



# แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัสวิชา 20200902 วิชา หลักการขาย  
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง  
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ

จัดทำโดย

อาจารย์ภัทรอร ดวงมาลัย

สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยนครพนม

## คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา หลักการขาย รหัสวิชา 20200902  
จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียด  
ที่แสดงถึงการจัดระบบการเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอน  
ที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจ  
พอเพียง

สาขาวิชาการตลาด  
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม  
มหาวิทยาลัยนครพนม

## รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

### หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1. รหัสและชื่อรายวิชา 20200902 หลักการขาย
2. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
3. หลักสูตร และประเภทของรายวิชา 3.1 หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง 3.2 ประเภทของรายวิชา ปรับปรุงพื้นฐาน
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ภัทรอร ดวงมาลัย
5. ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2561 ระดับชั้น ปวส. 1 สาย ม.6 สาขาวิชาการตลาด สาขาวิชา การจัดการสำนักงาน สาขาวิชาการบัญชี และสาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite) ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน ไม่มี
8. สถานที่เรียน ห้อง 2103 สาขาวิชาการตลาด
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด ไม่มี

## 1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 20200902

วิชา หลักการขาย จำนวน 3 หน่วยกิต

ระดับชั้น ปวส. 1 สาย ม.6 สาขาวิชาการตลาด สาขาวิชาการจัดการสำนักงาน สาขาวิชาการบัญชี และสาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(5)	ด้านจิตพิสัย(5)	รวม(40)	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้(5)	ความเข้าใจ(5)	นำไปใช้(5)	วิเคราะห์(5)	สังเคราะห์(5)	ประเมินค่า(5)					
1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย	5	5	3	3	3	-	-	2	26	7	3
2. การแสวงหาผู้มุ่งหวัง	5	5	3	3	3	-	3	2	29	4	6
3. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบผู้มุ่งหวัง	5	4	5	4	4	3	3	2	30	3	6
4. การเข้าพบผู้มุ่งหวัง	5	4	5	4	4	3	2	2	38	1	6
5. การเสนอขายและการสาธิต	5	4	5	4	4	4	4	2	32	2	6
6. การตอบข้อโต้แย้ง	4	4	4	4	4	3	2	2	27	6	6
7. การปิดการขาย	4	5	3	3	3	3	3	2	26	7	6
8. การติดตามผลหลังการขาย	4	4	3	5	4	3	3	2	28	5	6
9. การบริการก่อนการขายและหลังการขาย	3	3	4	-	-	4	4	2	20	8	6
10. จรรยาบรรณของนักขาย	5	5	3	3	3	-	-	2	26	7	3
11. โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย	5	5	3	3	3	-	3	2	29	4	6
12. เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การขาย	5	4	5	4	4	3	3	2	30	3	6
สอบกลางภาค											3
สอบปลายภาค											3
<b>รวม</b>											
<b>ลำดับความสำคัญ</b>											

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

## 1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 20200902

วิชา หลักการขาย

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 3 ชั่วโมง รวม 54 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 1</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของการขายได้</li> <li>2. แสดงความรู้เกี่ยวกับบทบาทของการขายได้</li> <li>3. แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของการประกอบอาชีพทางการขายได้</li> <li>4. แสดงความรู้เกี่ยวกับรายละเอียดของช่องทางการจัดจำหน่ายได้</li> <li>5. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการพัฒนาพนักงานขายได้</li> <li>6. ปฏิบัติตามคุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพขายได้</li> <li>7. แสดงความรู้เกี่ยวกับรายละเอียดของกระบวนการขายได้</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 2</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การแสวงหาผู้มุ่งหวัง</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับผู้มุ่งหวังได้</li> <li>2. ปฏิบัติการวิเคราะห์ผู้มุ่งหวังด้วยทฤษฎีการขายได้</li> <li>3. แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของผู้มุ่งหวังได้</li> <li>4. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังได้</li> <li>5. แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของการแสวงหาผู้มุ่งหวังได้</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 3</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การเตรียมตัวก่อนเข้าพบผู้มุ่งหวัง</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ปฏิบัติการวางแผนการขายได้</li> <li>2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเตรียมข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังได้</li> <li>3. แสดงความรู้เกี่ยวกับการนัดหมายล่วงหน้าได้</li> <li>4. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมได้</li> <li>5. ปฏิบัติการเตรียมความรู้ได้</li> <li>6. ปฏิบัติการวางแผนการเข้าพบได้</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 4</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การเข้าพบผู้มุ่งหวัง</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับทฤษฎีการขายได้</li> <li>2. ปฏิบัติการแต่งกายสำหรับการเข้าพบได้</li> <li>3. แสดงความรู้เกี่ยวกับจุดประสงค์ของการเข้าพบได้</li> <li>4. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการเข้าพบผู้มุ่งหวังได้</li> <li>5. แสดงความรู้เกี่ยวกับสิ่งจำเป็นที่ช่วยให้พนักงานขายเข้าพบอย่างมีประสิทธิภาพได้</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 5</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การเสนอขายและการสาธิต</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเสนอขายได้</li> <li>2. ปฏิบัติสิ่งที่พนักงานขายควรนำเสนอในการเสนอขายได้</li> <li>3. ปฏิบัติเทคนิคการเสนอขายได้</li> <li>4. แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบการเสนอขายได้</li> <li>5. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเสนอขายที่มีประสิทธิภาพได้</li> </ol>

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
	6. ปฏิบัติการสาธิตสินค้าได้ 7. ประยุกต์ใช้การสาธิตที่มีประสิทธิภาพได้
<b>หน่วยการสอนที่ 6</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน:</b> การตอบข้อโต้แย้ง <b>(ต่อ)</b>	1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของข้อโต้แย้งได้ 2. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุของการเกิดข้อโต้แย้งได้ 3. ประยุกต์ใช้เทคนิคการจัดการกับข้อโต้แย้งได้ 4. ประยุกต์ใช้กลยุทธ์ในการขจัดข้อโต้แย้งได้ 5. แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบของข้อโต้แย้งได้ 6. ปฏิบัติการเตรียมตัวเพื่อตอบข้อโต้แย้งได้
<b>หน่วยการสอนที่ 7</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน:</b> การปิดการขาย	1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของการปิดการขายได้ 2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักสำคัญของการปิดการขายได้ 3. ปฏิบัติตามบุคลิกภาพของนักปิดการขายที่ดีได้ 4. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุที่ทำให้พนักงานขายไม่สามารถปิดการขายได้ 5. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะของพนักงานขายที่ไม่สามารถปิดการขายได้ 6. แสดงความรู้เกี่ยวกับช่วงเวลาที่เหมาะสมในการปิดการขายได้ 7. แสดงความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้การปิดการขายประสบผลสำเร็จได้ 8. ปฏิบัติตามยุทธวิธีในการปิดการขายได้
<b>หน่วยการสอนที่ 8</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน:</b> การติดตามผล <b>หลังการขาย</b>	1. แสดงความรู้เกี่ยวกับจุดประสงค์ของการติดตามผลหลังการขาย 2. แสดงวิธีปฏิบัติในการติดตามผลหลังการขาย 3. แสดงผลที่เกิดขึ้นจากการติดตามผลหลังการขาย 4. ปฏิบัติตามขั้นตอนการติดตามผลหลังการขาย 5. แสดงเทคนิคการติดตามผลหลังการขาย 6. แสดงความรู้เกี่ยวกับการจัดการกับปัญหาที่มักเกิดขึ้นจากการติดตามผลหลังการขาย
<b>หน่วยการสอนที่ 9</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน:</b> การบริการก่อน <b>การขายและหลังการขาย</b>	1. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะการให้บริการ 2. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการให้บริการหลังการขาย 3. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุการเกิดข้อบกพร่องในการบริการหลังการขาย 4. ปฏิบัติการแก้ปัญหาจากการให้บริการหลังการขาย 5. แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์จากการให้บริการหลังการขาย 6. ปฏิบัติการจัดการกับคำว่าร้องเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 10</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: จรรยาบรรณของนักขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของจรรยาบรรณได้</li> <li>2. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อกิจการได้</li> <li>3. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อลูกค้าได้</li> <li>4. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อตนเองได้</li> <li>5. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อสังคมได้</li> <li>6. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อคู่แข่งได้</li> <li>7. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกได้</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 11</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย</li> <li>2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี</li> <li>3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 12</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับสารสนเทศได้</li> <li>2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการสื่อสารการขายได้</li> <li>3. ประยุกต์ใช้การสื่อสารการขายทางอินเทอร์เน็ตได้</li> <li>4. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะธุรกิจการค้า ในเครือข่ายดิจิทัลได้</li> <li>5. แสดงความรู้เกี่ยวกับความเจริญก้าวหน้าของอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย</li> <li>6. ประยุกต์ใช้อี-คอมเมิร์ซได้</li> <li>7. แสดงความรู้เกี่ยวกับการชำระเงินด้วยบัตรเครดิตได้</li> <li>8. แสดงการเปรียบเทียบระหว่างระบบการค้าแบบเก่าและการทำธุรกิจด้วยคอมพิวเตอร์ได้</li> </ol>

### 1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง / ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง  
 รหัสวิชา 20200902                      วิชา หลักการขาย                      หน่วยกิต 3 (3)  
 ระดับชั้น ปวส. 1 สาย ม.6 สาขาวิชาการตลาด สาขาวิชาการจัดการสำนักงาน สาขาวิชาการบัญชี และสาขาวิชา  
 คอมพิวเตอร์ธุรกิจ

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)
<b>หน่วยการสอนที่ 1</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน ความรู้ทั่วไป</b> <b>เกี่ยวกับการขาย</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>													
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของการขายได้	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21		
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับบทบาทของการขายได้	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21		
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของการประกอบอาชีพทางการขายได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23		
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับรายละเอียดของช่องทางการจัดจำหน่ายได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	-	20		
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการพัฒนาพนักงานขายได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23		
6. ปฏิบัติตามคุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพขายได้	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31		
7. แสดงความรู้เกี่ยวกับรายละเอียดของกระบวนการขายได้	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	30		



ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3ห้อง			2 เจอนไซ									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
<b>หน่วยการสอนที่ 2</b> ชื่อหน่วยการสอน การแสวงหา ผู้หวัง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับผู้มุ่งหวังได้	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
2. ปฏิบัติการวิเคราะห์ผู้มุ่งหวังด้วย ทฤษฎีการขายได้	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	3	30	
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของ ผู้มุ่งหวังได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	2	20	
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการ แสวงหาผู้มุ่งหวังได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	-	26	
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ ของการแสวงหาผู้มุ่งหวังได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	-	26	
<b>หน่วยการสอนที่ 3</b> ชื่อหน่วยการสอน การเตรียมตัว ก่อนเข้าพบผู้มุ่งหวัง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. ปฏิบัติการวางแผนการขายได้	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	2	20	
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเตรียม ข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังได้	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	2	18	
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับการนัด หมายล่วงหน้าได้	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	2	19	
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเตรียม ความพร้อมได้	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	2	21	
5. ปฏิบัติการเตรียมความรู้ได้	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	3	30	
6. ปฏิบัติการวางแผนการเข้าพบได้	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	3	30	

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)			
<b>หน่วยการสอนที่ 4</b> ชื่อหน่วยการสอน การเข้าพบ ผู้มุ่งหวัง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับทฤษฎีการ ขายได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20		
2. ปฏิบัติการแต่งกายสำหรับการเข้า พบได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26		
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับจุดประสงค์ ของการเข้าพบได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26		
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการเข้า พบผู้มุ่งหวังได้	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31		
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับสิ่งจำเป็นที่ ช่วยให้พนักงานขายเข้าพบอย่างมี ประสิทธิภาพได้	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	30		
<b>หน่วยการสอนที่ 5</b> ชื่อหน่วยการสอน การเสนอขาย และการสาธิต สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเสนอ ขายได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22		
2. ปฏิบัติสิ่งที่พนักงานขายควร นำเสนอในการเสนอขายได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22		
3. ปฏิบัติเทคนิคการเสนอขายได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22		
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบการ เสนอขายได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	28		

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)			
<b>หน่วยการสอนที่ 6</b> ชื่อหน่วยการสอน การตอบข้อ โต้แย้ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเสนอ ขายที่มีประสิทธิภาพได้	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
6. ปฏิบัติการสาธิตสินค้าได้	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	3	30	
7. ประยุกต์ใช้การสาธิตที่มี ประสิทธิภาพได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	3	26	
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมาย ของข้อโต้แย้งได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	2	28	
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุของ การเกิดข้อโต้แย้งได้	3	5	4	3	-	-	-	-	3	2	2	20	
3. ประยุกต์ใช้เทคนิคการจัดการกับ ข้อโต้แย้งได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	2	26	
4. ประยุกต์ใช้กลยุทธ์ในการจัดข้อ โต้แย้งได้	3	5	3	5	2	3	-	3	3	2	2	29	
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบของ ข้อโต้แย้งได้	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
6. ปฏิบัติการเตรียมตัวเพื่อตอบข้อ โต้แย้งได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	2	26	
<b>หน่วยการสอนที่ 7</b> ชื่อหน่วยการสอน การปิดการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมาย ของการปิดการขายได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	2	24	

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)		
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักสำคัญของการปิดการขายได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
3. ปฏิบัติตามบุคลิกภาพของนักปิดการขายที่ดีได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุที่ทำให้พนักงานขายไม่สามารถปิดการขายได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	28	
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะของพนักงานขายที่ไม่สามารถปิดการขายได้	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
6. แสดงความรู้เกี่ยวกับช่วงเวลาที่เหมาะสมในการปิดการขายได้	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
7. แสดงความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้การปิดการขายประสบผลสำเร็จได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
8. ปฏิบัติตามยุทธวิธีในการปิดการขายได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	28	
<b>หน่วยการสอนที่ 8</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน การติดตามผลหลังการขาย</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับจุดประสงค์ของการติดตามผลหลังการขาย	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3ท่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
2. แสดงวิธีปฏิบัติในการติดตามผล หลังการขาย	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
3. แสดงผลที่เกิดขึ้นจากการติดตาม ผลหลังการขาย	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
4. ปฏิบัติตามขั้นตอนการติดตามผล หลังการขาย	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
5. แสดงเทคนิคการติดตามผลหลัง การขาย	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	
6. แสดงความรู้เกี่ยวกับการจัดการ กับปัญหาที่มักเกิดขึ้นจากการ ติดตามผลหลังการขาย	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
<b>หน่วยการสอนที่ 9</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน การบริการก่อน</b> <b>การขายและหลังการขาย</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะการ ให้บริการ	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการ ให้บริการหลังการขาย	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุการ เกิดข้อบกพร่องในการบริการหลัง การขาย	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
4. ปฏิบัติการแก้ปัญหาจากการ ให้บริการหลังการขาย	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ จากการให้บริการหลังการขาย	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	

6. ปฏิบัติการจัดการกับคำว่า ร้องเรียน	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
<b>หน่วยการสอนที่ 10</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน จรรยาบรรณของ</b> <b>นักขาย</b> <b>สรณนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของจรรยาบรรณได้	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อกิจการได้	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
3. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อลูกค้าได้	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
4. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อตนเองได้	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
5. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อสังคมได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	
6. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อคู่แข่งขั้นได้	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
7. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	
<b>หน่วยการสอนที่ 11</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน โอกาสและ</b> <b>ความก้าวหน้าของพนักงานขาย</b> <b>สรณนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง และความมีมนุษยสัมพันธ์	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	

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)		
<b>หน่วยการสอนที่ 12</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน เทคโนโลยี</b> <b>สารสนเทศและการสื่อสารการขยาย</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับสารสนเทศ ได้	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการสื่อสาร การขยายได้	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
3. ประยุกต์ใช้การสื่อสารการขยายทาง อินเทอร์เน็ตได้	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะ ธุรกิจการค้า ในเครือข่ายดิจิทัลได้	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับความ เจริญก้าวหน้าของอินเทอร์เน็ตใน ประเทศไทย	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	
6. ประยุกต์ใช้อี-คอมเมิร์ซได้	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
7. แสดงความรู้เกี่ยวกับการชำระเงิน ด้วยบัตรเครดิตได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	
8. แสดงการเปรียบเทียบระหว่าง ระบบการค้าแบบเก่าและการทำ ธุรกิจด้วยคอมพิวเตอร์ได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	

## หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

<p><b>1. จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานงานขาย</li> <li>2. มีทักษะเกี่ยวกับการวางแผนกระบวนการขาย</li> <li>3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในอาชีพขาย</li> </ol>
<p><b>2. สมรรถนะรายวิชา</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานงานขาย</li> <li>2. วางแผนการขายตามกระบวนการ</li> <li>3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในอาชีพขาย</li> </ol>
<p><b>3. คำอธิบายรายวิชา</b></p> <p>ศึกษาเกี่ยวกับหลักการขาย คุณสมบัติและจรรยาบรรณของนักขาย กระบวนการขาย การแสวงหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนการเข้าพบ การเข้าพบ การเสนอขายและการสาธิต การตอบข้อโต้แย้ง การปิดการขาย การติดตามและประเมินผลการขาย การบริการก่อนและหลังการขาย โอกาสความก้าวหน้าของนักขาย และเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการขาย</p>

## หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

<b>1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา</b>			
บรรยาย 54 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง 3 ชั่วโมง/สัปดาห์
<b>2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล</b>			
1 ชั่วโมง/สัปดาห์			



## หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

<b>1. คุณธรรม จริยธรรม</b>
<b>1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา</b> <ul style="list-style-type: none"><li>ความมีมนุษยสัมพันธ์</li><li>ความมีวินัย</li><li>ความรับผิดชอบ</li><li>ความเชื่อมั่นในตนเอง</li><li>ความสนใจใฝ่รู้</li><li>ความรักสามัคคี</li><li>ความกตัญญูกตเวที</li><li>การตรงต่อเวลา</li></ul>
<b>1.2 วิธีการสอน</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li><li>- นักศึกษากลุ่มข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li><li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li><li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li></ul>
<b>1.3 วิธีการประเมินผล</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน</li><li>- การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน</li><li>- การสอบกลางภาคและปลายภาค</li><li>- คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม</li></ul>
<b>บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง</b> <p><b>หลักความพอประมาณ</b> นักศึกษารู้จักการซื้อสินค้าต้องพอประมาณกับราคา คุณภาพของสินค้า และพอประมาณกับปริมาณของสินค้า และมีประโยชน์ในการบริโภค</p> <p><b>หลักความมีเหตุผล</b> นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า ว่าจำเป็นในการที่จะใช้หรือบริโภคในชีวิตประจำวัน มากน้อยเพียงไร</p>

## 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

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดและการขายเบื้องต้น แนวคิดทางการตลาดและการขาย วิวัฒนาการตลาดและการขาย หน้าที่ทางการตลาด ประเภทและลักษณะของการขาย ความรู้เกี่ยวกับตนเอง ความรู้เกี่ยวกับกิจการ ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้น คุณสมบัติของนักขาย โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย

### 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 และระดมสมองในการแก้ไข ปัญหา จากกรณีศึกษาตามประเด็นปัญหาที่กำหนดไว้แล้ว
- มอบหมายงานกลุ่ม

### 3.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินจากการตอบปัญหาและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน
- การนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- การสอบย่อย การสอบกลางภาคและปลายภาค

## 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- ความรับผิดชอบในการทำงานที่ได้รับมอบหมายทั้งรายบุคคลและงานกลุ่ม
- สามารถปรับตัวในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ในทุกสถานการณ์
- วางตัวและร่วมแสดงความคิดเห็นในกลุ่มได้อย่างเหมาะสม

### 4.2 วิธีการสอน

- จัดกิจกรรมเสริมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่นักศึกษามีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับนักศึกษาอื่น และบุคคลภายนอก
- มอบหมายงานกลุ่มและมีการเปลี่ยนกลุ่มทำงานตามกิจกรรมที่มอบหมาย เพื่อให้ให้นักศึกษาทำงานได้กับผู้อื่น 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					
สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอนและสื่อที่ใช้	หมาย เหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
1	ชี้แจงกระบวนการจัดการ เรียนการสอน ในรายวิชา หลักการขาย บทที่ 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย	3		<ul style="list-style-type: none"> <li>- บอกจุดประสงค์รายวิชา คำอธิบายรายวิชา มาตรฐานรายวิชา และแจ้งเกณฑ์การประเมิน วัดผล และทำความเข้าใจเรื่องการวัดผลและ ประเมินผลกับนักศึกษาโดยให้นักศึกษามีส่วน ร่วมในเกณฑ์การวัดผลและประเมินผล</li> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>- ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ</li> </ul>	
2-3	บทที่ 2. การแสวงหาผู้มุ่งหวัง	6		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>- ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ</li> </ul>	
4-5	บทที่ 3. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบผู้ มุ่งหวัง	6		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน</li> </ul>	

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ					
สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอนและสื่อที่ใช้	หมาย เหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
				ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
6	บทที่ 4. การเข้าพบผู้มุ่งหวัง	3		- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
7-8	บทที่ 5. การเสนอขายและการสาธิต	6		- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
9	สอบกลางภาค	3		สอบวัดความรู้	
10-11	บทที่ 6. การตอบข้อโต้แย้ง	6		- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง	

### 5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอนและสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
				<ul style="list-style-type: none"> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>- ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ</li> </ul>	
12	บทที่ 7. การปิดการขาย	6		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัยอาจารย์ตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>- ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ</li> </ul>	
13	บทที่ 8. การติดตามผลหลังการขาย	3		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>- ใช้ power point หรือ เอกสารต่าง ๆ</li> </ul>	
14	บทที่ 9. การบริการก่อนการขายและหลังการขาย	3		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> </ul>	

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอนและสื่อที่ใช้	หมาย เหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
				- ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
15	บทที่ 10. จรรยาบรรณของนักขาย	3		- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
16	บทที่ 11. โอกาสและความก้าวหน้าของ พนักงานขาย	3		-- บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบ การสอนต่าง ๆ	
17	บทที่ 12. เทคโนโลยีสารสนเทศและ การสื่อสารการขาย	3		- บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตาม หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน	



				<ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>- ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ</li> </ul>	
18	สอบปลายภาค	1		สอบวัดความรู้	

5.2 แผนการประเมินผลการเรียนรู้		
วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
สอบกลางภาค	9	20%
สอบปลายภาค	18	40%
วิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นคว้า การนำเสนอรายงาน การทำงานกลุ่มและผลงาน การอ่านและสรุปบทความ การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาคการศึกษา	30%
การเข้าชั้นเรียนและการมีส่วนร่วม	ตลอดภาคการศึกษา	10%

### หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

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