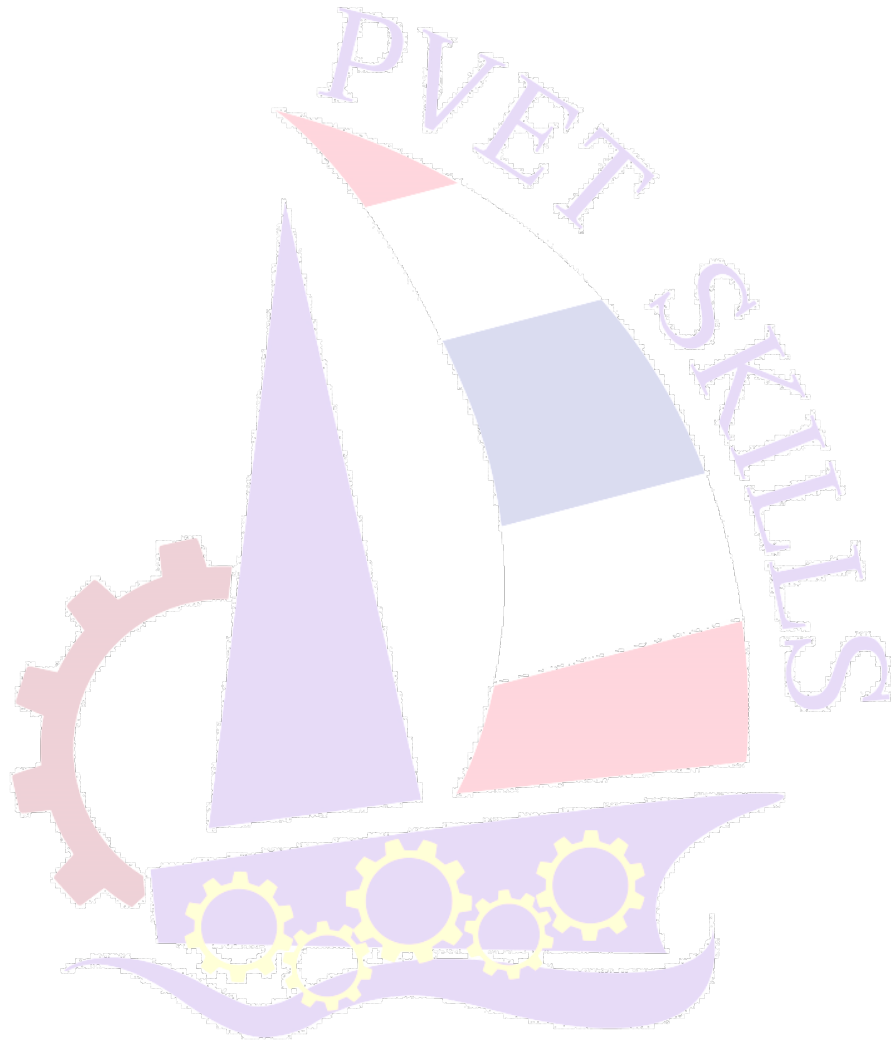


การแข่งขันทักษะวิชาชีพ การประกวดนวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์ และกีฬา

สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ ปีการศึกษา 2565

สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย

ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี



การศึกษาสร้างคน อาชีวะเอกชนสร้างชาติ

ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ

สาขา การตลาด

วิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ระดับ ปวช.



เกณฑ์ กติกา การแข่งขันทักษะวิชาชีพ
การประกวดนวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์ และกีฬา
สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ ปีการศึกษา 2565
ประเภท บริหารธุรกิจ สาขา การตลาด
วิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย

1. วัตถุประสงค์ของการแข่งขัน

- 1.1 เพื่อให้นักเรียน นักศึกษา มีความรู้เกี่ยวกับหลักการวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย เทคนิคการเสนอขาย การจัดทำเอกสาร การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผล และการรายงานการขาย
- 1.2 เพื่อให้นักเรียน นักศึกษา นำเสนอขายตามกระบวนการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. คุณสมบัติของผู้เข้าแข่งขัน

- 2.1 ผู้เข้าร่วมการแข่งขันทีมละ 3 คน เป็นนักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)
- 2.2 การแต่งกายของผู้เข้าแข่งขัน เป็นชุดนักศึกษา
- 2.3 ไม่เคยได้รับรางวัลเหรียญทอง จากการเข้าสอบรายวิชานี้มาก่อน

3. กติกาการแข่งขัน

- 3.1 การลงทะเบียน ให้ลงทะเบียน ณ สนามแข่งขัน ก่อนเวลาแข่งขัน 10 นาที พร้อมทั้ง แสดงบัตรประจำตัวนักเรียน และบัตรประจำตัวประชาชน (กรณีไม่นำมา ต้องมีเอกสารรับรองจากผู้อำนวยการสถานศึกษา)
- 3.2 ผู้เข้าแข่งขันต้องศึกษารายละเอียด กติกาแข่งขันอย่างละเอียดและเข้าใจ หากมีข้อสงสัย โปรดถามคณะกรรมการก่อนเริ่มการแข่งขัน มิฉะนั้นจะถือว่ากติกาดังกล่าวเป็นที่สิ้นสุด
- 3.3 ผู้เข้าแข่งขัน ต้องมีรายชื่อตามใบสมัครเท่านั้น ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงต้องแจ้งวิทยาลัยเจ้าภาพ โดยมีหนังสือรับรองจากผู้บริหารสถานศึกษาเท่านั้น

4. วิธีดำเนินการแข่งขัน

แข่งขันการนำเสนอสินค้า กลุ่มละ 10 นาที เริ่มจับเวลาตั้งแต่เริ่มกิจกรรม การจัดลำดับการแข่งขันทักษะการนำเสนอขายสินค้า ดำเนินการด้วยวิธีการจับสลากก่อนเริ่มทำการแข่งขัน เพื่อเรียงลำดับที่ในการนำเสนอขายสินค้า

- 4.1 ทีมที่จับได้ลำดับที่ 1 เตรียมตัวนำเสนอขายสินค้าในห้องแข่งขัน โดยทีมที่จับฉลากได้ลำดับถัดไป ให้มาห้องรายงานตัว ก่อนถึงเวลาแข่งขัน 10 นาที
- 4.2 เริ่มจับเวลาเมื่อกรรมการจับเวลาส่งสัญญาณเริ่มการแข่งขัน
- 4.3 ผู้เข้าแข่งขันต้องจัดทำ Sales kit มาให้กับคณะกรรมการ และ ห้ามผู้เข้าแข่งขันนำอุปกรณ์ เครื่องมือสื่อสารทุกชนิดเข้าพื้นที่การแข่งขัน
- 4.4 กรณีพบการทุจริต ผิดกติกา ไม่อนุญาตให้เข้าร่วมการแข่งขัน

5. สิ่งและผู้เข้าแข่งขันต้องเตรียมมาเอง (ถ้ามี)

5.1 บัตรประจำตัวนักเรียน และบัตรประจำตัวประชาชน (กรณีไม่นำมา ต้องมีเอกสารรับรองจากผู้อำนวยการสถานศึกษา)

6. สิ่งที่เจ้าภาพจัดเตรียมให้ (ถ้ามี)

6.1 สินค้าที่แข่งขัน

6.2 Backdrop และตัวอย่างผลิตภัณฑ์

6.3 ห้องสำหรับการรายงานตัวก่อนการแข่งขัน และห้องแข่งขัน



การศึกษาสร้างคน
อาชีพะเอกชนสร้างชาติ

ตารางวิเคราะห์เกณฑ์การประเมิน
สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ ปีการศึกษา 2565
ประเภท พาณิชยกรรม สาขา การตลาด
ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย ระดับ ปวช.

สมรรถนะรายวิชา (ทักษะ)	เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน		
		1	2	3
1. วางแผน และปฏิบัติการขายตามหลักการ 2. นำเสนอขายตามกระบวนการขาย	หัวข้อการประเมิน 1. วิธีการนำเสนอ เปิด - ปิดการขาย การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาด - การนำเสนอ - การเปิด - ปิดการขาย - คุณธรรม จริยธรรมในการนำเสนอ 2. เทคนิคการปิดการขาย - ความชัดเจนการปิดการขาย 3. วิธีตอบข้อโต้แย้งในบทสนทนา - มี / ชัดเจน / หลากหลาย 4. การสร้างบรรยากาศ (เนื้อเรื่อง) - บรรยากาศน่าสนใจ / น่าติดตาม - บรรยากาศสอดคล้องกับสินค้า - บรรยากาศ / ชัดถ้อยชัดคำ 5. การใช้คำพูดและน้ำเสียง - น้ำเสียงเป็นธรรมชาติ - น้ำเสียงชัดเจน / ชัดถ้อยชัดคำ 6. การบริหารเวลา - บริหารเวลาตามเกณฑ์ที่กำหนด 7. บุคลิกภาพของทีม / กริยาท่าทาง - บุคลิกท่าทางเหมาะสมกับบทบาท - การแต่งกายสอดคล้องกับการนำเสนอ 8. การมีส่วนร่วมในการนำเสนอ - การมีส่วนร่วมตามบทบาท 9. ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ - ความคิดสร้างสรรค์รูปแบบแปลกใหม่ 10. จรรยาบรรณของพนักงานขาย - จรรยาบรรณของพนักงานขายในอาชีพ			

ใบให้คะแนนการแข่งขันทักษะวิชาชีพ การประกวดนวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์ และกีฬา

สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ ปีการศึกษา 2565

วิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย ระดับ ปวช.

ชื่อทีม.....

ชื่อสถานศึกษา.....

ที่	เกณฑ์การให้คะแนน	คะแนนเต็ม
1.	การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดต่อลูกค้าได้ครบถ้วนสมบูรณ์ถูกต้อง สอดคล้อง	15
2.	การจัดข้อโต้แย้ง/ปิดการขาย/กระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ	15
3.	การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่อง	10
4.	การใช้คำพูดและน้ำเสียง ภาษา ถูกต้องและชัดเจน	15
5.	การบริหารเวลาให้ตรงตามเกณฑ์	10
6.	บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทาง	10
7.	ความคิดสร้างสรรค์ของการนำเสนอหรือบทบาทสมมติ	15
8.	การมีส่วนร่วมในการนำเสนอ	5
9.	การแสดงออกทางทัศนคติของพนักงานขาย	5
	รวม	100

ลงชื่อ.....กรรมการ

(.....)

การศึกษาสร้างคน
อาชีวะเอกชนสร้างชาติ

ตารางวิเคราะห์เกณฑ์การประเมิน
สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ ปีการศึกษา 2565
ประเภท พาณิชยกรรม สาขา การตลาด
ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย ระดับ ปวช.

เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
	1	3	5		
1. การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดต่อลูกค้าได้ครบถ้วนสมบูรณ์ ถูกต้องสอดคล้อง - การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดมีมากกว่า4P ให้ 5 คะแนน - การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดได้ (4P) ให้ 3 คะแนน - การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดได้ (3P) ให้ 1 คะแนน	1	3	5	3	15
2. การจัดซื้อโต้แย้ง/ปิดการขาย/กระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ หมายเหตุ - การจัดซื้อโต้แย้งทำให้ปิดการขายได้/ลูกค้าตัดสินใจซื้อ ให้ 5 คะแนน - เทคนิคการปิดการขายได้บางส่วนให้/ลูกค้าสนใจ 3 คะแนน - มีเทคนิคการปิดการขายได้น้อย ให้/ลูกค้าไม่สนใจ 1 คะแนน	1	3	5	3	15
3.การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่อง หมายเหตุ - การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่องได้น่าสนใจมากให้ 5 คะแนน - การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่องได้ปานกลางให้ 3 คะแนน - การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่องได้น้อยให้ 1 คะแนน	1	3	5	2	10

การศึกษাসรางคน
อาชีวะเอกชนสร้างชาติ

เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
	1	3	5		
4. การใช้คำพูดและน้ำเสียง ภาษา ถูกต้องและชัดเจน	1	3	5	3	15
<p>หมายเหตุ</p> <ul style="list-style-type: none"> - การใช้คำพูดและน้ำเสียง ภาษาได้มากกว่า1ภาษา ภาษาสากลหรือภาษาท้องถิ่นให้มีอยู่ในบทสนทนาบางส่วน ถูกต้องและชัดเจนให้ 5 คะแนน - มีการใช้คำพูดและน้ำเสียง ใช้ภาษาสื่อสารเพียงภาษาเดียว ให้ 3 คะแนน - การใช้คำพูดและน้ำเสียงไม่ชัดเจนเสียงเบา และภาษา ไม่เหมาะสม ให้ 1 คะแนน 					
5. การบริหารเวลาให้ตรงตามเกณฑ์	1	3	5	2	10
<p>หมายเหตุ</p> <ul style="list-style-type: none"> - มีการบริหารจัดการเวลาให้ตรงตามเกณฑ์คะแนนได้ ให้ 5 คะแนน - มีการบริหารจัดการเวลาไม่ตรงตามเกณฑ์ขาดเกิน+- 2นาที ให้ 3 คะแนน - มีการบริหารจัดการเวลาไม่ตรงตามเกณฑ์ขาดเกิน+- 3นาที ให้ 1 คะแนน 					
6. บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทาง	1	3	5	2	10
<p>หมายเหตุ</p> <ul style="list-style-type: none"> - บุคลิกภาพภายนอก/ตามบทบาทของทีม/กิริยาท่าทางของพนักงานมีความเป็นมืออาชีพให้ 5 คะแนน - บุคลิกภาพภายนอกของทีมไม่สัมพันธ์กับบทบาทสมมุติให้ 3 คะแนน - บุคลิกภาพไม่เหมาะสม ให้ 1 คะแนน 					
7. ความคิดสร้างสรรค์ของการนำเสนอหรือบทบาทสมมุติ	1	3	5	3	15
<p>หมายเหตุ</p> <ul style="list-style-type: none"> - การนำเสนอหรือบทบาทสมมุติมีความแปลกใหม่ทันสมัยและสอดคล้องสถานการณ์ปัจจุบันให้ 5 คะแนน - การนำเสนอหรือบทบาทสมมุติได้น่าสนใจให้ 3 คะแนน - การนำเสนอหรือบทบาทสมมุติแบบที่พบเห็นได้ทั่วไปให้ 1 คะแนน 					

เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
	1	3	5	1	5
8. การมีส่วนร่วมในการนำเสนอ					5
หมายเหตุ -ทุกคนมีส่วนร่วมในการนำเสนอครบถ้วนทั้ง 3 คนให้ 5 คะแนน -2 คนมีส่วนร่วมในการนำเสนอให้ 3 คะแนน -1 คนมีส่วนร่วมในการนำเสนอ ให้ 1 คะแนน					
9.การแสดงออกทางทัศนคติของพนักงานขาย	1	3	5	1	5
หมายเหตุ - พนักงานขายนำเสนอขายตามจริงไม่พาดพิงคู่แข่ง ไม่โฆษณาเกินจริง ให้ 5 คะแนน - พนักงานขายนำเสนอขายเกินจริง ให้ 3 คะแนน - พนักงานขายนำเสนอขายเกินจริงและมีการพาดพิงคู่แข่งขั้นให้ 1 คะแนน					

เกณฑ์การตัดสิน / การให้เกียรติบัตร

การตัดสินผลการแข่งขัน/ประกวด กำหนดคะแนนเพื่อเป็นเกณฑ์มาตรฐานการตัดสิน 4 ระดับ ดังนี้

คะแนน 90.00-100	คะแนน	เกียรติบัตรเหรียญทอง
คะแนน 80.00-89.99	คะแนน	เกียรติบัตรเหรียญเงิน
คะแนน 70.00-79.00	คะแนน	เกียรติบัตรเหรียญทองแดง
คะแนน 60.00-69.99	คะแนน	เกียรติบัตรชมเชย

ลงชื่อ.....กรรมการ

(.....)

ลงชื่อ.....กรรมการ

(.....)

ลงชื่อ.....ประธาน

(.....)