



งานบริหารทั่วไป

ที่ ๑๐๒๑ วันที่ ๒๓ ธ.ค. ๒๕๖๑

บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ ฝ่ายแผนงานและประเมินผล โทร. ๑๐๒,๑๐๕

ที่ รง ๐๔๔๙/ผป๒๓๘

วันที่ ๒๓ สิงหาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขออนุมัติหลักสูตรการฝึกยกระดับฝีมือ สาขาการขายของออนไลน์ (๑๘ ชั่วโมง)

เรียน ผู้อำนวยการสำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานนครนายก

๑. เรื่องเดิม

ตามที่สำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานนครนายก ได้รับมอบหมายให้ดำเนินการฝึกอบรมฝีมือแรงงานให้แก่ กลุ่ม OTOP /วิสาหกิจชุมชน สถานประกอบการกิจการ SMEs และกลุ่มแรงงานทั่วไป เพื่อสร้างรายได้ สร้างโอกาสในการประกอบอาชีพเดิมให้มีความมั่นคง และสร้างความรู้ ทักษะอาชีพ ให้เป็นแนวทางเลือกเปิดโอกาสในการปรับปรุงอาชีพที่มีความยั่งยืน มีรายได้อย่างมั่นคงเพิ่มขึ้น นั้น

๒. ระเบียบที่เกี่ยวข้อง

กรมพัฒนาฝีมือแรงงานได้มีคำสั่งที่ ๑๘๖๑/๒๕๕๙ ลงวันที่ ๒๕ ตุลาคม ๒๕๕๙ ข้อ ๒(๑) มอบอำนาจให้ผู้อำนวยการสำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานอนุมัติหลักสูตรการฝึกอบรมที่ส่วนราชการเป็นผู้จัดหรือจัดร่วมกับหน่วยงานอื่น

๓. ข้อพิจารณา

ฝ่ายแผนงานและประเมินผลพิจารณาแล้ว เห็นว่าหลักสูตรการฝึกยกระดับฝีมือจะเป็นประโยชน์ตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ใช้เวลาการฝึกที่เหมาะสม จึงเห็นควรขออนุมัติหลักสูตร การฝึกยกระดับฝีมือ สาขาการขายของออนไลน์ (๑๘ ชั่วโมง)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา หากเห็นชอบโปรดอนุมัติ และลงนามในหลักสูตรการฝึกยกระดับฝีมือที่แนบมาพร้อมนี้

(นายบรรพต ดาวล้อม)

หัวหน้าฝ่ายแผนงานและประเมินผล

อนุมัติ

(นางศิริลักษณ์ อ้วนรุ่งเรือง)

ผู้อำนวยการสำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานนครนายก

หลักสูตรการฝึกยกระดับฝีมือ
สาขา การขายของออนไลน์
(E - Commerce)

รหัสหลักสูตร ๒๖๒๐๐๑๗๒๓๐๒๑๕
สำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานนครนายก กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

๑. วัตถุประสงค์

- ๑.๑ เพื่อให้ผู้รับการฝึก สามารถใช้โซเชียลมีเดียเป็นช่องทางทำธุรกิจ
- ๑.๒ เพื่อให้ผู้รับการฝึก มีความรู้ ทักษะ และสามารถนำความรู้ไปประกอบอาชีพ เพื่อเป็นอาชีพเสริมหรืออาชีพหลัก สามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน
- ๑.๓ เพื่อให้ผู้รับการฝึก ได้พัฒนาทักษะด้าน IT และนำมาเสริมประสิทธิภาพให้การเสนอขายสินค้าออนไลน์ด้วยเทคนิคต่าง ๆ และสามารถนำไปต่อยอดและพัฒนาได้ด้วยตนเองได้

๒. ระยะเวลาการฝึกอบรม

ผู้รับการฝึกจะได้รับการฝึกในภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ เป็นเวลา ๑๘ ชั่วโมง โดยผู้รับการฝึกจะต้องมีเวลาไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ จึงจะมีสิทธิ์สอบวัดผล

๓. คุณสมบัติของผู้รับการฝึก

- ๓.๑ มีอายุตั้งแต่ ๑๘ ปีขึ้นไป
- ๓.๒ เป็นผู้มีความสนใจในการประกอบธุรกิจส่วนตัว ด้านขายของออนไลน์
- ๓.๓ มีความรู้พื้นฐานด้านการใช้คอมพิวเตอร์ พิมพ์อักษร และแอปพลิเคชัน Facebook และ Line
- ๓.๔ มีสภาพร่างกายและจิตใจที่ไม่เป็นอุปสรรคต่อการฝึก และสามารถเข้ารับการฝึกได้ตลอดหลักสูตร

๔. วุฒิบัตร

ชื่อเต็ม : วุฒิบัตรพัฒนาฝีมือแรงงาน สาขา การขายของออนไลน์

ชื่อย่อ : วพร. การขายของออนไลน์

ผู้รับการฝึกที่ผ่านการประเมินผล และมีระยะเวลาการฝึกไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ ของเวลาฝึกทั้งหมด จะได้รับวุฒิบัตร วพร. การขายของออนไลน์

๕. หัวข้อวิชา

รหัสวิชา	หัวข้อวิชา	ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๒๖๒๒๓๓๐๒๐๑	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ E - Commerce	๑	-
๒๖๒๒๓๓๐๒๐๒	การใช้โซเชียลมีเดียในการทำธุรกิจ	๑	๔
๒๖๒๒๓๓๐๒๐๓	การขายสินค้าบนโลกออนไลน์หรือเว็บไซต์ต่าง ๆ	๑	๕
๒๖๒๒๓๓๐๒๐๔	กลยุทธ์ทางการตลาด	๑	๕
๒๖๒๒๓๓๔๕๐๑	การวัดและประเมินผล	-	-
รวม		๔	๑๔
		๑๘	

๖. เนื้อหาวิชา

๒๖๒๒๓๓๓๐๒๐๑ ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ E-Commerce

(๑ : ๐)

ศึกษาความรู้เกี่ยวกับความหมายของ E-Commerce ประเภทของเว็บไซต์ E-Commerce การทำธุรกิจของ E-Commerce ในแต่ละรูปแบบ ประโยชน์ของ E-Commerce ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการทำธุรกิจ E-Commerce บนเว็บไซต์ เช่น การวิเคราะห์ประเภทของเว็บไซต์ E-Commerce เป็นต้น

๒๖๒๒๓๓๓๐๒๐๒ การใช้โซเชียลมีเดียในการทำธุรกิจ

(๑ : ๔)

ศึกษาและฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับองค์ประกอบของโซเชียลมีเดียและวิธีการนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างคุ้มค่าและประหยัดต้นทุนให้แก่ธุรกิจแบบออนไลน์ การใช้โซเชียลมีเดียแบบต่าง ๆ ที่ใช้เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์ เช่น การใช้ Youtube และใช้ Facebook การใช้ Line@

๒๖๒๒๓๓๓๐๒๐๓ การขายสินค้าบนโลกออนไลน์หรือเว็บไซต์ต่าง ๆ

(๑ : ๕)

ศึกษาและฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับเว็บไซต์ในส่วนของโดเมน เว็บเซิร์ฟเวอร์ การจัดการร้านค้าออนไลน์ การตั้งค่าร้านค้าและระบบการแสดงผล การจัดการสินค้าบนเว็บไซต์ การจัดการบทความบนเว็บไซต์ ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการ Search Engine Optimization

๒๖๒๒๓๓๓๐๒๐๔ กลยุทธ์ทางการตลาด

(๑ : ๕)

ศึกษาและฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับกลยุทธ์ทางการตลาดรูปแบบต่าง ๆ เช่น การทำตลาดแบบ Offline ควบคู่ไปกับตลาดออนไลน์ เพื่อเน้นสร้าง Credit ให้กับตัวสินค้าทั้งในรูปแบบ Service และ Product พร้อมทำความเข้าใจการสร้าง Portfolio บนเว็บไซต์เพื่อเน้นการโฆษณาสินค้าทางอ้อม วิธีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าอย่างถูกต้องด้วยการทำแบบออนไลน์ หรือการจ้างให้บริษัทจดทะเบียน ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการ Discredit คู่แข่งด้วยการทำ dummy testimonial เพื่อการป้องกันตัวเองจากการถูกโจมตีจากบริษัทคู่ต่อสู้ การสร้างโฆษณาแบบแอบความหมายแบบเพื่อสร้างความหวั่นของ brand การสร้าง unique point เกี่ยวกับ Brand ด้วย After Service เป็นต้น

๒๖๒๒๓๓๓๐๒๐๕ การวัดและประเมินผล

(๐ : ๐)

เพื่อวัดผลความรู้ความสามารถของผู้รับการฝึกเมื่อผ่านกระบวนการฝึกของหลักสูตรแล้ว

ผู้เสนอหลักสูตร



(นายบรรพต ดาวล้อม)

หัวหน้าฝ่ายแผนงานและประเมินผล

ผู้อนุมัติหลักสูตร



(นางศิริลักษณ์ อึ้งรุ่งเรือง)

ผู้อำนวยการสำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานนครนายก