



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 20218306 วิชา กลยุทธ์การตลาด
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ

จัดทำโดย

อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ

สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา กลยุทธ์การตลาด รหัสวิชา 20218306 จัดทำขึ้น
เพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึง
การจัดระบบการเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย
มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการตลาด
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการขายและการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1.รหัสและชื่อรายวิชา 20218306 กลยุทธ์การตลาด
2.จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา 3.1 หลักสูตร สาขาวิชาการตลาด 3.2 ประเภทของรายวิชา วิชาชีพสาขาวิชาการตลาด
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ภัทรอร ดวงมาลัย
5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2560 ระดับชั้น ปวส. 2 สายตรง และสาย ม.6 การตลาด
6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite) ไม่มี
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน ไม่มี
8.สถานที่เรียน ห้อง 2101 สาขาวิชาการขายและการตลาด
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด ไม่มี

1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 20218306

วิชา กลยุทธ์การตลาด

จำนวน 3 หน่วยกิต

ชั้น ปวส. 2 สายตรงและสาย ม.6

สาขาวิชา การตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย(40%)						ด้านทักษะพิสัย(30%)	ด้านจิตพิสัย(30%)	รวม	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้	ความเข้าใจ	นำไปใช้	วิเคราะห์	สังเคราะห์	ประเมินค่า					
1. หลักการและกลยุทธ์ทางการตลาด	1	1	1				2	2	7	5	3
2. แนวความคิดทางการตลาดแบบผสม	1	1.5					2	2	6.5	6	3
3. การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์	1	1	1				2	2	7	5	3
4. การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด	1	2	1	.5	.5	.5	3	3	11.5	2	6
5. การวิเคราะห์ตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค	1	1	1	.5	.5	.5	3	4	11.5	2	3
6. การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์	1	1	1	.5	.5	.5	3	4	11.5	2	6
7. การกำหนดกลยุทธ์ด้านการตั้งราคาและนโยบายราคา	1	1	1	.5	.5	.5	3	3	10.5	3	6
8. การกำหนดกลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย	1	1	1	.5	.5	.5	3	3	10.5	4	6
9. การกำหนดกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด	1	1	.5	1	1	1	5	4	14.5	1	6
10.การนำกลยุทธ์ทางการตลาดไปประยุกต์ใช้ในธุรกิจ	1	1	1	.5	.5	.5	3	3	10.5	3	6
สอบกลางภาค											1
สอบปลายภาค											1
รวมคะแนน											
ลำดับความสำคัญ											

1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 20218306

วิชา กลยุทธ์การตลาด

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 3 ชั่วโมง รวม 54 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
หน่วยการสอนที่ 1 ชื่อหน่วยการสอน: หลักการและกลยุทธ์ทางการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> 1. บอกความหมายของตลาดและการตลาดได้ 2. บอกความสำคัญของการตลาดได้ 3. อธิบายหน้าที่หลักของการตลาดได้ 4. บอกประเภทของการตลาดได้ 5. อธิบายแนวความคิดหลักของการตลาดได้ 6. กำหนดวัตถุประสงค์และกลยุทธ์การตลาดได้
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน: แนวความคิดทางการตลาดแบบผสม	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายเปรียบเทียบแนวคิดทางการตลาดสมัยเก่ากับสมัยใหม่ได้ 2. บอกแนวคิดทางการตลาดเพื่อการติดต่อสื่อสารได้ 3. จำแนกส่วนประสมทางการตลาดได้
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน: การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับกลยุทธ์ทางการตลาดได้ 2. อธิบายและแบ่งส่วนตลาด เลือกลงตลาดเป้าหมาย และกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ได้ 3. บอกขั้นตอนในการบริหารการตลาดได้
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน: การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายความหมายและระดับการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดได้ 2. อธิบายและวางแผนกลยุทธ์ระดับองค์กรหรือระดับบริษัทได้ 3. อธิบายและวางแผนกลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจได้ 4. อธิบายและวางแผนกลยุทธ์ตามหน้าที่ได้
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน: การวิเคราะห์ตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับตลาดได้ 2. อธิบายและวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคได้ 3. อธิบายและวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคได้ 4. บอกหลักเกณฑ์ที่ต้องพิจารณาในการวิเคราะห์ผู้บริโภคได้ 5. อธิบายกระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคได้ 6. อธิบายตลาดธุรกิจได้

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน: การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายความหมายของผลิตภัณฑ์และส่วนประสมผลิตภัณฑ์ได้ 2. อธิบายองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ได้ 3. บอกประเภท และกำหนดกลยุทธ์ของผลิตภัณฑ์ได้ 4. อธิบายตราสินค้า และกำหนดกลยุทธ์เกี่ยวกับตราสินค้าได้ 5. อธิบายและกำหนดกลยุทธ์การบรรจุภัณฑ์ได้ 6. อธิบายและกำหนดกลยุทธ์ป้ายฉลากได้ 7. อธิบายและกำหนดกลยุทธ์การตลาดในวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ได้ 8. อธิบายและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ได้
<p>หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน: การกำหนดกลยุทธ์ด้านการตั้งราคาและนโยบายราคา</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายความหมาย และความสำคัญของราคาได้ 2. บอกวัตถุประสงค์ในการกำหนดราคาได้ 3. บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาได้ 4. บอกขั้นตอนในการกำหนดราคาได้ 5. อธิบายและกำหนดกลยุทธ์การกำหนดราคาได้ 6. อธิบายและวิเคราะห์นโยบายการตั้งราคาที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนค่าขนส่งได้
<p>หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน: การกำหนดกลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายความหมาย และความสำคัญของการจัดจำหน่ายได้ 2. อธิบายและวิเคราะห์โครงสร้างของช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 3. อธิบายและวิเคราะห์สถานบันคนกลางทางการตลาดได้ 4. อธิบายการกระจายสินค้าได้ 5. อธิบายและวางแผนกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายได้
<p>หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน: การกำหนดกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาดได้ 2. อธิบายและวิเคราะห์ส่วนประสมการส่งเสริมการตลาดได้ 3. บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งเสริมการตลาดได้ 4. อธิบายและกำหนดกลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดได้ 5. อธิบายและวิเคราะห์การตลาดทางตรงได้ 6. อธิบายและวิเคราะห์การสื่อสารทางการตลาดแบบผสมผสานได้ 7. อธิบายและเลือกใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดได้
<p>หน่วยการสอนที่ 10 ชื่อหน่วยการสอน: การนำกลยุทธ์ทางการตลาดไปประยุกต์ใช้ในธุรกิจ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายและจัดทำแผนธุรกิจได้ 2. อธิบายและควบคุมการตลาดได้ 3. อธิบายและนำจรรยาบรรณทางการตลาดไปประยุกต์ใช้ได้

1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง /ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง

รหัสวิชา 20218306

วิชา กลยุทธ์การตลาด

หน่วยกิต 3 (3)

ระดับชั้น ปวส. 2 สายตรงและสาย ม.6

สาขาวิชา การขายและการตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)			ซื่อสัตย์สุจริต(5)
หน่วยการสอนที่ 1 ชื่อหน่วยการสอน หลักการและกลยุทธ์ ทางการตลาด สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. บอกความหมายของตลาดและการตลาดได้	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21		
2. บอกความสำคัญของการตลาดได้	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21		
3. อธิบายหน้าที่หลักของการตลาดได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23		
4. บอกประเภทของการตลาดได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	-	20		
5. อธิบายแนวความคิดหลักของการตลาดได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23		
6. กำหนดวัตถุประสงค์และกลยุทธ์การตลาดได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	-	20		

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3ห่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน แนวความคิดทางการตลาดแบบผสม สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.อธิบายเปรียบเทียบแนวคิด ทางการตลาดสมัยเก่ากับสมัยใหม่ได้	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21		
2.บอกแนวความคิดทางการตลาดเพื่อการ ติดต่อสื่อสารได้	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21		
3. จำแนกส่วนประสมทางการตลาดได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23		
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.อธิบายความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับกลยุทธ์ ทางการตลาดได้	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21		
2.อธิบายและแบ่งส่วนตลาด เลือก ตลาดเป้าหมาย และกำหนดตำแหน่ง ผลิตภัณฑ์ได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26		
3.บอกขั้นตอนในการบริหาร การตลาดได้	4	4	3	4	-	-	-	-	5	-	20		

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3ห่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. อธิบายความหมายและระดับการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	4
2. อธิบายและวางแผนกลยุทธ์ระดับองค์กรหรือระดับบริษัทได้	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	-
3. อธิบายและวางแผนกลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	3
4. อธิบายและวางแผนกลยุทธ์ตามหน้าที่ได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	3

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3ห่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)		
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน การวิเคราะห์ตลาดและพฤติกรรม การซื้อ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1.อธิบายความรู้เกี่ยวกับตลาดได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
2.อธิบายและวิเคราะห์พฤติกรรม ผู้บริโภคได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
3.อธิบายและวิเคราะห์ปัจจัยที่มี อิทธิพลต่อพฤติกรรม การซื้อได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
4.บอกหลักเกณฑ์ที่ต้องพิจารณาใน การวิเคราะห์ผู้บริโภคได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	28	
5.อธิบายกระบวนการตัดสินใจของ ผู้บริโภคได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
6.อธิบายตลาดธุรกิจได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3ห่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1.อธิบายความหมายของผลิตภัณฑ์ และส่วนประสมผลิตภัณฑ์ได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	4
2.อธิบายองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ ได้	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	-
3.บอกประเภท และกำหนดกลยุทธ์ ของผลิตภัณฑ์ได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	3
4.อธิบายตราสินค้า และกำหนดกล ยุทธ์เกี่ยวกับตราสินค้าได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	3
5. อธิบายและกำหนดกลยุทธ์การ บรรจุภัณฑ์ได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	4
6. อธิบายและกำหนดกลยุทธ์ป้าย ฉลากได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	3
7. อธิบายและกำหนดกลยุทธ์ การตลาดในวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	3
8. อธิบายและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	3

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3ห่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)		
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน การกำหนดกลยุทธ์ด้านการตั้งราคา และนโยบายราคา สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. อธิบายความหมาย และ ความสำคัญของราคาได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	3
2.บอกวัตถุประสงค์ในการกำหนด ราคาได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	3
3.บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการ กำหนดราคาได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	3
4.บอกขั้นตอนในการกำหนดราคาได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	3
5.อธิบายและกำหนดกลยุทธ์การ กำหนดราคาได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	3
6.อธิบายและวิเคราะห์นโยบายการ ตั้งราคาที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนค่าขนส่ง ได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	3

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3ห่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)			ซื่อสัตย์สุจริต(5)
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน การกำหนดกลยุทธ์ด้านการจัด จำหน่าย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.อธิบายความหมาย และ ความสำคัญของการจัดจำหน่ายได้	3	5	4	3	-	-	-	-	3	2	20		
2.อธิบายและวิเคราะห์โครงสร้างของ ช่องทางการจัดจำหน่ายได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26		
3.อธิบายและวิเคราะห์สถานการณ์บนคน กลางทางการตลาดได้	3	5	3	5	2	3	-	3	3	2	29		
4.อธิบายการกระจายสินค้าได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26		
5.อธิบายและวางแผนกลยุทธ์ช่อง การจัดจำหน่ายได้	3	5	3	5	2	3	-	3	3	2	29		
หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน การกำหนดกลยุทธ์ด้านการส่งเสริม การตลาด สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริม การตลาดได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20		
2. อธิบายและวิเคราะห์ส่วนประ สมการส่งเสริมการตลาดได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23		
3. บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการ ส่งเสริมการตลาดได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23		

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3ห่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)		
4. อธิบายและกำหนดกลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	
5. อธิบายและวิเคราะห์การตลาดทางตรงได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	
6. อธิบายและวิเคราะห์การสื่อสารทางการตลาดแบบประสมประสานได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	
7. อธิบายและเลือกใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	
หน่วยการสอนที่ 10 ชื่อหน่วยการสอน การนำกลยุทธ์ทางการตลาดไปประยุกต์ใช้ในธุรกิจ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. อธิบายและจัดทำแผนธุรกิจได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	
2. อธิบายและควบคุมการตลาดได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	
3. อธิบายและนำจรรยาบรรณทางการตลาดไปประยุกต์ใช้ได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	

หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

<p>1. จุดประสงค์รายวิชา</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการกลุ่ทการตลาด 2. มีทักษะการวางแผนและกำหนดกลุ่ทการตลาด 3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการกำหนดกลุ่ทการตลาด
<p>2. สมรรถนะรายวิชา</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการกลุ่ทการตลาด 2. วางแผนและกำหนดกลุ่ทการตลาดตามหลักการและสถานการณ์ 3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการวางแผนและกำหนดกลุ่ทการตลาด
<p>3. คำอธิบายรายวิชา</p> <p>ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดสมัยใหม่ การวางแผนการตลาดการแบ่งสวนตลาด ตลาดเป้าหมาย กลุ่ทผลิตภัณฑ และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและหวงโซอุปทาน การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ การปฏิบัติการและการควบคุมการตลาด การพัฒนาความสัมพันธ์กับ ลูกคา จรรยาบรรณทางการตลาดและความรับผิดชอบตอสังคม</p>

หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา			
บรรยาย 51 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง 6 ชั่วโมง/สัปดาห์
2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล			
1 ชั่วโมง/สัปดาห์			

หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม
1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที การตรงต่อเวลา
1.2 วิธีการสอน - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
1.3 วิธีการประเมินผล - ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน - การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน - การสอบกลางภาคและปลายภาค - คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม
บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง หลักความพอประมาณ นักศึกษารู้จักการซื้อสินค้าต้องพอประมาณกับราคา คุณภาพของสินค้า และพอประมาณกับปริมาณของสินค้า และมีประโยชน์ในการบริโภค หลักความมีเหตุผล นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า ว่าจำเป็นในการที่จะใช้หรือบริโภคในชีวิตประจำวัน มากน้อยเพียงไร หลักการมีภูมิคุ้มกัน นักศึกษามีการวางแผนก่อนที่จะเป็นผู้ซื้อสินค้าโดยรู้จักอ่านส่วนประกอบของสินค้า วันผลิตสินค้า วัน

หมดอายุของสินค้า และประโยชน์ของสินค้า และรู้จักเปรียบเทียบราคาสินค้าหลาย ๆ ร้าน เพื่อมิให้ถูกหลอกในการซื้อสินค้าได้

เงื่อนไขความรู้

นักศึกษามีความรู้ในการเลือกซื้อสินค้าที่จำเป็น มีคุณภาพ ราคาเหมาะสมกับปริมาณ และไม่เลือกซื้อสินค้าตามโฆษณาชวนเชื่อ และต้องไม่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย

เงื่อนไขคุณธรรม

นักศึกษามีความประหยัด ไม่ฟุ่มเฟือย มีวินัยในตนเอง ในการซื้อสินค้า

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

เพื่อให้นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับ ความหมายและความสำคัญของการปฏิบัติงานด้านการตลาด เทคนิคการดำเนินงานเพื่อความสำเร็จในงานอาชีพ การดูงานนอกสถานที่ การจัดบรรยาย หรืออภิปรายจากบุคคลต่าง ๆ ในวงการธุรกิจ การศึกษากรณีศึกษาและกำหนดการปฏิบัติงานจริงตามโครงการที่กำหนดขึ้นร่วมกันระหว่างผู้เรียนและผู้สอน โดยจัดแยกเป็นกลุ่มตามความเหมาะสมของสภาพ ท้องถิ่น

2.2 วิธีการสอน

- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน
- นักศึกษากลุ่มข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย
- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง
- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์

2.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน
- การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน
- การส่งงานพิเศษ
- การสอบกลางภาคและปลายภาค
- คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญา ที่ต้องพัฒนา

- สามารถคิดวิเคราะห์ แสดงความคิดเห็นต่อปัญหาทั้งในชั้นเรียน
- สามารถใช้ความรู้ทางทฤษฎีเพื่อการพัฒนาปรับปรุงการปฏิบัติงานในสถานการณ์จริง

3.2 วิธีการสอน

- การสอนโดยใช้ปัญหาเป็นฐาน (Problem Based Learning : PBL)
- ฝึกตอบปัญหาในชั้นเรียนและการแสดงความคิดเห็นต่อปัญหา และระดมสมองในการแก้ไข ปัญหา จากกรณีศึกษาตามประเด็นปัญหาที่กำหนดไว้แล้ว
- มอบหมายงานกลุ่ม

3.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินจากการตอบปัญหาและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน
- การนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- การสอบย่อย การสอบกลางภาคและปลายภาค

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- ความรับผิดชอบในการทำงานที่ได้รับมอบหมายทั้งรายบุคคลและงานกลุ่ม
- สามารถปรับตัวในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ในทุกสถานภาพ
- วางตัวและร่วมแสดงความคิดเห็นในกลุ่มได้อย่างเหมาะสม

4.2 วิธีการสอน

- จัดกิจกรรมเสริมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่นักศึกษามีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับนักศึกษาอื่น และบุคคลภายนอก
- มอบหมายงานกลุ่มและมีการเปลี่ยนกลุ่มทำงานตามกิจกรรมที่มอบหมาย เพื่อให้นักศึกษาทำงานได้กับผู้อื่น โดยไม่ยึดติดกับเฉพาะเพื่อนที่ใกล้ชิด
- กำหนดความรับผิดชอบของนักศึกษาแต่ละคนในการทำงานกลุ่ม อย่างชัดเจน

4.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน
- ประเมินความรับผิดชอบจากรายงานกลุ่มของนักศึกษาด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และด้านความรับผิดชอบ

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ต้องพัฒนา สามารถคัดเลือกแหล่งข้อมูล

- การค้นคว้าหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต
- การนำเสนองานที่ได้รับมอบหมาย
- สามารถใช้ภาษาไทยในการนำเสนอด้วยการเขียนและการพูดได้อย่างเหมาะสม

5.2 วิธีการสอน

- ใช้ PowerPoint ที่น่าสนใจ ชัดเจน ง่ายต่อการติดตามทำความเข้าใจ ประกอบการสอน

ในชั้นเรียน

- การสอนโดยมีการนำเสนอข้อมูลจากการค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นตัวอย่างกระตุ้นให้นักศึกษาเห็นประโยชน์จากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการนำเสนอและสืบค้นข้อมูล
- การสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ
- การมอบหมายงานที่ต้องมีการนำเสนอทั้งในรูปเอกสารและด้วยวาจาประกอบสื่อเทคโนโลยี

5.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินทักษะการใช้ภาษาเขียนจากรายงานและงานที่ได้รับมอบหมาย
- ประเมินทักษะการใช้สื่อและการใช้ภาษาพูดจากการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- ประเมินรายงานการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ

หมวดที่ 5. แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการและการประเมินผล

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ					
ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
1	ปฐมนิเทศก่อนเรียน บทที่ 1 หลักการและกลยุทธ์ทางการตลาด	3		<ul style="list-style-type: none"> - บอกจุดประสงค์รายวิชา คำอธิบายรายวิชา มาตรฐานรายวิชา และแจ้งเกณฑ์การประเมินวัดผล และทำความเข้าใจเรื่องการวัดผลและประเมินผลกับนักศึกษา โดยให้นักศึกษามีส่วนร่วมในเกณฑ์การวัดผลและประเมินผล - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ 	
2-3	บทที่ 2 แนวความคิดทางการตลาด แบบผสม	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน 	

				<p>ตอบข้อสงสัย</p> <ul style="list-style-type: none"> - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ 	
4-5	บทที่ 3 การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ 	
6-7	บทที่ 4 การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ 	

8	บทที่ 5 การวิเคราะห์ตลาดและ พฤติกรรมผู้บริโภค	3		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบการวิเคราะห์กรณีศึกษาและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 	
9	สอบกลางภาค บทที่ 6 การกำหนดกลยุทธ์ด้าน ผลิตภัณฑ์	3		<p>สอบวัดความรู้</p> <ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน 	
10-11	บทที่ 6 การกำหนดกลยุทธ์ด้าน ผลิตภัณฑ์ (ต่อ)	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารต่าง ๆ 	
12-13	บทที่ 7 การกำหนดกลยุทธ์ด้านการตั้ง ราคาและนโยบายราคา	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ 	

14-15	บทที่ 8 การกำหนดกลยุทธ์ด้านการจัด จำหน่าย	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ 	
16	บทที่ 9 การกำหนดกลยุทธ์ด้าน การส่งเสริมการตลาด	3		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ 	
17	บทที่ 10 การกำหนดกลยุทธ์ทาง การตลาดไปประยุกต์ใช้ในธุรกิจ	3		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ 	
18	สอบปลายภาค	1		สอบวัดความรู้	

5.2 แผนการประเมินผลการเรียนรู้		
วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
สอบกลางภาค	9	30%
สอบปลายภาค	18	40%
วิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นคว้า การนำเสนอรายงาน การทำงานกลุ่มและผลงาน การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาค การศึกษา	10%
คะแนนคุณธรรม จริยธรรม การเข้าชั้นเรียนและการมีส่วนร่วม	ตลอดภาค การศึกษา	10%

หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1.หนังสือ และเอกสารประกอบการสอนหลัก 1. เอกสารคำสอนวิชา กลยุทธ์การตลาด 2. ใบงานและกิจกรรมตามใบงาน
2.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ - ข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ตและห้องสมุด