หลักสูตรการฝึกยกระดับฝีมือ
สาขาผู้ประกอบการใหม่กลุ่มช่างสี
(New Entrepreneurs for Painting Group)
รหัสหลักสูตร 0920041010302
กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กระทรวงแรงงาน

.....

1. วัตถุประสงค์ :

1.1 เพื่อส่งเสริมให้ช่างสีที่ประกอบธุรกิจขนาดเล็กอยู่แล้ว หรือช่างสีที่มีประสบการณ์การทำงานมาแล้วไม่ต่ำกว่า 3-5 ปี และมีความต้องการที่จะเป็นผู้ประกอบการใหม่ได้เพิ่มพูนทักษะด้านการประกอบการและการบริหารจัดการธุรกิจของตนเองให้อยู่รอดเติบโตและประสบความสำเร็จได้อย่างมั่นคงยั่งยืน

1.2 เพื่อส่งเสริมให้ผู้ที่มีความตั้งใจจะก้าวเข้ามาเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ได้เรียนรู้วิธีการทางธุรกิจและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการสร้างธุรกิจขนาดเล็กของตนเองได้

2. ระยะเวลาการฝึก :

ผู้รับการฝึกจะได้รับการฝึกทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ โดยสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค หรือศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัด หรือศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานกรุงเทพมหานคร หรือหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ในสังกัดกรมพัฒนาฝีมือแรงงานเป็นเวลา 35 ชั่วโมง

3. คุณสมบัติของผู้รับการฝึก :

3.1 เป็นช่างสีที่ประกอบธุรกิจขนาดเล็กอยู่แล้ว และต้องการเพิ่มพูนความรู้และทักษะด้านการประกอบการและการบริหารจัดการธุรกิจ

3.2 เป็นช่างสีที่มีประสบการณ์การทำงานมาแล้วไม่ต่ำกว่า 3-5 ปี และต้องการเพิ่มพูนความรู้และทักษะด้านการประกอบการและการบริหารจัดการธุรกิจ

3.3 เป็นผู้ที่ประสงค์จะก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กกลุ่มช่างสี และผ่านการฝึกอบรมหลักสูตรเตรียมเข้าทำงานด้านช่างสีและหลักสูตรยกระดับฝีมือช่างสีแล้ว

หมายเหตุ ตามโครงการความร่วมมือระหว่างบริษัท ทีโอเอ เพ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัดกับกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

4. วุฒิบัตร :

ชื่อเต็ม : วุฒิบัตรพัฒนาฝีมือแรงงาน สาขาผู้ประกอบการใหม่กลุ่มช่างสี

ชื่อย่อ วพร. ผู้ประกอบการใหม่กลุ่มช่างสี

ผู้รับการฝึกที่ผ่านการประเมินผล และมีระยะเวลาการฝึกไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของระยะเวลาฝึกทั้งหมด จะได้รับวุฒิบัตร วพร.ผู้ประกอบการใหม่กลุ่มช่างสี

5. หัวข้อวิชา

หน่วยการฝึก	หัวข้อวิชา	ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1	ทำธุรกิจอย่างไรจึงประสบความสำเร็จและร่ำรวยมั่นคง	2	-
2	กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์	-	1
3	การดำเนินงานและมาตรฐานการทำงาน	7	-
4	การตลาด	4	-
5	การเงิน	7	-
6	ประสบการณ์ของผู้ประสบความสำเร็จ	3	-
7	พันธมิตรทางธุรกิจ	4	-
8	การนำเสนองานต่อลูกค้าอย่างมืออาชีพ	1	6
		28	7
	รวม	35	

6. เนื้อหาวิชา

หน่วยการฝึก 1 ทำธุรกิจอย่างไรจึงประสบความสำเร็จและร่ำรวยมั่นคง (2 : 0)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อแนะนำหลักสูตรและรายละเอียดการอบรม
2. เพื่อสร้างความเข้าใจกับผู้เข้าร่วมการอบรมและกำหนดเป้าหมายผลลัพธ์ที่ต้องการจากการอบรม
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจภาพรวมของการประกอบธุรกิจและปัจจัยที่ส่งเสริมให้ประสบความสำเร็จ
4. กำหนดเป้าหมายของการเป็นผู้ประกอบการ

เนื้อหาวิชา

1. แนะนำหลักสูตร
2. การตั้งเป้าหมาย
3. องค์ประกอบของการดำเนินธุรกิจ
4. องค์ประกอบโดยรวมของผู้ที่ประสบความสำเร็จ

หน่วยการฝึก 2 กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ **(0 : 1)**

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความคุ้นเคยระหว่างผู้เข้าอบรมและจัดกลุ่มเพื่อร่วมกิจกรรม
2. เพื่อกระตุ้นให้ผู้เข้ารับการอบรมฝึกความกล้าแสดงออก
3. เพื่อฝึกให้ผู้รับการฝึกอบรมได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและประสบการณ์

เนื้อหาวิชา

1. แนะนำตนเองและสร้างความคุ้นเคยกับผู้เข้าร่วมการอบรม
2. จัดกลุ่มเพื่อเตรียมทำกิจกรรมกลุ่มร่วมกัน

หน่วยการฝึก 3 การดำเนินงานและมาตรฐานการทำงาน **(7 : 0)**

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้รับการอบรมได้เรียนรู้ถึงการดำเนินงานและกำหนดมาตรฐานการทำงานให้เป็นมืออาชีพ
2. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการอบรมวิเคราะห์วิธีการดำเนินงานของคู่แข่งขัน ความต้องการของลูกค้าแล้วเรียนรู้ที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้า
3. เรียนรู้การสร้างจุดขายที่โดดเด่นและแตกต่าง เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน

เนื้อหาวิชา

1. วิธีการดำเนินงานและกำหนดมาตรฐานการทำงาน
2. การวิเคราะห์วิธีการดำเนินงานของคู่แข่งขัน และความต้องการของลูกค้า โอกาสและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ
3. จุดแข็งและจุดอ่อนของผู้ประกอบการ และการเป็นผู้ประกอบการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า
4. วิธีการสร้างจุดขายที่โดดเด่นและแตกต่าง ในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน

หน่วยการฝึก 4 การตลาด **(4 : 0)**

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการอบรมเข้าใจแนวคิดทางการตลาด
2. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการอบรมเข้าใจการแข่งขัน ด้วยการพัฒนาตนเองเพื่อเอาชนะคู่แข่งขันและตอบสนองความต้องการของลูกค้า
3. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการอบรมสามารถนำแนวคิดทางการตลาดมาประยุกต์ใช้ในการทำการตลาดในธุรกิจช่างสี

เนื้อหาวิชา

1. แนวคิดทางการตลาด

2. การประเมินคู่แข่งขัน

3. ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า

4. แนวทางในการเลือกใช้สินค้า กำหนดราคา การส่งเสริมการขาย และการหาลูกค้าเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

หน่วยการฝึก 5 การเงิน (7 : 0)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการอบรมเข้าใจเรื่องการลงทุนทางธุรกิจ

2. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการอบรมเข้าใจเรื่องการวิเคราะห์ปัญหา การเลือกใช้สินค้าเพื่อทำงานการคิดราคาค่าสินค้าและค่าแรง และการนำเสนอราคาต่อลูกค้า

3. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการอบรมเข้าใจการประเมินผลประกอบการ (ประเมินรายรับและรายจ่าย จากการนำเสนองาน และต้นทุนที่ต้องจ่าย/ผลกำไรที่จะได้รับ)

4. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการอบรมสามารถจัดเตรียมเอกสารเพื่อการนำเสนอราคาต่อลูกค้าได้

เนื้อหาวิชา

1. กรณีตัวอย่าง วิธีการนำเสนอราคา

2. งบลงทุน และการวางแผนการเงิน

3. การบริหารเงินทุนหมุนเวียน

หน่วยการฝึก 6 ประสบการณ์ของผู้ประสบความสำเร็จ (3 : 0)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้รับการฝึกได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์และสอบถามข้อมูลจากผู้ที่ประสบความสำเร็จได้โดยตรง

2. เพื่อให้ผู้รับการฝึกนำแนวคิดจากประสบการณ์ไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจของตน

เนื้อหาวิชา

1. การถ่ายทอดประสบการณ์จริงของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็ก-กลุ่มช่างสี (ประวัติส่วนตัว แรงจูงใจในการดำเนินธุรกิจ การเริ่มต้นธุรกิจจนถึงปัจจุบัน ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการทางธุรกิจ และข้อคิดในการประกอบธุรกิจ)

2. แลกเปลี่ยนประสบการณ์

หน่วยการฝึก 7 พันธมิตรทางธุรกิจ (4 : 0)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการอบรมเห็นความสำคัญต่อการพัฒนาตนเองเพื่อความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง

2. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการอบรมเห็นตัวอย่างองค์กรที่จะเข้ามามีส่วนร่วมในการสนับสนุนธุรกิจช่างสีให้ประสบความสำเร็จได้ดีขึ้นและรวดเร็วขึ้น

เนื้อหาวิชา

1. การพัฒนาตนเองเพื่อความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง

2. การหาพันธมิตรเพื่อให้มีส่วนส่งเสริมและเกื้อหนุนความสำเร็จของธุรกิจให้ดีขึ้น และรวดเร็วขึ้น

3. บริษัท ทีโอเอ เพ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ด้านสีทาอาคารรายใหญ่ของคนไทยและการสนับสนุนช่างสีไทย

3.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สนับสนุนงานสีอย่างครบวงจร

3.2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สร้างมูลค่าเพิ่มในการประกอบธุรกิจต่อช่างสี

3.3 บริการอบรมให้ความรู้/อบรม ทั้งด้านทฤษฎีและการปฏิบัติต่อช่างสี ตั้งแต่เริ่มต้นการใช้งานสินค้า ให้สามารถทำงานได้อย่างเป็นระบบและมีมาตรฐาน วิธีการแก้ปัญหาหน้างาน การเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมเพื่อแก้ปัญหาอย่างเบ็ดเสร็จ

3.4 บริการฟรี ออกแบบเฉดสีสำหรับโครงการต่างๆ ด้วยโปรแกรม Ide@Color

3.5 โครงการ Repaint ที่ช่วยหาลูกค้าให้กับช่างสีที่มีฝีมือมาตรฐานและมีการรับประกันผลงาน

หน่วยการฝึก 8 การนำเสนองานต่อลูกค้าอย่างมืออาชีพ (1 : 6)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้ฝึกคิดวางแผน รูปแบบการหาลูกค้า วิธีการดำเนินงานที่จะสร้างความประทับใจต่อลูกค้า และมีผลให้ลูกค้าจ้างงาน

2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้ฝึกการวิเคราะห์ปัญหา นำเสนอระบบงานเพื่อแก้ปัญหาและแลกชนิดสินค้าที่เหมาะสมเพื่อใช้งาน กำหนดราคางานและนำเสนองานได้อย่างมืออาชีพ

3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้ฝึกการนำเสนองานต่อลูกค้า

เนื้อหาวิชา

1. ตั้งโจทย์ให้ผู้เข้าร่วมการอบรมแต่ละกลุ่มต้องเสนอราคาให้กับลูกค้า โดยต้องนำเสนอถึงวิธีการเข้าหาลูกค้า วิธีการดำเนินงานของทีมที่จะสร้างความประทับใจต่อลูกค้าอย่างไรระบบที่จะทำงานให้ ชนิดของสินค้าที่จะนำมาใช้ ราคางานที่นำเสนอ ฯลฯ เพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจและจ้างงาน

2. สรุปผลประกอบการของกลุ่ม (ประเมินรายรับ และรายจ่าย จากการนำเสนองาน และผลกำไรที่จะได้รับ)

3. ทั้งกลุ่มหรือตัวแทนกลุ่ม นำเสนอให้ทุกคนรับฟัง เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนแนวความคิดแล้วเลือกแนวความคิดที่ได้จากการนำเสนอที่สร้างสรรค์ไปเป็นแบบอย่างในการดำเนินธุรกิจต่อไป

ผู้จัดทำหลักสูตร

นายชนมภูมิ	อุนะพำนัก	นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ กลุ่มงานพัฒนาระบบบริหาร
นายจักรี	พวงทอง	นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ สำนักพัฒนาผู้ฝึกและเทคโนโลยีการฝึก
นายสฤษดิ์	หนาแน่น	ครูฝึกฝีมือแรงงาน ระดับ ช๓ สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค ๔ ราชบุรี
นายสันติ	พัชนะ	นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ สำนักพัฒนามาตรฐานและทดสอบฝีมือแรงงาน
นางสาวพวงเพ็ญ	แสงเพชร	บริษัท ทีโอเอ เพ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด
นายนนทวัฒน์	ปาลวิสุทธิ์	เจ้าหน้าที่พัฒนาองค์ความรู้ บริษัท เอส ซี จี แมนเนจเม้นท์ จำกัด
นายจักรวาล	ทิพย์มาลัย	นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ สำนักพัฒนาผู้ฝึกและเทคโนโลยีการฝึก