ด้วยหลักการประเมินราคา และประยุกต์ใช้หลักการวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการแก้ปัญหาในการปฏิบัติงานให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
2. มีทักษะการประเมินมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ด้วยหลักการประเมินราคา
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจใฝ่รู้ ขยัน อดทน และมีความรับผิดชอบ
4. สามารถประยุกต์ใช้หลักการวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการแก้ปัญหาในการปฏิบัติงาน

สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับพื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์
2. ประเมินมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ด้วยหลักการประเมินราคา
3. แก้ปัญหาในการปฏิบัติงานโดยใช้หลักการวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์ แนวความคิดทางการตลาด การวิเคราะห์พฤติกรรมและปัจจัยต่าง ๆ ของผู้บริโภคในกระบวนการตัดสินใจซื้อ ทฤษฎีทางจิตวิทยา และพฤติกรรม ตลอดจนการนำเอาผลที่ได้จากการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคมาประยุกต์ใช้ข้อมูลเชิงนวัตกรรม เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

Seminar on Real Estate Brokers Practices

อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

ตรวจสอบและวิเคราะห์ข้อมูล สภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และนโยบายภาครัฐในการจัดสัมมนา รูปแบบต่างๆให้ครอบคลุมการจัดการทางธุรกิจอย่างเหมาะสมและถูกต้อง

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญ ประเภท หลักการ และกระบวนการจัดสัมมนา
2. มีทักษะในการเตรียมการ จัดสัมมนา การวางแผน จัดหาวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ การดำเนินการ การประเมินผล การแก้ปัญหา และอุปสรรค
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจใฝ่รู้ ขยัน อดทน และมีความรับผิดชอบ
4. ประยุกต์ใช้ความรู้เพื่อตรวจสอบข้อมูล สภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และนโยบายภาครัฐ

สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับการเขียนโครงการจัดสัมมนาตามหลักการเขียนโครงการ
2. ตรวจสอบและวิเคราะห์ข้อมูล สภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และนโยบายภาครัฐในการจัดสัมมนา รูปแบบต่างๆให้ครอบคลุมการจัดการทางธุรกิจ
3. จัดสัมมนาเพื่อจัดสัมมนาในรูปแบบต่างๆครอบคลุมการจัดการทางธุรกิจ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญ แนวคิดและหลักการการสัมมนาเพื่อสรรหา และพัฒนาบุคลากร ตลอดจนการจัดสัมมนาทางธุรกิจ ขั้นตอนและกระบวนการของการสัมมนา เทคนิคและวิธีการจัดการสัมมนา ค้นคว้า วิเคราะห์ปัญหาและเสนอแนะแนวทางในการแก้ปัญหา การแสวงหาและเลือกใช้ข้อมูล องค์ความรู้ ที่ทันสมัยต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และนโยบายภาครัฐ

อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

การเจรจาต่อรองเชิงธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจโดยประยุกต์ใช้หลักการเจรจาต่อรองเพื่อการเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ให้เกิดประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่ายอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองเชิงธุรกิจ
2. มีทักษะการเจรจาต่อรองเชิงธุรกิจ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจใฝ่รู้ ขยัน อดทน และมีความรับผิดชอบ
4. ประยุกต์ใช้หลักการเจรจาต่อรองเพื่อการเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับหลักการเบื้องต้นในการเจรจาต่อรอง ทฤษฎีและแนวคิดที่ว่าด้วยการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ทางธุรกิจ
2. เจรจาต่อรองให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ
3. เจรจาต่อรองเพื่อการเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของการเจรจาต่อรอง ตรวจสอบข้อมูล ราคาตลาด วิเคราะห์อุปสงค์และอุปทานของตลาด การประเมินสถานการณ์ในการเจรจาต่อรอง วิเคราะห์ โอกาส และแรงจูงใจของลูกค้า การวางแผนและการเลือกใช้เทคนิคและทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้การเจรจาต่อรองก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่ายอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ

Real Estate Development Project Sales Administration

อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

บริหารงานขายด้วยหลักการตลาดเพื่อพัฒนางานขายโครงการโดยประยุกต์ใช้ความรู้เพื่อขายด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญ ประเภท หลักการ และกระบวนการบริหารงานขายโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2. มีทักษะบริหารงานขายด้วยหลักการตลาดเพื่อพัฒนางานขายโครงการ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน การทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจใฝ่รู้ ขยัน อดทน และมีความรับผิดชอบ
4. ประยุกต์ใช้ความรู้เพื่อขายด้วยด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการบริหารงานขายโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2. กำหนดแผนการบริหารงานขายโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ครอบคลุมตามเงื่อนไข
3. บริหารงานขายด้วยหลักการตลาดเพื่อพัฒนางานขายโครงการ

คำอธิบายรายวิชา

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

อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

วิเคราะห์ความแตกต่างระหว่างประเทศที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจตามหลักกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเปรียบเทียบระบบการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศเพื่อการทำธุรกิจอย่างมีจริยธรรมและความรับผิดชอบ

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักพื้นฐานการซื้อขายและการตลาดธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ระหว่างประเทศ
2. มีทักษะการวิเคราะห์ความแตกต่างระหว่างประเทศที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจตามหลักกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริต มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน ทำงานเป็นทีม มีความเชื่อมั่นในตนเอง สนใจใฝ่รู้ ขยัน อดทน และมีความรับผิดชอบต่อสังคมของประชาชาติ
4. ประยุกต์ใช้แนวทางการจัดการ ซื้อ-ขายระหว่างประเทศ โดยคำนึงถึงกฎระเบียบ จริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคมของประชาชาติ

สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับการกำหนดสัดส่วน หรือกลยุทธ์ทางการตลาด ให้สอดคล้องกับ ความต้องการของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
2. วิเคราะห์ธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ระหว่างประเทศตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
3. จัดการซื้อ-ขายระหว่างประเทศ โดยคำนึงถึงกฎระเบียบ จริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคมของประชาชาติ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับแนวทางการจัดการ ซื้อ-ขายระหว่างประเทศ ปัจจัยแวดล้อมด้านวัฒนธรรม และความแตกต่างระหว่างประเทศที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ การติดต่อสื่อสาร การตลาด เอกสารการเงินระหว่างประเทศ กฎระเบียบการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ระหว่างประเทศและการถือครองอสังหาริมทรัพย์ของคนต่างชาติ รวมถึงจริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคมของประชาชาติ ตลอดจนการศึกษาเปรียบเทียบระบบการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

รายละเอียดแนบท้ายคำสั่งสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
ที่ 2504/2568 ลงวันที่ 4 ธันวาคม 2568
เพิ่มเติมรายวิชา หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก
จำนวน 1 รายวิชา

หมวดวิชาสมรรถนะวิชาชีพ กลุ่มสมรรถนะวิชาชีพเฉพาะ

30211-2019

การสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก
Retailing Business Communication

2-2-3

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

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการการสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก
2. มีเทคนิคการประสานงานกับบุคคลทั้งภายในและภายนอกองค์กร
3. มีเจตคติและกิริยาสำนึกที่ดีในการสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก
4. สื่อสารและประสานงานกับบุคคลทั้งภายในและภายนอกองค์กรตามหลักการ

สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับกระบวนการการสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก
2. ประสานงานการสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก
3. ปฏิบัติการสื่อสารทางธุรกิจค้าปลีก

คำอธิบายรายวิชา

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