



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ  
ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 20218901 วิชา การพัฒนาบุคลากรภาพน้กการตลาด  
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง  
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย

อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ

สาขาวิชาการขายและการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยนครพนม

## คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา การพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด รหัสวิชา 202189011 จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบ การสอนในรายวิชาการพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด ตามหลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) พุทธศักราช 2557 สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ เป็นหลักสูตรที่พัฒนาโดยมีความสอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ แผนการศึกษาแห่งชาติและรองรับการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึงการจัดระบบ การเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์สามารถนำความรู้ที่ได้ไป ประยุกต์ใช้กับงานอาชีพในอนาคต

สาขาวิชาการขายและการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยนครพนม

## รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการขายและการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

### หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1.รหัสและชื่อรายวิชา	202189011 การพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด
2.จำนวนหน่วยกิต	3 หน่วยกิต
3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา	3.1 หลักสูตร สาขาวิชาการตลาด 3.2 ประเภทของรายวิชา สาขาวิชาการตลาด
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ
5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน	ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2559 ระดับชั้น ปวส. 1 การตลาด
6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน(pre-requisite)	ไม่มี
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน	ไม่มี
8.สถานที่เรียน	ห้อง 2101 สาขาวิชาการขายและการตลาด
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด	ไม่มี

## 1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 20218901

วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด

จำนวน 3 หน่วยกิต

ชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

สาขาวิชาการตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้ พฤติกรรมการเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(5)	ด้านจิตพิสัย(5)	รวม(40)	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้ (5)	ความเข้าใจ(5)	นำไปใช้(5)	วิเคราะห์(5)	สังเคราะห์(5)	ประเมินค่า(5)					
1.ความหมายและความเป็นมาของการตลาด	3	3	2	-	-	-	1	1	10	3	6
2.ความหมายและความสำคัญของบุคลิกภาพ	3	3	3	-	-	-	1	1	11	3	6
3.จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ	2	3	3	-	-	-	2	1	11	3	6
4.บุคลิกภาพของนักการตลาด	2	3	4	-	-	-	1	1	11	3	6
5.กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ	5	5	8	-	-	-	2	1	21	1	6
6.ศิลปะการสื่อสาร	3	4	5	-	-	-	1	1	14	2	9
7.มารยาททางสังคม	2	3	4	-	-	-	1	1	11	4	6
8.เทคนิคการสร้างความประทับใจต่อลูกค้า	2	3	4	-	-	-	1	1	11	3	9
สอบกลางภาค											
สอบปลายภาค											
<b>รวม</b>	<b>22</b>	<b>27</b>	<b>33</b>						<b>100</b>		<b>54</b>

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

## 1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 20218901

วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต

จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 3 ชั่วโมง รวม 54 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอนที่	สมรรถนะการเรียนรู้
<b>หน่วยการสอนที่ 1</b> ชื่อหน่วยการสอน : ความหมายและ ความเป็นมาของการตลาด	<ol style="list-style-type: none"><li>1. อธิบายความหมายของการตลาดได้</li><li>2. อธิบายหน้าที่ทางการตลาดได้</li><li>3. อธิบายวิวัฒนาการของการตลาดได้</li><li>4. บอกองค์ประกอบแนวคิดหลักการตลาดได้</li><li>5. บอกความสำคัญของการตลาดได้</li><li>6. บอกส่วนประสมของการตลาดได้</li><li>7. บอกปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้</li><li>8. อธิบายการสร้างอรรถประโยชน์ให้แก่สินค้าและบริการได้</li><li>9. บอกประเภทของการตลาดได้</li></ol>
<b>หน่วยการสอนที่ 2</b> ชื่อหน่วยการสอน : ความหมายและ ความสำคัญของบุคลิกภาพ	<ol style="list-style-type: none"><li>1. อธิบายความหมายของบุคลิกภาพได้</li><li>2. บอกความสำคัญของบุคลิกภาพได้</li><li>3. อธิบายการเกิดของบุคลิกภาพได้</li><li>4. อธิบายองค์ประกอบของบุคลิกภาพได้</li><li>5. อธิบายการวัดบุคลิกภาพได้</li><li>6. บอกลักษณะของบุคลิกภาพที่ดีได้</li><li>7. บอกประโยชน์ของการบุคลิกภาพที่ดีได้</li></ol>
<b>หน่วยการสอนที่ 3</b> ชื่อหน่วยการสอน : จิตวิทยาและทฤษฎี บุคลิกภาพ	<ol style="list-style-type: none"><li>1. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพแนวจิตวิเคราะห์ (Psychodynamic Theories) ได้</li><li>2. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพกลุ่มลักษณะนิสัย (Traits Theory of Personality) ได้</li><li>3. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพแบ่งประเภทบุคลิกภาพ (Type Theory of Personality) ได้</li><li>4. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพแบบมนุษยนิยม (Humanist Personality Theory) ได้</li><li>5. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพการเรียนรู้ทางสังคม (Social Learning Theory) ได้</li><li>6. อธิบายจิตวิทยาเกี่ยวกับบุคลิกภาพ (Personality Psychology) ได้</li></ol>

หน่วยการสอนที่	สมรรถนะการเรียนรู้
<b>หน่วยการสอนที่ 4</b> ชื่อหน่วยการสอน : บุคลิกภาพของ นักการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บอกความหมายของการพัฒนาบุคลิกภาพได้</li> <li>2. บอกความหมายและหน้าที่ของนักการตลาดได้</li> <li>3. บอกความสำคัญของการพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาดได้</li> <li>4. บอกคุณสมบัติของนักการตลาดได้</li> <li>5. อธิบายบุคลิกภาพภายในและภายนอกได้</li> <li>6. อธิบายคุณลักษณะของนักการตลาดที่ประสบความสำเร็จได้</li> <li>7. รู้จักปรับใช้กลยุทธ์ทางการตลาดของนักการตลาดได้</li> </ol>
<b>หน่วยการสอนที่ 5</b> ชื่อหน่วยการสอน : กระบวนการพัฒนา บุคลิกภาพ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. อธิบายหลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาดได้</li> <li>2. อธิบายกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพได้</li> <li>3. บอกขั้นตอนการวิเคราะห์ตนเองได้</li> <li>4. อธิบายการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกได้</li> <li>5. อธิบายการพัฒนาบุคลิกภาพภายในได้</li> <li>6. ประยุกต์ใช้การพัฒนาบุคลิกภาพกับตนเองได้</li> <li>7. บุอธิบายคลิภภาพและความสำเร็จได้</li> </ol>
<b>หน่วยการสอนที่ 6</b> ชื่อหน่วยการสอน : ศิลปะการสื่อสาร	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. อธิบายความหมายของการสื่อสารได้</li> <li>2. อธิบายองค์ประกอบของการสื่อสารได้</li> <li>3. อธิบายคุณลักษณะของผู้ประสบความสำเร็จในการสื่อสารได้</li> <li>4. อธิบายการสื่อสารทางการตลาดได้</li> <li>5. บอกลักษณะของการสื่อสารที่ดีได้</li> <li>6. อธิบายหลักการพูดเพื่อการสื่อสารโดยทั่วไปได้</li> <li>7. อธิบายการพัฒนาการสื่อสารได้</li> <li>8. บอกศิลปะการสื่อสารที่ดีได้</li> <li>9. บอกศิลปะการพูดโน้มน้าวใจได้</li> <li>10. บอกศิลปะการสื่อสารของนักการตลาดได้</li> </ol>
<b>หน่วยการสอนที่ 7</b> ชื่อหน่วยการสอน : มารยาททางสังคม	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. อธิบายความหมายของมารยาทได้</li> <li>2. บอกความสำคัญของมารยาทได้</li> <li>3. บอกมารยาทที่สำคัญของนักการตลาดได้</li> <li>4. บอกมารยาทในการแนะนำตัวได้</li> <li>5. บอกเทคนิคการทักทายได้</li> <li>6. บอกจรรยาบรรณที่ดีของนักการตลาดได้</li> <li>7. บอกมารยาทในการพูดคุยเพื่อสร้างความเป็นกันเองได้</li> <li>8. บอกมารยาทในการนัดพบเพื่อกิจธุระได้</li> </ol>

หน่วยการสอนที่	สมรรถนะการเรียนรู้
<b>หน่วยการสอนที่ 8 :เทคนิคการสร้าง</b> <b>ความประทับใจต่อลูกค้า</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. อธิบายความหมายและความสำคัญของลูกค้าได้</li> <li>2. บอกประเภทของลูกค้าได้</li> <li>3. บอกความสำคัญของการสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าได้</li> <li>4. บอกเทคนิคการสร้างความประทับใจเมื่อแรกพบได้</li> <li>5. บอกเทคนิคการสร้างความประทับใจแบบ Service Mind ได้</li> <li>6. บอกเทคนิคการสร้างความประทับใจแบบนักการตลาดได้</li> <li>7. บอกเทคนิคการให้บริการเพื่อสร้างความประทับใจได้</li> </ol>







## หมวดที่ 2 และจุดประสงค์รายวิชา

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการตลาดและการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด
2. มีทักษะการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด
3. มีเจตคติและกณินสัยที่ดีต่อการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด
2. พัฒนาบุคลากรทางการตลาดตามหลักและกระบวนการ
3. แสดงเจตคติและกณินสัยที่ดีต่อการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ คุณสมบัติของบุคลากรทางการตลาด กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ศิลปะการสื่อสาร มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจต่อลูกค้า

### หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

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

## หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

<b>1. คุณธรรม จริยธรรม</b>
<b>1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา</b> ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูตเวที การตรงต่อเวลา
<b>1.2 วิธีการสอน</b> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็น - ร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
<b>1.3 วิธีการประเมินผล</b> - ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน - การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน - การสอบกลางภาคและปลายภาค - คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม
<b>บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง</b> <b>หลักความพอประมาณ</b> นักศึกษารู้จักการนำเงินไปเพื่อซื้อสินค้าให้พอประมาณกับราคาของสินค้า คุณภาพของสินค้า และพอประมาณกับปริมาณของสินค้า และมีประโยชน์ในการบริโภค <b>หลักความมีเหตุผล</b> นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า ว่าจำเป็นในการที่จะใช้หรือบริโภคในชีวิตประจำวัน มากน้อยเพียงไร รู้จักการออมโดยน้อมนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ <b>หลักการมีภูมิคุ้มกัน</b> นักศึกษามีการวางแผนการนำเงินไปใช้ก่อนที่จะซื้อสินโดยรู้จักอ่านส่วนประกอบของสินค้า วันผลิตสินค้า วันหมดอายุของสินค้า และประโยชน์ของสินค้า และรู้จักเปรียบเทียบราคาสินค้าหลาย ๆ ร้าน เพื่อให้ถูกหลักในการซื้อสินค้าได้

## เงื่อนไขความรู้

นักศึกษามีความรู้ในการเลือกซื้อสินค้าที่จำเป็น มีคุณภาพ ราคาเหมาะสมกับปริมาณ และไม่เลือกซื้อสินค้าตามโฆษณาชวนเชื่อ และต้องไม่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย

## เงื่อนไขคุณธรรม

นักศึกษามีความประหยัด ไม่ฟุ่มเฟือย มีวินัยในตนเอง ในการซื้อสินค้า

## 2. ความรู้

### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

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

### 2.2 วิธีการสอน

- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็น
- ร่วมกับอาจารย์ผู้สอน
- นักศึกษากลุ่มข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย
- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง
- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์

### 2.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอการถามและตอบข้อสงสัยพฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน
- 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
- สามารถปรับตัวในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ในทุกสถานการณ์
- 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 ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
-	<p><b>ปฐมนิเทศ</b></p> <p>1. จุดประสงค์รายวิชา</p> <p>2. มาตรฐานรายวิชาและคำอธิบายรายวิชาตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 ของสำนักงานคณะกรรมการอาชีวศึกษา (ปรับปรุง พ.ศ. 2546)</p> <p>ข้อตกลงในการเรียนแนวทางวัดผล และการประเมินผล การเรียนรู้</p>	1	1-1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บอกจุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา และคำอธิบายรายวิชา ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพได้ ปฏิบัติกิจกรรมการเรียนรู้ร่วมกับผู้อื่นได้ บอกแนวทางวัดผลและการประเมินผลการเรียนรู้ได้</li> <li>2. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>3. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดคล้องตรงคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>4. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>5. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>6. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</li> <li>7. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>8. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</li> </ol>	<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	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
1	<p>ความหมายและความเป็นมาของการตลาด</p> <p>สาระสำคัญ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ความหมายของการตลาด</li> <li>2. หน้าที่ทางการตลาด</li> <li>3. วิวัฒนาการของการตลาด</li> <li>4. องค์ประกอบของแนวคิดทางการตลาด</li> <li>5. ความสำคัญของการตลาด</li> <li>6. ส่วนประสมของการตลาด</li> <li>7. ปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้</li> <li>8. การสร้างอรรถประโยชน์ให้เกิดขึ้นกับสินค้าและบริการ</li> <li>9. ประเภทของการตลาด</li> </ol>	1-2	1-6	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัด</li> </ol>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความซื่อสัตย์สุจริต</p> <p>ความเชื่อมั่นในตนเอง</p> <p>การประหยัด</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>การละเว้นสิ่งเสพติดและ</p> <p>การพนัน</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวทีย</p>



หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
2	<p>ความหมายและความสำคัญของบุคลิกภาพทางการตลาด</p> <p>สาระสำคัญ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ความหมายของบุคลิกภาพ</li> <li>2. ความสำคัญของบุคลิกภาพ</li> <li>3. การเกิดของบุคลิกภาพ</li> <li>4. องค์ประกอบของบุคลิกภาพ</li> <li>5. การวัดบุคลิกภาพ</li> <li>6. ลักษณะของบุคลิกภาพที่ดี</li> <li>7. ประโยชน์ของการมีบุคลิกภาพที่ดี</li> </ol>	3-4	7-12	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ออศัยการเรียงเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัด</li> </ol>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความซื่อสัตย์สุจริต</p> <p>ความเชื่อมั่นในตนเอง</p> <p>การประหยัด</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>การละเว้นสิ่งเสพติดและ</p> <p>การพนัน</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวทิต์</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
3	<b>จิตวิทยาและทฤษฎี บุคลิกภาพ</b> สาระสำคัญ  1. ทฤษฎีบุคลิกภาพแนวจิต วิเคราะห์ (Psychodynamic Theories)  2. ทฤษฎีบุคลิกภาพกลุ่ม ลักษณะนิสัย (Traits Theory of Personality)  3. ทฤษฎีบุคลิกภาพแบ่ง ประเภทบุคลิกภาพ (Type Theory of Personality)  4. ทฤษฎีบุคลิกภาพแบบ มนุษยนิยม (Humanist Personality Theory)  5. ทฤษฎีบุคลิกภาพการ เรียนรู้ทางสังคม (Social Learning Theory)	5-6	13- 18	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน  2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระ การเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้ เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง  3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ ผู้สอนตอบข้อสงสัย  4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง  5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัด	ความมีมนุษยสัมพันธ์  ความมีวินัย  ความรับผิดชอบ  ความซื่อสัตย์สุจริต  ความเชื่อมั่นในตนเอง  การประหยัด  ความสนใจใฝ่รู้  การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน  ความรักสามัคคี  ความกตัญญูกตเวทิต์

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ วันที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
4	<b>บุคลิกภาพของนักการตลาด</b> <b>สาระสำคัญ</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ความหมายของการพัฒนาบุคลิกภาพ</li> <li>2. ความหมายและหน้าที่ของนักการตลาด</li> <li>3. ความสำคัญของการพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด</li> <li>4. คุณสมบัติของนักการตลาด</li> <li>5. บุคลิกภาพภายนอกและภายนอก</li> <li>6. คุณลักษณะของนักการตลาดที่ประสบความสำเร็จ</li> <li>7. กลยุทธ์ทางการตลาดของนักการตลาด</li> <li>8. ตัวอย่างนักการตลาดที่ประสบความสำเร็จ</li> </ol>	7-8	19-24	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัด</li> </ol>	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิต์
	สอบกลางภาค	9	25-27		

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ วันที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
5	<p>กระบวนการพัฒนา บุคลิกภาพ สาระสำคัญ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพ นักการตลาด</li> <li>2. กระบวนการพัฒนา บุคลิกภาพ</li> <li>3. การวิเคราะห์ตนเอง</li> <li>4. การพัฒนาบุคลิกภาพ ภายนอก</li> <li>5. การพัฒนาบุคลิกภาพ ภายใน</li> <li>6. การประยุกต์ใช้กับตนเอง</li> <li>7. บุคลิกภาพและความสำเร็จ</li> </ol>	10-11	28 - 33	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระ การเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้ เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัด</li> </ol>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิต</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
6	<p>ศิลปะการสื่อสาร</p> <p>สาระสำคัญ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ความหมายของการสื่อสาร</li> <li>2. องค์ประกอบของการสื่อสาร</li> <li>3. คุณลักษณะของผู้ประสบความสำเร็จในการสื่อสาร</li> <li>4. การสื่อสารทางการตลาด</li> <li>5. ลักษณะของการสื่อสารที่ดี</li> <li>6. หลักการพูดเพื่อการสื่อสารโดยทั่วไป</li> <li>7. การพัฒนาการสื่อสาร</li> <li>8. ศิลปะการสื่อสารที่ดี</li> <li>9. ศิลปะการพูดโน้มน้าวใจ</li> <li>10. ศิลปะการสื่อสารของนักการตลาด</li> </ol>	<p>12</p> <p>-</p> <p>13</p>	<p>34</p> <p>-</p> <p>39</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ออศัยการเรียงเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัด</li> </ol>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความซื่อสัตย์สุจริต</p> <p>ความเชื่อมั่นในตนเอง</p> <p>การประหยัด</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>การละเว้นสิ่งเสพติดและ</p> <p>การพนัน</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวทิต์</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ วันที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
7	มารยาททางสังคม สาระสำคัญ  1. ความหมายของมารยาท 2. ความสำคัญของมารยาท 3. มารยาทที่สำคัญของ นักการตลาด 4. มารยาทในการแนะนำตัว 5. เทคนิคการทักทาย 6. จรรยาบรรณที่ดีของนักการตลาด 7. มารยาทในการพูดคุยเพื่อ สร้างความเป็นกันเอง 8. มารยาทในการนัดพบเพื่อ กิจธุระ	13 - 14	40 - 42	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระ การเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้ เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัด	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิต์

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
8	<b>เทคนิคการสร้าง ความประทับใจของลูกค้า</b> สาระสำคัญ 1. ความหมายและ ความสำคัญของลูกค้า 2. ประเภทของลูกค้า 3. ความสำคัญของการสร้าง ความประทับใจแก่ลูกค้า 4. เทคนิคการสร้าง ความประทับใจเมื่อแรกพบ 5. เทคนิคการสร้าง ความประทับใจแบบ Service Mind 6. เทคนิคการสร้าง ความประทับใจแบบนักการ ตลาด 7. เทคนิคการให้บริการเพื่อ สร้างความประทับใจ	15-17	43 - 51	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระ การเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้ เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัด	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคีความ กตัญญูกตเวที
-	สอบปลายภาคเรียน	18	52 -54		

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