



# แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 10401208 วิชา การส่งเสริมการขาย  
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ  
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย

อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ

สาขาวิชาการขายและการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยนครพนม

## คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การส่งเสริมการขาย รหัสวิชา 10401208 จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึงการจัดระบบการเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการขายและการตลาด  
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม  
มหาวิทยาลัยนครพนม

## รายละเอียดของรายวิชา

### สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการขายและการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

### หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

<b>1.รหัสและชื่อรายวิชา</b> 10401208                      การส่งเสริมการขาย
<b>2.จำนวนหน่วยกิต</b> 3    หน่วยกิต
<b>3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา</b> <b>3.1 หลักสูตร</b> สาขาวิชาการขาย <b>3.2 ประเภทของรายวิชา</b> วิชาชีพสาขาวิชาการขาย .
<b>4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา</b> อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ
<b>5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน</b> ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2559    ระดับชั้น ปวช. 3 การขาย
<b>6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite)</b> ไม่มี
<b>7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน</b> ไม่มี
<b>8.สถานที่เรียน</b> ห้อง 2101 สาขาวิชาการขายและการตลาด
<b>9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด</b> ไม่มี

## 1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 10401208

วิชา การส่งเสริมการขาย

จำนวน 3 หน่วยกิต

ชั้น ปวช. 3

สาขาวิชา การขาย

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(5)	ด้านจิตพิสัย(5)	รวม(40)	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้ (5)	ความเข้าใจ(5)	นำไปใช้(5)	วิเคราะห์(5)	สังเคราะห์(5)	ประเมินค่า(5)					
1.ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย และการติดต่อสื่อสาร	1	1	1				2	2	7	1	8
2.บทบาทและกระบวนการส่งเสริมการขาย	1	2	2				2	2	9	2	4
3.การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค	1	1	1	1	.5	.5	5	5	15	1	8
4.การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง	1	1	1	1	.5	.5	5	5	15	1	8
5.การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย	1	1	1	1	.5	.5	5	5	15	1	8
6.กระบวนการวางแผนการส่งเสริมการขาย	1	2	.5	.5			3	3	10	1	8
7.การวัดผลการส่งเสริมการขาย	1	2	.5	.5			2	2	8	1	8
8.ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย	1	1	.5	.5			2	2	7	2	4
9.แนวโน้มการส่งเสริมการขาย	1	1	.5	.5			2	2	7	2	4
10.จรรยาบรรณในการส่งเสริมการขาย	1	1	1				2	2	7	2	4
<b>สอบกลางภาค</b>											4
<b>สอบปลายภาค</b>											4
รวม	10	13	9	5	1.5	1.5	30	30	100		72
ลำดับความสำคัญ	3	2	4	5	6	6	1	1			

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

## 1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 10401208

วิชา การส่งเสริมการขาย

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 4 ชั่วโมง รวม 72 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
หน่วยการสอนที่ 1 ชื่อหน่วยการสอน: ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย และการติดต่อสื่อสาร	แสดงความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน: บทบาทและกระบวนการส่งเสริมการขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับบทบาทและกระบวนการส่งเสริมการขาย
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน: การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค	แสดงความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน: การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง	แสดงความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน: การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขายมุ่งพนักงานขาย
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน: กระบวนการวางแผนการส่งเสริมการขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับกระบวนการวางแผนการส่งเสริมการขาย
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน: การวัดผลการส่งเสริมการขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับการวัดผลการส่งเสริมการขาย
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน: ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย
หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน: แนวโน้มการส่งเสริมการขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับแนวโน้มการส่งเสริมการขาย
หน่วยการสอนที่ 10 ชื่อหน่วยการสอน: จรรยาบรรณในการส่งเสริมการขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและจรรยาบรรณของการส่งเสริมการขาย

### 1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

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

รหัสวิชา 10401208

วิชา การส่งเสริมการขาย

หน่วยกิต 3 (4)

ระดับชั้น ปวช. 3

สาขาวิชา การขายและการตลาด

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)		
<b>หน่วยการสอนที่ 1</b> ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย และการติดต่อสื่อสาร <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย	4	5	3	4	4	4	5	4	4	5	42	6
<b>หน่วยการสอนที่ 2</b> บทบาทและกระบวนการส่งเสริมการขาย <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับบทบาทและกระบวนการส่งเสริมการขาย	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	44	4
<b>หน่วยการสอนที่ 3</b> การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	47	1
<b>หน่วยการสอนที่ 4</b> การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริม	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	44	4

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)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
<b>หน่วยการสอนที่ 5</b> การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงาน ขาย <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการ ขายมุ่งพนักงานขาย	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	46	2
<b>หน่วยการสอนที่ 6</b> กระบวนการวางแผนการส่งเสริมการ ขาย <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับกิจกรรม แสดงความรู้เกี่ยวกับกระบวนการ วางแผนการส่งเสริมการขาย	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
<b>หน่วยการสอนที่ 7</b> การวัดผลการส่งเสริมการขาย <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> การแสดงความรู้เกี่ยวกับการวัดผลการ ส่งเสริมการขาย	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
<b>หน่วยการสอนที่ 8</b> ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริม การขาย <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b> แสดงความรู้เกี่ยวกับปัญหาและ อุปสรรคในการส่งเสริมการขาย	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	44	4
<b>หน่วยการสอนที่ 9</b> แนวโน้มการส่งเสริมการขาย	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	47	1

สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับแนวโน้มการ ส่งเสริมการขาย												
หน่วยการสอนที่ 10 จรรยาบรรณในการส่งเสริมการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและ จรรยาบรรณของการส่งเสริมการขาย	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	44	4
รวม	46	49	36	42	43	42	41	42	46	50		
ลำดับความสำคัญ	3	2	6	5	4	5	6	5	3	1		

## หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

### 1.จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการส่งเสริมการขาย
2. เข้าใจกฎหมายและจรรยาบรรณการส่งเสริมการขาย
3. เข้าใจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการส่งเสริมการขาย
4. มีทักษะในการวางแผนและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายตามสถานการณ์ทางการตลาด
5. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความกระตือรือร้น การทำงานเป็นทีม และความประหยัด

### 2.มาตรฐานรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการส่งเสริมการขาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและจรรยาบรรณการส่งเสริมการขาย
3. วางแผนและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการส่งเสริมการขาย

### 3.คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง การส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขาย ปัญหาและอุปสรรค การวัดผลและประเมินผล กฎหมายและจรรยาบรรณการส่งเสริมการขาย เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการส่งเสริมการขาย



### หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

<b>1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา</b>			
บรรยาย 72 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง 5 ชั่วโมง
<b>2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล</b> 1 ชั่วโมง/สัปดาห์			

### หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

<b>1. คุณธรรม จริยธรรม</b>
<b>1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา</b> ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที การตรงต่อเวลา
<b>1.2 วิธีการสอน</b> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
<b>1.3 วิธีการประเมินผล</b> - ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน - การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน - การสอบกลางภาคและปลายภาค - คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม

## บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

### หลักความพอประมาณ

นักศึกษารู้จักการซื้อสินค้าต้องพอประมาณกับราคา คุณภาพของสินค้า และพอประมาณกับปริมาณของสินค้า และมีประโยชน์ในการบริโภค

### หลักความมีเหตุผล

นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า ว่าจำเป็นในการที่จะใช้หรือบริโภคในชีวิตประจำวัน มากน้อยเพียงไร

### หลักการมีภูมิคุ้มกัน

นักศึกษามีการวางแผนก่อนที่จะเป็นผู้ซื้อสินค้าโดยรู้จักอ่านส่วนประกอบของสินค้า วันผลิตสินค้า วันหมดอายุของสินค้า และประโยชน์ของสินค้า และรู้จักเปรียบเทียบราคาสินค้าหลาย ๆ ร้าน เพื่อมิให้ถูกหลอกในการซื้อสินค้าได้

### เงื่อนไขความรู้

นักศึกษามีความรู้ในการเลือกซื้อสินค้าที่จำเป็น มีคุณภาพ ราคาเหมาะสมกับปริมาณ และไม่เลือกซื้อสินค้าตามโฆษณาชวนเชื่อ และต้องไม่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย

### เงื่อนไขคุณธรรม

นักศึกษามีความประหยัด ไม่ฟุ่มเฟือย มีวินัยในตนเอง ในการซื้อสินค้า

## 2. ความรู้

### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

เพื่อให้ให้นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญของการส่งเสริมการขาย วัตถุประสงค์ของการขายการส่งเสริมการขาย กิจกรรมที่ใช้ในการส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง การส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขาย การวัดผล การส่งเสริมการขาย ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย

### 2.2 วิธีการสอน

- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน
- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย
- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง
- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์

### 2.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน

- การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน
- การส่งงานพิเศษ
- การสอบกลางภาคและปลายภาค
- คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม

### 3. ทักษะทางปัญญา

#### 3.1 ทักษะทางปัญญา ที่ต้องพัฒนา

- สามารถคิดวิเคราะห์ แสดงความคิดเห็นต่อปัญหาทั้งในชั้นเรียน
- สามารถใช้ความรู้ทางทฤษฎีเพื่อการพัฒนาปรับปรุงการปฏิบัติงานในสถานการณ์จริง

#### 3.2 วิธีการสอน

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

#### 3.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินจากการตอบปัญหาและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน
- การนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- การสอบย่อย การสอบกลางภาคและปลายภาค

### 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

#### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- ความรับผิดชอบในการทำงานที่ได้รับมอบหมายทั้งรายบุคคลและงานกลุ่ม
- สามารถปรับตัวในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ในทุกสถานภาพ
- วางตัวและร่วมแสดงความคิดเห็นในกลุ่มได้อย่างเหมาะสม

#### 4.2 วิธีการสอน

- จัดกิจกรรมเสริมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่นักศึกษามีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับนักศึกษาอื่น และบุคคลภายนอก
- มอบหมายงานกลุ่มและมีการเปลี่ยนกลุ่มทำงานตามกิจกรรมที่มอบหมาย เพื่อให้นักศึกษาทำงานได้กับผู้อื่น โดยไม่ยึดติดกับเฉพาะเพื่อนที่ใกล้ชิด
- กำหนดความรับผิดชอบของนักศึกษาแต่ละคนในการทำงานกลุ่ม อย่างชัดเจน

#### 4.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน
- ประเมินความรับผิดชอบจากรายงานกลุ่มของนักศึกษาด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และด้านความรับผิดชอบ

## 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

### 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ต้องพัฒนาสามารถคัดเลือกแหล่งข้อมูล

- 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

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และ สื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
-	<p><b>ปฐมนิเทศ</b></p> <p>1.จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชาและ คำอธิบายรายวิชาตาม หลักสูตรประกาศนียบัตร วิชาชีพ พุทธศักราช 2545 ของสำนักงาน คณะกรรมการอาชีวศึกษา (ปรับปรุงพ.ศ. 2546)</p> <p>2.ข้อตกลงในการเรียน</p> <p>3. แนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้</p>	1	1-1	<p>1.บอกจุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา และคำอธิบาย รายวิชาตามหลักสูตรฯ ได้</p> <p>2.ปฏิบัติกิจกรรมการเรียนรู้ร่วมกับ ผู้อื่นได้</p> <p>3.บอกแนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้ได้</p>	<p>ความมีมนุษย สัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความเชื่อมั่นใน ตนเอง</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวที</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมงที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และ สื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
1	<p>ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริม การขาย และการ ติดต่อสื่อสาร</p> <p>1.ความหมายของการส่งเสริม การขาย</p> <p>2.ความสำคัญของการส่งเสริม การขาย</p> <p>3.ลักษณะของการส่งเสริมการ ขาย</p> <p>4.วัตถุประสงค์ของการ ส่งเสริมการขาย</p> <p>5. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการ ส่งเสริมการขาย</p>	1	2-4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อน เรียน</li> <li>2. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียง เนื้อหาและการใช้เทคนิคใน การถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง</li> <li>3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์ สั่ง</li> <li>5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</li> <li>6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความ สมบูรณ์</li> <li>7. ทำแบบประเมินตนเองหลัง เรียน</li> </ol>	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
1	6.ความหมายของการติดต่อสื่อสาร 7.องค์ประกอบของการติดต่อสื่อสาร 8. กระบวนการติดต่อสื่อสาร 9. การติดต่อสื่อสารกับการตลาด 10.วัตถุประสงค์ของการติดต่อสื่อสาร	2	5-8	6.บอกความหมายของการติดต่อสื่อสารได้ 7.บอกองค์ประกอบของการติดต่อสื่อสารได้ 8.บอกกระบวนการติดต่อสื่อสารได้ 9.อธิบายการติดต่อสื่อสารกับการตลาดได้ 10.บอกวัตถุประสงค์ของการติดต่อสื่อสารได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิต
2	<b>บทบาทและกระบวนการส่งเสริมการขาย</b> 1. บทบาทของการส่งเสริมการขาย 2. ปัจจัยที่กำหนดบทบาทของการส่งเสริมการขาย 3. กระบวนการส่งเสริมการขาย 4.กลยุทธ์พื้นฐานในการส่งเสริมการขาย	3	9-12	1.อธิบายบทบาทของการส่งเสริมการขายได้ 2. บอกปัจจัยที่กำหนดบทบาทของการส่งเสริมการขายได้ 3.อธิบายกระบวนการส่งเสริมการขายได้ 4. บอกกลยุทธ์พื้นฐานในการส่งเสริมการขายได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิต

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ที่	ชั่วโมงที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
3	<b>การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค</b> 1. ความหมายของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค 2. วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค 3. รูปแบบและวิธีการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค 4. เครื่องมือในการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค	4- 5	13 - 20	1. บอกความหมายของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภคได้ 2. บอกวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภคได้ 3. อธิบายและวิเคราะห์รูปแบบของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภคได้ 4. บอกเครื่องมือในการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภคได้	
4	<b>การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง</b> 1. ความหมายของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง 2. วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง 3. รูปแบบและวิธีการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง 4. เครื่องมือในการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง	6 - 7	21 - 28	1. บอกความหมายของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลางได้ 2. บอกวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลางได้ 3. อธิบายและวิเคราะห์รูปแบบและวิธีการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลางได้ 4. บอกเครื่องมือในการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลางได้	



หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ที่	ชั่วโมงที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
5	<b>การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ พนักงานขาย</b> 1.ความหมายของการ ส่งเสริมการขายมุ่งสู่ พนักงานขาย 2.วัตถุประสงค์ของการ ส่งเสริมการขายมุ่งสู่ พนักงานขาย 3.รูปแบบและวิธีการส่งเสริม การขายมุ่งสู่พนักงานขาย 4.การตลาดทางตรง 5.กระบวนการการขาย 6.การทำรายงานผลการ ปฏิบัติงานของพนักงานขาย	8	29 - 32	1.อธิบายความหมายของการ ส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงาน ขายได้ 2.บอกวัตถุประสงค์ของการ ส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงาน ขายได้ 3.อธิบายและวิเคราะห์รูปแบบ และวิธีการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ พนักงานขายได้ 4.อธิบายการตลาดทางตรงได้ 5.อธิบายและนำกระบวนการ การขายไปประยุกต์ใช้ได้ 6.อธิบายการทำรายงานผลการ ปฏิบัติงานของพนักงานขายได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
-	<b>ทบทวน/สอบกลางภาค เรียน</b>	9	33 - 36		

6	<b>กระบวนการวางแผนการส่งเสริมการขาย</b> 1.การวางแผนส่งเสริมการขาย 2.การสรุปภูมิหลังของกิจการ 3.การวิเคราะห์สถานการณ์ 4.การตัดสินใจ 5.กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมาย	10	37 - 40	1.อธิบายการวางแผนส่งเสริมการขายได้ 2.อธิบายและสรุปภูมิหลังของกิจการได้ 3.อธิบายและวิเคราะห์สถานการณ์ได้ 4.อธิบายและตัดสินใจได้ 5.อธิบายและกำหนด	
6	6.การกำหนดระดับและวิธีการส่งเสริมการขาย 7.การกำหนดโปรแกรมการส่งเสริมการขาย 8.การทดสอบและการปฏิบัติตามโปรแกรมส่งเสริมการขาย 9.การประเมินผลและการควบคุมโปรแกรมการส่งเสริมการขาย	11	41 - 44	วัตถุประสงค์และเป้าหมายได้ 6.อธิบายและกำหนดระดับและวิธีการส่งเสริมการขายได้ 7.อธิบายและกำหนดโปรแกรมการส่งเสริมการขายได้ 8.อธิบายและทดสอบและการปฏิบัติตามโปรแกรมส่งเสริมการขายได้ 9.อธิบาย ประเมินผลและการควบคุมโปรแกรมการส่งเสริมการขายได้	

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
7	<b>การวัดผลการส่งเสริมการขาย</b> 1.ความหมายการวัดผลการส่งเสริมการขาย 2.วัตถุประสงค์ของการวัดผลการส่งเสริมการขาย 3.ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการวัดผลการส่งเสริมการขาย 4.ขั้นตอนการวัดผลการส่งเสริมการขาย	12	45 - 48	1.อธิบายความหมายการวัดผลการส่งเสริมการขายได้ 2.บอกวัตถุประสงค์ของการวัดผลการส่งเสริมการขายได้ 3.บอกปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการวัดผลการส่งเสริมการขายได้ 4.บอกขั้นตอนการวัดผลการส่งเสริมการขายได้	
7	5.การตัดสินใจใช้เครื่องมือการส่งเสริมการขาย 6.วิธีวัดผลการส่งเสริมการขายโดยการเปรียบเทียบ 7.เทคนิคการวัดผลการส่งเสริมการขาย 8.ประเภทของการประเมินผล 9.ปัญหาและอุปสรรคในการวัดผลการส่งเสริมการขาย	13	49 - 52	5.อธิบายและตัดสินใจใช้เครื่องมือการส่งเสริมการขายได้ 6.อธิบายวิธีวัดผลการส่งเสริมการขายโดยการเปรียบเทียบได้ 7.บอกเทคนิคการวัดผลการส่งเสริมการขายได้ 8.บอกประเภทของการประเมินผลได้ 9.วิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคในการวัดผลการส่งเสริมการขายได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้
8	<b>ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย</b> 1.สาเหตุการส่งเสริมการขายไม่ประสบความสำเร็จ 2.ปัจจัยที่ก่อให้เกิดปัญหาในการดำเนินงานส่งเสริมการขาย	14	53 - 56	1.บอกสาเหตุการส่งเสริมการขายไม่ประสบความสำเร็จได้ 2.อธิบายและวิเคราะห์ปัจจัยที่ก่อให้เกิดปัญหาในการดำเนินงานส่งเสริมการขายได้	ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทีย

หน้า ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ที่	ชั่วโมงที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
8	3.ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขายจากสิ่งแวดล้อมภายนอก 4.ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งเสริมการขาย	15	57-60	3.บอกปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขายจากสิ่งแวดล้อมภายนอกได้ 4.อธิบายและวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งเสริมการขายได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย
9	<b>แนวโน้มการส่งเสริมการขาย</b> 1.แนวโน้มการส่งเสริมการขาย 2.การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าในอนาคต 3.ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแนวโน้มการส่งเสริมการขาย 4.ลักษณะแนวโน้มของการส่งเสริมการขาย	16	61-64	1.อธิบายแนวโน้มการส่งเสริมการขาย 2.อธิบายการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าในอนาคต 3.บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแนวโน้มการส่งเสริมการขาย 4.อธิบายและวิเคราะห์ลักษณะแนวโน้มของการส่งเสริมการขาย	ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที

10	<b>จรรยาบรรณในการส่งเสริม การขาย</b> 1.ความหมายของ จรรยาบรรณ 2.ประโยชน์และความสำคัญ ของจรรยาบรรณ 3.คุณสมบัติของผู้มีอาชีพ นักการตลาด 4.จรรยาบรรณของ ผู้ประกอบการ 5.จรรยาบรรณที่พึงมีต่อ ลูกค้า 6.จรรยาบรรณที่พึงมีต่อ เพื่อนร่วมงาน 7.จรรยาบรรณที่พึงมีต่อ กิจการ 8.จรรยาบรรณที่พึงมีต่อคู่แข่ง 9..จรรยาบรรณที่พึงมีต่อ สังคม	17	65- 68	1.อธิบายความหมายของ จรรยาบรรณได้ 2.อธิบายประโยชน์และ ความสำคัญของจรรยาบรรณได้ 3.บอกคุณสมบัติของผู้มีอาชีพ นักการตลาดได้ 4.บอกจรรยาบรรณของ ผู้ประกอบการที่ควรปฏิบัติได้ 5.บอกจรรยาบรรณที่พึงมีต่อ ลูกค้าที่ควรปฏิบัติได้ 6.บอกจรรยาบรรณที่พึงมีต่อ เพื่อนร่วมงานที่ควรปฏิบัติได้ 7.บอกจรรยาบรรณที่พึงมีต่อ กิจการที่ควรปฏิบัติได้ 8.บอกจรรยาบรรณที่พึงมีต่อคู่แข่ง ที่ควรปฏิบัติได้ 9.บอกจรรยาบรรณที่พึงมีต่อ สังคมที่ควรปฏิบัติได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
-	<b>ทบทวน/สอบปลายภาค เรียน</b>	18	69- 72		

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

#### หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

<b>1.หนังสือ และเอกสารประกอบการสอนหลัก</b> 1. เอกสารคำสอนวิชา การส่งเสริมการขาย 2. ใบงานและกิจกรรมตามใบงาน
<b>2.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ</b> - ข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ตและห้องสมุด