

เกณฑ์กติกาการแข่งขันทักษะวิชาชีพ การประกวดนวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์และกีฬา
 สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติปีการศึกษา 2568
 (ฉบับปรับปรุง 2568)



ชื่อรายวิชาที่แข่งขัน ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย

ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ

สาขาวิชา การตลาด

ระดับชั้น (☒) ปวช. (☐) ปวส.

ระเบียบการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ระดับชาติ
สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย
ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี
ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ สาขาวิชา การตลาด
รายวิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย
ระดับชั้น (✓) ปวช. () ปวส.

(ฉบับปรับปรุง 2568)

1.วัตถุประสงค์ของการแข่งขัน

- 1.1 เพื่อให้นักเรียนมีความรู้เกี่ยวกับหลักการวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย เทคนิคการเสนอขาย การจัดทำเอกสาร การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผล และการรายงานการขาย
- 1.2 เพื่อให้นักเรียนนำเสนอขายตามกระบวนการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. คุณสมบัติของผู้เข้าแข่งขัน

- 2.1 ผู้เข้าแข่งขันต้องเป็นนักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในสถานศึกษาเอกชน ประเภทอาชีวศึกษา และได้ลงทะเบียนเรียนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ไม่น้อยกว่า 1 ภาคเรียน
- 2.2 นักเรียนสามารถสมัครเข้าแข่งขันประเภททักษะวิชาชีพ สาขาวิชาใดก็ได้ โดยมีสิทธิ์เข้าแข่งขันได้เพียง 1 รายวิชาเท่านั้น
- 2.3 ผู้เข้าแข่งขันต้องไม่เคยได้รับรางวัลเกียรติบัตรเหรียญทอง จากการแข่งขันรายวิชานี้มาก่อน

3.กติกาการแข่งขัน

- 3.1 ผู้เข้าแข่งขันจะต้องมีสมาชิกในทีม ทีมละ 3 คน
- 3.2 ผู้เข้าแข่งขันต้องแต่งกายด้วยชุดนักเรียน เท่านั้น
- 3.3 ผู้เข้าแข่งขันลงทะเบียน ณ สนามแข่งขัน ก่อนเวลาแข่งขัน 10 นาที พร้อมแสดงบัตรประจำตัวนักเรียน และบัตรประจำตัวประชาชน (กรณีไม่นำมา ต้องมีเอกสารรับรองจากผู้อำนวยการสถานศึกษา)
- 3.4 ผู้เข้าแข่งขันต้องมีรายชื่อตามใบสมัครเท่านั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงต้องแจ้งทางวิทยาลัยเจ้าภาพ โดยมีหนังสือรับรองจากผู้บริหารสถาบัน เท่านั้น
- 3.5 ผู้เข้าแข่งขันแต่ละทีมมีเวลาในการนำเสนอขาย ทีมละ 10 นาที โดยเริ่มจับเวลาตั้งแต่เริ่มทำกิจกรรม
- 3.6 ห้ามผู้เข้าแข่งขันนำอุปกรณ์ เครื่องมือสื่อสารทุกชนิด เข้าบริเวณพื้นที่การแข่งขัน
- 3.7 ก่อนเริ่มทำการแข่งขันจะมีการจัดลำดับการแข่งขันด้วยวิธีการจับสลาก

4. สมรรถนะรายวิชา

- 4.1 วางแผน และปฏิบัติการขายตามหลักการ
- 4.2 นำเสนอขายตามกระบวนการขาย

5. วิธีดำเนินการแข่งขัน

- 5.1 ทีมที่จับสลากได้ลำดับที่ 1 เตรียมตัวในห้องแข่งขัน
โดยทีมที่จับสลากได้ลำดับถัดไปให้มาห้องรายงานตัวก่อนเวลาแข่งขัน 10 นาที
- 5.2 คณะกรรมการส่งสัญญาณเริ่มการแข่งขันและจับเวลา
- 5.3 คณะกรรมการส่งสัญญาณเมื่อครบเวลาในการแข่งขัน

6. สิ่งให้ผู้เข้าแข่งขันต้องเตรียมมาเอง (ถ้ามี)

- 6.1 สินค้าที่ใช้ในการนำเสนอขาย (เป็นไปตามโจทย์ของแต่ละปี) โดยให้ผู้เข้าแข่งขันจัดเตรียมมาเอง
- 6.2 อุปกรณ์ที่วางสินค้า (ถ้ามีตามที่เจ้าภาพได้ตกลง)

7. สิ่งที่เจ้าภาพจัดเตรียมให้ (ถ้ามี)

- 7.1 ห้องสำหรับรายงานตัวก่อนการแข่งขัน และห้องแข่งขัน
- 7.2 โต๊ะวางสินค้า
- 7.3 ผ้าสีขา สำหรับจัดวางสินค้า

8. โจทย์ที่ใช้ในการแข่งขัน

ในยุคดิจิทัลที่ใช้ชีวิตสะดวกสบายและทันสมัยมากขึ้น ทีมของคุณได้รับมอบหมายให้เป็นตัวแทนบริษัทสตาร์ทอัพที่เน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ไฮเทคโนโลยี เพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใหม่ เช่น อุปกรณ์สวมใส่อัจฉริยะ (Smart Wearable) หรือแอปพลิเคชันช่วยจัดการชีวิตประจำวัน หรือผลิตภัณฑ์ตามยุคสมัย (สินค้าขึ้นอยู่กัเจ้าภาพในแต่ละปี) ทีมต้องวางแผนและนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้คณะกรรมการเชื่อมั่นว่าสินค้าจะตอบโจทย์และสามารถเปลี่ยนแปลงประสิทธิภาพการใช้ชีวิตของลูกค้าได้อย่างไร พร้อมทั้งแสดงจุดเด่น วิธีใช้งาน เพื่อดึงดูดลูกค้าและปิดการขายให้สำเร็จ

9. เกณฑ์การให้คะแนน

การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดต่อลูกค้าได้ครบถ้วนสมบูรณ์ถูกต้อง	15 คะแนน
การจัดข้อโต้แย้ง/ปิดการขาย/กระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ	15 คะแนน
การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่อง	10 คะแนน
การใช้คำพูดและน้ำเสียง ภาษา ถูกต้องและชัดเจน	15 คะแนน
การบริหารเวลาตามเกณฑ์ที่กำหนด	10 คะแนน

บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทาง	10 คะแนน
ความคิดสร้างสรรค์ของการนำเสนอหรือบทบาทสมมติ	15 คะแนน
การมีส่วนร่วมในการนำเสนอ	5 คะแนน
การแสดงออกทางทัศนคติของพนักงานขาย	5 คะแนน
รวม	100 คะแนน

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

ให้ใช้กรรมการจากหน่วยงานภายนอก ร่วมกับคณะกรรมการที่เจ้าภาพแต่งตั้ง ไม่น้อยกว่า 3 ท่าน

หมายเหตุ

1. ผู้เข้าแข่งขันและอาจารย์ผู้ควบคุมต้องศึกษากติกาการแข่งขันอย่างละเอียด หากมีข้อสงสัยโปรดสอบถามคณะกรรมการก่อนเริ่มการแข่งขัน มิฉะนั้นกติกาดังกล่าวถือเป็นที่สุด
2. กรณีพบการทุจริต หรือ ผิดกติกาที่กล่าวมาข้างต้น ทางคณะกรรมการมีสิทธิไม่อนุญาตให้เข้าร่วมการแข่งขัน

การศึกษาสร้างคน
อาชีวะเอกชนสร้างชาติ

ใบให้คะแนนการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ระดับชาติ
สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย
ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

วิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย

ประเภทวิชา () อุตสาหกรรม (☒) พาณิชยกรรม/บริหารธุรกิจ () อุตสาหกรรมท่องเที่ยว

กลุ่มอาชีพ การตลาด สาขาวิชา การตลาด

ระดับชั้น (☒) ปวช. () ปวส.

(ฉบับปรับปรุง 2568)

ชื่อ/ทีม

ผู้เข้าแข่งขัน.....

ชื่อสถานศึกษา.....

ที่	เกณฑ์การให้คะแนน	คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
1	การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดต่อลูกค้าได้ครบถ้วนสมบูรณ์ถูกต้อง	15	
2	การจัดข้อโต้แย้ง/ปิดการขาย/กระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ	15	
3	การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่อง	10	
4	การใช้คำพูด น้ำเสียง และภาษา ถูกต้องและชัดเจน	15	
5	การบริหารเวลาตามเกณฑ์ที่กำหนด	10	
6	บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทาง	10	
7	ความคิดสร้างสรรค์ของการนำเสนอหรือบทบาทสมมติ	15	
8	การมีส่วนร่วมในการนำเสนอ	5	
9	การแสดงออกทางทัศนคติของพนักงานขาย	5	
รวม		100	

ลงชื่อ.....กรรมการ

(.....)

ตารางวิเคราะห์เกณฑ์การประเมิน การแข่งขันทักษะวิชาชีพ

การประกวดนวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์ และกีฬา

สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ ปีการศึกษา 2568

ประเภท พาณิชยกรรม สาขา การตลาด

วิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)

ที่	เกณฑ์การประเมิน	ค่า คะแนน			ตัว คูณ	คะแนน
1	การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดต่อลูกค้าได้ครบถ้วนสมบูรณ์ถูกต้อง - การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดมีมากกว่า 4P ให้ 5 คะแนน - การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดได้ (4P) ให้ 3 คะแนน - การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดได้ (3P) ให้ 1 คะแนน	1	3	5	3	15
2	การจัดข้อโต้แย้ง/ปิดการขาย/กระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ - การจัดข้อโต้แย้งทำให้ปิดการขายได้/ลูกค้าตัดสินใจซื้อ ให้ 5 คะแนน - การจัดข้อโต้แย้งทำให้ปิดการขายได้บางส่วน/ลูกค้าสนใจ ให้ 3 คะแนน - การจัดข้อโต้แย้งทำให้ปิดการขายได้น้อย/ลูกค้าไม่สนใจ ให้ 1 คะแนน	1	3	5	3	15
3	การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่อง - สร้างบรรยากาศเนื้อเรื่องได้น่าสนใจมาก ให้ 5 คะแนน - สร้างบรรยากาศเนื้อเรื่องได้ปานกลาง ให้ 3 คะแนน - สร้างบรรยากาศเนื้อเรื่องได้น้อย ให้ 1 คะแนน	1	3	5	2	10
4	การใช้คำพูด น้ำเสียง และภาษา ถูกต้องและชัดเจน - การใช้คำพูด น้ำเสียง และภาษามากกว่า 1 ภาษา เป็นภาษาสากลหรือภาษาท้องถิ่น (ในบทสนทนาบางส่วน) ถูกต้องและชัดเจน ให้ 5 คะแนน - การใช้คำพูด น้ำเสียง และภาษาเพียง 1 ภาษา ให้ 3 คะแนน - การใช้คำพูดและน้ำเสียง ไม่ชัดเจน เสียงเบา และใช้ภาษาไม่เหมาะสม ให้ 1 คะแนน	1	3	5	3	15

ที่	เกณฑ์การประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
		1	3	5		
5	การบริหารเวลาตามเกณฑ์ที่กำหนด - มีการบริหารจัดการเวลาได้ตรงตามเกณฑ์ ให้ 5 คะแนน - มีการบริหารจัดการเวลาไม่ตรงตามเกณฑ์ขาดเกิน + - 2 นาที ให้ 3 คะแนน - มีการบริหารจัดการเวลาไม่ตรงตามเกณฑ์ขาดเกิน + - 3 นาที ให้ 1 คะแนน				2	10
6	บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทาง - บุคลิกภาพภายนอก/ตามบทบาทของทีม/กิริยาท่าทางของพนักงานขายมีความเป็นมืออาชีพ ให้ 5 คะแนน - บุคลิกภาพภายนอกของทีมไม่สัมพันธ์กับบทบาทสมมติ ให้ 3 คะแนน - บุคลิกภาพไม่เหมาะสม ให้ 1 คะแนน				2	10
7	ความคิดสร้างสรรค์ของการนำเสนอหรือบทบาทสมมติ - การนำเสนอขายหรือบทบาทสมมติ มีความแปลกใหม่ ทันสมัย และสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน ให้ 5 คะแนน - การนำเสนอขายหรือบทบาทสมมติได้น่าสนใจ ให้ 3 คะแนน - การนำเสนอขายหรือบทบาทสมมติที่พบเห็นได้ทั่วไป ให้ 1 คะแนน				3	15
8	การมีส่วนร่วมในการนำเสนอ - สมาชิกในทีมทุกคนมีส่วนร่วมในการนำเสนอ ให้ 5 คะแนน - สมาชิกในทีม 2 คน มีส่วนร่วมในการนำเสนอ ให้ 3 คะแนน - สมาชิกในทีม 1 คน มีส่วนร่วมในการนำเสนอ ให้ 1 คะแนน				1	5
9	การแสดงออกทางทัศนคติของพนักงานขาย - พนักงานขายนำเสนอขายโดยไม่โฆษณาเกินจริง และไม่พาดพิงคู่แข่ง ให้ 5 คะแนน - พนักงานขายนำเสนอขายเกินจริง ให้ 3 คะแนน - พนักงานขายนำเสนอขายเกินจริงและพาดพิงคู่แข่ง ให้ 1 คะแนน				1	5
รวม						100 คะแนน

ลงชื่อ.....กรรมการ

(.....)

ลงชื่อ.....กรรมการ

(.....)

ลงชื่อ.....ประธาน

(.....)

การศึกษาสร้างคน
อาชีวะเอกชนสร้างชาติ