

การแข่งขันทักษะวิชาชีพสถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ
สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย
ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี



การศึกษาสร้างคน
อาชีวศึกษาสร้างชาติ

ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

สาขาวิชาการตลาด

ชื่อวิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย
ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)

ระเบียบการแข่งขันทักษะวิชาชีพของสถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ
รายวิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)

1. วัตถุประสงค์ของการแข่งขัน

- 1.1 เพื่อให้ให้นักเรียน นักศึกษามีความรู้เกี่ยวกับหลักการวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขายเทคนิค การเสนอขาย การจัดทำเอกสาร การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผล และการรายงานการขาย
- 1.2 เพื่อให้ให้นักเรียน นักศึกษา นำเสนอขายตามกระบวนการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 1.3 เพื่อให้ให้นักเรียน ได้ใช้ความรู้ความสามารถที่ได้จากการศึกษามาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการปฏิบัติงานจริง
- 1.4 เพื่อยกระดับทักษะฝีมือของผู้เรียนอาชีวศึกษาให้ก้าวสู่ระดับสากล

2. คุณสมบัติของผู้เข้าแข่งขัน

- 2.1 เป็นนักเรียน นักศึกษา ระบบปกติ หรือระบบทวิภาคี (ไม่เป็นพนักงานประจำบริษัท) ของสถานศึกษา ที่กำลังศึกษาอยู่ในโรงเรียนเอกชน ประเภทอาชีวศึกษา โดยกำหนดอายุไม่เกิน 25 ปี และได้ลงทะเบียนเรียน หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ในสถานศึกษาดังกล่าวไม่น้อยกว่า 1 ภาคเรียน
- 2.2 นักเรียน นักศึกษาทุกคนมีสิทธิ์สมัครเข้าแข่งขัน/ประกวดตามระดับการศึกษานั้น ๆ โดยไม่มีการ แยกสาขาวิชา
- 2.3 สถานศึกษาคัดเลือกนักเรียน นักศึกษาเข้าแข่งขัน/ประกวด จำนวน 1 ทีมๆ ละไม่เกิน 3 คน (สำรอง 1 คน)
- 2.4 นักเรียน นักศึกษาจะสมัครเข้าแข่งขันประเภททักษะวิชาชีพ สาขาวิชาใดก็ได้โดยมีสิทธิ์เข้าแข่งขัน 1 รายวิชาเท่านั้น
- 2.5 นักเรียน นักศึกษา ที่เคยได้รับรางวัลเกียรติบัตรหรือเหรียญทองในรายวิชาของปีการศึกษาที่ผ่านมา ไม่มีสิทธิ์เข้าแข่งขันในรายวิชาเดิม
- 2.6 ผู้เข้าร่วมแข่งขันแต่งกายให้เหมาะสมตามบทบาทของการแข่งขันทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย

3. กติกาการแข่งขัน

- 3.1 การลงทะเบียนให้ลงทะเบียน ณ สนามแข่งขันก่อนเวลาแข่งขัน 10 นาที พร้อมทั้งแสดงบัตรประจำตัวนักเรียน และบัตรประจำตัวประชาชน (กรณีไม่นำมาต้องมีเอกสารรับรองจากผู้อำนวยการสถานศึกษา)
- 3.2 ผู้เข้าแข่งขันต้องศึกษารายละเอียด กติกาแข่งขันอย่างละเอียดและเข้าใจ หากมีข้อสงสัยโปรดถามคณะกรรมการก่อนเริ่มการแข่งขัน มิฉะนั้นจะถือว่ากติกาดังกล่าวเป็นที่สิ้นสุด
- 3.3 ผู้เข้าแข่งขัน ต้องมีรายชื่อตามใบสมัครเท่านั้น ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงต้องแจ้งวิทยาลัยเจ้าภาพ โดยมีหนังสือรับรองจากผู้บริหารสถานศึกษาเท่านั้น

4. สมรรถนะรายวิชา

1. ปฏิบัติงานพื้นฐานอาชีพตามหลักและกระบวนการขาย
2. วางแผนปฏิบัติงานขายสินค้าหรือบริการ
3. เลือกตลาดเป้าหมายและช่องทางการจัดจำหน่าย
4. จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและจัดแสดงสินค้า
5. พัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขาย

5. วิธีดำเนินการแข่งขัน

- 5.1 แข่งขันการนำเสนอสินค้า กลุ่มละ 10 - 15 นาที เริ่มจับเวลาตั้งแต่เริ่มกิจกรรม การจัดลำดับการแข่งขันที่คณะกรรมการนำเสนอขายสินค้า ดำเนินการด้วยวิธีการจับสลากก่อนเริ่มทำการแข่งขัน เพื่อเรียงลำดับที่ในการนำเสนอขายสินค้า
- 5.2 ทีมที่จับได้ลำดับที่ 1 เตรียมตัวนำเสนอขายสินค้าในห้องแข่งขัน โดยทีมที่จับสลากได้ลำดับถัดไปให้มาห้องรายงานตัว ก่อนถึงเวลาแข่งขัน 10 นาที
- 5.3 เริ่มจับเวลาเมื่อกรรมการจับเวลาส่งสัญญาณเริ่มการแข่งขัน
- 5.4 ห้าม ผู้เข้าแข่งขันนำอุปกรณ์ เครื่องมือสื่อสารทุกชนิดเข้าพื้นที่การแข่งขัน
- 5.5 กรณีพบการทุจริต ผิดกติกา ไม่อนุญาตให้เข้าร่วมการแข่งขัน

6. สิ่ง que ผู้เข้าแข่งขันต้องเตรียม

- 6.1 ผู้เข้าแข่งขันต้องจัดทำ Sale Kit (เอกสารประกอบการขาย)
- 6.2 บัตรประจำตัวนักเรียนและบัตรประจำตัวประชาชน

7. สิ่ง que เจ้าภาพจัดเตรียมให้

- 7.1 สินค้าที่ใช้ในการนำเสนอ คือ รถยนต์ ALL NEW ISUZU MU-X 2021
- 7.2 ห้องสำหรับการรายงานตัวก่อนการแข่งขันและห้องแข่งขัน

8. โจทย์ที่ใช้ในการแข่งขัน

- 8.1 สินค้าที่ใช้ในการนำเสนอคือ รถยนต์ ALL NEW ISUZU MU-X 2021

9. เกณฑ์การตัดสินหรือเกณฑ์การให้คะแนน

ใบให้คะแนนการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ระดับชาติ
สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย
ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี
วิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย

ประเภทวิชา () อุตสาหกรรม (✓) พาณิชยกรรม
 สาขาวิชาการตลาด สาขางานการตลาด ระดับปวช. เวลา 10 - 15 นาที

ชื่อทีม.....

ชื่อสถานศึกษา.....

ที่	เกณฑ์การให้คะแนน	คะแนน เต็ม
1.	วิธีการนำเสนอ เปิด - ปิดการขาย การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดต่อลูกค้า ได้ครบถ้วนสมบูรณ์	10
2.	เทคนิคการปิดการขาย	10
3.	วิธีตอบข้อโต้แย้งในบทสนทนา	10
4.	การสร้างบรรยากาศ (เนื้อเรื่อง)	10
5.	การใช้คำพูดและน้ำเสียง	10
6.	การบริหารเวลา	10
7.	บุคลิกภาพของทีม/กริยาท่าทาง	10
8.	ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ	10
9.	การมีส่วนร่วมในการนำเสนอ	10
10.	จรรยาบรรณของพนักงานขาย	10
	รวม	100

ลงชื่อ กรรมการ

การศึกษาสร้างคน
 (.....)
 อาชีวะสร้างชาติ

ตารางวิเคราะห์เกณฑ์การประเมิน
การแข่งขันทักษะวิชาชีพ ระดับชาติ
สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย
ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี
วิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย

ประเภทวิชา () อุตสาหกรรม (✓) พาณิชยกรรม สาขาวิชา การตลาด
สาขางานการตลาด ระดับชั้น (✓) ปวช. () ปวส.

	เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
		1	3	5		
					2	10
	1.การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดต่อลูกค้าได้ครบถ้วนสมบูรณ์ ถูกต้องสอดคล้อง -การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดครบถ้วน(4P) ให้ 5 คะแนน - การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดได้(3P) ให้ 3 คะแนน - การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดได้ (2P) ให้ 1 คะแนน				2	10
	2. เทคนิคการปิดการขาย - เทคนิคการปิดการขายได้ชัดเจน ให้ 5 คะแนน - เทคนิคการปิดการขายได้ปานกลางให้ 3 คะแนน - มีเทคนิคการปิดการขายได้น้อย ให้ 1 คะแนน				2	10
	3. วิธีการจัดซื้อโต้แย้งในบทสนทนา - วิธีการจัดซื้อโต้แย้งในบทสนทนาได้ตรงประเด็นให้ 5 คะแนน - วิธีการจัดซื้อโต้แย้งในบทสนทนาได้บางส่วนให้ 3 คะแนน - วิธีการจัดซื้อโต้แย้งในบทสนทนาไม่ตรงประเด็นให้ 1 คะแนน				2	10
	4. การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่อง - การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่องได้น่าสนใจมากให้ 5 คะแนน - การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่องได้ปานกลางให้ 3 คะแนน - การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่องได้น้อยให้ 1 คะแนน				2	10
	5. การใช้คำพูดและน้ำเสียง ภาษา ถูกต้องและชัดเจน - การใช้คำพูดและน้ำเสียง ภาษา ถูกต้องและชัดเจนให้ 5 คะแนน - มีการใช้คำพูดและน้ำเสียง ภาษา ได้บางส่วนให้ 3 คะแนน - การใช้คำพูดและน้ำเสียง ภาษา ไม่เหมาะสมให้ 1 คะแนน				2	10

	เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
		1	3	5		
	6. การบริหารเวลาให้ตรงตามเกณฑ์ - มีการบริหารจัดการเวลาให้ตรงตามเกณฑ์คะแนนได้ให้ 5 คะแนน - มีการบริหารจัดการเวลาไม่ตรงตามเกณฑ์ขาดเกิน+ - 2 นาที ให้ 3 คะแนน - มีการบริหารจัดการเวลาไม่ตรงตามเกณฑ์ขาดเกิน+ - 3 นาที ให้ 1 คะแนน				2	10
	7. บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทาง - บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทางของพนักงานมีความเป็นมืออาชีพ ให้ 5 คะแนน - บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทางของพนักงานมีความเหมาะสม ให้ 3 คะแนน - บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทางของพนักงานไม่เหมาะสมให้ 1 คะแนน				2	10
	8. ความคิดสร้างสรรค์ - ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์มีความแปลกใหม่ให้ 5 คะแนน - ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์รูปแบบเดิมให้ 3 คะแนน - ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ไม่มีความแตกต่างให้ 1 คะแนน				2	10
	9. การมีส่วนร่วมในการนำเสนอ - การมีส่วนร่วมในการนำเสนอครบถ้วนทั้ง 3 คนให้ 5 คะแนน - การมีส่วนร่วมในการนำเสนอครบถ้วนทั้ง 2 คนให้ 3 คะแนน - การมีส่วนร่วมในการนำเสนอครบถ้วนทั้ง 1 คนให้ 1 คะแนน				2	10
	10. จรรยาบรรณของพนักงานขาย - พนักงานขายนำเสนอขายตามจริงไม่โจมตีคู่แข่ง ไม่โฆษณาเกินจริง ให้ 5 คะแนน - พนักงานขายนำเสนอขายมีการพาดพิงโจมตีคู่แข่งชั้นให้ 3 คะแนน - พนักงานขายนำเสนอขายมีการพาดพิงโจมตีคู่แข่งชั้นมีการโฆษณาเกินจริง ให้ 1 คะแนน				2	10

หมายเหตุ การให้คะแนนหัวข้อการบริหารเวลามีรายละเอียดดังนี้

เวลา (นาที)	คะแนน
9.00 – 10.00	10
8.00 – 8.59	9
6.00 – 7.59	8
4.00 – 5.59	7
1.00 – 3.59	6
กรณีผู้เข้าแข่งขันใช้เวลาเกิน 10 นาที	
10.01 – 11.00	9
11.01 – 12.00	8
12.01 – 13.00	7
13.01 – 14.00	6
14.01 นาทีขึ้นไป	5

10. เกณฑ์การพิจารณารางวัล

การตัดสินผลการแข่งขัน/ประกวด กำหนดคะแนนเพื่อเป็นเกณฑ์มาตรฐานการตัดสิน ดังนี้

คะแนน 90.00–100 คะแนน เกียรติบัตรเหรียญทอง

คะแนน 80.00 – 89.99 คะแนน เกียรติบัตรเหรียญเงิน

คะแนน 70.00 – 79.99 คะแนน เกียรติบัตรเหรียญทองแดง

คะแนน 60.00 – 69.99 คะแนน เกียรติบัตรชมเชย

11. คณะกรรมการตัดสิน

ให้ใช้กรรมการจากหน่วยงานภายนอกร่วมกับคณะกรรมการที่เจ้าภาพแต่งตั้ง

12. ค่าใช้จ่ายในการสอบต่อคน หรือต่อทีม

ค่าสมัครผู้เข้าแข่งขัน คนละ 50 บาท รวมเป็นทีมละ 150 บาท

การศึกษาศึกษาสร้างคน
อาชีวะสร้างชาติ