



## การฝึกยกระดับฝีมือ

หลักสูตร การยกระดับพัฒนานวัตกรรมผลิตภัณฑ์  
สู่ตลาดเชิงพาณิชย์  
(Upgrading Product Innovation for Commercial Market)  
รหัสหลักสูตร 2220016260108  
สาขาอาชีพ ผลิตอาหารและการแปรรูปอาหาร  
ระดับหลักสูตร ระดับกลาง (Intermediate)

สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 32 จันทบุรี  
กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

ผู้อนุมัติหลักสูตร	นางศรีวรรณ ประเสริฐทอง ผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 32 จันทบุรี	
วันที่อนุมัติ 20/ม.ค./2569	จำนวน.....6.....แผ่น	ปรับปรุงครั้งที่ .....

**การฝึกยกระดับฝีมือ**  
**หลักสูตร การยกระดับพัฒนานวัตกรรมผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเชิงพาณิชย์**  
**(Upgrading Product Innovation for Commercial Market)**  
**รหัสหลักสูตร 2220016260108**  
**สาขาอาชีพ ผลิตอาหารและการแปรรูปอาหาร**  
**ระดับหลักสูตร ระดับกลาง (Intermediate)**  
**สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 32 จันทบุรี กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน**

**1. วัตถุประสงค์**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้ และทักษะ ตลอดจนมีทัศนคติที่ดีต่อการพัฒนาศักยภาพผลิตภัณฑ์และ การตลาดเชิงพาณิชย์ โดยสามารถ

- 1.1 วิเคราะห์สถานการณ์ผลิตภัณฑ์และศักยภาพธุรกิจด้วยเครื่องมือ SWOT Analysis ได้
- 1.2 ประยุกต์ใช้เทคนิคการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Creation) ให้กับผลิตภัณฑ์ได้
- 1.3 กำหนดกลยุทธ์การสร้างแบรนด์และการทำการตลาดเชิงลึกให้ตรงกลุ่มเป้าหมายได้
- 1.4 ปฏิบัติตามกฎหมาย มาตรฐานที่เกี่ยวข้อง และเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อการพัฒนาธุรกิจได้
- 1.5 เขียนแผนธุรกิจด้วยเครื่องมือ Business Model Canvas (BMC) ขั้นสูงได้
- 1.6 เลือกใช้ช่องทางการจำหน่ายที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ทั้งออฟไลน์และออนไลน์ได้
- 1.7 เจรจาต่อช่องทางธุรกิจกับคู่ค้าและนำเสนอผลิตภัณฑ์ได้อย่างมืออาชีพ
- 1.8 นำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้า

**2. ระยะเวลาการฝึก**

ผู้รับการฝึกจะได้รับการฝึกภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติ โดยหน่วยงานสังกัดกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน หรือหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ระยะเวลาการฝึก จำนวน 30 ชั่วโมง

**3. คุณสมบัติของผู้รับการฝึก**

- 3.1 มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป
- 3.2 เป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน OTOP SMEs หรือผู้ที่มีผลิตภัณฑ์เป็นของตนเองและต้องการ พัฒนาสู่ตลาดเชิงพาณิชย์ หรือผู้สนใจทั่วไป
- 3.3 มีสุขภาพดีไม่เป็นอุปสรรคต่อการฝึก สามารถเข้ารับการฝึกอบรมได้ตลอดหลักสูตร

**4. คุณสมบัติวิทยากร**

- 4.1 เป็นผู้มีความรู้ ทักษะและประสบการณ์ในสาขาที่เกี่ยวข้อง
- 4.2 ผ่านการฝึกอบรมหลักสูตรด้านเทคนิคการสอนงานหรือมีประสบการณ์ด้านการสอน
- 4.3 เป็นผู้ที่ได้รับการพิจารณาให้ขึ้นทะเบียนรายชื่อวิทยากรของกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

**5. วุฒิบัตร**

ชื่อเต็ม : วุฒิบัตรพัฒนาฝีมือแรงงาน หลักสูตร การยกระดับพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเชิงพาณิชย์

ชื่อย่อ : วพร. การยกระดับพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเชิงพาณิชย์

ผู้รับการฝึกที่ผ่านการอบรมต้องมีระยะเวลาการฝึกอบรมตามหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 และ ผ่านการประเมินผลทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติตามเกณฑ์ไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 จะได้รับวุฒิบัตรจากกรมพัฒนา ฝีมือแรงงาน



## 6. หัวข้อวิชา

รหัส	หัวข้อวิชา	ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
2222639801	การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์และสถานการณ์ตลาด (SWOT)	1	2
2222639802	การสร้างและทดสอบผลิตภัณฑ์	2	10
2222639803	การยกระดับคุณค่าผลิตภัณฑ์ (Value Upgrading)	1	2
2222639804	การสร้างแบรนด์และการตลาดเชิงลึก	2	-
2222639805	กฎหมาย มาตรฐาน และการบริหารธุรกิจ	1	-
2222639806	การเขียนแผนธุรกิจ BMC ขั้นสูง	1	1
2222639807	ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมัยใหม่	2	-
2222639808	เทคนิคการเจรจาธุรกิจกับลูกค้า	1	1
2222639809	เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ (Pitching)	1	1
2222639901	การวัดและประเมินผล	1	-
<b>รวม</b>		<b>13</b>	<b>17</b>
		<b>30</b>	

## 7. เนื้อหาวิชา

2222639801 การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์และสถานการณ์ตลาด (SWOT) (1 : 2)

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสและอุปสรรคของผลิตภัณฑ์และธุรกิจได้

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับเกี่ยวกับหลักการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดการใช้เครื่องมือ SWOT Analysis การวิเคราะห์คู่แข่งและการประเมินศักยภาพผลิตภัณฑ์ เพื่อเตรียมความพร้อมสู่ตลาดในเชิงพาณิชย์ ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับเกี่ยวกับการวิเคราะห์ SWOT ผลิตภัณฑ์วิเคราะห์คู่แข่งในตลาดและสรุปผลเพื่อกำหนดทิศทางการพัฒนา

2222639802 การสร้างและทดสอบผลิตภัณฑ์ (2 : 10)

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการแนะนำเกี่ยวกับคุณภาพ และนำเสนอรายละเอียดของสินค้าได้

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับการสร้างและทดสอบผลิตภัณฑ์ การออกแบบกระบวนการจัดการในระบบการผลิต การนำต้นแบบที่ได้จากขั้นตอนพัฒนามาทำการทดสอบการใช้งานในห้องปฏิบัติการหรือโรงงานเพื่อตรวจสอบผลิตภัณฑ์ที่ผลิต การนำเข้าตลาดเมื่อมั่นใจแล้วว่านวัตกรรมที่ได้สามารถใช้งานได้ดีจึงแนะนำสู่ตลาดและเริ่มเข้าสู่การค้า การเก็บข้อมูลลูกค้าและผลิตภัณฑ์เพื่อนำเข้าสู่กระบวนการปรับปรุง

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการสร้างและทดสอบผลิตภัณฑ์ การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมทั้งออกแบบกระบวนการจัดการในระบบการผลิต ทดสอบการใช้งานในตลาด ห้องปฏิบัติการ หรือโรงงาน



- 2222639803 การยกระดับคุณค่าผลิตภัณฑ์ (Value Upgrading) (1 : 2)**  
**วัตถุประสงค์รายวิชา**  
 เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการประยุกต์ใช้เทคนิคต่าง ๆ ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ได้  
**คำอธิบายรายวิชา**  
 ศึกษาเกี่ยวกับแนวทางการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Creation) การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) การสร้างเรื่องราว Storytelling และการนำนวัตกรรมหรือภูมิปัญญามาใช้เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการออกแบบแนวคิดการเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์เดิม การเขียน Storytelling ประกอบสินค้าและการร่างแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์เบื้องต้น
- 2222639804 การสร้างแบรนด์และการตลาดเชิงลึก (2 : 0)**  
**วัตถุประสงค์รายวิชา**  
 เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้เกี่ยวกับการสร้างแบรนด์และกลยุทธ์การตลาดที่เจาะลึกถึงกลุ่มเป้าหมาย  
**คำอธิบายรายวิชา**  
 ศึกษาเกี่ยวกับองค์ประกอบของการสร้างแบรนด์ (Branding) การกำหนดอัตลักษณ์แบรนด์ จิตวิทยาผู้บริโภค การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายเชิงลึก (Customer Persona) และเครื่องมือการตลาดดิจิทัลที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์
- 2222639805 กฎหมาย มาตรฐาน และการบริหารธุรกิจ (1 : 0)**  
**วัตถุประสงค์รายวิชา**  
 เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้เกี่ยวกับกฎหมาย มาตรฐานสินค้าและแหล่งเงินทุนที่จำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจ  
**คำอธิบายรายวิชา**  
 ศึกษาเกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้า มาตรฐานผลิตภัณฑ์ (อย., มอก., มาตรฐานชุมชน) การจดทะเบียนพาณิชย์ การบริหารจัดการต้นทุน กำไรและการแนะนำแหล่งเงินทุนสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการ (SMEs/Startups) จากภาครัฐและเอกชน
- 2222639806 การเขียนแผนธุรกิจ BMC ขั้นสูง (1 : 1)**  
**วัตถุประสงค์รายวิชา**  
 เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการเขียนแผนธุรกิจโดยใช้ Business Model Canvas (BMC) ในระดับที่ซับซ้อนขึ้นได้  
**คำอธิบายรายวิชา**  
 ศึกษาเกี่ยวกับการทบทวน Business Model Canvas 9 ช่อง เน้นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของแต่ละช่องอย่างละเอียด การเชื่อมโยงคุณค่าสู่กลุ่มลูกค้า และการวางแผนความยั่งยืนทางรายได้ ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการเขียนและวิเคราะห์ BMC ขั้นสูง สำหรับผลิตภัณฑ์ที่จะนำสู่ตลาดเชิงพาณิชย์ วิเคราะห์จุดคุ้มทุน และแผนการเติบโต



2222639807 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมัยใหม่ (2 : 0)  
 วัตถุประสงค์รายวิชา  
 เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้เกี่ยวกับการเลือกและบริหารจัดการช่องทางการจำหน่ายได้อย่าง  
 เหมาะสม

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายแบบ Modern Trade, Traditional Trade และ  
 E-Commerce Platform การฝากขาย (Consignment) แบบโลจิสติกส์และการบริหารจัดการสต็อกสินค้า

2222639808 เทคนิคการเจรจาธุรกิจกับคู่ค้า (1 : 1)

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ การสร้าง  
 ความสัมพันธ์ทางการค้าได้

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับจิตวิทยาการเจรจาต่อรอง หลักการเจรจาแบบ Win-Win การทำสัญญาซื้อขาย  
 ข้อควรระวังในสัญญาธุรกิจ และการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับบทบาทสมมติ (RolePlay) การเจรจาธุรกิจกับคู่ค้า (Buyer) การต่อรอง  
 ราคา และเงื่อนไขการชำระเงิน

2222639809 เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ (Pitching) (1 : 1)

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจจาก  
 ลูกค้าหรือนักลงทุนได้

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับเทคนิคการนำเสนอ(Pitching)การจัดลำดับเนื้อหาการนำเสนอบุคลิกภาพ  
 ในการนำเสนอ และการตอบข้อซักถามอย่างมืออาชีพ

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการนำเสนอผลิตภัณฑ์ (Pitching)รายบุคคลพร้อมรับคำแนะนำเพื่อปรับปรุง

2222639901 การวัดและประเมินผล (1 : 0)

วัดความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกโดยการสอบภาคทฤษฎี วัดความสามารถของผู้รับการฝึก โดยการทดสอบ  
 ภาคปฏิบัติ และประเมินผลการผ่านการฝึกอบรมตามเกณฑ์ที่กำหนด

**8. ทักษะที่ได้รับ**

ผู้รับการฝึกปฏิบัติงานเขียนแผนธุรกิจด้วยเครื่องมือ Business Model Canvas (BMC)  
 ขั้นสูงได้ และการเลือกช่องทางการจำหน่ายที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ได้



### คณะผู้จัดทำหลักสูตร

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์เดือนรุ่ง เบญจมาศ ตำแหน่ง ที่ปรึกษาอธิการบดีประจำศูนย์วิจัยและพัฒนา  
นวัตกรรมสินค้าเกษตรและอาหารหน่วยงานมหาวิทยาลัย  
ราชภัฏรำไพพรรณี
2. นางสาวจรรุวรรณ งามโชคชัย ตำแหน่ง นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานปฏิบัติการ  
หน่วยงาน สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 32 จันทบุรี
3. นายนิธิภัทร ศรีธัญญา ตำแหน่ง นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการพิเศษ  
หน่วยงาน สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 32 จันทบุรี

ลงนาม.....<sup>จรรุวรรณ</sup>.....ผู้เสนอหลักสูตร

(นางสาวจรรุวรรณ งามโชคชัย)

ตำแหน่ง นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานปฏิบัติการ

นาม.....<sup>นิธิภัทร</sup>.....ผู้เห็นชอบหลักสูตร

(นายนิธิภัทร ศรีธัญญา)

ตำแหน่ง ผู้อำนวยการกลุ่มงานแผนงานและสารสนเทศ

ลงนาม.....<sup>ศรีวรรณ</sup>.....ผู้อนุมัติหลักสูตร

(นางศรีวรรณ ประเสริฐทอง)

ตำแหน่ง ผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 32 จันทบุรี

