 ข้อมูลปราชญ์

(ผู้เชี่ยวชาญ/ประสบความสำเร็จในอาชีพ)

1. ชื่อ.........นางอัจนาร์..........นามสกุล............แมดิงแว........................................................................................

2. วัน/เดือน/ปีเกิด....22..ตุลาคม....2510...อายุ..43..ปี เลขประจำตัวประชาชน..39608-00001-130....

3. ที่อยู่ บ้านเลขที่..........69/1...........หมู่.........7..........ซอย..........-.............ถนน...............-...............................

ตำบล..........บาเระเหนือ...........................อำเภอ.......บาเจาะ.........จังหวัด........นราธิวาส...................................

4. การติดต่อโทรศัพท์......................-............................อีเมลล์............................-...............................................

5. การศึกษาสูงสุด..........มัธยมถมศึกษาตอนปลายปีที่..6...................................................................................

6. ความเชี่ยวชาญ/ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

ภาคการเกษตร ระบุ………........................…………………………………………………………………………………

แปรรูป (OTOP/SME) ระบุ.............การทำขนม..............................................................................

ท่องเที่ยวโดยชุมชน ระบุ………………………………………………………………………………………………….

อื่น ๆ ระบุ..............................................................................................................................................

7. บันทึกความรู้ของปราชญ์/ผู้ประสบความสำเร็จด้านอาชีพ ตามที่ระบุ ในข้อ 6

1. ความเป็นมา

คำอธิบาย :

ในสมัยโบราณคนไทยจะทำขนมเฉพาะวาระสำคัญเท่านั้น เป็นต้นว่างานทำบุญ งานแต่ง เทศกาลสำคัญ หรือต้อนรับแขกสำคัญ เพราะขนมบางชนิดจำเป็นต้องใช้กำลังคนอาศัยเวลาในการทำพอสมควร ส่วนใหญ่เป็น ขนบประเพณี เป็นต้นว่า ขนมงาน เนื่องในงานแต่งงาน ขนมพื้นบ้าน เช่น ขนมครก ขนมถ้วย ฯลฯในปัจจุบันมีการขนมหลากหลายชนิดเพื่อเป็นการประกอบอาชีพอย่างหนึ่ง ไม่จำเป็นเฉพาะโอกาสสำคัญเท่านั้น

2. กระบวนการ/วิธีการขั้นตอน/เทคนิค/ข้อพึงระวัง ที่ใช้ในการแก้ปัญหาหรือพัฒนาอาชีพ

คำอธิบาย :

  การทำขนมให้ประสบความสำเร็จในขั้นตอนแรกจำเป็นที่จะต้องสำรวจตลาดว่าต้องอะไร แล้วสิ่งไหนที่สามารถผลิตและตอบสนองความต้องการของประชาชนได้และสามารถผลิตได้อย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ สามารถนำสิ่งที่ผิดพลาดมาแก้ไขให้เกิดเป็นโอกาส พัฒนากระบวนการทำมีประสิทธิและคุณภาพต่อไป

3. ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

คำอธิบาย :

**พัฒนาการขายอยู่เสมอ** สามารถพัฒนาการขายได้โดย ขายสิ่งที่เหมาะสม ให้กับคนที่เหมาะสม ในเวลาที่เหมาะสม รวมไปถึงการพัฒนาความคิดของคุณให้แตกต่างอยู่เสมอในกรณีที่วิธีที่หนึ่งไม่ได้ผลจำเป็นต้องคิดหาวิธีอื่นเตรียมไว้ด้วย ความปรารถนาที่จะประสบความสำเร็จ แรงจูงใจ และความกระตือรือร้น เป็นคุณสมบัติที่จะช่วยให้คุณบรรลุจุดมุ่งหมาย นอกจากนี้ ก็ไม่ควรละเลยปัจจัยอื่นๆ ด้วย เช่น ความอดทน การเป็นผู้ฟังที่ดี และมีทักษะในการถามคำถาม เป็นเรื่องปกติที่พนักงานขายจะทำผิดพลาด จงเรียนรู้จากความผิดพลาดเหล่านั้น เพื่อทำให้เกิดความผิดพลาดน้อยลงในครั้งต่อๆ ไป

-2-

8. เกียรติคุณ/รางวัลที่ได้รับ

1. รางวัล..ผ่านการทดสอบพัฒนาฝีมือแรงงานแห่งชาติ...หน่วยงาน.....กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน............

2. รางวัล................................-.......................................หน่วยงาน...................-...................................

9.ประสบการณ์ถ่ายทอดความรู้

1. โครงการหลักสูตร..............................-.........................................หน่วยงาน.....................................

2. โครงการหลักสูตร...............................-.........................................หน่วยงาน.....................................

ลงนาม…………นางอัจนาร์..........แมดิงแว………..

วันที่............../................................../......................