



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 20218901 วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ

จัดทำโดย
อาจารย์ภัทรอร ดวงมาลัย
สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด รหัสวิชา 20218901 จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดย บรรจुरายละเอียด ที่แสดงถึงการจัดระบบการเรียนการสอนโดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึง ประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการตลาด
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1. รหัสและชื่อรายวิชา 20218901 การพัฒนาบุคลากรพนักงานการตลาด
2. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
3. หลักสูตร และประเภทของรายวิชา 3.1 หลักสูตร สาขาวิชาการตลาด 3.2 ประเภทของรายวิชา วิชาปรับพื้นฐาน
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ภัทรอร ดวงมาลัย
5. ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2560 ระดับชั้น ปวส. 1 สาย ม. 6 สาขาวิชาการตลาด
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน(pre-requisite) ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน ไม่มี
8. สถานที่เรียน ห้อง 2101 สาขาวิชาการตลาด
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด ไม่มี

1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 20218901
ชั้น ปวส. 1 สาย ม.6

วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพนักรถตลาด
สาขาวิชา การตลาด

จำนวน 3 หน่วยกิต

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	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. บุคลิกภาพของนักรถตลาด	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	6
7. มารยาททางสังคม	2	3	4	-	-	-	1	1	11	4	6
8. เทคนิคการสร้างความประทับใจต่อลูกค้า	2	3	4	-	-	-	1	1	11	3	6
สอบกลางภาค											3
สอบปลายภาค											
รวม	22	27	33						100		51

คำอธิบาย5 หมายถึง ระดับความสำคัญของแต่ละรายการมี 5 ระดับ คือ 1, 2, 3, 4, 5

1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 20218901

วิชาการพัฒนาบุคลิกภาพนักรถลาด

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต

จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 3 ชั่วโมง

รวม 51 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอนที่	สมรรถนะการเรียนรู้
หน่วยการสอนที่ 1 ชื่อหน่วยการสอน : ความหมายและ ความเป็นมาของการตลาด	<ol style="list-style-type: none">1. อธิบายความหมายของการตลาดได้2. อธิบายหน้าที่ทางการตลาดได้3. อธิบายวิวัฒนาการของการตลาดได้4. บอกองค์ประกอบแนวคิดหลักการตลาดได้5. บอกความสำคัญของการตลาดได้6. บอกส่วนประสมของการตลาดได้7. บอกปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้8. อธิบายการสร้างอรรถประโยชน์ให้แก่สินค้าและบริการได้9. บอกประเภทของการตลาดได้
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน : ความหมายและ ความสำคัญของบุคลิกภาพ	<ol style="list-style-type: none">1. อธิบายความหมายของบุคลิกภาพได้2. บอกความสำคัญของบุคลิกภาพได้3. อธิบายการเกิดของบุคลิกภาพได้4. อธิบายองค์ประกอบของบุคลิกภาพได้5. อธิบายการวัดบุคลิกภาพได้6. บอกลักษณะของบุคลิกภาพที่ดีได้7. บอกประโยชน์ของการบุคลิกภาพที่ดีได้
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน : จิตวิทยาและทฤษฎี บุคลิกภาพ	<ol style="list-style-type: none">1. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพแนวจิตวิเคราะห์ (Psychodynamic Theories) ได้2. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพกลุ่มลักษณะนิสัย (Traits Theory of Personality) ได้3. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพแบ่งประเภทบุคลิกภาพ (Type Theory of Personality) ได้4. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพแบบมนุษยนิยม (Humanist Personality Theory) ได้5. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพการเรียนรู้ทางสังคม (Social Learning Theory) ได้6. อธิบายจิตวิทยาเกี่ยวกับบุคลิกภาพ (Personality Psychology) ได้

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

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

1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง/ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง
 รหัสวิชา 20218901 วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด หน่วยกิต 3 (3)
 ระดับชั้น ปวส. 1 สาย ม. 6 สาขาวิชา การตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3 ห่วง			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 1: ความหมายและความเป็นมาของ การตลาด สมรรถนะรายวิชา												
1. อธิบายความหมายของการตลาดได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
2. อธิบายหน้าที่ทางการตลาดได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
3. อธิบายวิวัฒนาการของการตลาดได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
4. บอกองค์ประกอบแนวคิดหลักการ การตลาดได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	4
5. บอกความสำคัญของการตลาดได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	3
6. บอกส่วนประสมของการตลาดได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
7. บอกปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
8. อธิบายการสร้างอรรถประโยชน์ ให้แก่สินค้าและบริการได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
9. บอกประเภทของการตลาดได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	4
หน่วยการสอนที่ 2: ความหมายและความสำคัญของ บุคลิกภาพ สมรรถนะรายวิชา												
1. อธิบายความหมายของบุคลิกภาพได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
2. บอกความสำคัญของบุคลิกภาพได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
3. อธิบายการเกิดของบุคลิกภาพได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
4. อธิบายองค์ประกอบของบุคลิกภาพ ได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	4
5. อธิบายการวัดบุคลิกภาพได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	3

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)		
6. บอกลักษณะของบุคลิกภาพที่ดีได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
7. บอกประโยชน์ของการบุคลิกภาพที่ดีได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
หน่วยการสอนที่ 3: จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ สมรรถนะรายวิชา												
1. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพแนวจิตวิเคราะห์ (Phychodynamic Theories) ได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
2. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพกลุ่มลักษณะนิสัย (Traits Theory of Personality) ได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
3. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพแบ่งประเภทบุคลิกภาพ (Type Theory of Personality) ได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
4. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพแบบมนุษยนิยม (Humanist Personality Theory) ได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	4
5. อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพการเรียนรู้ทางสังคม (Social Learning Theory) ได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	3
6. อธิบายจิตวิทยาเกี่ยวกับบุคลิกภาพ (Personality Psychology) ได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
หน่วยการสอนที่ 4: บุคลิกภาพของนักการตลาด สมรรถนะรายวิชา แสดงความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพของนักการตลาด												
1. บอกความหมายของการพัฒนาบุคลิกภาพได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3ห่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
2. บอกความหมายและหน้าที่ของ นักการตลาดได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
3. บอกความสำคัญของการพัฒนา บุคลิกภาพนักการตลาดได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
4. บอกคุณสมบัติของนักการตลาดได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	4
5. อธิบายบุคลิกภาพภายในและ ภายนอกได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	3
6. อธิบายคุณลักษณะของนักการตลาด ที่ประสบความสำเร็จได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
7. รู้จักปรับใช้กลยุทธ์ทางการตลาดของ นักการตลาดได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
หน่วยการสอนที่ 5: กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ สมรรถนะรายวิชา												
1. อธิบายหลักการพัฒนาบุคลิกภาพ นักการตลาดได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
2. อธิบายกระบวนการพัฒนา บุคลิกภาพได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
3. บอกขั้นตอนการวิเคราะห์ตนเองได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
4. อธิบายการพัฒนาบุคลิกภาพ ภายนอกได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	4
5. อธิบายการพัฒนาบุคลิกภาพ ภายในได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	3
6. ประยุกต์ใช้การพัฒนาบุคลิกภาพกับ ตนเองได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
7. บูธอธิบายคิภภาพและความสำเร็จได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3

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: ศิลปะการสื่อสาร สมรรถนะรายวิชา												
1. อธิบายความหมายของการสื่อสารได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
2. อธิบายองค์ประกอบของการสื่อสารได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
3. อธิบายคุณลักษณะของผู้ประสบความสำเร็จในการสื่อสารได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
4. อธิบายการสื่อสารทางการตลาดได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	4
5. บอกลักษณะของการสื่อสารที่ดีได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	3
6. อธิบายหลักการพูดเพื่อการสื่อสารโดยทั่วไปได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
7. อธิบายการพัฒนาการสื่อสารได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
8. บอกศิลปะการสื่อสารที่ดีได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
9. บอกศิลปะการพูดโน้มน้าวใจได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	4
10. บอกศิลปะการสื่อสารของนักการตลาดได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
หน่วยการสอนที่ 7: มารยาททางสังคม สมรรถนะรายวิชา												
1. อธิบายความหมายของมารยาทได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
2. บอกความสำคัญของมารยาทได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
3. บอกมารยาทที่สำคัญของนักการตลาดได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
4. บอกมารยาทในการแนะนำตัวได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	4
5. บอกเทคนิคการทักทายได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	3
6. บอกจรรยาบรรณที่ดีของนักการตลาดได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
7. บอกมารยาทในการพูดคุยเพื่อสร้างความเป็นกันเองได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3

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)		
8. บอกมารยาทในการนัดพบเพื่อกิจ ธุระได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
หน่วยการสอนที่ 8: เทคนิคการสร้างความประทับใจต่อ ลูกค้า สมรรถนะรายวิชา												
1. อธิบายความหมายและความสำคัญ ของลูกค้าได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
2. บอกประเภทของลูกค้าได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
3. บอกความสำคัญของการสร้าง ความประทับใจแก่ลูกค้าได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3
4. บอกเทคนิคการสร้าง ความประทับใจเมื่อแรกพบได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	4
5. บอกเทคนิคการสร้าง ความประทับใจแบบ Service Mind ได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	3
6. บอกเทคนิคการสร้าง ความประทับใจแบบนักการตลาดได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	-
7. บอกเทคนิคการให้บริการเพื่อสร้าง ความประทับใจได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	3

หมวดที่ 2 และจุดประสงค์รายวิชา

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการตลาดและการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด
2. มีทักษะการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด
2. พัฒนาบุคลากรทางการตลาดตามหลักและกระบวนการ
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ คุณสมบัติของบุคลากรทางการตลาด กระบวนการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด ศิลปะการสื่อสาร มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจต่อลูกค้า

หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา			
บรรยาย 51 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง 6 ชั่วโมง/สัปดาห์
2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล 1 ชั่วโมง/สัปดาห์			

หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม
1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูทวาที การตรงต่อเวลา
1.2 วิธีการสอน <ul style="list-style-type: none">- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็น- ร่วมกับอาจารย์ผู้สอน- นักศึกษาถามข้อสงสัยและอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง- - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
1.3 วิธีการประเมินผล <ul style="list-style-type: none">- ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน- การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน- การสอบกลางภาคและปลายภาค- คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม
บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง หลักความพอประมาณ <p> นักศึกษารู้จักการนำเงินไปเพื่อซื้อสินค้าให้พอประมาณกับราคาของสินค้า คุณภาพของสินค้า และพอประมาณกับปริมาณของสินค้า และมีประโยชน์ในการบริโภค</p> หลักความมีเหตุผล <p> นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า ว่าจำเป็นในการที่จะใช้หรือบริโภคในชีวิตประจำวัน มากน้อยเพียงไรรู้จักการออมโดยน้อมนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้</p> หลักการมีภูมิคุ้มกัน <p> นักศึกษามีการวางแผนการนำเงินไปใช้ก่อนที่จะซื้อสินโดยรู้จักอ่านส่วนประกอบของสินค้า วันผลิตสินค้า วันหมดอายุของสินค้า และประโยชน์ของสินค้า และรู้จักเปรียบเทียบราคาสินค้าหลาย ๆ ร้าน เพื่อมิให้ถูกหลอกในการซื้อสินค้าได้</p> เงื่อนไขความรู้ <p> นักศึกษามีความรู้ในการเลือกซื้อสินค้าที่จำเป็น มีคุณภาพ ราคาเหมาะสมกับปริมาณ และไม่เลือกซื้อสินค้าตามโฆษณาชวนเชื่อ และต้องไม่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย</p> เงื่อนไขคุณธรรม <p> นักศึกษามีความประหยัด ไม่ฟุ่มเฟือย มีวินัยในตนเองในการซื้อสินค้า</p>

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

เพื่อให้นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ คุณสมบัติของนักการตลาด กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ศิลปะการสื่อสาร มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจต่อลูกค้า

2.2 วิธีการสอน

- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็น
- ร่วมกับอาจารย์ผู้สอน
- นักศึกษาถามข้อสงสัยและอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย
- 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
- 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
- ประเมินทักษะการใช้สื่อและการใช้ภาษาพูดจากรายงานนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- ประเมินรายงานการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ

หมวดที่ 5. แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการและการประเมินผล

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ					
สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
1-2	ปฐมนิเทศ บทที่ 1 ความหมายและความเป็นมา ของการตลาด	6		<ul style="list-style-type: none"> -บอกจุดประสงค์รายวิชา คำอธิบายรายวิชา มาตรฐานรายวิชา และแจ้งเกณฑ์การ ประเมินวัดผล และทำความเข้าใจเรื่องการ วัดผลและประเมินผลกับนักศึกษาโดยให้ นักศึกษามีส่วนร่วมในเกณฑ์การวัดผลและ ประเมินผล - บรรยายและ นักศึกษาถามข้อสงสัยและ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ 	
3-4	บทที่ 2 ความหมายและความสำคัญ ของบุคลิกภาพ	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - นักศึกษาถามข้อสงสัยและอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ 	

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
5-6	บทที่ 3 จิตวิทยาและทฤษฎี บุคลิกภาพ	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - นักศึกษาถามข้อสงสัยและอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ 	
7-8	บทที่ 4 บุคลิกภาพของนักการตลาด	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และปฏิบัติ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - นักศึกษาถามข้อสงสัยและอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ 	
9	สอบกลางภาค	3		สอบวัดความรู้	

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
10-11	บทที่ 5 กระบวนการพัฒนา บุคลิกภาพ	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - นักศึกษาถามข้อสงสัยและอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ 	
12-13	บทที่ 6 ศิลปะการสื่อสาร	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - นักศึกษาถามข้อสงสัยและอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ 	
14-15	บทที่ 7 มารยาททางสังคม	6		<ul style="list-style-type: none"> - บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัยและอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ 	

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
16-17	บทที่ 8 เทคนิคการสร้าง ความประทับใจต่อลูกค้า	6		- บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและปฏิบัติ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัยและอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ	
	สอบปลายภาค			สอบวัดความรู้	

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

หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1.หนังสือ และเอกสารประกอบการสอนหลัก 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาการพัฒนาบุคลากรภาพนักการตลาด 2. ใบงานและกิจกรรมตามใบงาน
2.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ - ข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต และห้องสมุด