



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 10218308 วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย

อาจารย์ชุตินา คำพันธ์

สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย รหัสวิชา 10218308 จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบ การสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึงการจัดระบบ การเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการตลาด
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1.รหัสและชื่อรายวิชา 10218308 การพัฒนาบุคลากรภาพพนักงานขาย
2.จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา 3.1 หลักสูตร พาณิชยกรรม 3.2 ประเภทของรายวิชา วิชาชีพสาขาวิชาการตลาด
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ชุตติภา คำพันธ์
5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2560 ระดับชั้น ปวช. 2 การตลาด
6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite) ไม่มี
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน ไม่มี
8.สถานที่เรียน ห้อง 2102 สาขาวิชาการตลาด
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด ไม่มี

1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 10218308
ชั้น ปวช. 2

วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย
สาขาวิชา การตลาด

จำนวน 3 หน่วยกิต

ชื่อหน่วย พฤติกรรม	พุทธิพิสัย (40%)						ทักษะพิสัย (30%)	จิตพิสัย (30%)	รวม	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	การวิเคราะห์	การสังเคราะห์	การประเมิน					
1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย	1	1	1	1	-	-	3	3	10		8
2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ	1	1	1	1	1	1	3	3	12		8
3. บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย	1	1	1	1	-	-	4	4	12		8
4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก	1	1	1	1	-	-	4	4	12		8
5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน	1	1	1	1	-	-	4	4	12		8
6. ศิลปะการพูด	1	1	1	1	1	1	4	4	14		8
7. มารยาททางสังคม	1	1	1	1	1	1	4	4	14		8
8. การสร้างความประทับใจในงานขาย	1	1	1	1	1	1	4	4	14		8
สอบกลางภาคเรียน											4
สอบปลายภาคเรียน											4
รวม	8	8	8	8	4	4	30	30	100		72
ลำดับความสำคัญ	2	2	2	2	3	3	1	1			

คำอธิบาย 5 หมายถึง ระดับความสำคัญของแต่ละรายการมี 5 ระดับ คือ 1, 2, 3, 4, 5

1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 10218308

วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 4 ชั่วโมง รวม 72 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 1</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: หลักการพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบุคลิกภาพ 2. เทคนิคการปรับปรุงบุคลิกภาพ 3. หน้าที่พื้นฐานหลักของงานขายกับการพัฒนาบุคลิกภาพ 4. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพของนักขาย
<p>หน่วยการสอนที่ 2</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2. ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมันด์ ฟรอยด์ 3. ทฤษฎีสังคมของอีริก อีริกสัน 4. ทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของมาสโลว์ 5. ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ 6. ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮรี่ แฮร์รี สแตค ซูลลิแวน 7. ทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคลของแอดเลอร์ สแตค ซูลลิแวน
<p>หน่วยการสอนที่ 3</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. การสร้างบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขาย 2. คุณสมบัติที่สำคัญของพนักงานขาย 3. บุคลิกภาพของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการ 4. บุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานขายประสบความสำเร็จ
<p>หน่วยการสอนที่ 4</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอก 2. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก 3. การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วยการดูแล้วยวะของร่างกาย 4. แนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขาย
<p>หน่วยการสอนที่ 5</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายใน 2. การเตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 3. วิธีการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 4. การพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ

	<ul style="list-style-type: none"> 5. อุปสรรคของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ 6. การป้องกันปัญหาสุขภาพจิต 7. อารมณ์โกรธกับสุขภาพจิต 8. การส่งเสริมสุขภาพจิต
<p>หน่วยการสอนที่ 6</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ศิลปะการพูด</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. ความรู้เกี่ยวกับการพูด 2. การพัฒนาความสามารถในการพูด 3. มารยาทในการพูด 4. ทักษะพื้นฐานในการพูด 5. การพูดในที่ประชุมชน 6. บันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูด 7. ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย 8. การพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสาร
<p>หน่วยการสอนที่ 7</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: มารยาททางสังคม</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. ความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคม 2. มารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย 3. การปฏิบัติตนในการเข้าสังคม 4. มารยาทในการทำงาน
<p>หน่วยการสอนที่ 8</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การสร้างความประทับใจในงานขาย</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. หลักการพื้นฐานของงานบริการ 2. หลักการสร้างความประทับใจของพนักงานขาย

1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

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

รหัสวิชา 10218308

วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย

หน่วยกิต 3 (3)

ระดับชั้น ปวช. 2

สาขาวิชา การตลาด

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)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 1 ชื่อหน่วยการสอน หลักการพัฒนา บุคลิกภาพพนักงาน สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบุคลิกภาพ	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21		
2 เทคนิคการปรับปรุงบุคลิกภาพ	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21		
3 หน้าที่พื้นฐานหลักของงานขายกับ การพัฒนาบุคลิกภาพ	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23		
4 หลักการพัฒนาบุคลิกภาพของนัก	-	5	3	3	2	-	-	2	5	-	20		
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1 ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและ ทฤษฎีบุคลิกภาพ	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31		
2 ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมันด์ ฟรอยด์	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	30		
3 ทฤษฎีสังคมของอีริก อีริกสัน	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26		
4 ทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของ มาสโลว์	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	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)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
5 ทักษะบุคลิกภาพของโรเจอร์	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21	
6 ทักษะสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคล ของแฮรี่ แฮร์รี่ สแตค ซูลิแวนได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23	
7 ทักษะจิตวิทยารายบุคคลของแอด เลอร์ สแตค ซูลิแวน	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1 การสร้างบุคลิกภาพที่ดีของ พนักงานขาย	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21	
2 คุณสมบัติที่สำคัญของพนักงาน ขาย	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	
3 บุคลิกภาพของพนักงานขายที่ นายจ้างต้องการ	4	4	3	4	-	-	-	-	5	-	20	
4 บุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานขาย ประสบความสำเร็จ	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	25	
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน กระบวนการพัฒนา บุคลิกภาพภายนอก สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพ ภายนอก	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2 กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ภายนอก	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	

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)		
3 การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วยการดูแลอวัยวะของร่างกาย	4	4	3	4	-	-	-	-	5	-	20	
4 แนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขาย	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	25	
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายใน	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
2 การเตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
3 วิธีการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	28	
4 การพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	25	
5 อุปสรรคของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
6 การป้องกันปัญหาสุขภาพจิต	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	
7 อารมณ์โกรธกับสุขภาพจิต	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	25	
8 การส่งเสริมสุขภาพจิต	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน ศิลปะการพูด สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1 ความรู้เกี่ยวกับการพูด	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
2 การพัฒนาความสามารถในการพูด	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)		
3 มารยาทในการพูด	3	5	3	5	2	-	-	3	3	2	26	
4 ทักษะพื้นฐานในการพูด	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
5 การพูดในที่ประชุมชน	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	
6 บันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูด	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
7 ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	30	
8 การพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสาร	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน มารยาททางสังคม สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1 ความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคม	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
2 มารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
3 การปฏิบัติตนในการเข้าสังคม	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	
4 มารยาทในการทำงาน	-	5	-	5	2	-	-	-	3	3	18	
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน การสร้างความประทับใจในงานขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1 หลักการพื้นฐานของงานบริการ	3	5	4	3	-	-	-	-	3	2	20	
2 หลักการสร้างความประทับใจของพนักงานขาย	3	5	4	3	-	-	-	-	3	2	20	

หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

1. จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพนักเรียน
2. เข้าใจศิลปะการพูด มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจในงานขาย
3. มีทักษะในการพัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขาย
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความเชื่อมั่นในตนเอง ความสุภาพอ่อนน้อม ความเป็นมนุษย์สัมพันธ์ ความแนบเนียน และความมีระเบียบวินัย

2. มาตรฐานรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพนักเรียน
2. พัฒนาศิลปะการพูด มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจในงานขายตามหลักการ
3. พัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขายตามหลักการ

3. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักเรียนจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ศิลปะการพูด มารยาททางสังคมและการสร้างความประทับใจในงานขาย

หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา			
บรรยาย 72 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง 2 ชั่วโมง/สัปดาห์
2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล 1 ชั่วโมง/สัปดาห์			

หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม
<p>1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา</p> <ul style="list-style-type: none"> ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทีก การตรงต่อเวลา
<p>1.2 วิธีการสอน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษากลามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
<p>1.3 วิธีการประเมินผล</p> <ul style="list-style-type: none"> - ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน - การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน - การสอบกลางภาคและปลายภาค

- คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม

บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

หลักความพอประมาณ

นักศึกษารู้จักการพัฒนาบุคลิกภาพของตนเอง การเลือกซื้อสินค้า ให้พอประมาณความต้องการของตนเอง และกลุ่มผู้บริโภค ในเรื่องของราคา คุณภาพของสินค้า และพอประมาณกับปริมาณของสินค้า และมีประโยชน์ในการบริโภคและนำไปใช้กับอาชีพพนักงานขายตรง

หลักความมีเหตุผล

นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้าและจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้บริโภค ว่าจำเป็นในการที่จะใช้หรือบริโภคในชีวิตประจำวัน มากน้อยเพียงไร

หลักการมีภูมิคุ้มกัน

นักศึกษามีการวางแผนก่อนที่จะเป็นผู้ซื้อสินค้าโดยรู้จักอ่านส่วนประกอบของสินค้า วันผลิตสินค้า วันหมดอายุของสินค้า และประโยชน์ของสินค้า และรู้จักเปรียบเทียบราคาสินค้าหลาย ๆ ร้าน เพื่อมิให้ถูกหลอกในการซื้อสินค้าได้

เงื่อนไขความรู้

นักศึกษามีความรู้ในการเลือกซื้อสินค้าที่จำเป็น มีคุณภาพ ราคาเหมาะสมกับปริมาณ และไม่เลือกซื้อสินค้าตามโฆษณาชวนเชื่อ และต้องไม่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย

เงื่อนไขคุณธรรม

นักศึกษามีความประหยัด ไม่ฟุ่มเฟือย มีวินัยในตนเอง ในการซื้อสินค้า

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักขายจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพบุคลิกภาพในงานอาชีพขาย กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ศิลปะการพูด มารยาททางสังคมและการสร้างความประทับใจในงานขาย

2.2 วิธีการสอน

- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน
- นักศึกษาถามข้อสงสัย 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 และระดมสมองในการแก้ไขปัญหา 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 ประกอบการสอนในชั้นเรียน
- การสอนโดยมีการนำเสนอข้อมูลจากการค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นตัวอย่างกระตุ้นให้นักศึกษาเห็นประโยชน์จากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการนำเสนอและสืบค้นข้อมูล
- การสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ
- การมอบหมายงานที่ต้องมีการนำเสนอทั้งในรูปเอกสารและด้วยวาจาประกอบสื่อเทคโนโลยี

5.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินทักษะการใช้ภาษาเขียนจากรายงานและงานที่ได้รับมอบหมาย
- ประเมินทักษะการใช้สื่อและการใช้ภาษาพูดจากการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- ประเมินรายงานการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ

หมวดที่ 5. แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการและการประเมินผล

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
-	ปฐมนิเทศ 1.จุดประสงค์รายวิชา สมรรถนะรายวิชาและ คำอธิบายรายวิชา 2. แนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้	1	1	1.บอกจุดประสงค์รายวิชา สมรรถนะรายวิชา และคำอธิบาย รายวิชาตามหลักสูตรฯ ได้ 2.บอกแนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้ได้	ความมีมนุษย สัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูทศเวที
1	หลักการพัฒนาบุคลิกภาพนัก ชาย 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับ บุคลิกภาพ 2 เทคนิคการปรับปรุง บุคลิกภาพ		2-4	1 อธิบายความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับ บุคลิกภาพได้ 2 บอกเทคนิคการปรับปรุง บุคลิกภาพได้ 3 บอกหน้าที่พื้นฐานหลักของงาน ชายกับการพัฒนาบุคลิกภาพได้	
	3 หน้าที่พื้นฐานหลักของงาน ชายกับการพัฒนาบุคลิกภาพ 4 หลักการพัฒนาบุคลิกภาพ ของนักชาย	2	5-8	4 พัฒนาบุคลิกภาพตามหลักการ พัฒนาบุคลิกภาพของนักชายได้	
2	จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 1 ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและ ทฤษฎีบุคลิกภาพ 2 ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมัน ฟรอยด์ 3 ทฤษฎีสังคมของอีริก อีริกสัน 4 ทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยม ของมาสโลว์ 5 ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์	3	9-12	1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยา และทฤษฎีบุคลิกภาพได้ 2 อธิบายทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิก มัน ฟรอยด์ได้ 3 อธิบายทฤษฎีสังคมของอีริก อีริก สันได้ 4 อธิบายทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยม ของมาสโลว์ได้ 5 อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพของโร	

	6 ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮร์รี่ แฮร์รี่ สแตค ซูลิแวนได้ 7 ทฤษฎีจิตวิทยาารายบุคคลของแอตเลอร์ สแตค ซูลิแวน	4	13-16	เจอร์รี่ได้ 6 อธิบายทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮร์รี่ สแตค ซูลิแวนได้ 7 อธิบายทฤษฎีจิตวิทยาารายบุคคลของแอตเลอร์ได้	
3	บุคลิกภาพในงานอาชีพชาย 1 การสร้างบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานชาย 2 คุณสมบัติที่สำคัญของพนักงานชาย	5	17-20	1 บอกแนวทางการสร้างบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานชายได้ 2 บอกคุณสมบัติที่สำคัญของพนักงานชายได้ 3 พัฒนาตนเองให้มีบุคลิกภาพของพนักงานชายที่นายจ้างต้องการได้	
	3 บุคลิกภาพของพนักงานชายที่นายจ้างต้องการ 4 บุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานชายประสบความสำเร็จ	6	21-24	4 พัฒนาบุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานชายประสบความสำเร็จได้	

หน่วยที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ที่	ชั่วโมงที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
4	กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก 1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอก 2 กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก	7	25-28	1 อธิบายเกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอกได้ 2 อธิบายกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกได้ 3 พัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วยการดูแล้วยวะของร่างกายได้	
	3 การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วยการดูแล้วยวะของร่างกาย 4 แนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานชาย	8	29-32	4 บอกแนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานชายได้	

5	กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายใน 2 การเตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน	9	33-36	1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายในได้ 2 พัฒนาร่างกายเพื่อให้มีความพร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพภายในได้ 3 พัฒนาบุคลิกภาพภายในได้ 4 พัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทีก
	3 วิธีการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 4 การพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ 5 อุปสรรคของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ 6 การป้องกันปัญหาสุขภาพจิต 7 อารมณ์โกรธกับสุขภาพจิต 8 การส่งเสริมสุขภาพจิต	10	37-40	5 บอกอุปสรรคของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจได้ 6 บอกแนวทางการป้องกันปัญหาสุขภาพจิตได้ 7 อธิบายวิธีการจัดการอารมณ์โกรธเพื่อสุขภาพจิตที่ดีได้ 8 อธิบายการส่งเสริมสุขภาพจิตได้	
	ทบทวน/สอบกลางภาคเรียน	11	41-44		
6	ศิลปะการพูด 1 ความรู้เกี่ยวกับการพูด 2 การพัฒนาความสามารถในการพูด 3 มารยาทในการพูด 4 ทักษะพื้นฐานในการพูด	12	45-48	1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับการพูดได้ 2 อธิบายเกี่ยวกับการพัฒนาความสามารถในการพูดได้ 3 พัฒนามารยาทในการพูดได้ 4 พัฒนาทักษะพื้นฐานในการพูดได้	

หน่วยที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ที่	ชั่วโมงที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
6	5 การพูดในที่ประชุมชน 6 บันได 7 ชั้น เพื่อความสำเร็จในการพูด 7 ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย 8 การพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสาร	13	49- 52	5 พัฒนาศิลปะการพูดในที่ประชุมชนได้ 6 อธิบายความรู้เกี่ยวกับบันได 7 ชั้น เพื่อความสำเร็จในการพูดได้ 7 พัฒนาศิลปะการพูดจูงใจในการขายได้ 8 พัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสารได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
7	มารยาททางสังคม 1 ความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคม 2 มารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย	14	53- 56	1 ปฏิบัติตนตามมารยาททางสังคมได้ 2 พัฒนามารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทยได้ 3 พัฒนาคณะในการเข้าสังคมได้	
	3 การปฏิบัติตนในการเข้าสังคม 4 มารยาทในการทำงาน	15	57- 60	4 ปฏิบัติตนตามมารยาทในการทำงานได้	
8	การสร้างความประทับใจในงานขาย 1 หลักการพื้นฐานของงานบริการ	16	61- 64	1 อธิบายหลักการพื้นฐานของงานบริการได้ 2 บอกหลักการสร้างความประทับใจของพนักงานขายได้	
	2 หลักการสร้างความประทับใจของพนักงานขาย	17	65- 68		
-	ทบทวน/สอบปลายภาคเรียน	18	69- 72		

5.2 แผนการประเมินผลการเรียนรู้		
วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
สอบกลางภาค	9	30%
สอบปลายภาค	18	30%
วิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นคว้า การนำเสนอรายงาน การทำงานกลุ่มและผลงาน การอ่านและสรุปบทความ การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาค การศึกษา	20%
คะแนนคุณธรรม จริยธรรม การเข้าชั้นเรียนและการมีส่วนร่วม	ตลอดภาค การศึกษา	20%

หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

<p>1.หนังสือ และเอกสารประกอบการสอนหลัก</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารคำสอนวิชา การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย 2. ใบงานและกิจกรรมตามใบงาน
<p>2.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ</p> <p>- ข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ตและห้องสมุด</p>