

การแข่งขันทักษะวิชาชีพ สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ
สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย
ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

สาขาวิชาการตลาด

ชื่อวิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย

ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)

ระเบียบการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ระดับชาติ

รายวิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)

1. วัตถุประสงค์ของการแข่งขัน

1.1 เพื่อให้นักเรียน นักศึกษา มีความรู้เกี่ยวกับหลักการวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย เทคนิคการนำเสนอขาย การจัดทำเอกสาร การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผล และการรายงานการขาย

1.2 เพื่อให้นักเรียน นักศึกษา นำเสนอขายตามกระบวนการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. คุณสมบัติของผู้เข้าแข่งขัน

2.1 เป็นนักเรียน นักศึกษา ระบบปกติ หรือระบบทวิภาคี (ไม่เป็นพนักงานประจำบริษัท) ของสถานศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในโรงเรียนเอกชน ประเภทอาชีวศึกษาโดยกำหนดอายุไม่เกิน 25 ปี และได้ลงทะเบียนเรียนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ในสถานศึกษาดังกล่าวไม่น้อยกว่า 1 ภาคเรียน

2.2 นักเรียน-นักศึกษาทุกคนมีสิทธิ์สมัครเข้าแข่งขัน/ประกวดตามระดับการศึกษานั้น ๆ โดยไม่มีการแยกสาขาวิชา

2.3 สถานศึกษาคัดเลือกนักเรียน นักศึกษาเข้าแข่งขัน/ประกวด จำนวน 1 ทีมๆละไม่เกิน 3 คน

2.4 นักเรียนนักศึกษาจะสมัครเข้าแข่งขันประเภททักษะวิชาชีพ สาขาวิชาใดก็ได้โดยมีสิทธิ์ เข้าแข่งขัน 1 รายวิชาเท่านั้น

2.5 นักเรียนนักศึกษา ที่เคยได้รับรางวัลเกียรติบัตรเหรียญทองในรายวิชา ของปีการศึกษาที่ผ่านมาไม่มีสิทธิ์เข้าแข่งขันในรายวิชาเดิม

3. กติกาการแข่งขัน

3.1 การลงทะเบียน ให้ลงทะเบียน ณ สนามแข่งขัน ก่อนเวลาแข่งขัน 10 นาที พร้อมทั้ง แสดงบัตรประจำตัวนักเรียน และบัตรประจำตัวประชาชน (กรณีไม่นำมา ต้องมีเอกสารรับรองจากผู้อำนวยการสถานศึกษา)

3.2 ผู้เข้าแข่งขันต้องศึกษารายละเอียด กติกาแข่งขันอย่างละเอียดและเข้าใจ หากมีข้อสงสัยโปรดถามคณะกรรมการก่อนเริ่มการแข่งขัน มิฉะนั้นจะถือว่ากติกาดังกล่าวเป็นที่สิ้นสุด

3.3 ผู้เข้าแข่งขัน ต้องมีรายชื่อตามใบสมัครเท่านั้น ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงต้องแจ้งวิทยาลัยเจ้าภาพ โดยมีหนังสือรับรองจากผู้บริหารสถานศึกษาเท่านั้น

4. วิธีดำเนินการแข่งขัน

4.1 แข่งขันการนำเสนอสินค้า กลุ่มละ 10 นาที เริ่มจับเวลาตั้งแต่เริ่มกิจกรรม การจัดลำดับการแข่งขัน ทักษะการนำเสนอขายสินค้า ดำเนินการด้วยวิธีการจับสลากก่อนเริ่มทำการแข่งขัน เพื่อเรียงลำดับที่ในการนำเสนอขายสินค้า

4.2 ทีมที่จับได้ลำดับที่ 1 เตรียมตัวนำเสนอขายสินค้าในห้องแข่งขัน โดยทีมที่จับฉลากได้ลำดับถัดไปให้มาห้องรายงานตัว ก่อนถึงเวลาแข่งขัน 10 นาที

4.3 เริ่มจับเวลาเมื่อกรรมการจับเวลาส่งสัญญาณเริ่มการแข่งขัน

4.4 ห้าม ผู้เข้าแข่งขันนำอุปกรณ์ เครื่องมือสื่อสารทุกชนิดเข้าพื้นที่การแข่งขัน

4.5 กรณีพบการทุจริต ผิดกติกา ไม่อนุญาตให้เข้าร่วมการแข่งขัน

5. สิ่งที่ผู้เข้าแข่งขันต้องเตรียม

5.1 ผู้เข้าแข่งขันต้องจัดทำ Sales Kit (เอกสารประกอบการขาย) ไม่กำหนดขนาดและการออกแบบ มาให้กับคณะกรรมการ จำนวนทีมละ 3 ชุด โดยต้องมีเนื้อหาครบถ้วนสมบูรณ์ ดังนี้

1. รายการและรายละเอียดผลิตภัณฑ์กาแฟตรา SOD Coffee

2. อัตลักษณ์องค์กร (Corporate Identity) ได้แก่ สีเขียวและสีขาว หมายเหตุ สามารถดูได้จาก

Sales kit ตัวอย่างของบริษัท

3. โลโก้ SOD Coffee

4. เครื่องหมายรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต ดังนี้

- Organic USDA & EU Certified

- FSSC2200

- ISO2200

- HALAL

- HACCP

- GMP

5. ชื่อ ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ และช่องทางการติดต่อต่างๆ ของบริษัท

5.2 บัตรประจำตัวนักเรียนและบัตรประจำตัวประชาชน

6. สิ่งที่เจ้าภาพจัดเตรียมให้

6.1 สินค้าที่ใช้ในการนำเสนอ คือ “ผลิตภัณฑ์กาแฟ ตรา SOD Coffee” สนับสนุนโดย บริษัท พานาคอฟ ฟี่ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด รายละเอียดดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ตรา SOD Coffee ให้ผู้เข้าร่วมการแข่งขันใช้ในการนำเสนอ รวม 11 ชิ้นต่อห้องจัดแข่งขัน (เป็นกาแฟตัวอย่างที่ไม่สามารถบริโภคได้) ดังนี้

1.1 Organic Drip Bag Coffee (Medium Roast) 50g.	3	กล่อง
1.2 Organic Roasted Bean Coffee (Light Roast) 200g.	2	ถุง
1.3 Organic Roasted Bean Coffee (Medium Roast) 200g.	2	ถุง
1.4 Organic Roasted Bean Coffee (Medium Roast) 500g.	2	ถุง
1.5 Organic Roasted Bean Coffee (Medium to Dark Roast) 500g.	2	ถุง
2. บุรสำหรับวางแสดงสินค้า 2 ชุด ชุดละ 1 ห้องจัดแข่งขัน
3. ตัวอย่าง Sales Kit รูปแบบ E-Book ผ่านช่องทาง Facebook SOD Coffee หรือ QR Code ให้ผู้เข้าแข่งขันศึกษาและนำไปประยุกต์เป็น Sales Kit ในรูปแบบของผู้เข้าแข่งขัน เพื่อนำเสนอแก่กรรมการในระหว่างการแข่งขัน



QR Code Sales kit

6.2 ห้องสำหรับการรายงานตัวก่อนการแข่งขันและห้องแข่งขัน

7. ขั้นตอนการปฏิบัติในการเข้าร่วมการแข่งขันทักษะวิชาชีพ

- 7.1 ดูรายละเอียดการแข่งขันทางเว็บไซต์ www.vr-centre.net เนื้อหาและหลักเกณฑ์การให้คะแนนแต่ละรายวิชา วันอังคาร ที่ 24 ธันวาคม 2562
- 7.2 ส่งใบสมัครผู้เข้าแข่งขัน ทาง www.vr-centre.net ภายในวันเสาร์ที่ 10 มกราคม 2563
- 7.3 ส่งเงินค่าสมัครผู้เข้าแข่งขัน ภายในวันศุกร์ ที่ 10 มกราคม 2563

โดยโอนเงินค่าสมัครเข้าบัญชี ธนาคารกรุงไทย สาขาหนองตำลึง

ชื่อบัญชีนายรณชัย นาสวน เลขที่บัญชี 678-8-02337-9 ระดับชาติคนละ 50 บาท

8. ช่องทางติดต่อสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

สามารถติดต่อผ่านหมายเลขโทรศัพท์ 063-2696958

หรือ Line QR Code :



การแข่งขันทักษะวิชาชีพ การประกวดนวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์ และกีฬานักเรียน
นักศึกษา สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ
สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย ในพระราชูปถัมภ์
สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี
วิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย ระดับ ปวช. เวลา 10 นาที
วันที่แข่งขัน.....
สนามสอบ.....

ใบให้คะแนนการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ระดับชาติ
 สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย
 ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี
 วิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย
 ประเภทวิชา () อุตสาหกรรม (✓) พาณิชยกรรม
 สาขาวิชาการตลาด สาขางาน การตลาด ระดับปวช. เวลา 10 นาที

ชื่อทีม.....

ชื่อสถานศึกษา.....

ที่	เกณฑ์การให้คะแนน	คะแนนเต็ม
1.	วิธีการนำเสนอ เปิด – ปิดการขาย การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดต่อลูกค้า ได้ครบถ้วนสมบูรณ์	10
2.	เทคนิคการปิดการขาย	10
3.	วิธีตอบข้อโต้แย้งในบทสนทนา	10
4.	การสร้างบรรยากาศ (เนื้อเรื่อง)	10
5.	การใช้คำพูดและน้ำเสียง	10
6.	การบริหารเวลา	10
7.	บุคลิกภาพของทีม / กิริยาท่าทาง	10
8.	ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ	10
9.	การมีส่วนร่วมในการนำเสนอ	10
10.	จรรยาบรรณของพนักงานขายชาย	10
รวม		100

ลงชื่อ.....กรรมการ

(.....)

ตารางวิเคราะห์เกณฑ์การประเมิน
การแข่งขันทักษะวิชาชีพ ระดับชาติ
สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย
ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี
วิชา ทักษะเทคนิคการนำเสนอขาย
ประเภทวิชา () อุตสาหกรรม (✓) พาณิชยกรรม
สาขาวิชา การตลาด สาขางาน การตลาด
ระดับชั้น (✓) ปวช. () ปวส.

เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
	1	3	5		
1. การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดต่อลูกค้าได้ครบถ้วนสมบูรณ์ ถูกต้องสอดคล้อง - การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดครบถ้วน(4P) ให้ 5 คะแนน - การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดได้ (3P) ให้ 3 คะแนน - การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดได้ (2P) ให้ 1 คะแนน				2	10
2. เทคนิคการปิดการขาย - เทคนิคการปิดการขายได้ชัดเจน ให้ 5 คะแนน - เทคนิคการปิดการขายได้ปานกลางให้ 3 คะแนน - มีเทคนิคการปิดการขายได้น้อย ให้ 1 คะแนน				2	10
3.วิธีการจัดซื้อโต้แย้งในบทสนทนา -วิธีการจัดซื้อโต้แย้งในบทสนทนาได้ตรงประเด็นให้ 5 คะแนน - วิธีการจัดซื้อโต้แย้งในบทสนทนาได้บางส่วน ให้ 3 คะแนน - วิธีการจัดซื้อโต้แย้งในบทสนทนาไม่ตรงประเด็นให้ 1 คะแนน				2	10
4. การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่อง - การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่องได้น่าสนใจมากให้ 5 คะแนน - การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่องได้ปานกลางให้ 3 คะแนน - การสร้างบรรยากาศเนื้อเรื่องได้น้อยให้ 1 คะแนน				2	10

เกณฑ์การปฏิบัติงาน/ประเมิน	ค่าคะแนน			ตัวคูณ	คะแนน
	1	3	5		
5. การใช้คำพูดและน้ำเสียง ภาษา ถูกต้องและชัดเจน - การใช้คำพูดและน้ำเสียง ภาษา ถูกต้องและชัดเจนให้ 5 คะแนน - มีการใช้คำพูดและน้ำเสียง ภาษา ได้บางส่วน ให้ 3 คะแนน - การใช้คำพูดและน้ำเสียง ภาษา ไม่เหมาะสม ให้ 1 คะแนน				2	10
6. การบริหารเวลาให้ตรงตามเกณฑ์ - มีการบริหารจัดการเวลาให้ตรงตามเกณฑ์คะแนนได้ ให้ 5 คะแนน - มีการบริหารจัดการเวลาไม่ตรงตามเกณฑ์ขาดเกิน+- 2นาที่ ให้ 3 คะแนน - มีการบริหารจัดการเวลาไม่ตรงตามเกณฑ์ขาดเกิน+- 3นาที่ ให้ 1 คะแนน				2	10
7. บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทาง - บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทางของพนักงานมีความเป็นมืออาชีพ ให้ 5 คะแนน - บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทางของพนักงานมีความเหมาะสม ให้ 3 คะแนน - บุคลิกภาพของทีม/กิริยาท่าทางของพนักงานไม่เหมาะสมให้ 1 คะแนน				2	10
8. ความคิดสร้างสรรค์ -ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์มีความแปลกใหม่ให้ 5 คะแนน -ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์รูปแบบเดิมให้ 3 คะแนน -ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ไม่มีความแตกต่างให้ 1 คะแนน				2	10
9. การมีส่วนร่วมในการนำเสนอ -การมีส่วนร่วมในการนำเสนอครบถ้วนทั้ง 3 คนให้ 5 คะแนน -การมีส่วนร่วมในการนำเสนอครบถ้วนทั้ง 2 คนให้ 3 คะแนน -การมีส่วนร่วมในการนำเสนอครบถ้วนทั้ง 1 คนให้ 1 คะแนน				2	10
10. จรรยาบรรณของพนักงานขาย - พนักงานขายนำเสนอขายตามจริงไม่โจมตีคู่แข่ง ไม่โฆษณาเกินจริง ให้ 5 คะแนน - พนักงานขายนำเสนอขายมีการพาดพิงโจมตีคู่แข่งชั้นให้ 3 คะแนน - พนักงานขายนำเสนอขายมีการพาดพิงโจมตีคู่แข่งชั้นมีการโฆษณาเกินจริง ให้ 1 คะแนน				2	10

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

อาจารย์ผู้ประสานงาน

อาจารย์บรรจง รัตนเลิศ

Tel. 084-781-1363

