



# แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส ๒๐๒๑๘๙๐๒ วิชา การค้าปลีกและการค้าส่ง  
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง  
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย  
อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ  
สาขาวิชาการขายและการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม  
มหาวิทยาลัยนครพนม

## คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การค้าปลีกและการค้าส่ง รหัสวิชา ๒๐๒๑๘๙๐๒ จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบ การสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียนโดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึงการจัดระบบ การเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการขายและการตลาด  
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม  
มหาวิทยาลัยนครพนม

## รายละเอียดของรายวิชา

### สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการขายและการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

### หมวดที่ ๑. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

<b>๑.รหัสและชื่อรายวิชา</b> ๒๐๒๑๘๙๐๒                      การค้าปลีกและการค้าส่ง
<b>๒.จำนวนหน่วยกิต</b> ๓                      หน่วยกิต
<b>๓.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา</b> <b>๓.๑ หลักสูตร</b> สาขาวิชาการตลาด <b>๓.๒ ประเภทของรายวิชา</b> สาขาวิชาการตลาด
<b>๔.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา</b> อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ
<b>๕.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน</b> ภาคการศึกษาที่ ๒ ปีการศึกษา ๒๕๕๙                      ระดับชั้น ปวส. ๑ การตลาด
<b>๖.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite)</b> ไม่มี
<b>๗.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน</b> ไม่มี
<b>๘.สถานที่เรียน</b> ห้อง ๒๑๐๑ สาขาวิชาการขายและการตลาด
<b>๙.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด</b> ไม่มี

## ๑.๑ ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา ๒๐๒๑๘๙๐๒  
ชั้น ปวส.๑

วิชา การค้าปลีกและการค้าส่ง  
สาขาวิชา การตลาด

จำนวน ๓ หน่วยกิต

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(๕)	ด้านจิตพิสัย(๕)	รวม(๕๐)	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้ (๕)	ความเข้าใจ(๕)	นำไปใช้(๕)	วิเคราะห์(๕)	สังเคราะห์(๕)	ประเมินค่า(๕)					
๑. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าปลีกและการค้าส่ง	๒	๓	๒	๒	-	-	-	๑	๑๐	๑	๖
๒.ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง	๒	๒	๑	-	-	-	-	๑	๖	๒	๓
๓.โครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง	๒	๔	๒	-	-	-	๓	๒	๑๓	๒	๓
๔.การเลือกทำเลที่ตั้ง	๓	๒	๔	-	-	-	-	๓	๑๒	๒	๓
๕.หลักการจัดซื้อสินค้า	๓	๓	๓	-	-	-	-	๒	๑๑	๒	๓
๖.การควบคุมสินค้าคงคลัง	๒	๓	๓	-	-	-	๒	๒	๑๒	๒	๖
๗.การกำหนดราคาขายปลีกและการขายส่ง	๓	๓	๓	-	-	-	๒	๒	๑๓	๒	๖
๘.การให้บริการลูกค้า	๓	๒	๒	-	-	-	-	-	๗	๒	๖
๙.กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง	๓	๓	๒	-	-	-	-	-	๘๘	๓	๖
๑๐.เทคโนโลยีสารสนเทศกับแนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง	๓	๒	๓	-	-	-	-	-	๘๘	๓	๖
สอบกลางภาค											๓
สอบปลายภาค											๓
รวม	๑๖	๑๖	๑๔	๑๐	๖	๖	๑๖	๑๖	๑๐๐		๕๕
ลำดับความสำคัญ	๑	๑	๒	๓	๑	๑	๑	๑			

**คำอธิบาย** ๕ หมายถึง ระดับความสำคัญของแต่ละรายการมี ๕ ระดับ คือ ๑, ๒, ๓, ๔, ๕

## ๑.๒ ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา ๒๐๒๑๘๙๐๒

วิชา การบริหารการจัดซื้อ

จำนวนหน่วยกิต ๓ หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ ๓ ชั่วโมง รวม ๕๔ ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p><b>หน่วยการสอนที่ ๑</b>  <b>ชื่อหน่วยการสอน:</b> ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าปลีกและการค้าส่ง</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>๑. อธิบายรูปแบบของธุรกิจได้</li> <li>๒. บอกความหมายของการค้าปลีกได้</li> <li>๓. อธิบายลักษณะสำคัญของการค้าปลีกได้</li> <li>๔. บอกบทบาทและหน้าที่ของผู้ประกอบการค้าปลีกได้</li> <li>๕. บอกความหมายของการค้าส่งได้</li> <li>๖. อธิบายลักษณะสำคัญของการค้าส่งได้</li> <li>๗. บอกบทบาทหน้าที่ของผู้ประกอบการค้าส่งได้</li> <li>๘. บอกประโยชน์ของผู้ค้าส่งที่มีต่อผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกได้</li> <li>๙. อธิบายความแตกต่างระหว่างการค้าปลีกกับการค้าส่งได้</li> <li>๑๐. บอกสาเหตุที่ต้องมีกิจการค้าปลีกค้าส่งได้</li> </ol>
<p><b>หน่วยการสอนที่ ๒</b>  <b>ชื่อหน่วยการสอน:</b> ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>๑. บอกลักษณะของกิจการค้าปลีกได้</li> <li>๒. บอกประเภทของกิจการค้าปลีก               <ol style="list-style-type: none"> <li>๒.๑ อธิบายการค้าปลีกที่ขายสินค้าได้</li> <li>๒.๒ อธิบายการค้าปลีกที่ขายบริการได้</li> <li>๒.๓ อธิบายการค้าปลีกที่ขายแบบดั้งเดิมได้</li> <li>๒.๔ อธิบายการค้าปลีกที่ขายแบบสมัยใหม่ได้</li> </ol> </li> <li>๓. บอกลักษณะของกิจการค้าส่งได้</li> <li>๔. บอกประเภทของกิจการค้าส่งได้               <ol style="list-style-type: none"> <li>๔.๑ อธิบายลักษณะพ่อค้าส่งได้</li> <li>๔.๒ อธิบายลักษณะนายหน้าและตัวแทนได้</li> <li>๔.๓ อธิบายสำนักงานขายและสาขาขายได้</li> <li>๔.๔ อธิบายผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์เกษตรกรรมได้</li> </ol> </li> </ol>
<p><b>หน่วยการสอนที่ ๓</b>  <b>ชื่อหน่วยการสอน :</b> โครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>๑. บอกความหมายของการจัดการองค์กรได้</li> <li>๒. บอกความสำคัญของการจัดองค์กรได้</li> <li>๓. อธิบายหลักการจัดองค์กรได้</li> <li>๔. บอกประเภทของโครงสร้างองค์กรได้</li> </ol>
<p><b>หน่วยการสอนที่ ๔</b>  <b>ชื่อหน่วยการสอน :</b> การเลือกทำเลที่ตั้ง</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>๑. บอกความหมายทำเลที่ตั้งได้</li> <li>๒. บอกความสำคัญของทำเลที่ตั้งได้</li> <li>๓. บอกประเภทของทำเลที่ตั้งได้</li> </ol>

	<p>๔. บอกองค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อการเลือกทำเลที่ตั้งได้</p> <p>๕. อธิบายแนวทางในการพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งได้</p> <p>๖. อธิบายปัญหาในการเลือกทำเลที่ตั้งได้</p>
<p>หน่วยการสอนที่ ๕</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : หลักการจัดซื้อสินค้า</p>	<p>๑. บอกความหมายของการจัดซื้อได้</p> <p>๒. บอกวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อได้</p> <p>๓. บอกความสำคัญของการจัดซื้อได้</p> <p>๔. บอกคุณสมบัติของผู้มีหน้าที่จัดซื้อได้</p> <p>๕. อธิบายปัจจัยที่ต้องพิจารณาในการจัดซื้อได้</p> <p>๖. อธิบายการจัดทำแผนการจัดซื้อได้</p> <p>๗. อธิบายการคัดเลือกแหล่งจัดซื้อสินค้าได้</p> <p>๘. บอกวิธีการจัดซื้อได้</p> <p>๙. บอกการตกลงเกี่ยวกับเงื่อนไขต่าง ๆ ได้</p> <p>๑๐. บอกเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อได้</p> <p>๑๑. อธิบายปัจจัยที่ใช้ในการเลือกแหล่งขายได้</p>
<p>หน่วยการสอนที่ ๖</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : การควบคุมสินค้าคงคลัง</p>	<p>๑. บอกความหมายของการควบคุมสินค้าคงคลังได้</p> <p>๒. บอกวัตถุประสงค์ของการควบคุมสินค้าคงคลังได้</p> <p>๓. อธิบายวิธีการควบคุมสินค้าคงคลังได้</p> <p>๔. อธิบายการรับสินค้าเข้าคลังสินค้าได้</p> <p>๕. อธิบายการทำเครื่องหมายและติดราคาได้</p> <p>๖. บอกการดูแลสินค้าเพื่อขายได้</p> <p>๗. อธิบายการนับจำนวนสินค้าคงคลังได้</p> <p>๘. อธิบายการใช้ระบบ Barcode และคอมพิวเตอร์ช่วยในการบริหารราสินค้าคงคลังได้</p>
<p>หน่วยการสอนที่ ๗</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : การกำหนดราคาค้าปลีกและราคาขายส่ง</p>	<p>๑. บอกความหมายของการกำหนดราคาขายได้</p> <p>๒. บอกลักษณะการกำหนดราคาขายได้</p> <p>๓. อธิบายปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาในการกำหนดราคาขายได้</p> <p>๔. อธิบายกลยุทธ์ในการกำหนดราคาขายได้</p> <p>๕. บอกวิธีการคำนวณราคาสินค้าได้</p> <p>๖. อธิบายเรื่องการลดราคาสินค้าได้</p>
<p>หน่วยการสอนที่ ๘</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การให้บริการลูกค้า</p>	<p>๑. บอกความหมายของการให้บริการลูกค้าได้</p> <p>๒. บอกความสำคัญของการให้บริการได้</p> <p>๓. บอกหลักพื้นฐานสำคัญสำหรับการให้บริการได้</p> <p>๔. รู้และเข้าใจหัวใจการบริการ</p> <p>๕. แบ่งระดับการให้บริการลูกค้าได้</p>

	๖. บอกการควบคุมการบริการลูกค้าได้ ๗. บอกลักษณะเฉพาะของการบริการ
<b>หน่วยการสอนที่ ๙</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน:</b> กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและค้าส่ง	๑. บอกกฎหมายที่เกี่ยวกับธุรกิจการค้าปลีกและค้าส่งได้ ๒. อธิบายพระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ได้ ๓. อธิบายพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุนได้ ๔. บอกทรัพย์สินทางปัญญาได้ ๕. บอกพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ได้ ๖. อธิบายลักษณะของสิทธิบัตรได้ ๗. จำแนกประเภทเครื่องหมายการค้าได้ ๘. อธิบายพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภคได้ ๙. สรุปสาระสำคัญของประกาศคณะกรรมการว่าด้วยสัญญาได้ ๑๐. บอกถึงองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่งได้
<b>หน่วยการสอนที่ ๑๐</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน :</b> เทคโนโลยีสารสนเทศกับแนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง	๑. บอกความหมายของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้ ๒. บอกความสำคัญของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้ ๓. บอกบทบาทของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่มีต่อสังคมได้ ๔. บอกประโยชน์ของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้ ๕. บอกแนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่งได้

๑.๓ ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง / ผล ๕ มิติ / นโยบาย ๓ D และ ๑๑ ดี ๑๑ เก่ง  
 รหัสวิชา ๒๐๒๑๘๙๐๒                      วิชา การค้าปลีกและการค้าส่ง                      หน่วยกิต ๓ (๓)  
 ระดับชั้น ปวส.๑                                      สาขาวิชา การตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(๕๐)	ลำดับความสำคัญ
	๓ ท่วง			๒ เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(๕)	มีเหตุผล(๕)	มีภูมิคุ้มกัน(๕)	รอบรู้(๕)	รอบคอบ(๕)	ระมัดระวัง(๕)	ซื่อสัตย์สุจริต(๕)	ขยันอดทน(๕)	มีสติปัญญา(๕)	แบ่งปัน(๕)		
<b>หน่วยการสอนที่ ๑</b> ชื่อหน่วยการสอน ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าปลีกและการค้าส่ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของการจัดซื้อ	๔	๔	๓	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔๒	๖
<b>หน่วยการสอนที่ ๒</b> ชื่อหน่วยการสอน: ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔๕	๓
<b>หน่วยการสอนที่ ๓</b> ชื่อหน่วยการสอน : โครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับโครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง	๓	๔	๔	๓	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔๑	๗
<b>หน่วยการสอนที่ ๔</b> ชื่อหน่วยการสอน : การเลือกทำเลที่ตั้ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้ง	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔๕	๓



<b>หน่วยการสอนที่ ๕</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน : หลักการจัดซื้อสินค้า</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการจัดซื้อสินค้า	๔	๔	๔	๔	๕	๔	๕	๔	๔	๕	๔๓	๕
<b>หน่วยการสอนที่ ๖</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน : การควบคุมสินค้าคงคลัง</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับการควบคุมสินค้าคงคลัง	๔	๓	๔	๔	๕	๔	๕	๔	๔	๕	๔๒	๖
<b>หน่วยการสอนที่ ๗</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน : การกำหนดราคาค้าปลีกและราคาขายส่ง</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับการกำหนดราคาค้าปลีกและราคาขายส่ง	๕	๔	๔	๔	๔	๕	๕	๕	๔	๕	๔๕	๓
<b>หน่วยการสอนที่ ๘</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน: การให้บริการลูกค้า</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับการให้บริการลูกค้า	๔	๕	๔	๔	๕	๕	๕	๔	๕	๕	๔๖	๖
<b>หน่วยการสอนที่ ๙</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน: กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและค้าส่ง</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและค้าส่ง	๕	๔	๕	๔	๕	๔	๕	๔	๕	๕	๔๖	๖
<b>หน่วยการสอนที่ ๑๐</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน : เทคโนโลยีสารสนเทศกับแนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับ: เทคโนโลยีสารสนเทศกับแนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง	๔	๕	๔	๔	๕	๕	๕	๔	๕	๕	๔๖	๖
<b>รวม</b>	๖	๖	๕	๕	๖	๖	๖๘	๕๙	๖๒	๖๙	๖๙	๖๕
<b>ลำดับความสำคัญ</b>	๔	๓	๙	๗	๓	๕	๒	๖	๔	๑		

## หมวดที่ ๒. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

<p><b>๑. จุดประสงค์รายวิชา</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑. เพื่อให้เข้าใจเกี่ยวกับหลักการดำเนินการค้าปลีกและการค้าส่ง</li> <li>๒. มีทักษะการดำเนินการค้าปลีกและการค้าส่ง</li> <li>๓. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการปฏิบัติงานการค้าปลีกและการค้าส่ง</li> </ol>
<p><b>๒. มาตรฐานรายวิชา</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการดำเนินการค้าปลีกและการค้าส่ง</li> <li>๒. ดำเนินงานการค้าปลีกและการค้าส่งตามหลักการและสถานการณ์</li> <li>๓. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการปฏิบัติงานการค้าปลีกและการค้าส่ง</li> </ol>
<p><b>๓. คำอธิบายรายวิชา</b></p> <p>ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการค้าปลีกและการค้าส่ง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง โครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง การเลือกที่ตั้งทำเล การจัดซื้อสินค้า การควบคุมสินค้าคงคลัง การกำหนดราคาขายปลีกและขายส่ง การให้บริการลูกค้า กฎหมายและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง แนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง เทคโนโลยีและสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง</p>

## หมวดที่ ๓. ลักษณะและการดำเนินการ

<b>๑. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา</b>			
บรรยาย ๕๒ ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง ๒ ชั่วโมง/สัปดาห์
<b>๒. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล</b>			
๑ ชั่วโมง/สัปดาห์			

## หมวดที่ ๔. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

<p><b>๑. คุณธรรม จริยธรรม</b></p> <p><b>๑.๑ คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา</b></p> <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>• ความกตัญญูกตเวทีย</li> <li>• การตรงต่อเวลา</li> </ul>
<p><b>๑.๒ วิธีการสอน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> </ul>
<p><b>๑.๓ วิธีการประเมินผล</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน</li> <li>- การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน</li> <li>- การสอบกลางภาคและปลายภาค</li> <li>- คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม</li> </ul>
<p><b>บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง</b></p> <p><b>หลักความพอประมาณ</b></p> <p>นักศึกษารู้จักการนำเงินไปเพื่อซื้อสินค้าให้พอประมาณกับราคาของสินค้า คุณภาพของสินค้า และพอประมาณกับปริมาณของสินค้า และมีประโยชน์ในการบริโภค</p> <p><b>หลักความมีเหตุผล</b></p> <p>นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า ว่าจำเป็นในการที่จะใช้หรือบริโภคในชีวิตประจำวัน มากน้อยเพียงไร รู้จักการออมโดยน้อมนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้</p> <p><b>หลักการมีภูมิคุ้มกัน</b></p> <p>นักศึกษามีการวางแผนการนำเงินไปใช้ก่อนที่จะซื้อสินค้าโดยรู้จักอ่านส่วนประกอบของสินค้า วันผลิตสินค้า วันหมดอายุของสินค้า และประโยชน์ของสินค้า และรู้จักเปรียบเทียบราคาสินค้าหลาย ๆ ร้าน เพื่อมิให้ถูกหลอกในการซื้อสินค้าได้</p>

## เงื่อนไขความรู้

นักศึกษามีความรู้ในการเลือกซื้อสินค้าที่จำเป็น มีคุณภาพ ราคาเหมาะสมกับปริมาณ และไม่เลือกซื้อสินค้าตามโฆษณาชวนเชื่อ และต้องไม่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย

## เงื่อนไขคุณธรรม

นักศึกษามีความประหยัด ไม่ฟุ่มเฟือย มีวินัยในตนเอง ในการซื้อสินค้า

## ๒. ความรู้

### ๒.๑ ความรู้ที่ต้องได้รับ

เพื่อให้ให้นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหารจัดการจัดซื้อ คุณสมบัติของผู้จัดซื้อ นโยบายและการวางแผนการจัดซื้อ หลักการจัดซื้อ แหล่งจัดซื้อ ระเบียบการจัดซื้อ วิธีการจัดซื้อ งบประมาณการจัดซื้อ กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพการจัดซื้อ

### ๒.๒ วิธีการสอน

- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน
- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย
- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง
- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์

### ๒.๓ วิธีการประเมินผล

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

## ๓. ทักษะทางปัญญา

### ๓.๑ ทักษะทางปัญญา ที่ต้องพัฒนา

- สามารถคิดวิเคราะห์ แสดงความคิดเห็นต่อปัญหาทั้งในชั้นเรียน
- สามารถใช้ความรู้ทางทฤษฎีเพื่อการพัฒนาปรับปรุงการปฏิบัติงานในสถานการณ์จริง

### ๓.๒ วิธีการสอน

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

### ๓.๓ วิธีการประเมินผล

- ประเมินจากการตอบปัญหาและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน
- การนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- การสอบย่อย การสอบกลางภาคและปลายภาค

## ๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

### ๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- ความรับผิดชอบในการทำงานที่ได้รับมอบหมายทั้งรายบุคคลและงานกลุ่ม
- สามารถปรับตัวในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ในทุกสถานภาพ
- วางตัวและร่วมแสดงความคิดเห็นในกลุ่มได้อย่างเหมาะสม

### ๔.๒ วิธีการสอน

- จัดกิจกรรมเสริมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่นักศึกษามีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับนักศึกษาอื่น และบุคคลภายนอก
- มอบหมายงานกลุ่มและมีการเปลี่ยนกลุ่มทำงานตามกิจกรรมที่มอบหมาย เพื่อให้นักศึกษาทำงานได้กับผู้อื่น โดยไม่ยึดติดกับเฉพาะเพื่อนที่ใกล้ชิด
- กำหนดความรับผิดชอบของนักศึกษาแต่ละคนในการทำงานกลุ่ม อย่างชัดเจน

### ๔.๓ วิธีการประเมินผล

- ประเมินการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน
- ประเมินความรับผิดชอบจากรายงานกลุ่มของนักศึกษาด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และด้านความรับผิดชอบ

## ๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

### ๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ต้องพัฒนาสามารถคัดเลือกแหล่งข้อมูล

- การค้นคว้าหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต
- การนำเสนองานที่ได้รับมอบหมาย
- สามารถใช้ภาษาไทยในการนำเสนอด้วยการเขียนและการพูดได้อย่างเหมาะสม

### ๕.๒ วิธีการสอน

- ใช้ PowerPoint ที่น่าสนใจ ชัดเจน ง่ายต่อการติดตามทำความเข้าใจ ประกอบการสอนในชั้นเรียน
- การสอนโดยมีการนำเสนอข้อมูลจากการค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นตัวอย่างกระตุ้นให้นักศึกษาเห็นประโยชน์จากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการนำเสนอและสืบค้นข้อมูล
- การสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ
- การมอบหมายงานที่ต้องมีการนำเสนอทั้งในรูปเอกสารและด้วยวาจาประกอบสื่อเทคโนโลยี

### ๕.๓ วิธีการประเมินผล

- ประเมินทักษะการใช้ภาษาเขียนจากรายงานและงานที่ได้รับมอบหมาย
- ประเมินทักษะการใช้สื่อและการใช้ภาษาพูดจากการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- ประเมินรายงานการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ

หมวดที่ ๕. แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการและการประเมินผล

๕.๑ แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และ สื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
-	<p><b>ปฐมนิเทศ</b></p> <p>๑. จุดประสงค์รายวิชา</p> <p>๒. มาตรฐานรายวิชาและคำอธิบายรายวิชาตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช ๒๕๔๕</p> <p>ของสำนักงานคณะกรรมการอาชีวศึกษา (ปรับปรุง พ.ศ. ๒๕๔๖)</p> <p>๓. ข้อตกลงในการเรียนแนวทางวัดผล และการประเมินผล การเรียนรู้</p>	๑	๑-๑	<p>๑. บอกจุดประสงค์รายวิชา มาตรฐาน รายวิชา และ คำอธิบายรายวิชา ตามหลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพได้ ปฏิบัติกิจกรรมการเรียนรู้ร่วมกับผู้อื่นได้ บอกแนวทางวัดผลและการประเมินผลการเรียนรู้ได้</p> <p>๒. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</p> <p>๓. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</p> <p>๔. นักศึกษากลามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</p> <p>๕. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</p> <p>๖. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</p> <p>๗. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</p> <p>๘. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</p>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความซื่อสัตย์สุจริต</p> <p>ความเชื่อมั่นในตนเอง</p> <p>การประหยัด</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวที</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และ สื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
๑	<p><b>ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าปลีกและการค้าส่ง</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑. รูปแบบของธุรกิจ</li> <li>๒. ความหมายของการค้าปลีก</li> <li>๓. ลักษณะสำคัญของการค้าปลีก</li> <li>๔. บทบาทและหน้าที่ของผู้ประกอบการค้าปลีก</li> <li>๕. ความหมายของการค้าส่ง</li> <li>๖. ลักษณะสำคัญของการค้าส่ง</li> <li>๗. บทบาทหน้าที่ของผู้ประกอบการค้าส่ง</li> <li>๘. ประโยชน์ของผู้ค้าส่งที่มีต่อผู้ผลิตและผู้ค้าปลีก</li> <li>๙. ความแตกต่างระหว่างค้าปลีกกับการค้าส่ง</li> <li>๑๐. สาเหตุที่ต้องมีกิจการค้าปลีกค้าส่ง</li> </ol>	๑ - ๒	๑ - ๖	<ol style="list-style-type: none"> <li>๑. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>๒. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>๓. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>๔. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</li> <li>๕. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>๖. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</li> </ol>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และ สื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
๒	<p><b>ประเภทของการค้าปลีกและ ค้าส่ง</b></p> <p>๑. ลักษณะของกิจการค้า ปลีกได้</p> <p>๒. ประเภทของกิจการค้า ปลีก</p> <p>๒.๑ การค้าปลีกที่ขาย สินค้า</p> <p>๒.๒ การค้าปลีกที่ขาย บริการ</p> <p>๒.๓ การค้าปลีกที่ขาย แบบดั้งเดิม</p> <p>๒.๔ การค้าปลีกที่ขาย แบบสมัยใหม่</p> <p>๓. ลักษณะของกิจการค้าส่ง</p> <p>๔. ประเภทของกิจการค้า ส่ง</p> <p>๔.๑ ลักษณะพ่อค้าส่ง</p> <p>๔.๒ ลักษณะนายหน้า และตัวแทน</p> <p>๔.๓ สำนักงานขายและ สาขาขาย</p> <p>๔.๔ ผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ เกษตรกรรม</p>	๓ - ๔	๗ - ๑๒	<p>๑. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหา สาระการเรียนรู้สอดแทรก คุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอด เนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการ บรรยาย (Lecture) อาศัยการ เรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิค ในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง</p> <p>๒. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</p> <p>๓. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์ สั่ง</p> <p>๔. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</p> <p>๕. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความ สมบูรณ์</p> <p>๖. ทำแบบประเมินตนเองหลัง เรียน</p>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิต์</p>



หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
๓	<p>โครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจ การค้าปลีกและการค้าส่ง</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑. ความหมายกองการ จัดการองค์กร</li> <li>๒. ความสำคัญของการจัด องค์กร</li> <li>๓. หลักการจัดองค์กร</li> <li>๔. ประเภทของโครงสร้าง องค์กร</li> </ol>	๕	๑๓ - ๑๕	<ol style="list-style-type: none"> <li>๑. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรก คุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหา สาระใช้วิธีการสอนโดยการ บรรยาย (Lecture) อาศัยการ เรียบเรียงเนื้อหาและการใช้ เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหา สาระที่น่าสนใจ ประกอบกับ การยกตัวอย่าง</li> <li>๒. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>๓. ทำกิจกรรมตามงานที่ อาจารย์สั่ง</li> <li>๔. ฝึกทำแบบฝึกหัดและ เฉลย</li> <li>๕. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความ สมบูรณ์</li> </ol>	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
๔	การเลือกที่ตั้งทำเล ๑. ความหมายทำเลที่ตั้ง ๒. ความสำคัญของทำเลที่ตั้ง ๓. ประเภทของทำเลที่ตั้ง ๔. องค์ประกอบที่มีอิทธิพล ต่อการเลือกทำเลที่ตั้ง ๕. แนวทางในการพิจารณา เลือกทำเลที่ตั้ง ๖. ปัญหาในการเลือกทำเล ที่ตั้ง	๖	๑๕ - ๑๘	๑. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรก คุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหา สาระใช้วิธีการสอนโดยการ บรรยาย (Lecture) อาศัยการ เรียบเรียงเนื้อหาและการใช้ เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหา สาระที่น่าสนใจ ประกอบกับ การยกตัวอย่าง ๒. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย ๓. ทำกิจกรรมตามงานที่ อาจารย์สั่ง ๔. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและ เฉลย ๕. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความ สมบูรณ์ ๖. ทำแบบประเมินตนเองหลัง เรียน	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
๕	<p>หลักการจัดซื้อ</p> <p>๑. ความหมายของการจัดซื้อ</p> <p>๒. วัตถุประสงค์ของการจัดซื้อ</p> <p>๓. ความสำคัญของการจัดซื้อ</p> <p>๔. คุณสมบัติของผู้มีหน้าที่จัดซื้อ</p> <p>๕. ปัจจัยที่ต้องพิจารณาในการจัดซื้อ</p> <p>๖. การจัดทำแผนการจัดซื้อ</p> <p>๗. การคัดเลือกแหล่งจัดซื้อสินค้า</p> <p>๘. วิธีการจัดซื้อ</p> <p>๙. การตกลงเกี่ยวกับเงื่อนไขต่าง ๆ</p> <p>๑๐. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ</p> <p>๑๑. ปัจจัยที่ใช้ในการเลือกแหล่งขาย</p>	๗ - ๘	๑๙ - ๒๔	<p>๑. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรก คุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</p> <p>๒. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</p> <p>๓. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</p> <p>๔. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</p> <p>๕. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</p> <p>๖. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</p>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความซื่อสัตย์สุจริต</p> <p>ความเชื่อมั่นในตนเอง</p> <p>การประหยัด</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวทิตะ</p>
-	สอบกลางภาค	๙	๒๕ - ๒๗		

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
๖	<b>การควบคุมคลังสินค้า</b> ๑. ความหมายของการควบคุม สินค้าคงคลัง ๒. วัตถุประสงค์ของการ ควบคุมสินค้าคงคลัง ๓. วิธีการควบคุมสินค้าคง คลัง ๔. การรับสินค้าเข้า คลังสินค้า ๕. การทำเครื่องหมายและ ตีราคา ๖. การดูแลสินค้าเพื่อขาย ๗. การนับจำนวนสินค้าคง คลัง ๘. การใช้ระบบ Barcode และคอมพิวเตอร์ช่วยใน การบริหารสินค้าคงคลัง ได้	๑๐ - ๑๑	๒๘ - ๓๓	๑. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรก คุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหา สาระใช้วิธีการสอนโดยการ บรรยาย (Lecture) อาศัยการ เรียบเรียงเนื้อหาและการใช้ เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหา สาระให้น่าสนใจ ประกอบกับ การยกตัวอย่าง ๒. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย ๓. ทำกิจกรรมตามงานที่ อาจารย์สั่ง ๔. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและ เฉลย ๕. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความ สมบูรณ์ ๖. ทำแบบประเมินตนเองหลัง เรียน ๗. แจกแนวทางการสอบกลาง ภาค	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิต์

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
๗	<p>การกำหนดราคาขายปลีกและขายส่ง</p> <p>๑. ความหมายของการกำหนดราคาขาย</p> <p>๒. ลักษณะการกำหนดราคาขาย</p> <p>๓. ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาในการกำหนดราคาขาย</p> <p>๔. กลยุทธ์ในการกำหนดราคาขาย</p> <p>๕. การคำนวณราคาสินค้า</p> <p>๖. อธิบายเรื่องการลดราคาสินค้า</p>	๑๒ - ๑๓	๓๔ - ๓๕	<p>๑. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้</p> <p>สอดแทรก คุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียงเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</p> <p>๒. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</p> <p>๓. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</p> <p>๔. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</p> <p>๕. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</p> <p>๖. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</p>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความซื่อสัตย์สุจริต</p> <p>ความเชื่อมั่นในตนเอง</p> <p>การประหยัด</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวที</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
๘	<p>การให้บริการลูกค้า</p> <p>๑. ความหมายของการให้บริการลูกค้า</p> <p>๒. ความสำคัญของการให้บริการ</p> <p>๓. หลักพื้นฐานสำคัญสำหรับการให้บริการ</p> <p>๔. รู้และเข้าใจหัวใจการบริการ</p> <p>๕. แบ่งระดับการให้บริการลูกค้า</p> <p>๖. การควบคุมการบริการลูกค้า</p> <p>๗. บอกลักษณะเฉพาะของการบริการ</p>	<p>๑๔</p> <p>-</p> <p>๑๕</p>	<p>๔๐</p> <p>-</p> <p>๔๕</p>	<p>๑. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรก คุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระที่น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</p> <p>๒. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</p> <p>๓. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</p> <p>๔. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</p> <p>๕. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</p> <p>๖. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</p>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความซื่อสัตย์สุจริต</p> <p>ความเชื่อมั่นในตนเอง</p> <p>การประหยัด</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวที</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
๙	<p><b>กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและค้าส่ง</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑. กฎหมายที่เกี่ยวกับธุรกิจการค้าปลีกและค้าส่ง</li> <li>๒. พระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์</li> <li>๓. พระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน</li> <li>๔. ทรัพย์สินทางปัญญา</li> <li>๕. พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์</li> <li>๖. สิทธิบัตร</li> <li>๗. เครื่องหมายการค้า</li> <li>๘. พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค</li> <li>๙. สาระสำคัญของประกาศคณะกรรมการว่าด้วยสัญญา</li> <li>๑๐. ถึงองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง</li> </ol>	๑๖	๔๖-๔๘	<ol style="list-style-type: none"> <li>๑. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรก คุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระที่น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>๒. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>๓. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>๔. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</li> <li>๕. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>๖. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</li> </ol>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิตะ</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
๑๐	เทคโนโลยีสารสนเทศกับ แนวโน้มการค้าปลีกและ การค้าส่ง ๑. ความหมายของเทคโนโลยี สารสนเทศและการ สื่อสาร ๒. ความสำคัญของ เทคโนโลยีสารสนเทศและ การสื่อสาร ๓. บทบาทของเทคโนโลยี สารสนเทศและการ สื่อสารที่มีต่อสังคม ๔. ประโยชน์ของเทคโนโลยี สารสนเทศและการ สื่อสาร ๕. แนวโน้มการค้าปลีกและ การค้าส่ง	๑๗	๔๙ - ๕๑	๑. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรก คุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหา สาระใช้วิธีการสอนโดยการ บรรยาย (Lecture) อาศัยการ เรียบเรียงเนื้อหาและการใช้ เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหา สาระให้น่าสนใจ ประกอบกับ การยกตัวอย่าง ๒. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย ๓. ทำกิจกรรมตามงานที่ อาจารย์สั่ง ๔. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและ เฉลย ๕. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความ สมบูรณ์ ๖. ทำแบบประเมินตนเองหลัง เรียน	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิตะ
-	สอบปลายภาคเรียน	๑๘	๕๒- ๕๔		



๕.๒ แผนการประเมินผลการเรียนรู้		
วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
สอบกลางภาค	๙	๓๐%
สอบปลายภาค	๑๘	๓๐%
วิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นคว้า การนำเสนอรายงาน การทำงานกลุ่มและผลงาน การอ่านและสรุปบทความ การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาค การศึกษา	๒๐%
คะแนนคุณธรรม จริยธรรม การเข้าชั้นเรียนและการมีส่วนร่วม	ตลอดภาค การศึกษา	๒๐%

### หมวดที่ ๖. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

<b>๑.หนังสือ และเอกสารประกอบการสอนหลัก</b> ๑. เอกสารคำสอนวิชา การโฆษณา ๒. ใบงานและกิจกรรมตามใบงาน
<b>๒.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ</b> - ข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต และห้องสมุด