



**แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ  
ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง**

**รหัส 20527305 วิชาการตลาดเพื่อธุรกิจบริการ  
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง  
ประเภทวิชาอุตสาหกรรมท่องเที่ยว**

**จัดทำโดย**

**นางปติญา มั่งคละคีรี**

**สาขาวิชาการโรงแรม**

**คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม**

**มหาวิทยาลัยนครพนม**

## บันทึกความคิดเห็นของผู้บริหาร

ผู้บริหาร	ความคิดเห็น		
	ควร อนุญาต	ควรปรับปรุง	อื่นๆ (โปรดระบุ)
<p>1.</p> <p style="text-align: center;">.....</p> <p style="text-align: center;">(นางปติญา มั่งคละศิริ)</p> <p style="text-align: center;">หัวหน้าสาขาวิชาการ โรงแรม</p> <p style="text-align: center;">...../...../2560</p>	<input type="checkbox"/>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>2.</p> <p style="text-align: center;">.....</p> <p style="text-align: center;">(ผศ.สุจิน สุณีษ์)</p> <p style="text-align: center;">รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ</p> <p style="text-align: center;">...../...../2560</p>	<p><input type="checkbox"/> อนุญาต</p> <p><input type="checkbox"/> ไม่อนุญาต เพราะ</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		

## คำนำ

การจัดทำแผนการจัดการเรียนรู้ รายวิชาการตลาดเพื่อธุรกิจบริการรหัสวิชา20527305 จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนของนักเรียน ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2559

การจัดทำแผนการจัดการเรียนรู้ครั้งนี้ ได้ตระหนักถึงการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้สอดคล้องกับ พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ ด้วยการบูรณาการคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์โดยใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย ส่งเสริมให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้โดยมุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะอันพึงประสงค์และสอดแทรกหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

ข้าพเจ้าหวังว่าแผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเล่มนี้ จะเป็นประโยชน์แก่ครู-อาจารย์และผู้เรียน หากมีข้อบกพร่องข้าพเจ้าขออ้อมรับและจะนำไปปรับปรุงในโอกาสต่อไป

ปติญา มังคละศิริ

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยนครพนม

## รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการโรงแรม คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรมมหาวิทยาลัยนครพนม

### หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

<b>1.รหัสและชื่อรายวิชา</b> 20527305 วิชา การตลาดเพื่อธุรกิจบริการ
<b>2.จำนวนหน่วยกิต</b> 3 หน่วยกิต 3 (3-0-6)
<b>3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา</b> <b>3.1 หลักสูตร</b> ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง <b>3.2 ประเภทของรายวิชา</b> หมวดวิชาชีพเฉพาะ
<b>4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา</b> นางปติญา มังคละศิริ
<b>5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน</b> ภาคการศึกษาที่2 ระดับชั้นปวส.2 และปวส.1
<b>6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite)</b> ไม่มี
<b>7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน</b> ไม่มี
<b>8.สถานที่เรียน</b> ห้องปฏิบัติ1 สาขาวิชาการโรงแรม
<b>9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด</b> -

## 1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 20527305 วิชาการตลาดเพื่อธุรกิจบริการ จำนวน 3 หน่วยกิต  
 ชั้นปวส. 2 และปวส.1 สาขาวิชาการโรงแรม

พฤติกรรมการเรียนรู้ ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(5)	ด้านจิตพิสัย(5)	รวม(40)	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้(5)	ความเข้าใจ(5)	นำไปใช้(5)	วิเคราะห์(5)	สังเคราะห์(5)	ประเมินค่า(5)					
1. ความรู้เบื้องต้นและองค์ประกอบของ ตลาดธุรกิจบริการ	5	4	4	3	-	-	3	4	23	4	6
2. ลักษณะตลาดธุรกิจบริการ	3	5	4	4	-	-	5	4	25	2	12
3. การจัดความสำคัญของตลาดเป้าหมาย	5	5	4	3	-	-	4	3	24	3	12
4. การวิเคราะห์สถานการณ์ สภาพแวดล้อมการแข่งขันกลยุทธ์ ทางการตลาด	4	5	3	4	-	-	5	5	26	1	12
5. แนวโน้มของตลาดธุรกิจบริการใน อนาคตต่อสถานการณ์เศรษฐกิจและ สังคม	3	4	2	2	-	-	4	4	19	5	12
<b>รวมคะแนน</b>	20	23	17	16			21	20	117		54
<b>ลำดับความสำคัญ</b>	2	1	3	4							

คำอธิบาย5 หมายถึง ระดับความสำคัญของแต่ละรายการมี 5 ระดับ คือ 1, 2, 3, 4, 5

## 1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 20527305 ชื่อวิชาการตลาดเพื่อธุรกิจบริการ

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 3 ชั่วโมง 54 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 1</p> <p>ชื่อหน่วยการ ความรู้เบื้องต้นและองค์ประกอบของตลาดธุรกิจบริการ</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. บอกความรู้เบื้องต้นและองค์ประกอบของตลาดธุรกิจบริการ</li><li>2. อธิบายความหมายและความสำคัญธุรกิจบริการ</li><li>3. ระบุข้อปฏิบัติหัวใจของงานบริการได้ถูกต้องและเหมาะสม</li><li>4. ตระหนักถึงความสำคัญของการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ</li><li>5. ค้นคว้าข้อมูลธุรกิจบริการและจัดประเภทธุรกิจบริการ</li><li>6. ปฏิบัติงานด้วยความมีวินัย รอบคอบ อดทน รักษาความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม</li><li>7. แสดงพฤติกรรมถึงความสนใจใฝ่รู้ มีความรักสามัคคี ความซื่อสัตย์ ความเป็นประชาธิปไตย</li></ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 2</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน ลักษณะตลาดธุรกิจบริการ</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. อธิบายลักษณะตลาดธุรกิจบริการ</li><li>2. ระบุประเภท และคุณลักษณะผู้ที่ทำงานบริการได้ดี</li><li>3. นำความรู้ไปใช้ในการบริการลูกค้าในอนาคตได้</li><li>4. ปฏิบัติงานในการรักษางานบริการได้</li><li>5. ปฏิบัติงานด้วยความมีวินัย รอบคอบ อดทน รักษาความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม</li><li>6. แสดงพฤติกรรมความกล้าแสดงออก สนใจใฝ่รู้ มีความซื่อสัตย์และมีความรับผิดชอบ</li></ol>

<p>หน่วยการสอนที่ 3</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน การจัดความสำคัญของตลาดเป้าหมาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. อธิบายความสำคัญของตลาดเป้าหมาย</li> <li>2. ยกตัวอย่างกลุ่มเป้าหมายของกลุ่มบริการได้</li> <li>3. ตระหนักถึงความสำคัญของกลุ่มเป้าหมาย</li> <li>4. ปฏิบัติงานด้วยมีวินัย รอบคอบ อดทน</li> <li>5. แสดงพฤติกรรมมีความรับผิดชอบ สนใจใฝ่รู้ ประหยัดซื่อสัตย์ และ รักษาสิ่งแวดล้อม</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 4</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน การวิเคราะห์สถานการณ์สภาพแวดล้อมการแข่งขันกลยุทธ์ทางการตลาด</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. อธิบายวิธีการวิเคราะห์สถานการณ์</li> <li>2. ระบุสภาพแวดล้อมของการแข่งขันทางการตลาด</li> <li>3. เลือกกลยุทธ์ทางการตลาดได้อย่างเหมาะสม</li> <li>4. เขียนแผนการตลาดธุรกิจบริการได้</li> <li>5. วิเคราะห์สถานการณ์ของธุรกิจบริการได้</li> <li>6. นำความรู้ไปใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์ของธุรกิจบริการได้</li> <li>7. ปฏิบัติงานด้วยความรับผิดชอบ อดทน รอบคอบ รักษาความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม</li> <li>8. แสดงพฤติกรรมมีความสนใจใฝ่รู้ รักสามัคคี ซื่อสัตย์ มีความมั่นใจในตนเอง</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 5</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน แนวโน้มของตลาดธุรกิจบริการในอนาคตต่อสถานการณ์เศรษฐกิจและสังคม</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. อธิบายเกี่ยวกับแนวโน้มตลาดธุรกิจบริการในอนาคตได้</li> <li>2. ระบุสถานการณ์เศรษฐกิจและสังคมในประเทศไทย</li> <li>3. จำแนกกลยุทธ์ในการทำธุรกิจบริการในประเทศไทย</li> <li>4. สรุปแนวโน้มตลาดธุรกิจบริการในอนาคตได้</li> <li>5. ปฏิบัติงานด้วยความรอบคอบ อดทน กล้าแสดงออกและเป็นประชาธิปไตย</li> <li>6. แสดงพฤติกรรมมีความสนใจใฝ่รู้ มีความรับผิดชอบ ประหยัด รักษาสิ่งแวดล้อม</li> </ol>

### 1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง/ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง รหัส20527305 วิชาการตลาดเพื่อธุรกิจบริการ 3 (3-0-6) ระดับชั้นปวส.2 และ ปวส.1 สาขาวิชาการโรงแรม

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 1 ชื่อหน่วยการสอน ความรู้เบื้องต้นและองค์ประกอบของตลาดธุรกิจบริการ	1	3	4	4	3	3	3	4	5	3	33	4
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน ลักษณะตลาดธุรกิจบริการ	3	5	3	5	3	3	3	3	3	3	34	3
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน การจัดความสำคัญของตลาดเป้าหมาย	4	5	3	5	3	3	3	3	4	3	36	2
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน การวิเคราะห์สถานการณ์สภาพแวดล้อมการแข่งขันกลยุทธ์ทางการตลาด	4	5	4	5	4	3	3	4	5	3	40	1
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน แนวโน้มของตลาดธุรกิจบริการในอนาคตต่อสถานการณ์เศรษฐกิจและสังคม	3	5	3	4	3	3	2	3	4	3	33	4
รวม	15	23	17	18	16	23	14	17	21	15	166	
ลำดับความสำคัญ	5	1	4	3	4	1	6	4	2	8		



## หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

### 1. วัตถุประสงค์รายวิชา

1. มีความเข้าใจในการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ
2. มีทักษะในงานขายและการตลาดในธุรกิจบริการ
3. ตระหนักถึงความสำคัญของตลาดธุรกิจบริการ

### 2. สมรรถนะรายวิชา

1. เขียนแผนการตลาดธุรกิจบริการ
2. รวบรวมข้อมูลธุรกิจบริการและจัดประเภทธุรกิจบริการ
3. จัดลำดับความสำคัญประเภทธุรกิจบริการได้ขั้นต่ำ 50 ประเภท

### 3. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับองค์ประกอบการตลาด ลักษณะตลาดธุรกิจบริการ การจัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์ สภาพแวดล้อมการแข่งขัน กลยุทธ์ทางการตลาด แนวโน้มของตลาดธุรกิจบริการในอนาคตต่อสถานการณ์เศรษฐกิจและสังคม

## หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

<b>1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา</b>			
<b>บรรยาย</b> 54 ชั่วโมง	<b>สอนเสริม</b> ไม่มี	<b>การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน</b> - ชั่วโมง	<b>การศึกษาด้วยตนเอง</b> 108 ชั่วโมง
<b>2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล</b> จัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล หรือรายกลุ่มตามความต้องการ 1 ชั่วโมง/สัปดาห์ (เฉพาะรายที่ต้องการ)			

#### หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

<b>1. คุณธรรม จริยธรรม</b>
<b>1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>พัฒนาให้ผู้เรียนมีความรับผิดชอบในการทำงานที่ได้รับมอบหมาย</li> <li>มีวินัย ตรงต่อเวลา เคารพกฎระเบียบ เคารพในสิทธิส่วนบุคคล</li> <li>รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น มีความสามัคคีในหมู่คณะ</li> <li>มีความซื่อสัตย์ในการทำงานและกล้าแสดงออกในสิ่งที่ดี</li> <li>ดูแลรักษาทรัพยากรและใช้ทรัพยากรอย่างประหยัด</li> <li>มีจรรยาบรรณทางวิชาการและวิชาชีพ</li> </ol>
<b>1.2 วิธีการสอน</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>ใช้การสอนแบบ Active Learning โดยเปิดโอกาสให้ผู้เรียนมีการตั้งคำถามและตอบคำถาม หรือแสดงความคิดเห็น ร่วมกับการจัดการเรียนการสอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ (Learning Center)</li> <li>สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรมที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งมีการจัดกิจกรรมที่ส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรม ยกย่องผู้เรียนที่ทำดีและทำประโยชน์เพื่อส่วนรวม และเสียสละ เป็นต้น</li> <li>ผู้สอนปฏิบัติตนเป็นตัวอย่างที่ดีและให้ความสำคัญต่อการมีระเบียบวินัย ตรงต่อเวลา</li> </ol>
<b>1.3 วิธีการประเมินผล</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>ประเมินผลจากพฤติกรรมที่แสดงออกด้านคุณธรรม - จริยธรรม ระหว่างเรียนและในสถานศึกษาจากการสังเกตและการร่วมกิจกรรมต่างๆ การตอบคำถามและในโอกาสต่างๆ ที่สถานศึกษาจัดขึ้น</li> <li>ประเมินผล โดยการรับฟังความคิดเห็นของบุคคลอื่นและประเมินตนเอง</li> </ol>

## บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

### หลักความพอประมาณ

1. ผู้เรียนเตรียมอุปกรณ์เครื่องมือที่ใช้ในการเรียน ได้ถูกต้องและเหมาะสมกับการปฏิบัติงาน
2. ผู้เรียนรู้จักใช้วัสดุและทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า
3. ผู้เรียนเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ได้อย่างเหมาะสม

### หลักความมีเหตุผล

1. ผู้เรียนอธิบายเหตุผลในการพัฒนาและปรับปรุงแหล่งท่องเที่ยวที่มีในท้องถิ่นได้
2. ผู้เรียนบูรณาการนำความรู้ไปพัฒนาตนเองและสังคม สิ่งแวดล้อมได้อย่างเหมาะสม
3. ผู้เรียนสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่ให้กับสมาชิกในครอบครัวหรือในองค์กรต่างๆได้

### หลักการมีภูมิคุ้มกัน

1. ผู้เรียนมีการวางแผนก่อนการปฏิบัติงานทุกครั้ง
2. ผู้เรียนส่งเสริม สนับสนุนการพัฒนาสิ่งแวดล้อม แหล่งท่องเที่ยวในท้องถิ่นของตนได้ให้เป็นที่ต้องการของชุมชนได้
3. ผู้เรียนทำงานด้วยความมีวินัย รอบคอบ อดทน มีความรับผิดชอบและรักษาทรัพยากรสิ่งแวดล้อม

### เจือใจความรู้

1. ผู้เรียนมีความรู้เกี่ยวกับองค์ประกอบการตลาด
2. ผู้เรียนมีความรู้เกี่ยวกับเป้าหมายตลาดธุรกิจบริการ
3. ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจในขั้นตอนการทำแผนธุรกิจตลาดบริการ

### เจือใจคุณธรรม

1. ผู้เรียนมีวินัย มีความเอาใจใส่ สนใจใฝ่รู้ มีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมายและปฏิบัติงานเสร็จตามเวลาที่กำหนด
2. ผู้เรียนมีความสามัคคี รักษาสิ่งแวดล้อม มีความซื่อสัตย์และห่างไกลยาเสพติด

## 2. ความรู้

### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับองค์ประกอบการตลาด ลักษณะตลาดธุรกิจบริการ การจัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย สภาพแวดล้อมการแข่งขัน กลยุทธ์ทางการตลาด แนวโน้มของตลาดธุรกิจในอนาคตต่อสถานการณ์เศรษฐกิจและสังคม

## 2.2 วิธีการสอน

ใช้การสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญโดยเลือกรูปแบบที่หลากหลาย เนื่องจากเป็นรายวิชาที่มีการเรียนภาคทฤษฎี แต่จำเป็นต้องให้ผู้เรียนอภิปราย ค้นคว้าปฏิบัติควบคู่กันไป วิธีการสอนที่นำมาใช้ ได้แก่ การสอนแบบActive Learning โดยผู้สอนบรรยายและให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็น และใช้การสอนแบบ CO-Operative Learning เป็นการสอนที่ช่วยให้ผู้เรียนร่วมมือกันทำงาน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การสอนแบบConcept Attainment เป็นการสอนที่ช่วยให้ผู้เรียนเกิดความคิดรวบยอด การสอนแบบศึกษาด้วยตนเอง การค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต

## 2.3 วิธีการประเมินผล

1. ประเมินผลตามสภาพจริง ในการปฏิบัติงานเป็นรายบุคคลและเป็นกลุ่ม
2. ประเมินผลเมื่อผ่านการเรียนรู้บทเรียนนั้น (ทดสอบย่อย)
3. ประเมินโดยสอบกลางภาคและปลายภาค

## 3. ทักษะทางปัญญา

### 3.1 ทักษะทางปัญญา ที่ต้องพัฒนา

1. สามารถคิดวิเคราะห์และการแสดงความคิดเห็น
2. มีทักษะการใช้เทคนิคในการนำเสนอผลงานและเปรียบเทียบผลงาน
3. มีทักษะในการนำเสนอผลงานและการปฏิบัติงาน

### 3.2 วิธีการสอน

1. การสอนโดยใช้ปัญหาเป็นฐาน ( Problem Based Learning ) มีการอภิปราย ค้นคว้า สามารถเรียนรู้ด้วยตนเอง ระดมสมองในการแก้ปัญหา มีการบูรณาการ ผู้เรียนจึงเกิดการเรียนรู้ได้อย่างชัดเจน

2. การสอนโดยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้จากกระบวนการคิดอย่างมีวิจารณญาณ(Critical Thinking) มีครูเป็นผู้นำเสนอปัญหาและดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียน ช่วยให้ผู้เรียนใช้กระบวนการคิดอย่างหลากหลาย

3. มอบหมายงานเป็นรายบุคคลและรายกลุ่ม

### 3.3 วิธีการประเมินผล

1. ประเมินจากการตอบคำถามและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียนเป็นรายบุคคลและกลุ่ม
2. ประเมินจากผลงานสำเร็จที่ได้รับมอบหมาย
3. ประเมินเมื่อได้ผ่านการเรียนรู้บทเรียนนั้น (ทดสอบย่อย)
4. ประเมินโดยการสอบกลางภาคและสอบปลายภาค

#### 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

##### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

1. การมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน ร่วมมือกันทำงาน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
2. มีความรับผิดชอบในการทำงานที่ได้รับมอบหมายเป็นรายบุคคลและเป็นกลุ่ม
3. สามารถปรับตัวในการทำงานเป็นทีม เพื่อให้ได้ผลสำเร็จของงานที่ดีที่สุด
4. มีความมั่นใจและกล้าแสดงความคิดเห็นในโอกาสต่างๆ ได้อย่างเหมาะสม

##### 4.2 วิธีการสอน

1. จัดกิจกรรมการเรียนรู้แบบ Co-Operative Learning เพื่อกระตุ้นให้ผู้เรียนร่วมมือกันทำงานทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน
2. ให้ผู้เรียนจัดกลุ่มตามความสมัครใจ เพื่อให้ผู้เรียนมีการพัฒนาตนเองและส่งเสริมประชาธิปไตยไปพร้อมๆกัน
3. ให้ผู้เรียนกำหนดความรับผิดชอบในการทำงานกลุ่มเป็นรายบุคคล

##### 4.3 วิธีการประเมินผล

1. ประเมินการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน
2. ประเมินความรับผิดชอบในการดำเนินกิจกรรมเป็นรายบุคคลและรายกลุ่ม
3. ให้ผู้เรียนประเมินสมาชิกในกลุ่ม

#### 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

##### 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ต้องพัฒนา

###### สามารถคัดเลือกแหล่งข้อมูล

1. ทักษะการค้นคว้าสืบค้นหาความรู้ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต
2. ทักษะการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศช่วยในการนำเสนอผลงานที่ได้รับมอบหมาย

##### 5.2 วิธีการสอน

1. ใช้ Power Point ประกอบการสอนในชั้นเรียน เพื่อให้เกิดความน่าสนใจและง่ายต่อการทำความเข้าใจและทันสมัย
2. ใช้สื่อในการเรียนการสอนที่น่าสนใจ และการสืบค้นข้อมูลที่ต้องการและเหมาะสม
3. การมอบหมายงานให้มีการสืบค้นข้อมูลและโดยการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ
4. มอบหมายงานที่ต้องมีการนำเสนอทั้งรูปแบบเอกสารและสื่ออิเล็กทรอนิกส์

### 5.3 วิธีการประเมินผล

1. ประเมินทักษะการใช้ภาษาเขียนและภาษาที่ถูกต้องและเหมาะสมในการนำเสนอผลงานหน้าชั้นเรียน
2. ประเมินทักษะการใช้สื่อและการใช้ภาษาพูดจากการนำเสนอผลงานหน้าชั้นเรียน
3. ประเมินผลงานสำเร็จตามที่กำหนด

หมวดที่ 5. แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการและการประเมินผล

5.1แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ					
ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
1-2	<p>ชี้แจงกระบวนการจัดการเรียน การสอน ในรายวิชาการตลาด เพื่อการท่องเที่ยว</p> <p><b>บทที่ 1</b> ความรู้เบื้องต้นและ องค์ประกอบของตลาดธุรกิจ บริการ</p> <p>-ความหมายและความสำคัญ ของธุรกิจบริการ</p> <p>-องค์ประกอบของตลาดธุรกิจ บริการ</p> <p>-หัวใจของงานบริการ</p>	6	-	<p>1.ชี้แจงเงื่อนไขการเรียน การวัดผลและ ประเมินผล</p> <p>2. ทำแบบทดสอบก่อนเรียน</p> <p>3. นำเข้าสู่บทเรียน เนื้อหาสาระการ เรียนรู้ โดยสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรมเข้าสู่บทเรียน</p> <p>4. ผู้สอนสนทนากับผู้เรียนเกี่ยวกับ ความรู้เบื้องต้นและองค์ประกอบของ ตลาดธุรกิจบริการ</p> <p>5. ผู้สอนให้ผู้เรียนแบ่งเป็น 4 กลุ่มตาม ความสนใจ</p> <p>6. ผู้สอนนำเสนอโดยPower Point ให้ ผู้เรียนศึกษาและสังเกตธุรกิจบริการที่มี ในประเทศไทย</p> <p>8.ผู้สอนฉายวีดิทัศน์ เกี่ยวกับธุรกิจ บริการด้านอาหาร</p> <p>9.ให้ผู้เรียนสืบค้นเกี่ยวกับธุรกิจบริการ ที่สนใจ กลุ่มละ 1 อย่าง</p> <p>10. ผู้สอนให้ผู้เรียนสรุปรายงานและส่ง ผู้แทนนำเสนอผลงานหน้าชั้นเรียน ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันสรุปแต่ละ หัวข้อพร้อมทั้งปลูกฝังให้ผู้เรียนมีความ รับผิดชอบและเอาใจใส่ในการเรียน</p> <p>11. แจกแบบทดสอบหลังเรียน หากสอบไม่ผ่านให้สอบใหม่อีกครั้ง</p>	

				<p>12. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันเฉลยแบบทดสอบ</p> <p>13. ผู้สอนมอบหมายให้ผู้เรียนทำแบบฝึกหัดท้ายบทเรียน</p> <p>14. นัดหมายหน่วยที่จะเรียนรู้ในครั้งต่อไป</p> <p>15. การเรียนการสอน ใช้วิธีการบรรยาย ถาม-ตอบ อภิปราย กิจกรรมศึกษานอกสถานที่</p>	
3-6	<p><b>บทที่ 2</b> ลักษณะตลาดธุรกิจบริการ</p> <p>-ประเภทตลาดธุรกิจบริการ</p> <p>-คุณลักษณะผู้ทำงานบริการ</p>	12	-	<p>1. ผู้สอนสนทนากับผู้เรียนเกี่ยวกับลักษณะตลาดธุรกิจบริการ</p> <p>2. ครูให้ผู้เรียนเล่าประสบการณ์เกี่ยวกับตลาดธุรกิจบริการที่เคยพบเป็นรายบุคคล</p> <p>3. ผู้สอนแจกแบบทดสอบก่อนเรียน</p> <p>4. ผู้สอนให้ผู้เรียนแบ่งเป็นกลุ่มตามความสมัครใจ</p> <p>5. ผู้สอนอธิบายเกี่ยวกับลักษณะตลาดธุรกิจบริการ</p> <p>6. ผู้สอนนำเสนอโดยPower Point ให้ผู้เรียนศึกษาและสังเกตตลาดธุรกิจบริการ</p> <p>7. ผู้สอนฉายวีดิทัศน์ เกี่ยวกับลักษณะตลาดธุรกิจบริการและมอบหมายให้ผู้เรียนวิเคราะห์คุณลักษณะผู้ทำงานบริการตามหัวข้อที่กำหนดเป็นกลุ่ม มีผู้สอนคอยให้คำแนะนำ</p> <p>8. ผู้สอนให้ผู้เรียนสรุปรายงานผลการอภิปรายกลุ่ม โดยส่งตัวแทนนำเสนอผลงานหน้าชั้นเรียน</p> <p>9. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันสรุปแต่ละหัวข้อพร้อมทั้งปลูกฝังให้ผู้เรียนมีความ</p>	



				<p>กล้าแสดงออกและเอาใจใส่ในการเรียน</p> <p>10. แจกแบบทดสอบหลังเรียน</p> <p>11. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันเฉลยแบบทดสอบ</p> <p>12. ผู้สอนมอบหมายให้ผู้เรียนทำแบบฝึกหัดท้ายบทเรียน</p> <p>13. นัดหมายหน่วยที่จะเรียนรู้ในครั้งต่อไป</p>	
7-10	<p><b>บทที่ 3</b> การจัดความสำคัญของตลาดเป้าหมาย</p> <p>-ความหมายของตลาดเป้าหมาย</p> <p>-ประเภทของตลาดเป้าหมาย</p> <p>-กลยุทธ์ตลาดเป้าหมาย</p> <p>-ลักษณะตลาดเป้าหมาย</p>	12	-	<p>1. ทบทวนบทเรียน</p> <p>2. ทำแบบทดสอบก่อนเรียน</p> <p>3. นำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ โดยสอดแทรกคุณธรรมจริยธรรม</p> <p>4. อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับการจัดความสำคัญของตลาดเป้าหมายผู้สอนนำเสนอโดยใช้Power Point ให้ผู้เรียนศึกษา</p> <p>5. ผู้สอนให้ผู้เรียนแต่ละกลุ่มเลือกกลยุทธ์ธุรกิจบริการที่นิยมใช้ในโรงแรม กลุ่มละ 1 รูปแบบ</p> <p>6. ผู้สอนให้ผู้เรียนวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการทำธุรกิจบริการเป็นกลุ่ม ผู้สอนคอยให้คำแนะนำ</p> <p>7. ผู้เรียนสรุปรายงานผลการอภิปรายกลุ่ม โดยส่งตัวแทนนำเสนอผลงานหน้าชั้นเรียน</p> <p>8. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันสรุปแต่ละหัวข้อพร้อมทั้งปลูกฝังให้ผู้เรียนมีความกล้าแสดงออกและเอาใจใส่ในการเรียน</p> <p>9. แจกแบบทดสอบหลังเรียน</p>	

	สอบกลางภาค			<p>10.ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันเฉลยแบบทดสอบ</p> <p>11. ผู้สอนมอบหมายให้ผู้เรียนทำแบบฝึกหัดท้ายบทเรียน</p> <p>12. นัดหมายหน่วยที่จะเรียนรู้ในครั้งต่อไป</p> <p>13.การเรียนการสอน ใช้วิธีการบรรยายถาม-ตอบ อภิปราย กิจกรรมกลุ่มและรายบุคคล</p>	
11-14	<p><b>บทที่ 4</b> การวิเคราะห์สถานการณ์สภาพแวดล้อมการแข่งขันกลยุทธ์ทางการตลาด</p> <p>-ความหมายของสภาพแวดล้อมทางการตลาด</p> <p>-ความสำคัญของสภาพแวดล้อมทางการตลาด</p> <p>-ความสำคัญของสภาพแวดล้อมทางการตลาด</p> <p>-องค์ประกอบของสภาพแวดล้อมทางการตลาด</p> <p>-ปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน</p>	12	-	<p>1. ทบทวนบทเรียน</p> <p>2. ทำแบบทดสอบก่อนเรียน</p> <p>3. นำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ โดยสอดแทรกคุณธรรมจริยธรรม</p> <p>4. อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับการวิเคราะห์สถานการณ์สภาพแวดล้อมการแข่งขันกลยุทธ์ทางการตลาด นำเสนอโดยPower Point</p> <p>5. ผู้สอนให้ผู้เรียนค้นคว้าแผนธุรกิจในงานบริการที่เกี่ยวข้องกับโรงแรมคนละ 1 แผน ส่งผลงานในสัปดาห์ต่อไป</p> <p>6. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันสรุปแต่ละหัวข้อพร้อมทั้งปลูกฝังให้ผู้เรียนมีความพร้อมเอาใจใส่ในการเรียน</p> <p>8. แจกแบบทดสอบหลังเรียน</p> <p>9. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันเฉลยแบบทดสอบ</p> <p>10. ผู้สอนมอบหมายให้ผู้เรียนแต่ละกลุ่มเขียนแผนธุรกิจบริการกลุ่มละ 1</p>	

				<p>แผน บันทึกข้อมูลลงในCD นำเสนอ ข้อมูลในสัปดาห์ต่อไป</p> <p>11. นัดหมายหน่วยที่จะเรียนรู้ในครั้งต่อไป</p> <p>13. การเรียนการสอน ใช้วิธีการบรรยาย ถาม-ตอบ อภิปราย กิจกรรมกลุ่ม</p>	
15-18	<p><b>บทที่ 5</b> แนวโน้มของตลาด ธุรกิจบริการในอนาคตต่อ สถานการณ์เศรษฐกิจและ สังคม</p> <p>-ความสำคัญของประเภท ธุรกิจบริการ</p> <p>-แนวโน้มเศรษฐกิจและสังคม ต่องานบริการ</p>	4	-	<p>1. ทบทวนบทเรียน</p> <p>2. ทำแบบทดสอบก่อนเรียน</p> <p>3. นำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหา สาระ การเรียนรู้ โดยสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม</p> <p>4. ผู้สอนอธิบายเกี่ยวกับแนวโน้มของ ตลาดธุรกิจบริการในอนาคตต่อ สถานการณ์เศรษฐกิจและสังคม นำเสนอโดยใช้Power Point ให้ผู้เรียน ศึกษา</p> <p>5. ผู้เรียนชมวีดิทัศน์เกี่ยวกับธุรกิจ บริการในปัจจุบันและอนาคต</p> <p>6. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันสรุปแต่ละ หัวข้อพร้อมทั้งปลูกฝังให้ผู้เรียนมีความ พร้อมเอาใจใส่ในการเรียน</p> <p>7. แจกแบบทดสอบหลังเรียน</p> <p>8. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันเฉลย แบบทดสอบ</p> <p>9. ผู้เรียนทำแบบฝึกหัดท้ายบทเรียน</p> <p>10. นัดหมายหน่วยที่จะเรียนรู้ในครั้งต่อไป</p> <p>11. การเรียนการสอน ใช้วิธีการ บรรยาย ถาม-ตอบ อภิปราย กิจกรรม กลุ่ม</p>	
	สอบปลายภาค				

5.2 แผนการประเมินผลการเรียนรู้		
วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
คุณธรรม - จริยธรรม	ตลอดภาคการศึกษา	20%
งานปฏิบัติระหว่างภาค	ตลอดภาคการศึกษา	10%
สอบกลางภาค	สัปดาห์ที่ 9	30%
สอบปลายภาค	สัปดาห์ที่ 18	40%

## หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

<p>1.หนังสือ และเอกสารประกอบการสอนหลัก</p> <p>1.1 เอกสารประกอบการ วิชา การตลาดเพื่อธุรกิจบริการ</p>
<p>2.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ</p> <p>ข้อมูลจากเอกสาร ตำราวิชาการ นิตยสาร วารสาร อินเตอร์เน็ต</p> <p>สุพรรณิ อินทร์แก้ว.การบริหารการค้าปลีก.กรุงเทพฯ:สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล</p> <p>ชื่นจิตต์ แจ่มเจนกิจ.กลยุทธ์การสื่อสารการตลาด.กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2556</p> <p>ศุภลักษณ์ อัครางกูร.พฤติกรรมนักท่องเที่ยว.กรุงเทพฯ:ศูนย์หนังสือจุฬา,2547</p> <p>ฉนวนศรี พิมลสมพงศ์.การวางแผนและพัฒนาตลาดการท่องเที่ยว.กรุงเทพฯมหานคร:สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์</p>

