

เกณฑ์กติกาการแข่งขันทักษะวิชาชีพ การประกวดนวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์และกีฬา
สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติปีการศึกษา 2568
(ฉบับปรับปรุง 2568)



ชื่อรายวิชาที่แข่งขัน ทักษะธุรกิจค้าปลีก

ประเภทวิชา

บริหารธุรกิจ

สาขาวิชา

ทักษะธุรกิจค้าปลีก

ระดับชั้น

() ปวช. (/) ปวส.

ระเบียบการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ระดับชาติ
สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย
ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี
ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ สาขาวิชา ธุรกิจค้าปลีก
รายวิชา ทักษะธุรกิจค้าปลีก
ระดับชั้น () ปวช. (/) ปวส.
(ฉบับปรับปรุง 2568)

1. วัตถุประสงค์ของการแข่งขัน

- 1.1 เพื่อเป็นการส่งเสริมทักษะธุรกิจค้าปลีกประเภทการจัดแสดงสินค้าและบริการลูกค้า
- 1.2 เพื่อให้นักศึกษาได้ใช้ความรู้ความสามารถที่ได้จากการศึกษามาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการปฏิบัติงานจริง
- 1.3 เพื่อให้นักศึกษาได้รับประสบการณ์นอกเหนือจากการศึกษาในห้องเรียน
- 1.4 เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ผลงานของสถานศึกษาในสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
- 1.5 เพื่อยกระดับทักษะฝีมือของผู้เรียนอาชีวศึกษาให้ก้าวสู่ระดับสากล PVET

2. คุณสมบัติของผู้เข้าแข่งขัน

2.1 คุณสมบัติทั่วไป

1. เป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับ ปวส.
2. ไม่มีการกำหนดอายุแต่ต้องเป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในวิทยาลัยฯ มาแล้วอย่างน้อยไม่ต่ำกว่า 1 ภาคเรียน
3. ผู้ที่เข้าแข่งขันได้ต้องไม่เคยได้รับรางวัลเกียรติบัตรเหรียญทอง ในการแข่งขันประเภทวิชาทักษะธุรกิจค้าปลีกในระดับการศึกษาเอกชนจัดขึ้นหรือสมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยี และอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทยจัดขึ้น ยกเว้น การประกวดและการแข่งขันประเภทอื่นสามารถเข้าร่วมแข่งขันได้ กรณีทำผิดคุณสมบัติที่กำหนดตรวจ พบจะถือว่าสละสิทธิ์ในการแข่งขันยกทีม
4. ยื่นหลักฐานการสมัครตามแบบฟอร์มที่กำหนดและลงทะเบียนเข้าร่วมการแข่งขัน

2.2 คุณสมบัติเฉพาะ

1. กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) (สาขาอื่นเข้าร่วมได้)
2. ผู้แข่งขันเป็นทีมละ 2 คน สรรอง 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 จัดแสดงสินค้าภายในพื้นที่ที่กำหนด ขนาดพื้นที่โดยรวม 2*2 เมตร โดยใช้อุปกรณ์ในการตกแต่งตามความเหมาะสมกับธุรกิจที่แข่งขัน (อนุญาตให้ใช้สื่อสได้ แต่ไม่เกินขนาดพื้นที่ 2*2 เมตร)
- 3.4 กำหนดเวลาในการจัดและตกแต่งบูธแสดงสินค้า ไม่เกิน 20 นาที
- 3.5 นำเสนอขายเกี่ยวกับสินค้าและบริการ ใช้เวลา 10 นาที พร้อมทั้งใช้ภาษาอังกฤษ และเทคโนโลยีประกอบการนำเสนอ
- 3.6 ตอบคำถามคณะกรรมการ ใช้เวลาไม่เกิน 7 นาที

4. สมรรถนะรายวิชา

- 4.1 วางแผนและออกแบบการจัดแสดงสินค้าตามหลักการ
- 4.2 กำหนดกลยุทธ์เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดแสดงสินค้า
- 4.3 เตรียมวัสดุ อุปกรณ์และจัดแสดงสินค้าตามหลักการ
- 4.4 เทคนิคการนำเสนอสินค้า และบริการถูกต้องตามกระบวนการ
- 4.5 ใช้ภาษาอังกฤษและเทคโนโลยี ในการนำเสนอสินค้าและบริการอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

5. วิธีดำเนินการสอบ

5.1 ลงทะเบียนเข้าแข่งขันก่อนเวลาแข่งขัน 30 นาทีพร้อมจับสลากลำดับการแข่งขัน เพื่อจัดเตรียมความพร้อมของอุปกรณ์ในพื้นที่ที่ใช้ในการจัดแข่งขันนำเสนอสินค้าและบริการและตอบคำถาม โดยครูผู้ควบคุมทีมจัดเก็บอุปกรณ์สื่อสารทุกชนิดของผู้เข้าแข่งขันทุกคน

5.1.1) เริ่มจับเวลาพร้อมกันในการจัดพื้นที่แสดงสินค้าโดยใช้เวลา 20 นาที เสร็จสิ้นแล้ว หลังจากนั้นผู้เข้าแข่งขันทุกคนเข้าห้องเก็บตัวตามที่กรรมการจัดการแข่งขันจัดเตรียมไว้

5.2 เริ่มจับเวลาในการนำเสนอ โดยรอฟังสัญญาณการเริ่มต้นจากกรรมการจัดการแข่งขัน โดยใช้เวลาในการนำเสนอ 10 นาที และกรรมการจะให้สัญญาณก่อนหมดเวลา 5 นาที, 3 นาที และแจ้งหมดเวลา จากนั้นตอบคำถามกรรมการ 7 นาที และเมื่อหมดเวลาการแข่งขันให้ผู้เข้าแข่งขันทุกคนเข้าห้องเก็บตัวตามที่กรรมการจัดการแข่งขันจัดเตรียมไว้

- 5.3 ห้ามครูผู้ควบคุมทีมเข้าไปเกี่ยวข้องกับการจัดเตรียมพื้นที่จัดการแสดงสินค้าโดยเด็ดขาด
- 5.4 ห้ามผู้เข้าแข่งขันนำข้อมูลหรือเอกสารอุปกรณ์เครื่องมือสื่อสารทุกชนิดเข้าพื้นที่การแข่งขัน
- 5.5 กรณีพบการทุจริต ผิดกติกา ตัดสิทธิ์การแข่งขันทันที เช่น ความผิดชัดเจนมีฝ่ายตรงข้ามคัดค้าน
- 5.6 หลังจากการแข่งขันเสร็จสิ้นแล้ว คณะกรรมการตัดสิน และให้ข้อเสนอแนะ

6. สิ่ง que ผู้เข้าแข่งขันต้องเตรียมมาเอง

6.1 บัตรประจำตัวนักศึกษา และบัตรประจำตัวประชาชน (กรณีไม่นำมา ต้องมีเอกสารรับรองจากผู้อำนวยการสถานศึกษา)

7. สิ่งที่เจ้าภาพจัดเตรียมให้

- 7.1. จัดเตรียมแบบฟอร์มให้คะแนนสำหรับคณะกรรมการตัดสิน
- 7.2. โต๊ะสำหรับใช้ในการแข่งขัน ขนาด 1.50 เมตร จำนวน 1 ตัว
- 7.3. สถานที่สำหรับการแข่งขันขนาด 2*2 เมตร มีการจัดกันเป็นเขตพื้นที่ใช้ในการแข่งขัน
- 7.4. สถานที่เก็บตัวผู้เข้าแข่งขันเพื่อรอการแข่งขัน
- 7.5. คณะกรรมการตัดสิน จำนวน 3 ท่าน (ผู้ทรงคุณวุฒิ หรือผู้เชี่ยวชาญ)
- 7.6 จัดเตรียมป้ายแสดงผลการแข่งขันและป้ายแสดงเวลา 3 ป้าย ดังนี้เหลือเวลา 5 นาทีเหลือเวลา 3 นาที

และหมดเวลา

- 7.7. ทีมผู้เข้าร่วมการแข่งขัน นำผลิตภัณฑ์มาเอง ตามที่เจ้าภาพกำหนด

8. โจทย์ที่ใช้ในการแข่งขัน

- 8.1 จัดแสดงสินค้าประเภท (นำผลิตภัณฑ์มาเองตามที่เจ้าภาพกำหนด)



การศึกษาสร้างคน
อาชีวะเอกชนสร้างชาติ

9. เกณฑ์การให้คะแนน

เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
	1	3	5	2	10
1. การนำความรู้มาประยุกต์ใช้ในการจัดแสดงสินค้า 1.1 การจัดวางสินค้าอย่างมีความรู้ ความสมดุล และความสวยงาม ครบถ้วนสมบูรณ์ เกณฑ์การให้คะแนน • 5 คะแนน : การจัดวางสินค้าและการตกแต่งพื้นที่ มีความสมดุล สวยงาม ดึงดูดสายตา และเหมาะสมกับประเภทสินค้าซึ่งสนับสนุนการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดครบถ้วน • 3 คะแนน : การจัดวางสินค้ามีความสมดุลและเหมาะสมกับประเภทสินค้า แต่การตกแต่งยังไม่สวยงามเป็นที่ดึงดูดสายตา • 1 คะแนน : การจัดวางสินค้าขาดความสมดุล ขาดความสวยงาม ซึ่งไม่สามารถสนับสนุนการขายได้อย่างเต็มที่	1	3	5	2	10
1.2 ความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบและภาพรวมในการจัดแสดง สินค้า เกณฑ์การให้คะแนน • 5 คะแนน : การจัดแสดงสินค้ามีความโดดเด่น มีความคิดสร้างสรรค์สูง การออกแบบมีความทันสมัย สามารถดึงดูดความสนใจต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างชัดเจน และเหมาะสมกับสินค้า • 3 คะแนน : การจัดแสดงสินค้า มีความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบ แต่ไม่ทันสมัย และดึงดูดความสนใจต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้น้อย • 1 คะแนน : การจัดแสดงสินค้าขาดความคิดสร้างสรรค์ การออกแบบล้าสมัย และไม่สามารถดึงดูดความสนใจต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้	1	3	5	2	10

เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
	1	3	5	2	10
2. การนำเสนอสินค้าและบริการ 2.1 การนำเสนอเป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษ โดยการแนะนำตัว รวมถึงบอกรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า เกณฑ์การให้คะแนน • 5 คะแนน : แนะนำตัวและนำเสนอสินค้าได้อย่างชัดเจนและมั่นใจ ทั้งในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ มีการใช้ถ้อยคำเหมาะสมและถูกต้อง สื่อสารข้อมูลสินค้าได้ครบถ้วน • 3 คะแนน : แนะนำตัวและนำเสนอสินค้าได้พอเข้าใจ ทั้งในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ แม้จะมีข้อผิดพลาดเล็กน้อยในการใช้ภาษา แต่ยังสามารถสื่อความหมายได้ การนำเสนออาจขาดความมั่นใจบางช่วง หรือข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าอาจยังไม่ครบถ้วนชัดเจนในบางส่วน แต่อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ • 1 คะแนน : แนะนำตัวและนำเสนอสินค้าไม่ชัดเจน และไม่สามารถสื่อสารได้ครบถ้วนในทั้งสองภาษา ขาดความมั่นใจ จนทำให้สื่อสารไม่เข้าใจ รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าคลุมเครือ	1	3	5	2	10
2.2 การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดได้ครบถ้วนสมบูรณ์และ สร้างสรรค์ น่าสนใจ เกณฑ์การให้คะแนน • 5 คะแนน : การนำเสนอสินค้า ใช้หลักการส่วนประสมทางการตลาด โดยอธิบายครบถ้วน สมบูรณ์ตามหลักการมากกว่า 4 P • 3 คะแนน : การนำเสนอสินค้า ใช้หลักการส่วนประสมทางการตลาด โดยอธิบาย ตามหลักการเพียง 4 P • 1 คะแนน : การนำเสนอสินค้า ใช้หลักการส่วนประสมทางการตลาด โดยอธิบาย ตามหลักการเพียง 1-3 P	1	3	5	2	10
2.3 การใช้น้ำเสียงและบุคลิกภาพ ทำทางการนำเสนอมีความเหมาะสม เกณฑ์การให้คะแนน • 5 คะแนน : มีการใช้น้ำเสียง พูดได้ชัดเจน และบุคลิกภาพทำทางการนำเสนอมีความเหมาะสม และมีความเป็นมืออาชีพ • 3 คะแนน : มีการใช้น้ำเสียง พูดได้ชัดเจน แต่บุคลิกภาพทำทางการนำเสนอไม่เหมาะสม และไม่มีความเป็นมืออาชีพ • 1 คะแนน : มีการใช้น้ำเสียงไม่ชัดเจน และบุคลิกภาพทำทางการนำเสนอไม่เหมาะสมให้	1	3	5	2	10

เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
	1	3	5	2	10
2.4 เทคนิคการสื่อสารในกระบวนการผลิตสินค้าและบริการ เกณฑ์การให้คะแนน 5 คะแนน : เทคนิคการสื่อสารในกระบวนการผลิตสินค้าแปลกใหม่ ทันสมัย และสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน 3 คะแนน : เทคนิคการสื่อสารในกระบวนการผลิตสินค้ามีความน่าสนใจ 1 คะแนน : เทคนิคการสื่อสารในกระบวนการผลิตสินค้าไม่น่าสนใจ	1	3	5	2	10
2.5 การทำงานเป็นทีมและการมีส่วนร่วมในการนำเสนอสินค้าและบริการ เกณฑ์การให้คะแนน 5 คะแนน : มีการทำงานเป็นทีม และมีส่วนร่วมในการนำเสนอ ทั้ง 2 คน 3 คะแนน : มีการทำงานเป็นทีม แต่นำเสนอเพียง 1 คน 1 คะแนน : ไม่มีการทำงานเป็นทีม และนำเสนอเพียง 1 คน	1	3	5	2	10
2.6 การบริหารเวลา เกณฑ์การให้คะแนน - ตามเกณฑ์ที่กำหนด ใช้เวลา 09.01 นาที ถึง 10 นาทีเท่ากับ 10 คะแนน ใช้เวลา 08.01 นาที ถึง 9 นาทีเท่ากับ 9 คะแนน ใช้เวลา 07.01 นาที ถึง 8 นาทีเท่ากับ 8 คะแนน ใช้เวลา 06.01 นาที ถึง 7 นาทีเท่ากับ 7 คะแนน ใช้เวลา 05.01 นาที ถึง 6 นาทีเท่ากับ 6 คะแนน ใช้เวลา 04.01 นาที ถึง 5 นาทีเท่ากับ 5 คะแนน กรณีผู้เข้าแข่งขันใช้เวลาเกิน 10 นาที ตัดคะแนนนาทีละ 1 คะแนน	1	3	5	2	10
3. การตอบคำถาม 3.1 ไหวพริบในการตอบคำถาม เกณฑ์การให้คะแนน 5 คะแนน : มีไหวพริบในการตอบคำถาม ได้อย่างรวดเร็ว 3 คะแนน : มีไหวพริบในการตอบคำถาม ได้ช้า 1 คะแนน : ไม่มีไหวพริบในการตอบคำถาม	1	3	5	2	10

3.2 ตอบคำถามได้ตรงประเด็น	1	3	5	2	10
เกณฑ์การให้คะแนน					
5 คะแนน : ตอบคำถามได้ตรงประเด็นมากที่สุด 3 คะแนน : ตอบคำถามได้ตรงประเด็นน้อย 1 คะแนน : ตอบคำถามไม่ตรงประเด็น					

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

คณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้เชี่ยวชาญ รวม 3 ท่าน

นิยามศัพท์ :

ผู้ทรงคุณวุฒิ : บุคคลที่มีความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ หรือคุณวุฒิทางวิชาการที่ได้รับการยอมรับจาก สถาบัน หรือองค์กรที่เกี่ยวข้อง และสามารถให้คำแนะนำหรือวินิจฉัยได้อย่างน่าเชื่อถือ

ผู้เชี่ยวชาญ : บุคคลที่มีความรู้เฉพาะด้านหรือทักษะเฉพาะทางเป็นพิเศษ ผ่านการศึกษา ฝึกฝน หรือการทำงานในสาขานั้น ๆ จนได้รับการยอมรับว่ามีความชำนาญสูง

การศึกษาสร้างคน
อาชีวะเอกชนสร้างชาติ

ใบให้คะแนนการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ระดับชาติ
สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย
ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี
วิชา ทักษะธุรกิจค้าปลีก

ประเภทวิชา () อุตสาหกรรม (/) พาณิชยกรรม/บริหารธุรกิจ () อุตสาหกรรมท่องเที่ยว
กลุ่มอาชีพ การตลาด สาขาวิชา ธุรกิจค้าปลีก
ระดับชั้น () ปวช. (/) ปวส.
(ฉบับปรับปรุง 2568)

ชื่อ/ทีม

ผู้เข้าแข่งขัน.....

ชื่อสถานศึกษา.....

ที่	เกณฑ์การให้คะแนน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
		1	3	5		
1	การจัดแสดงสินค้าได้ (เต็ม 30 คะแนน)					
	1.1 การจัดวางสินค้า ความสมดุล และความสวยงามได้ครบถ้วนสมบูรณ์					
	1.2 ความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบ และภาพรวมในการจัดแสดงสินค้า					
	1.3 การจัดแสดงสินค้ามีความโดดเด่น ดึงดูดต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย					
	รวม					
2	การนำเสนอสินค้าและบริการ (เต็ม 50 คะแนน)					
	2.1 การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดได้ครบถ้วนสมบูรณ์ และสร้างสรรค์ น่าสนใจ					
	2.2 การใช้น้ำเสียงและบุคลิกภาพ ท่าทางการนำเสนอมีความเหมาะสม					
	2.3 เทคนิคการสื่อสารในกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ					
	2.4 การทำงานเป็นทีมและการมีส่วนร่วมในการนำเสนอสินค้าและบริการ					
	2.5 การบริหารเวลา					
	รวม					
3	ตอบคำถาม (เต็ม 20 คะแนน)					
	ไหวพริบในการตอบคำถาม					
	ตอบได้ตรงประเด็น					
	รวม					
รวมคะแนนเต็ม						

ลงชื่อ กรรมการ
(.....)

ลงชื่อ กรรมการ
(.....)

ลงชื่อ กรรมการ
(.....)



การศึกษาสร้างคน
อาชีวะเอกชนสร้างชาติ