



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 10401211 วิชา การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย

อาจารย์ชุตติภา คำพันธ์

สาขาวิชาการขายและการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ รหัสวิชา 10401211 จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึงการจัดระบบการเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการขายและการตลาด
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการขายและการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1.รหัสและชื่อรายวิชา	10401211	การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
2.จำนวนหน่วยกิต	3	หน่วยกิต
3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา	3.1 หลักสูตร สาขาวิชาการตลาด	3.2 ประเภทของรายวิชา วิชาชีพสาขาวิชาการตลาด
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อาจารย์ชุตติภา คำพันธ์	
5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน	ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2559 ระดับชั้น ปวช. 1 การตลาด	
6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite)	ไม่มี	
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน	ไม่มี	
8.สถานที่เรียน	ห้อง 2102 สาขาวิชาการขายและการตลาด	
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด	ไม่มี	

1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 10401211
ชั้น ปวช. 1

วิชา การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ จำนวน 3 หน่วยกิต
สาขาวิชา การตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(5)	ด้านจิตพิสัย(5)	รวม(40)	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้ (5)	ความเข้าใจ(5)	นำไปใช้(5)	วิเคราะห์(5)	สังเคราะห์(5)	ประเมินค่า(5)					
1.ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดจำหน่าย	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	6
2.หลักการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ	1	1	2	1	-	-	3	3	11	2	6
3.ลักษณะตลาดสินค้าและบริการ	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	6
4.สถานการณ์ทางการตลาด	1	1	2	1	-	-	4	4	13	1	6
5.ตลาดเป้าหมาย	1	1	2	1	-	-	4	4	13	1	6
6.การขนส่งสินค้า	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	3
7.การคลังสินค้า	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	6
8.กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	3
9.เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อการจัดจำหน่าย	1	1	2	1	-	-	4	4	13	1	6
สอบกลางภาค											3
สอบปลายภาค											3
รวม	9	9	13	9	-	-	30	30	100		54
ลำดับความสำคัญ	3	3	2	3			1	1			

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

1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 10401211

วิชา การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 3 ชั่วโมง รวม 54 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 1</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดจำหน่าย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. บอกความหมายการจัดจำหน่าย ช่องทางการจำหน่ายสินค้า และการกระจายสินค้า 2. บอกวิวัฒนาการของการจัดจำหน่ายสินค้า 3. บอกวัตถุประสงค์ของการจัดจำหน่าย 4. บอกความสำคัญของการจัดจำหน่าย 5. เขียนอธิบายอรรถประโยชน์กับการจัดจำหน่าย
<p>หน่วยการสอนที่ 2</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ระบบการจัดจำหน่าย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. บอกความสัมพันธ์ในส่วนประสมทางการตลาดของการจัดจำหน่าย 2. บอกองค์ประกอบของระบบการจัดจำหน่าย 3. บอกรูปแบบของช่องทางการจำหน่าย 4. บอกแนวคิดและปัจจัยในการกำหนดช่องทางการจำหน่าย 5. บอกวิธีการพิจารณาความหนาแน่นของช่องทางการจำหน่าย 6. บอกแนวคิดและปัจจัยในการวางแผนการกระจายสินค้า
<p>หน่วยการสอนที่ 3</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ช่องทางการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. บอกความหมายและประเภทของสินค้าอุปโภคบริโภค 2. บอกช่องทางการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค 3. บอกปัจจัยที่เป็นต้นกำหนดทางเลือกระดับของช่องทางการจำหน่าย
<p>หน่วยการสอนที่ 4</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ช่องทางการจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรม</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. บอกความหมายและประเภทของสินค้าอุตสาหกรรม 2. บอกช่องทางการจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรม 3. จำแนกประเภทของสินค้าอุตสาหกรรม
<p>หน่วยการสอนที่ 5</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ช่องทางการจำหน่ายสินค้าเกษตร</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. บอกความหมายและประเภทของสินค้าเกษตร 2. บอกประเภทของคนกลางในตลาดสินค้าเกษตร

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
	3. เขียนอธิบายวิธีการตลาดและช่องทางการจำหน่ายสินค้าเกษตร
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน: ช่องทางการจำหน่ายธุรกิจบริการ	1. บอกความหมายของการบริการ 2. แบ่งประเภทของธุรกิจบริการ 3. เขียนอธิบายความแตกต่างระหว่างสินค้าและบริการ 4. บอกช่องทางการจำหน่ายสินค้า
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน: ตลาดเป้าหมาย และการจัดลำดับความสำคัญ	1. บอกความหมายของตลาดเป้าหมาย 2. บอกประเภทของตลาดเป้าหมาย 3. จำแนกลักษณะของตลาดประเภทต่าง ๆ 4. วิเคราะห์ตลาดเป้าหมาย 5. จัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน: การวิเคราะห์สถานการณ์และสภาพแวดล้อมด้านการแข่งขัน	1. บอกลักษณะของสิ่งแวดล้อมทางการตลาด 2. ตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบต่อการแข่งขันในอนาคต 3. วิเคราะห์ปัญหาและแนวโน้มของการแข่งขันทางธุรกิจ 4. บอกสภาพแวดล้อมที่ส่งผลกระทบต่อการจัดจำหน่ายสินค้า 5. ระบุแนวทางการแก้ปัญหาของการจัดจำหน่าย
หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน: การขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย	1. บอกความหมายและความสำคัญของการขนส่ง 2. ระบุบทบาทของการขนส่ง 3. บอกประเภทของการขนส่ง 4. เขียนสรุปองค์ความรู้เกี่ยวกับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ โดยอาศัยหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง /ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง
 รหัสวิชา 10401211 วิชา การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ หน่วยกิต 3 (3)
 ระดับชั้น ปวช. 1 สาขาวิชา การตลาด

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)
หน่วยการสอนที่ 1 ชื่อหน่วยการสอน ความรู้ทั่วไป เกี่ยวกับการจัดจำหน่าย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. บอกความหมายการจัดจำหน่าย ช่องทางการจำหน่ายสินค้า และการ กระจายสินค้า	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21		
2. บอกวิวัฒนาการของการจัด จำหน่ายสินค้า	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21		
3. บอกวัตถุประสงค์ของการจัด จำหน่าย	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23		
4. บอกความสำคัญของการจัด จำหน่าย	-	5	3	3	2	-	-	2	5	-	20		
5. เขียนอธิบายอรรถประโยชน์กับ การจัดจำหน่าย	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23		

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3ห่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน ระบบการจัด จำหน่าย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. บอกความสัมพันธ์ในส่วนประสม ทางการตลาดของการจัดจำหน่าย	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
2. บอกองค์ประกอบของระบบการ จัดจำหน่าย	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	3	30	
3. บอกรูปแบบของช่องทางการ จำหน่าย	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	-	26	
4. บอกแนวคิดและปัจจัยในการ กำหนดช่องทางการจำหน่าย	4	4	3	4	-	-	-	-	5	-	-	20	
5. บอกวิธีการพิจารณาความ หนาแน่นของช่องทางการจำหน่าย	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	-	25	
6. บอกแนวคิดและปัจจัยในการ วางแผนการกระจายสินค้า	4	4	3	4	4	-	-	-	5	-	-	34	
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน ช่องทางการ จำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภค สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. บอกความหมายและประเภทของ สินค้าอุปโภคบริโภค	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	-	21	
2. บอกช่องทางการจำหน่ายสินค้า อุปโภคบริโภค	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	-	26	

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)		
3. บอกปัจจัยที่เป็นต้นกำหนด ทางเลือกระดับของช่องทางการ จำหน่าย	4	4	3	4	-	-	-	-	5	-	20	
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน ช่องทางการ จำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรม สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. บอกความหมายและประเภทของ สินค้าอุตสาหกรรม	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2. บอกช่องทางการจำหน่ายสินค้า อุตสาหกรรม	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	
3. จำแนกประเภทของสินค้า อุตสาหกรรม	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน ช่องทางการจัด จำหน่ายสินค้าเกษตร สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. บอกความหมายและประเภทของ สินค้าเกษตร	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
2. บอกประเภทของคนกลางในตลาด สินค้าเกษตร	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
3. เขียนอธิบายวิธีการตลาด และ ช่องทางการจำหน่ายสินค้าเกษตร	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)			
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน ช่องทางการ จำหน่ายธุรกิจบริการ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. บอกความหมายของการบริการ	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18		
2. แบ่งประเภทของธุรกิจบริการ	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22		
3. เขียนอธิบายความแตกต่าง ระหว่างสินค้าและบริการ	3	5	3	5	2	-	-	3	3	2	26		
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน ตลาดเป้าหมาย และการจัดลำดับความสำคัญ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. บอกความหมายของตลาด เป้าหมาย	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18		
2. บอกประเภทของตลาดเป้าหมาย	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19		
3. จำแนกลักษณะของตลาดประเภท ต่าง ๆ	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21		
4. วิเคราะห์ตลาดเป้าหมาย	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24		
5. จัดลำดับความสำคัญของตลาด เป้าหมาย	-	5	-	5	2	-	-	-	3	3	18		
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน การวิเคราะห์ สถานการณ์และสภาพแวดล้อมด้าน การแข่งขัน สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													

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)		
1. บอกลักษณะของสิ่งแวดล้อมทางการตลาด	3	5	4	3	-	-	-	-	3	2	20	
2. ตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบต่อการแข่งขันในอนาคต	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	
3. วิเคราะห์ปัญหาและแนวโน้มของการแข่งขันทางธุรกิจ	3	5	3	5	2	3	-	3	3	2	29	
4. บอกสภาพแวดล้อมที่ส่งผลกระทบต่อการจัดจำหน่ายสินค้า	3	5	3	5	2	-	-	3	3	2	26	
5. ระบุแนวทางการแก้ปัญหาของการจัดจำหน่าย	3	4	3	4	3	3	-	3	4	2	29	
หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน การขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. บอกความหมายและความสำคัญของการขนส่ง	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2. ระบุบทบาทของการขนส่ง	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	
3. บอกประเภทของการขนส่ง	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	
4. เขียนสรุปองค์ความรู้เกี่ยวกับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ โดยอาศัยหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	

หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

1. จุดประสงค์รายวิชา

1. มีความรู้และความเข้าใจช่องทางการจัดจำหน่าย
2. มีทักษะในการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายของสินค้าและบริการ
3. ตระหนักในความสำคัญและนำไปใช้ในการประกอบอาชีพได้

2. มาตรฐานรายวิชา

1. บอกความหมาย ความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย และลักษณะของตลาดสินค้าและตลาดบริการ
2. อธิบายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
3. จัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย วิเคราะห์สถานการณ์สภาพแวดล้อมด้านการแข่งขัน
4. บอกลักษณะของการขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย และข้อดีข้อเสียของการขนส่งประเภทต่าง ๆ

3. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย ลักษณะของตลาดสินค้าและตลาดบริการ ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่ายบริการ การจัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์ สภาพแวดล้อมด้านการแข่งขัน ลักษณะของการขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย ข้อดีและข้อเสียของการขนส่งประเภทต่าง ๆ

หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

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

หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม
<p>1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา</p> <ul style="list-style-type: none"> ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที การตรงต่อเวลา
<p>1.2 วิธีการสอน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
<p>1.3 วิธีการประเมินผล</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับ ความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย ลักษณะของตลาดสินค้าและตลาดบริการ ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่ายบริการ การจัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์ สภาพแวดล้อมด้านการแข่งขัน ลักษณะของการขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย ข้อดีและข้อเสียของการขนส่งประเภทต่าง ๆ

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 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

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
-	ปฐมนิเทศ 1.จุดประสงค์รายวิชา สมรรถนะ รายวิชาและคำอธิบายรายวิชา 2. แนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้			1.บอกจุดประสงค์รายวิชา สมรรถนะรายวิชา และคำอธิบาย รายวิชาตามหลักสูตรฯ ได้ 2.บอกแนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้ได้	
1	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดจำหน่าย 1.ความหมายของช่องทางการจัด จำหน่าย 2.งานที่เกี่ยวข้องกับการจัด จำหน่าย 3.หน้าที่ทางการตลาดของสถาบัน ในช่องทางการจัดจำหน่าย	1	1-3	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อน เรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหา สาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระ ใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียง เนื้อหาและการใช้เทคนิคในการ ถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความ สมบูรณ์ 7. ทำแบบประเมินตนเองหลัง เรียน	ความมีมนุษย สัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
	4.ความสัมพันธ์ระหว่างการจัด จำหน่ายและส่วนประสมทาง การตลาด 5.ความสำคัญของช่องทางการจัด จำหน่าย	2	4-6	4.แสดงความรู้เกี่ยวกับ ความสัมพันธ์ระหว่างการจัด จำหน่ายและส่วนประสมทาง การตลาดได้ 5.แสดงความรู้เกี่ยวกับความสำคัญ ของช่องทางการจัดจำหน่ายได้	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
	6.ความเป็นมาและวิวัฒนาการ ของการจัดจำหน่าย 7.ปัจจัยที่ทำให้เกิดการพัฒนาระบบการจัดจำหน่าย 8.การวางแผนการจัดจำหน่าย เพื่อการแข่งขันทางการตลาด			6.แสดงความรู้เกี่ยวกับความเป็นมา และวิวัฒนาการของการจัดจำหน่าย ได้ 7.แสดงความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้ เกิดการพัฒนาระบบการจัดจำหน่าย ได้ 8.วางแผนการจัดจำหน่ายเพื่อการ แข่งขันทางการตลาดได้	
2	หลักการจัดจำหน่ายสินค้า และบริการ 1.การออกแบบช่องทางการจัด จำหน่าย 2.โครงสร้างช่องทางการจัด จำหน่าย	3	7-9	1.ความรู้เกี่ยวกับการออกแบบ ช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 2.แสดงความรู้เกี่ยวกับโครงสร้าง ช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 3.แสดงความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่มี อิทธิพลต่อการเลือกช่องทางการจัด จำหน่ายได้	ความมีมนุษย สัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญู กตเวทิต
	3.ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือก ช่องทางการจัดจำหน่าย 4.นโยบายช่องทางการจัด จำหน่าย 5.สถาบันทางการตลาด 6.ปัจจัยในการเลือกคนกลาง	4	10-12	วางแผนนโยบายช่องทางการจัด จำหน่าย 5.แสดงความรู้เกี่ยวกับสถาบันทาง การตลาดได้ 6.แสดงความรู้เกี่ยวกับปัจจัยในการ เลือกคนกลาง	
3	ลักษณะตลาดสินค้า และบริการ 1.ความรู้เกี่ยวกับสินค้า 2.ตลาดสินค้าอุปโภคบริโภค	5	13-15	1.แสดงความรู้เกี่ยวกับสินค้าได้ 2.แสดงความรู้เกี่ยวกับตลาดสินค้า อุปโภคบริโภคได้ 3.แสดงความรู้เกี่ยวกับตลาดสินค้า	

	3.ตลาดสินค้าอุตสาหกรรม 4.ความรู้เกี่ยวกับบริการ 5.ประเภทของบริการ 6.แนวความคิดเกี่ยวกับตลาดบริการ	6	16-18	อุตสาหกรรมได้ 4.แสดงความรู้เกี่ยวกับความรู้เกี่ยวกับบริการ 5.แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของบริการ 6.แสดงแนวความคิดเกี่ยวกับตลาดบริการ	
4	สถานการณ์ทางการตลาด 1.ความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์ทางการตลาด 2.การวิเคราะห์สถานการณ์การจัดจำหน่าย	7	19-21	1.แสดงความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์ทางการตลาดได้ 2.การวิเคราะห์สถานการณ์การจัดจำหน่ายได้	
	3.นโยบายการจัดจำหน่าย 4.แนวโน้มการจัดจำหน่าย	8	22-24	3.วางแผนนโยบายการจัดจำหน่ายได้ 4.แสดงความรู้เกี่ยวกับแนวโน้มการจัดจำหน่ายได้	
5	ตลาดเป้าหมาย 1.ความรู้เกี่ยวกับตลาดเป้าหมาย 2.ตลาดผู้บริโภค	9	25-27	1.แสดงความรู้เกี่ยวกับตลาดเป้าหมายได้ 2.แสดงความรู้เกี่ยวกับตลาดผู้บริโภคได้	
	3.ตลาดเป้าหมายสินค้าอุตสาหกรรม	10	38-30	3.แสดงความรู้เกี่ยวกับตลาดเป้าหมายสินค้าอุตสาหกรรมได้	
-	ทบทวน/สอบกลางภาคเรียน	11	31-33		
6	การขนส่งสินค้า 1.ความรู้เกี่ยวกับการขนส่ง 2.บทบาทของการขนส่งที่มีต่อการจัดจำหน่าย 3.ประเภทของการขนส่ง 4.การขนส่งโดยบุคคลที่สาม 5.การใช้บริการภายนอกกับการขนส่ง	12	34-36	1.แสดงความรู้เกี่ยวกับความรู้เกี่ยวกับการขนส่งได้ 2.แสดงความรู้เกี่ยวกับบทบาทของการขนส่งที่มีต่อการจัดจำหน่ายได้ 3.แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของการขนส่งได้	

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
	6.ต้นทุนค่าขนส่งสำหรับรูปแบบ การขนส่งต่าง ๆ 7.การพิจารณาเลือกวิธีการขนส่ง			4 แสดงความรู้เกี่ยวกับการขนส่ง โดยบุคคลที่สามได้ 5.แสดงความรู้เกี่ยวกับการใช้ บริการภายนอกกับการขนส่งได้ 6.แสดงความรู้เกี่ยวกับต้นทุนค่า ขนส่งสำหรับรูปแบบการขนส่ง ต่าง ๆ ได้ 7.แสดงความรู้เกี่ยวกับการ พิจารณาเลือกวิธีการขนส่งได้	
7	การคลังสินค้า 1.ความรู้เกี่ยวกับคลังสินค้า 2.หน้าที่ของคลังสินค้า	13	37-39	1.แสดงความรู้เกี่ยวกับคลังสินค้า ได้ 2.แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่ของ คลังสินค้าได้	ความมีมนุษย สัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
	3.ประเภทของคลังสินค้า 4.ทำเลที่ตั้งของคลังสินค้า 5.สินค้าคงคลัง 6.การควบคุมสินค้าคงคลังของ ธุรกิจค้าส่ง 7.การควบคุมสินค้าคงคลังของธุรกิจ ค้าปลีก	14	40-42	3.แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภท ของคลังสินค้าได้ 4.แสดงความรู้เกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง ของคลังสินค้าได้ 5.แสดงความรู้เกี่ยวกับสินค้าคง คลังได้ 6.วางแผนการควบคุมสินค้าคง คลังของธุรกิจค้าส่งได้ 7.วางแผนการควบคุมสินค้าคง คลังของธุรกิจค้าปลีกได้	
8	กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้อง กับการจัดจำหน่ายสินค้าและ บริการ 1.กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัด จำหน่ายสินค้าและบริการ 2.องค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัด จำหน่ายสินค้าและบริการ	15	43-45	1.แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายที่ เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย สินค้าและบริการ 2.แสดงความรู้เกี่ยวกับองค์การที่ เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย สินค้าและบริการ	

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
9	เทคโนโลยีสารสนเทศและการ สื่อสารเพื่อการจัดจำหน่าย 1.บทบาทของระบบสารสนเทศใน การจัดจำหน่าย 2.การนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในการ จัดจำหน่าย 3.คุณค่าของระบบคอมพิวเตอร์ที่มี ต่อช่องทางการจัดจำหน่ายและการ กระจายสินค้า	16	46-48	1.แสดงความรู้เกี่ยวกับบทบาท ของระบบสารสนเทศในการจัด จำหน่ายได้ 2.ประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์ใน การจัดจำหน่ายได้ 3.แสดงความรู้เกี่ยวกับคุณค่า ของระบบคอมพิวเตอร์ที่มีต่อ ช่องทางการจัดจำหน่ายและ การกระจายสินค้า	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที</p>
	4. Point of Sales (POS) กับการ จัดจำหน่าย 5.ระบบ POS กับประสิทธิภาพใน การทำงานของกิจการ 6.ระบบ RFID : Radio Frequency Identification กับการ จัดจำหน่าย 7.พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic commerce) 8.คอมพิวเตอร์กับงานที่เกี่ยวข้อง กับการจัดจำหน่าย	17	49-51	4.ประยุกต์ใช้ Point of Sales (POS) กับการจัดจำหน่ายได้ 5.ประยุกต์ใช้ ระบบ POS กับ ประสิทธิภาพในการทำงานของ กิจการได้ 6.ประยุกต์ใช้ ระบบ RFID : Radio Frequency Identification กับการจัด จำหน่ายได้ 7.ประยุกต์ใช้พาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic commerce) ได้ 8.ประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์กับ งานที่เกี่ยวข้องกับการจัด จำหน่ายได้	
-	ทบทวน/สอบปลายภาคเรียน	18	52-54		

5.2 แผนการประเมินผลการเรียนรู้		
วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
สอบกลางภาค	10	30%
สอบปลายภาค	20	30%
วิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นคว้า การนำเสนอรายงาน การทำงานกลุ่มและผลงาน การอ่านและสรุปบทความ การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาค การศึกษา	20%
คะแนนคุณธรรม จริยธรรม การเข้าชั้นเรียนและการมีส่วนร่วม	ตลอดภาค การศึกษา	20%

หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

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