

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 20218902 การค้าปลีกและการค้าส่ง
(Retailing and Wholesaling)
2. สภาพรายวิชา วิชาปรับพื้นฐาน
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ
สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 1
4. รายวิชาพื้นฐาน -
5. เวลาศึกษา ทฤษฎี 3 ชั่วโมง ปฏิบัติ - ชั่วโมง รวมทั้งสิ้น 3 ชั่วโมง และนักศึกษา
จะต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 6 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ตลอด 16 สัปดาห์
(ไม่รวมการสอบกลางภาค-ปลายภาค)
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการดำเนินงานการค้าปลีกและการค้าส่ง
 2. มีทักษะการดำเนินงานการค้าปลีกและการค้าส่ง
 3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการปฏิบัติงานการค้าและการค้าส่ง
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาเกี่ยวกับหลักการค้าปลีกและการค้าส่ง ประเภทของการค้าปลีกและ
การค้าส่ง โครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง การเลือกทำเล
ที่ตั้ง การจัดซื้อสินค้า การควบคุมสินค้าคงคลัง การกำหนดราคาขายปลีก และ
ราคาขายส่ง การให้บริการลูกค้า กฎหมาย และองค์การที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและ
การค้าส่ง แนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง เทคโนโลยีและสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับ
การค้าปลีกและการค้าส่ง

การแบ่งบทเรียน/หัวข้อ

บทเรียนที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
1	1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าปลีกและการค้าส่ง 1.1 ความหมายของ “การค้าปลีก” (Retailing) 1.2 ลักษณะของการค้าปลีกและการค้าส่ง 1.3 ความสำคัญของการค้าปลีก 1.4 ความสำคัญของการค้าส่ง 1.5 วิวัฒนาการของการค้าปลีกและการค้าส่งของประเทศไทย	6	-
2	2. ประเภทหรือรูปแบบของการค้าปลีกและการค้าส่ง 2.1 ประเภทหรือรูปแบบของการค้าปลีก 2.2 ประเภทหรือรูปแบบของการค้าส่ง	6	-
3	3. หลักการค้าปลีกและการค้าส่ง 3.1 คุณสมบัติของผู้ประกอบการค้าปลีกค้าส่ง 3.2 ปัจจัยที่ทำให้เกิดการค้าปลีกค้าส่ง 3.3 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกิจการการค้าปลีกค้าส่ง 3.4 กลยุทธ์การดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง	6	-
4	4. การเลือกทำเลที่ตั้งและหลักการจัดซื้อ 4.1 ความหมายทำเลที่ตั้ง 4.2 ความสำคัญของทำเลที่ตั้ง 4.3 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง (Location Analysis) 4.4 ขั้นตอนการเลือกทำเลที่ตั้ง 4.5 ประเภทของทำเลที่ตั้ง 4.6 ความเป็นมาของการจัดซื้อ 4.7 ความหมายของการจัดซื้อ 4.8 นโยบายการจัดซื้อของร้านค้าปลีกร้านค้าส่ง 4.9 หลักการพิจารณาจัดซื้อสินค้าในกิจการค้าปลีกค้าส่ง 4.10 คุณสมบัติของผู้จัดซื้อ 4.11 วิธีการจัดซื้อ (Methods of Buying) 4.12 การกำหนดปริมาณการจัดซื้อ 4.13 ขั้นตอนในการจัดซื้อสินค้า	6	-

บทเรียนที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
5	5. การควบคุมสินค้าคงคลังและการกำหนดราคาขายปลีกและราคาขายส่ง 5.1 ความหมาย “การบริหารสินค้าคงคลัง” 5.2 ความสำคัญของการบริหารสินค้าคงคลัง 5.3 จุดมุ่งหมายในการบริหารสินค้าคงคลัง 5.4 ระบบการควบคุมสินค้าคงคลัง 5.5 หลักเกณฑ์การสั่งซื้อสินค้า 5.6 การรับสินค้าเข้าคลังสินค้า (Receiving Merchandise) 5.7 การทำเครื่องหมายสินค้า (Marking Merchandise) 5.8 การดูแลรักษาสินค้าในคลังสินค้า 5.9 การวางแผนควบคุมสต็อก 5.10 วิธีการควบคุมสต็อก 5.11 ข้อมูลการควบคุมสต็อกสินค้าจากแผนกขาย (Selling Floor) 5.12 หลักเกณฑ์ในการตรวจนับสินค้า 5.13 การใช้ระบบบาร์โค้ดและคอมพิวเตอร์ช่วยในการบริหารคลังสินค้า 5.14 ความหมายราคาขาย 5.15 ปัจจัยสำคัญที่ควรพิจารณาในการตั้งราคาขาย 5.16 นโยบายและกลยุทธ์การกำหนดราคา 5.17 กลยุทธ์การตั้งราคาที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนค่าขนส่ง 5.18 วิธีการตั้งราคา 5.19 หลักการคำนวณส่วนเพิ่ม (Mark-Up) 5.20 การลดราคาสินค้า (Mark Down)	6	-
6	6. การให้บริการลูกค้า 6.1 ความหมายการให้บริการลูกค้า 6.2 หลักพื้นฐานของการให้บริการลูกค้า 6.3 การให้บริการของผู้ค้าปลีก 6.4 กลยุทธ์การบริการและกลยุทธ์พิชิตใจลูกค้า	6	-
7	7. กฎหมายและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง 7.1 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกค้าส่ง 7.2 องค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกค้าส่ง	6	-

บทเรียนที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
8	<p>8. เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการค้า และแนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง</p> <p>8.1 เทคโนโลยีบาร์โค้ด (Barcode)</p> <p>8.2 เทคโนโลยีอาร์เอฟไอดี (RFID)</p> <p>8.3 การสื่อสารการค้าบนสื่อสังคมออนไลน์(Social Media)</p> <p>8.4 สภาพการแข่งขัน</p> <p>8.5 โอกาสค้าปลีกในบริบทใหม่</p> <p>8.6 แนวโน้มรูปแบบการดำเนินธุรกิจค้าปลีกของโลกและในประเทศไทย</p> <p>8.7 สินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต</p> <p>8.8 การตลาดของธุรกิจค้าปลีก</p>	6	-

จุดประสงค์การสอน

บทเรียนที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
1	1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าปลีกและการค้าส่ง 1.1 นิยามความหมายของการค้าปลีกและค้าส่งได้ 1.2 บอกความหมายของพ่อค้าปลีกและพ่อค้าส่งได้ 1.3 ยกตัวอย่างการขายแบบร้านค้าปลีกได้ 1.4 เปรียบเทียบความแตกต่างของผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่งได้ 1.5 บอกหน้าที่ของผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่งได้ 1.6 ระบุความสำคัญของการค้าปลีกและการค้าส่งได้ 1.7 สรุปวิวัฒนาการของการค้าปลีกและการค้าส่งของประเทศไทยได้	6	-
2	2. ประเภทหรือรูปแบบของการค้าปลีกและการค้าส่ง 2.1 ระบุประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่งได้ 2.2 สรุปความเป็นมาของร้านโชห่วยได้ 2.3 ระบุรูปแบบของการค้าปลีกแบบมีร้านค้าหรือแบบมีหน้าร้านได้ 2.4 บอกลักษณะของร้านประเภทซูเปอร์มาร์เก็ต มินิมาร์ทและซูเปอร์สโตร์ได้ 2.5 อธิบายลักษณะของห้างสรรพสินค้าและร้านสะดวกซื้อได้ 2.6 ยกตัวอย่างการค้าปลีกแบบไม่มีร้านค้า หรือไม่มีหน้าร้านได้ 2.7 เปรียบเทียบความแตกต่างของตลาดสดและตลาดนัด	6	-
3	3. หลักการค้าปลีกและการค้าส่ง 3.1 บอกคุณลักษณะของผู้ประกอบการค้าปลีกและการค้าส่งได้ 3.2 ระบุคุณสมบัติของผู้นำธุรกิจการค้าปลีกค้าส่งได้ 3.3 ระบุปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกิจการการค้าปลีกค้าส่งได้ 3.4 อธิบายถึงกลยุทธ์การดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกค้าส่งได้	6	-
4	4. การเลือกทำเลที่ตั้งและหลักการจัดซื้อ 4.1 นิยามความหมายของทำเลที่ตั้งได้ 4.2 บอกความสำคัญของทำเลที่ตั้งได้ 4.3 วิเคราะห์ปัจจัยการเลือกทำเลที่ตั้งได้ 4.4 ระบุขั้นตอนการเลือกทำเลที่ตั้งได้ 4.5 บอกทำเลที่ตั้งของย่านการค้าต่าง ๆ ได้ 4.6 จำแนกประเภทของทำเลที่ตั้งได้ 4.7 สรุปความเป็นมาของการจัดซื้อได้	6	-

บทเรียนที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
	4.8 บอกความหมายหน้าที่ของการจัดซื้อได้ 4.9 ระบุนโยบายการจัดซื้อของร้านค้าปลีกร้านค้าส่งได้ 4.10 บอกหลักการจัดซื้อสินค้าในกิจการค้าปลีกค้าส่งได้ 4.11 ระบุคุณสมบัติของผู้จัดซื้อ 4.12 จำแนกวิธีการจัดซื้อได้ 4.13 ระบุเทคนิคในการขอส่วนลดจากแหล่งขายได้ 4.14 บอกขั้นตอนการจัดซื้อสินค้าได้		
5	5. การควบคุมสินค้าคงคลังและการกำหนดราคาขายปลีกและราคาขายส่ง 5.1 ระบุปัจจัยการควบคุมระดับสินค้าคงคลังได้ 5.2 อธิบายความหมายการบริหารสินค้าคงคลังและการเก็บรักษาสินค้าได้ 5.3 บอกความสำคัญของการบริหารสินค้าคงคลังได้ 5.4 ระบุจุดมุ่งหมายในการบริหารสินค้าคงคลังได้ 5.5 จำแนกระบบการควบคุมสินค้าคงคลังได้ 5.6 บอกหลักเกณฑ์การสั่งซื้อสินค้าได้ 5.7 คำนวณปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัดได้ 5.8 บอกข้อปฏิบัติการรับสินค้าเข้าคลังสินค้าได้ 5.9 สรุปรวิธีการทำเครื่องหมายสินค้าได้ 5.10 บอกข้อปฏิบัติการดูแลรักษาสินค้าในคลังสินค้าได้ 5.11 ระบุแนวทางการวางแผนควบคุมสต็อกได้ 5.12 ตรวจสอบและควบคุมสต็อกสินค้าได้ 5.13 ระบุข้อมูลที่ใช้ในการควบคุมสต็อกสินค้าได้ 5.14 สรุปรวิธีการใช้ระบบบาร์โค้ดและคอมพิวเตอร์ช่วยในการบริหารคลังสินค้าได้ 5.15 บอกปัจจัยสำคัญของการตั้งราคาสินค้าได้ 5.16 ระบุนโยบายและกลยุทธ์การกำหนดราคาได้ 5.17 บอกเงื่อนไขราคาสินค้าที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนค่าขนส่งได้ 5.18 จำแนกวิธีการตั้งราคาสินค้าได้ 5.19 คำนวณราคาขายส่วนเพิ่มในแบบต่าง ๆ ได้ 5.20 ระบุสาเหตุของการลดราคาสินค้าได้	6	-

บทเรียนที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
6	6. การให้บริการลูกค้า 6.1 นิยามความหมายของการให้บริการลูกค้าได้ 6.2 บอกหลักพื้นฐานของการให้บริการลูกค้าได้ 6.3 ระบุข้อควรปฏิบัติในการสร้างความได้เปรียบที่ยั่งยืน ด้านการให้บริการลูกค้าได้ 6.4 อธิบายการให้บริการของผู้ค้าปลีกได้ 6.5 สรุปกลยุทธ์การบริการและพิชิตใจลูกค้าได้	6	-
7	7. กฎหมายและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง 7.1 อธิบายกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกค้าส่งได้ 7.2 ระบุกิจการพาณิชย์ที่เกี่ยวข้องกับพระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499 ได้ 7.3 อธิบายพระราชบัญญัติการบัญชี พ.ศ. 2543 ได้ 7.4 อธิบายพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 ได้ 7.5 อธิบายพระราชบัญญัติภาษีโรงเรือนและที่ดิน พ.ศ. 2475 ได้ 7.6 อธิบายพระราชบัญญัติภาษีป้าย พ.ศ. 2510 ได้ 7.7 อธิบายพระราชบัญญัติมาตราซัง ตวง วัด พ.ศ. 2542 ได้ 7.8 อธิบายพระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2534 ได้ 7.9 อธิบายพระราชบัญญัติว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 7.10 อธิบายพระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510 ได้ 7.11 อธิบายพระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522 ได้ 7.12 อธิบายพระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2535 ได้ 7.13 อธิบายพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 ได้ 7.14 อธิบายพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 ได้ 7.15 อธิบายพระราชบัญญัติน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. 2545 ได้ 7.16 อธิบายพระราชบัญญัติยาสูบ พ.ศ. 2509 ได้ 7.17 อธิบายพระราชบัญญัติสุรา พ.ศ. 2493 ได้ 7.18 อธิบายประมวลรัษฎากรประเภทต่าง ๆ ได้ 7.19 บอกชื่อองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกค้าส่งได้	6	-

บทเรียนที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
8	<p>8. เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการค้า และแนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง</p> <p>8.1 สรุปความเป็นมาของการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาดำเนินการในธุรกิจการค้าได้</p> <p>8.2 อธิบายระบบของบาร์โค้ดได้</p> <p>8.3 บอกประโยชน์ของบาร์โค้ดได้</p> <p>8.4 อธิบายเทคโนโลยีอาร์เอฟไอดีได้</p> <p>8.5 ระบบจุดเด่นของป้าย RFID Tag ได้</p> <p>8.6 บอกข้อได้เปรียบของ RFID ที่เหนือกว่าระบบบาร์โค้ดได้</p> <p>8.7 สรุปแนวทางการสื่อสารการค้าบนสื่อสังคมออนไลน์ได้</p> <p>8.8 อธิบายการนำ Facebook และ Instagram มาใช้ในการสื่อสารการค้าได้</p> <p>8.9 สรุปการเปลี่ยนแปลงของระบบการค้าปลีกโลกจากอดีตถึงปัจจุบันได้</p> <p>8.10 อธิบายสภาพการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกในปัจจุบันได้</p> <p>8.11 บอกรูปแบบของธุรกิจค้าปลีกในบริบทใหม่ได้</p> <p>8.12 ระบุแบบการดำเนินธุรกิจค้าปลีกของโลกและในประเทศไทยได้</p> <p>8.13 บอกชื่อประเภทสินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคตได้</p> <p>8.14 อธิบายเกี่ยวกับการตลาดของธุรกิจค้าปลีกได้</p> <p>8.15 ระบุแนวทางการปรับตัวของกิจการค้าปลีกค้าส่งได้</p>	6	-

การประเมินผลรายวิชา

รายวิชานี้แบ่งเป็น 8 หน่วย แยกได้ 8 บทเรียน การวัดและประเมินผลรายวิชาจะดำเนินการ ดังนี้

1. วิธีการ
 - ดำเนินการรวบรวมข้อมูลเพื่อการประเมินผลแยกเป็น 3 ส่วนโดยแบ่งแยกคะแนนแต่ละส่วนจากคะแนนเต็ม ทั้งรายวิชา 100 คะแนนดังนี้
 - 1.1 ผลงานที่มอบหมาย 30 คะแนน หรือร้อยละ 30
 - 1.2 พิจารณาจากจิตพิสัย ความตั้งใจ และการเข้าร่วมกิจกรรม 10 คะแนน หรือร้อยละ 10
 - 1.3 การทดสอบแต่ละหน่วยเรียน 60 คะแนน หรือร้อยละ 60

โดยจัดแบ่งน้ำหนักคะแนนในแต่ละหน่วยตามตารางหน้าถัดไป
2. เกณฑ์ผ่านรายวิชา
 - ผู้ที่จะผ่านรายวิชานี้จะต้อง
 - 2.1 คะแนนสอบรวมต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50
 - 2.2 มีเวลาเรียนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80
 - 2.3 ต้องผ่านการสอบกลางภาค และปลายภาค
3. เกณฑ์ค่าระดับคะแนน
 - 3.1 พิจารณาเกณฑ์ผ่านรายวิชาตามข้อ 2 ผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์ข้อ 2 จะได้รับค่าระดับคะแนน U
 - 3.2 ผู้ที่ผ่านเกณฑ์ข้อ 2 จะได้รับค่าระดับคะแนนตามเกณฑ์ ดังนี้

คะแนนร้อยละ	50	ขึ้นไป	ได้ระดับคะแนน S
คะแนนต่ำกว่าร้อยละ	50		ได้ระดับคะแนน U

ตารางกำหนดน้ำหนักคะแนน

เลขที่บทเรียน	คะแนนรายบทเรียนและน้ำหนักคะแนน ชื่อบทเรียน	คะแนนรายหน่วย	น้ำหนักคะแนน				
			พุทธิพิสัย				ทักษะพิสัย
			ความรู้-ความจำ	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	สูงกว่า	
1	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าปลีกและการค้าส่ง	5	1	1			3
2	ประเภทหรือรูปแบบของการค้าปลีกและการค้าส่ง	5		1			4
3	หลักการค้าปลีกและการค้าส่ง	5		1			4
4	การเลือกทำเลที่ตั้งและหลักการจัดซื้อ	10	2	2	2		4
5	การควบคุมสินค้าคงคลังและการกำหนดราคาขายปลีกและราคาขายส่ง	10	2	2	2		4
6	การให้บริการลูกค้า	5			1		4
7	กฎหมายและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง	5		1			4
8	เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการค้า และแนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง	5	1	1			3
ก	คะแนนภาควิชาการ (พุทธิพิสัยและทักษะพิสัย)	50					30
ข	คะแนนภาคผลงาน (รายงาน, ชิ้นงาน เป็นการบูรณาการทุกหน่วย)	30					
ค	คะแนนจิตพิสัย	20					
	รวมทั้งสิ้น	100					

กำหนดการสอน

สัปดาห์ที่	วัน / เดือน	คาบที่	รายการสอน	หมายเหตุ
1		1 - 3	บทเรียนที่ 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าปลีกและการค้าส่ง 1.1 ความหมายของ “การค้าปลีก” (Retailing) 1.2 ลักษณะของการค้าปลีกและการค้าส่ง	
2		4 - 6	บทเรียนที่ 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าปลีกและการค้าส่ง (ต่อ) 1.3 ความสำคัญของการค้าปลีก 1.4 ความสำคัญของการค้าส่ง 1.5 วิวัฒนาการของการค้าปลีกและการค้าส่ง ของประเทศไทย	
3		7 - 9	บทเรียนที่ 2. ประเภทหรือรูปแบบของการค้าปลีกและการค้าส่ง 2.1 ประเภทหรือรูปแบบของการค้าปลีก	
4		10 - 12	บทเรียนที่ 2. ประเภทหรือรูปแบบของการค้าปลีกและการค้าส่ง (ต่อ) 2.2 ประเภทหรือรูปแบบของการค้าส่ง	
5		13 - 15	บทเรียนที่ 3. หลักการค้าปลีกและการค้าส่ง 3.1 คุณลักษณะของผู้ประกอบการค้าปลีกค้าส่ง 3.2 ปัจจัยที่ทำให้เกิดการค้าปลีกค้าส่ง 3.3 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกิจการการค้าปลีกค้าส่ง 3.4 กลยุทธ์การดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง	
6		16 - 18	หยุดวันรัฐธรรมนูญ	
7		19 - 21	บทเรียนที่ 4. การเลือกทำเลที่ตั้งและหลักการจัดซื้อ 4.1 ความหมายทำเลที่ตั้ง 4.2 ความสำคัญของทำเลที่ตั้ง 4.3 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง (Location Analysis) 4.4 ขั้นตอนการเลือกทำเลที่ตั้ง 4.5 ประเภทของทำเลที่ตั้ง	
8		22 - 24	บทเรียนที่ 4. การเลือกทำเลที่ตั้งและหลักการจัดซื้อ (ต่อ) 4.6 ความเป็นมาของการจัดซื้อ 4.7 ความหมายของการจัดซื้อ 4.8 นโยบายการจัดซื้อของร้านค้าปลีกร้านค้าส่ง 4.9 หลักการพิจารณาจัดซื้อสินค้าในกิจการค้าปลีกค้าส่ง 4.10 คุณสมบัติของผู้จัดซื้อ	

สัปดาห์ที่		คาบที่	รายการสอน	หมายเหตุ
9		25 - 27	4.11 วิธีการจัดซื้อ (Methods of Buying) 4.12 การกำหนดปริมาณการจัดซื้อ 4.13 ขั้นตอนในการจัดซื้อสินค้า	
10		28 - 30	สอบกลางภาค บทเรียนที่ 5. การควบคุมสินค้าคงคลังและการกำหนดราคาขายปลีกและราคาขายส่ง 5.1 ความหมาย “การบริหารสินค้าคงคลัง” 5.2 ความสำคัญของการบริหารสินค้าคงคลัง 5.3 จุดมุ่งหมายในการบริหารสินค้าคงคลัง 5.4 ระบบการควบคุมสินค้าคงคลัง 5.5 หลักเกณฑ์การสั่งซื้อสินค้า 5.6 การรับสินค้าเข้าคลังสินค้า (Receiving Merchandise) 5.7 การทำเครื่องหมายสินค้า (Marking Merchandise) 5.8 การดูแลรักษาสินค้าในคลังสินค้า 5.9 การวางแผนควบคุมสต็อก	
11		31 - 33	บทเรียนที่ 5. การควบคุมสินค้าคงคลังและการกำหนดราคาขายปลีกและราคาขายส่ง (ต่อ) 5.10 วิธีการควบคุมสต็อก 5.11 ข้อมูลการควบคุมสต็อกสินค้าจากแผนกขาย 5.12 หลักเกณฑ์ในการตรวจนับสินค้า 5.13 การใช้ระบบบาร์โค้ดและคอมพิวเตอร์ช่วยในการบริหารคลังสินค้า 5.14 ความหมายราคาขาย 5.15 ปัจจัยสำคัญที่ควรพิจารณาในการตั้งราคาขาย 5.16 นโยบายและกลยุทธ์การกำหนดราคา 5.17 กลยุทธ์การตั้งราคาที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนค่าขนส่ง 5.18 วิธีการตั้งราคา 5.19 หลักการคำนวณส่วนเพิ่ม (Mark-Up) 5.20 การลดราคาสินค้า (Mark Down)	

สัปดาห์ที่	วัน / เดือน	คาบที่	รายการสอน	หมายเหตุ
12	21 ม.ค. 2563	34 - 36	บทเรียนที่ 6. การให้บริการลูกค้า 6.1 ความหมายการให้บริการลูกค้า 6.2 หลักพื้นฐานของการให้บริการลูกค้า	
13	28 ม.ค. 2563	37 - 39	บทเรียนที่ 6. การให้บริการลูกค้า (ต่อ) 6.3 การให้บริการของผู้ค้าปลีก 6.4 กลยุทธ์การบริการและกลยุทธ์พิชิตใจลูกค้า	
14	4 ก.พ. 2563	40 - 42	บทเรียนที่ 7 กฎหมายและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง 7.1 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกค้าส่ง	
15	11 ก.พ. 2563	43- 45	บทเรียนที่ 7. กฎหมายและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง (ต่อ) 7.2 องค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกค้าส่ง	
16	18 ก.พ. 2563	46 - 48	บทเรียนที่ 8. เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการค้าและแนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง 8.1 เทคโนโลยีบาร์โค้ด (Barcode) 8.2 เทคโนโลยีอาร์เอฟไอดี (RFID) 8.3 การสื่อสารการค้าบนสื่อสังคมออนไลน์(Social Media) 8.4 สภาพการแข่งขัน	
17	25 ก.พ. 2563	49 - 51	บทเรียนที่ 8. เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการค้าและแนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง (ต่อ) 8.5 โอกาสค้าปลีกในบริบทใหม่ 8.6 แนวโน้มรูปแบบการดำเนินธุรกิจค้าปลีกของโลกและในประเทศไทย 8.7 สินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต 8.8 การตลาดของธุรกิจค้าปลีก	
18			สอบปลายภาค	

บรรณานุกรม

ก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา. การค้าปลีกและการค้าส่ง. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ : ว่างอักษร, 2558.