

การแข่งขันทักษะวิชาชีพ สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ  
สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย  
ในพระราชูปถัมภ์ฯ สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี



ประเภทวิชา พาณิชยกรรม

สาขาวิชา ธุรกิจค้าปลีก

ชื่อวิชา ทักษะธุรกิจค้าปลีก

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)

ระเบียบการแข่งขันทักษะวิชาชีพของสถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ

รายวิชา ทักษะธุรกิจค้าปลีก ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)

## 1. วัตถุประสงค์ของการแข่งขัน

- 1.1 เพื่อเป็นการส่งเสริมทักษะธุรกิจค้าปลีกประเภทการจัดแสดงสินค้าและบริการลูกค้า
- 1.2 เพื่อให้นักเรียนได้ใช้ความรู้ความสามารถที่ได้จากการศึกษามาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการปฏิบัติงานจริง
- 1.3 เพื่อให้นักเรียนได้รับประสบการณ์นอกเหนือจากการศึกษาในห้องเรียน
- 1.4 เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ผลงานของสถานศึกษาในสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
- 1.5 เพื่อยกระดับทักษะฝีมือของผู้เรียนอาชีวศึกษาให้ก้าวสู่ระดับสากล PVET

## 2. คุณสมบัติของผู้เข้าแข่งขัน

### 2.1 คุณสมบัติทั่วไป

1. เป็นนักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับ ปวส.
2. ไม่มีการกำหนดอายุแต่ต้องเป็นนักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในวิทยาลัยฯ มาแล้วอย่างน้อยไม่ต่ำกว่า 1 ภาคเรียน
3. ผู้ที่เข้าแข่งขันได้ต้องไม่เคยได้รับรางวัลเกียรติบัตรเหรียญทอง ในการแข่งขัน ประเภทวิชาทักษะธุรกิจค้าปลีกในระดับการศึกษาเอกชนจัดขึ้นหรือสมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและ อาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทยจัดขึ้นยกเว้น การประกวดและการแข่งขันประเภทอื่นสามารถเข้าร่วมแข่งขันได้ กรณีทำผิดคุณสมบัติที่กำหนดตรวจ พบจะถือว่าสละสิทธิ์ในการแข่งขันยกทีม
4. ยื่นหลักฐานการสมัครตามแบบฟอร์มที่กำหนดและลงทะเบียนเข้าร่วมการแข่งขัน

### 2.2 คุณสมบัติเฉพาะ

1. กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) (สาขาอื่นเข้าร่วมได้)
2. ผู้แข่งขันเป็นทีมละ 2 คนสำรอง 1 คน ครูผู้ควบคุมทีม 1 คน
3. ผู้แข่งขันแต่งกายให้เหมาะสมกับธุรกิจที่แข่งขัน

## 3. กติกาการแข่งขัน

- 3.1 การแข่งขันทักษะธุรกิจค้าปลีก ประเภทสินค้า (นำผลิตภัณฑ์มาเองตามที่เจ้าภาพกำหนด)
- 3.2 ผู้เข้าร่วมการแข่งขันดำเนินการจับสลากลำดับการแข่งขันก่อนแข่งขัน (จับสลากหลังจากลงทะเบียน โดยจับสลาก 2 ครั้ง เพื่อเลือกทำเลที่ตั้ง และลำดับในการนำเสนอ)
- 3.3 จัดแสดงสินค้าบนโต๊ะพับโดยใช้อุปกรณ์ในการตกแต่งโต๊ะตามความเหมาะสมกับธุรกิจที่แข่งขัน (จัดเตรียมบนโต๊ะที่อปขาว 1 ตัว ขนาด 1.5 เมตรและขนาดพื้นที่โดยรวม 2\*2 เมตร และอนุญาตให้ใช้คีย์บอร์ดแต่ไม่เกินขนาดพื้นที่ 2\*2 เมตร)
- 3.4 สินค้าที่จัดแสดงและเสนอขาย ใช้เวลาในการจัดตกแต่งไม่เกิน 10 นาที
- 3.5 นำเสนอขายเกี่ยวกับสินค้าและบริการใช้เวลา 10 นาที
- 3.6 ตอบคำถามคณะกรรมการและบริการลูกค้า ณ จุดแสดงสินค้าใช้เวลาไม่เกิน 10 นาที

## 4. สมรรถนะรายวิชา

- 4.1 วางแผนและออกแบบการจัดแสดงสินค้าตามหลักการ
- 4.2 กำหนดกลยุทธ์เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดแสดงสินค้า

4.3 เตรียมวัสดุ อุปกรณ์และจัดแสดงสินค้าตามหลักการ

4.4 เทคนิคการนำเสนอสินค้าและบริการถูกต้องตามกระบวนการ

## 5. วิธีดำเนินการสอบ

5.1. ลงทะเบียนเข้าแข่งขันก่อนเวลาแข่งขัน 30 นาที พร้อมจับสลากลำดับการแข่งขัน เพื่อจัดเตรียมความพร้อมของอุปกรณ์ในพื้นที่ที่ใช้ในการจัดแข่งขันนำเสนอสินค้าและบริการและตอบคำถาม โดยครูผู้ควบคุมทีมจัดเก็บอุปกรณ์สื่อสารทุกชนิดของผู้เข้าแข่งขันทุกคน

5.1.1) เริ่มจับเวลาพร้อมกันในการจัดพื้นที่แสดงสินค้าโดยให้เวลา 10 นาที เสร็จสิ้นแล้ว หลังจากนั้นผู้เข้าแข่งขันทุกคนเข้าห้องเก็บตัวตามที่กรรมการจัดการแข่งขันจัดเตรียมไว้

5.2. เริ่มจับเวลาในการนำเสนอโดยรอฟังสัญญาณการเริ่มต้นจากกรรมการจัดการแข่งขันโดยใช้เวลาในการนำเสนอ 10 นาที และกรรมการจะให้สัญญาณก่อนหมดเวลา 5 นาที, 3 นาที และแจ้งหมดเวลา จากนั้นตอบคำถามกรรมการ 10 นาที และเมื่อหมดเวลาการแข่งขันให้ผู้เข้าแข่งขันทุกคนเข้าห้องเก็บตัวตามที่กรรมการจัดการแข่งขันจัดเตรียมไว้

5.3. ห้ามครูผู้ควบคุมทีมเข้าไปเกี่ยวข้องกับการจัดเตรียมพื้นที่จัดการแสดงสินค้าโดยเด็ดขาด

5.4 ห้ามผู้เข้าแข่งขันนำข้อมูลหรือเอกสารอุปกรณ์เครื่องมือสื่อสารทุกชนิดเข้าพื้นที่การแข่งขัน

5.5 กรณีพบการทุจริต ผิดกติกา ตัดสิทธิ์การแข่งขันทันที เช่น ความผิดชัดเจนนีมีฝ่ายตรงข้ามคัดค้าน

5.6 หลังจากการแข่งขันเสร็จสิ้นแล้ว คณะกรรมการตัดสินและให้ข้อเสนอแนะ

## 6. สิ่งที่ผู้เข้าแข่งขันต้องเตรียมมาเอง

6.1 บัตรประจำตัวนักเรียน และบัตรประจำตัวประชาชน (กรณีไม่นำมา ต้องมีเอกสารรับรองจากผู้อำนวยการสถานศึกษา)

## 7. สิ่ง que ้เข้าภาพจัดเตรียมให้

7.1. จัดเตรียมแบบฟอร์มให้คะแนนสำหรับคณะกรรมการตัดสิน

7.2. โต๊ะขนาด 1.50 เมตร จำนวน 1 ตัว

7.3. สถานที่สำหรับการแข่งขันขนาด 2\*2 เมตร มีการจัดกั้นเป็นเขตพื้นที่ใช้ในการแข่งขัน

7.4. สถานที่เก็บตัวผู้เข้าแข่งขันเพื่อรอการแข่งขัน

7.5. คณะกรรมการจากสถานประกอบการ 1 ท่าน ผู้ทรงคุณวุฒิ 1 ท่านและผู้เชี่ยวชาญ 1 ท่าน รวม 3 ท่าน

7.6 จัดเตรียมป้ายแสดงผลการแข่งขันและป้ายแสดงเวลา 3 ป้าย ดังนี้เหลือเวลา 5 นาที เหลือเวลา 3 นาที และหมดเวลา

7.7. ทีมผู้เข้าร่วมการแข่งขัน นำผลิตภัณฑ์มาเอง ตามที่เจ้าภาพกำหนด

## 8. โจทย์ที่ใช้ในการแข่งขัน (ใบงาน, ข้อเบเขตของข้อสอบ)

8.1 จัดแสดงสินค้าประเภท (นำผลิตภัณฑ์มาเองตามที่เจ้าภาพกำหนด)

## 9. เกณฑ์การให้คะแนน

เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
	1	3	5		
<b>1. การจัดแสดงสินค้าได้</b> <b>1.1 การจัดวางสินค้า ความสมดุลและสวยงามได้ครบถ้วนสมบูรณ์</b> <b>หมายเหตุ</b> การจัดวางสินค้า และตกแต่งพื้นที่ มีความสมดุล สวยงาม และมีความเหมาะสม กับประเภทสินค้า ให้ 5 คะแนน การจัดวางสินค้า มีความสมดุล เหมาะสม แต่ตกแต่งไม่สวยงาม กับประเภทสินค้า ให้ 3 คะแนน การจัดวางสินค้า ไม่มีความสมดุล ไม่เหมาะสม และตกแต่งไม่สวยงามกับประเภทสินค้า ให้ 1 คะแนน	1	3	5	2	10
<b>1.2 ความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบและภาพรวมในการจัดแสดงสินค้า</b> <b>หมายเหตุ</b> - การจัดแสดงสินค้า มีความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบ และทันสมัยสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน ให้ 5 คะแนน - การจัดแสดงสินค้า มีความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบ แต่ไม่ทันสมัย และไม่สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน ให้ 3 คะแนน - การจัดแสดงสินค้า ไม่มีความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบ ให้ 1 คะแนน	1	3	5	2	10
<b>1.3 การจัดแสดงสินค้ามีความโดดเด่น ดึงดูดต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</b> <b>หมายเหตุ</b> - การจัดแสดงสินค้ามีความโดดเด่น สะดุดตา ดึงดูดต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ให้ 5 คะแนน - การจัดแสดงสินค้ามีความโดดเด่น ดึงดูดต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แต่ไม่สะดุดตา ให้ 3 คะแนน - การจัดแสดงสินค้าไม่มีความโดดเด่น ไม่สะดุดตา ไม่ดึงดูดต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ให้ 1 คะแนน	1	3	5	2	10

เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
	1	3	5	2	10
<b>2. การนำเสนอสินค้าและบริการ</b> <b>2.1 การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดได้ครบถ้วนสมบูรณ์และสร้างสรรค์ น่าสนใจ</b> <b>หมายเหตุ</b> - การนำเสนอสินค้า ใช้หลักการส่วนประสมทางการตลาด โดยอธิบายครบถ้วน สมบูรณ์ตามหลักการมากกว่า 4 P ให้ 5 คะแนน - การนำเสนอสินค้า ใช้หลักการส่วนประสมทางการตลาด โดยอธิบาย ตามหลักการ เพียง 4P ให้ 3 คะแนน - การนำเสนอสินค้า ใช้หลักการส่วนประสมทางการตลาด โดยอธิบาย ตามหลักการ เพียง 1-3 P ให้ 1 คะแนน	1	3	5	2	10
<b>2.2 การใช้น้ำเสียงและบุคลิกภาพ ทำทางการนำเสนอมีความเหมาะสม</b> <b>หมายเหตุ</b> - มีการใช้น้ำเสียง พูดได้ชัดเจนและบุคลิกภาพ ทำทางการนำเสนอมีความเหมาะสม และมีความเป็นมืออาชีพ ให้ 5 คะแนน - มีการใช้น้ำเสียง พูดได้ชัดเจน แต่บุคลิกภาพ ทำทางการนำเสนอไม่เหมาะสม และ ไม่มีความเป็นมืออาชีพ ให้ 3 คะแนน - มีการใช้น้ำเสียงไม่ชัดเจน และบุคลิกภาพ ทำทางการนำเสนอไม่เหมาะสม ให้ 1 คะแนน	1	3	5	2	10
<b>2.3 เทคนิคการสื่อสารในกระบวนการผลิตสินค้าและบริการ</b> <b>หมายเหตุ</b> - เทคนิคการสื่อสารในกระบวนการผลิตสินค้า แปลกใหม่ ทันสมัย และสอดคล้อง กับสถานการณ์ปัจจุบัน ให้ 5 คะแนน - เทคนิคการสื่อสารในกระบวนการผลิตสินค้า มีความน่าสนใจ ให้ 3 คะแนน - เทคนิคการสื่อสารในกระบวนการผลิตสินค้า ไม่น่าสนใจ ให้ 1 คะแนน	1	3	5	2	10
<b>2.4 การทำงานเป็นทีมและการมีส่วนร่วมในการนำเสนอสินค้าและบริการ</b> <b>หมายเหตุ</b> - มีการทำงานเป็นทีม และมีส่วนร่วมในการนำเสนอ ทั้ง 2 คน ให้ 5 คะแนน - มีการทำงานเป็นทีม แต่นำเสนอเพียง 1 คน ให้ 3 คะแนน - ไม่มีการทำงานเป็นทีม และนำเสนอเพียง 1 คน ให้ 1 คะแนน	1	3	5	2	10

เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
					10
<b>2.5 การบริหารเวลา</b> <b>หมายเหตุ</b> - ตามเกณฑ์ที่กำหนด ใช้เวลา 09.01 นาที ถึง 10 นาที เท่ากับ 10 คะแนน ใช้เวลา 08.01 นาที ถึง 9 นาที เท่ากับ 9 คะแนน ใช้เวลา 07.01 นาที ถึง 8 นาที เท่ากับ 8 คะแนน ใช้เวลา 06.01 นาที ถึง 7 นาที เท่ากับ 7 คะแนน ใช้เวลา 05.01 นาที ถึง 6 นาที เท่ากับ 6 คะแนน ใช้เวลา 04.01 นาที ถึง 5 นาที เท่ากับ 5 คะแนน กรณีผู้เข้าแข่งขันใช้เวลาเกิน 10 นาที ตัดคะแนนนาทีละ 1 คะแนน					10
<b>3. การตอบคำถาม</b> <b>3.1 ไหวพริบในการตอบคำถาม</b> <b>หมายเหตุ</b> - มีไหวพริบในการตอบคำถาม ได้อย่างรวดเร็ว ให้ 5 คะแนน - มีไหวพริบในการตอบคำถาม ได้ช้า ให้ 3 คะแนน - ไม่มีไหวพริบในการตอบคำถาม ให้ 1 คะแนน	1	3	5	2	10
<b>3.2 ตอบคำถามได้ตรงประเด็น</b> <b>หมายเหตุ</b> - ตอบคำถามได้ตรงประเด็นมากที่สุด ให้ 5 คะแนน - ตอบคำถามได้ตรงประเด็นน้อย ให้ 3 คะแนน - ตอบคำถามไม่ตรงประเด็น ให้ 1 คะแนน	1	3	5	2	10

## 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

11.1 คณะกรรมการจากสถานประกอบการ 1 ท่าน

11.2 ผู้ทรงคุณวุฒิ 1 ท่าน

11.3 ผู้เชี่ยวชาญ 1 ท่าน

รวม 3 ท่าน

## 12. ค่าใช้จ่ายในการสอบต่อทีม

ประเภททีม ทีมละ 170 บาท

หมายเหตุ กำหนดการแข่งขัน

กรุงเทพมหานคร	24-31	มกราคม	2566
ภาคกลาง	2-3	กุมภาพันธ์	2566
ภาคเหนือ	18-19	กุมภาพันธ์	2566
ภาคใต้	26-27	กุมภาพันธ์	2566
ภาคอีสาน	11-13	มีนาคม	2566

การศึกษาสร้างคน  
อาชีพะสร้างชาติ

ใบให้คะแนนการแข่งขันทักษะวิชาชีพ สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ  
 สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย  
 ในพระราชูปถัมภ์ฯ สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี  
 วิชา ทักษะธุรกิจค้าปลีก ระดับ ปวส.

ชื่อ/ทีมผู้เข้าแข่งขัน.....

ชื่อสถานศึกษา.....

ที่	เกณฑ์การให้คะแนน	ค่าคะแนน
1	การจัดแสดงสินค้าได้ (เต็ม 30 คะแนน)	
	การจัดวางสินค้า ความสมดุลและความสวยงามได้ครบถ้วนสมบูรณ์ (10)	
	ความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบ และภาพรวมในการจัดแสดงสินค้า (10)	
	การจัดแสดงสินค้ามีความโดดเด่น ดึงดูดต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (10)	
	รวม	
2	การนำเสนอสินค้าและบริการ (เต็ม 50 คะแนน)	
	การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดได้ครบถ้วนสมบูรณ์และสร้างสรรค์ น่าสนใจ (10)	
	การใช้น้ำเสียงและบุคลิกภาพ ทำทางการนำเสนอมีความเหมาะสม (10)	
	เทคนิคการสื่อสารในกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ (10)	
	การทำงานเป็นทีมและการมีส่วนร่วมในการนำเสนอสินค้าและบริการ (10)	
	การบริหารเวลา (10)	
	รวม	
3	ตอบคำถาม (เต็ม 20 คะแนน)	
	ไหวพริบในการตอบคำถาม (10)	
	ตอบได้ตรงประเด็น (10)	
	รวม	
	รวมคะแนนเต็ม	

ลงชื่อ ..... กรรมการ

(.....)

ตำแหน่ง.....