



# แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 20218304 วิชา การสื่อสารทางการตลาด  
หลักสูตรหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง  
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ

จัดทำโดย

อาจารย์ภัทรอร ดวงมาลัย

สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยนครพนม

## คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การสื่อสารทางการตลาด รหัสวิชา 20218304 จัดทำ ขึ้นเพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึงการจัดระบบการเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการตลาด  
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม  
มหาวิทยาลัยนครพนม

## รายละเอียดของรายวิชา

### สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

### หมวดที่ 1 ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1.รหัสและชื่อรายวิชา 20218304 การสื่อสารทางการตลาด
2.จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วย
3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา 3.1 หลักสูตร สาขาวิชาการตลาด 3.2 ประเภทของรายวิชา วิชาชีพเฉพาะ
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ภัทรอร ดวงมาลัย
5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2560 ระดับชั้น ปวส. 1 สายตรงและสาย ม.6
6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite) 20200203 หลักการตลาด
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน ไม่มี
8.สถานที่เรียน ห้อง 2102 สาขาวิชาการตลาด
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด ไม่มี

## 1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 20218304

วิชา การสื่อสารทางการตลาด

จำนวน 3 หน่วยกิต

ชั้น ปวส. 1 สายตรงและสายม.6 สาขาวิชา การตลาด

ชื่อหน่วย พฤติกรรม	พุทธิพิสัย						ทักษะพิสัย	จิตพิสัย	รวม	ลำดับความสำคัญ	จำนวนคาบ
	ความรู้	ความเข้าใจ	นำไปใช้	วิเคราะห์	สังเคราะห์	ประเมินค่า					
1. หลักการสื่อสารการตลาด	2	3	4	-	-	-	3	3	15	4	6
2. กระบวนการสื่อสารการตลาด	2	3	4	-	-	-	3	3	15	4	6
3. การวิเคราะห์สถานการณ์การตลาด	2	2	4	-	-	-	3	2	13	4	6
4. การวางแผนและการกำหนดกลยุทธ์การสื่อสารการตลาด	2	2	4	-	-	-	3	3	14	4	6
5. ปัจจัยที่มีผลต่อการสื่อสารการตลาด	1	2	3	-	-	-	3	2	11	2	6
6. งบประมาณการสื่อสารการตลาด	2	2	3	-	-	-	3	3	13	2	6
7. เครื่องมือสื่อสารการตลาด	1	1	3	-	-	-	3	2	10	4	6
8. การวัดผลและประเมินผลการสื่อสารการตลาด	2	2	2	-	-	-	1	2	9	2	6
สอบกลางภาค											3
สอบปลายภาค											
<b>รวมคะแนน</b>	<b>14</b>	<b>17</b>	<b>27</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>22</b>	<b>20</b>	<b>100</b>		<b>51</b>
<b>ลำดับความสำคัญ</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>				<b>1</b>	<b>4</b>			

## 1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 20218304

วิชา การสื่อสารทางการตลาด

จำนวน 3 หน่วยกิต

จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 3 ชั่วโมง

รวม 51 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<b>หน่วยการสอนที่ 1</b> ชื่อหน่วยการสอน : ความรู้เบื้องต้น เกี่ยวกับการสื่อสารทางการตลาด	<ol style="list-style-type: none"><li>1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสื่อสารการตลาดได้</li><li>2. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการสื่อสารการตลาดกับส่วนประสมการตลาดได้</li><li>3. อธิบายความรู้เกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่การสื่อสารการตลาดได้</li><li>4. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการได้</li></ol>
<b>หน่วยการสอนที่ 2</b> ชื่อหน่วยการสอน : กระบวนการ สื่อสารการตลาด	<ol style="list-style-type: none"><li>1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสื่อสารการตลาดได้</li></ol>
<b>หน่วยการสอนที่ 3</b> ชื่อหน่วยการสอน : การวิเคราะห์ สถานการณ์การตลาด	<ol style="list-style-type: none"><li>1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการสื่อสารการตลาด</li><li>2. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดหรือสิ่งแวดล้อมทางการตลาด ใน ปัจจุบัน</li><li>3. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในปัจจุบัน</li></ol>
<b>หน่วยการสอนที่ 4</b> ชื่อหน่วยการสอน: การวางแผนและ การกำหนดกลยุทธ์การสื่อสาร การตลาด	<ol style="list-style-type: none"><li>1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับหลักการสื่อสารการตลาดได้</li><li>2. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการสื่อสารการตลาดได้</li><li>3. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการกำหนดกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดได้</li></ol>
<b>หน่วยการสอนที่ 5</b> ชื่อหน่วยการสอน: ปัจจัยที่มีผลต่อ การสื่อสารการตลาด	<ol style="list-style-type: none"><li>1. อธิบายปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเครื่องมือการสื่อสารการตลาดได้</li><li>2. อธิบายปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการวางกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดได้</li></ol>
<b>หน่วยการสอนที่ 6</b> ชื่อหน่วยการสอน : บประมาณการ สื่อสารการตลาด	<ol style="list-style-type: none"><li>1. อธิบายความหมายและความสำคัญของงบประมาณได้</li><li>2. อธิบายวงจรงบประมาณได้</li><li>3. บอกทฤษฎีในการกำหนดงบประมาณการสื่อสารการตลาดได้</li><li>4. บอกงบประมาณการสื่อสารการตลาดได้</li></ol>

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<b>หน่วยการสอนที่ 7</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน : เครื่องมือ</b> <b>สื่อสารการตลาด</b>	1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือการสื่อสารการตลาดได้
<b>หน่วยการสอนที่ 8</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน : การวัดผลและ</b> <b>ประเมินผลการสื่อสารการตลาด</b>	1. บอกเกี่ยวกับการวัดและประเมินผลของการสื่อสารการตลาดได้ 2. บอกเกี่ยวกับเครื่องมือในการประเมินผลการสื่อสารการตลาดได้ 3. อธิบายเกี่ยวกับวิธีการประเมินผลการใช้เครื่องมือการสื่อสารการตลาดได้

ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

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

รหัสวิชา 20218304

วิชา การสื่อสารทางการตลาด

หน่วยกิต 3(3)

ระดับชั้น ปวส. 1 สายตรงและสาย ม.6

สาขาวิชา การตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข								
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	ความรู้			คุณธรรม					
				รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)		
<b>หน่วยการสอนที่ 1</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน</b> ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการสื่อสาร ทางการตลาด <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับหลักการ และกระบวนการสื่อสารการตลาดได้	4	5	3	4	4	4	5	4	4	5	42	
2. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการสื่อสาร การตลาดกับส่วนประสมการตลาดได้	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21	
3. อธิบายความรู้เกี่ยวกับบทบาท และหน้าที่การสื่อสารการตลาดได้	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21	
4. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการสื่อสาร การตลาดแบบบูรณาการได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23	
<b>หน่วยการสอนที่ 2</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน</b> กระบวนการสื่อสารการตลาด <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับหลักการ และกระบวนการสื่อสารการตลาดได้	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	45	

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)		
<b>หน่วยการสอนที่ 3</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน</b> การวิเคราะห์สถานการณ์การตลาด <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการสื่อสารการตลาด	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	30	
2. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดหรือสิ่งแวดลอมทางการตลาด ในปัจจุบัน	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	
3. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในปัจจุบัน	4	4	3	4	-	-	-	-	5	-	20	
<b>หน่วยการสอนที่ 4</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน</b> การวางแผนและการกำหนดกลยุทธ์การสื่อสารการตลาด <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับหลักการสื่อสารการตลาดได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	
2. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการสื่อสารการตลาดได้	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21	
3. อธิบายความรู้เกี่ยวกับการกำหนดกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	



ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3ห่วง			2 เงื่อนไข								
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	ความรู้			คุณธรรม					
				รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
<b>หน่วยการสอนที่ 5</b> ชื่อหน่วยการสอน ปัจจัยที่มีผลต่อการสื่อสารการตลาด สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. อธิบายปัจจัยที่มีผลต่อการเลือก เครื่องมือการสื่อสารการตลาดได้	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	
2. อธิบายปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการ วางกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
<b>หน่วยการสอนที่ 6</b> ชื่อหน่วยการสอน งบประมาณการสื่อสารการตลาด สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับงบประมาณการ สื่อสารการตลาด												
1. อธิบายความหมายและ ความสำคัญของงบประมาณได้	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
2. อธิบายวงจรงบประมาณได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
3. บอกทฤษฎีในการกำหนด งบประมาณการสื่อสารการตลาดได้	3	5	3	5	2	-	-	3	3	2	26	
4. บอกงบประมาณการสื่อสารการตลาด ได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	
<b>หน่วยการสอนที่ 7</b> ชื่อหน่วยการสอน เครื่องมือสื่อสารการตลาดสมรรถนะ ประจำหน่วยการสอน												
1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือ การสื่อสารการตลาดได้	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
<b>หน่วยการสอนที่ 8</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน</b> การวัดผลและประเมินผลการ สื่อสารการตลาด <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. บอกเกี่ยวกับการวัดและ ประเมินผลของการสื่อสารการตลาด ได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	<b>46</b>	
2. บอกเกี่ยวกับเครื่องมือในการ ประเมินผลการสื่อสารการตลาดได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	<b>22</b>	
3. อธิบายเกี่ยวกับวิธีการประเมินผล การใช้เครื่องมือการสื่อสาร การตลาดได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	<b>24</b>	

## หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

<b>1.จุดประสงค์รายวิชา</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสื่อสารการตลาด</li><li>2. มีทักษะการวางแผนสื่อสารการตลาด</li><li>3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการสื่อสารการตลาด</li></ol>
<b>2.มาตรฐานรายวิชา</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. เขียนแผนงานการสื่อสารทางการตลาด</li><li>2. กำหนดงบประมาณการใช้เครื่องมือสื่อสารทางการตลาด</li></ol>
<b>3.คำอธิบายรายวิชา</b> <p>ศึกษาเกี่ยวกับหลักการสื่อสารการตลาด กระบวนการสื่อสารการตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์การตลาด การวางแผนและการกำหนดกลยุทธ์การสื่อสารการตลาด ปัจจัยที่มีผลต่อการสื่อสารการตลาด งบประมาณการสื่อสารการตลาด เครื่องมือสื่อสารการตลาด การวัดและประเมินผลการสื่อสารการตลาด</p>

## หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

<b>1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา</b>			
บรรยาย 51 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง 6 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 การตรงต่อเวลา
<b>1.2 วิธีการสอน</b> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และปฏิบัติเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษากลุ่มข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
<b>1.3 วิธีการประเมินผล</b> - ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน - การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน - การส่งงานพิเศษ - การสอบกลางภาคและปลายภาค - คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม
<b>บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง</b> <b>หลักความพอประมาณ</b> นักศึกษารู้จักการซื้อสินค้าต้องพอประมาณกับการใช้งบประมาณในการทำกิจกรรมทางการสื่อสารการตลาด <b>หลักความมีเหตุผล</b> นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาใช้ส่วนประสมทางการสื่อสารการตลาด ว่าจำเป็นในการที่จะใช้หรือไม่ใช้ในกระบวนการจัดทำแผนการสื่อสารการตลาด <b>หลักการมีภูมิคุ้มกัน</b> นักศึกษามีการวางแผนก่อนที่จะเป็นผู้ซื้อสินค้าโดยรู้จักอ่านส่วนประกอบของสินค้า วันผลิตสินค้า วันหมดอายุของสินค้า และประโยชน์ของสินค้า และรู้จักเปรียบเทียบราคาสินค้าหลาย ๆ ร้าน เพื่อมิให้ถูกหลอกในการซื้อสินค้าได้

## เงื่อนไขความรู้

นักศึกษามีความรู้ในการเลือกซื้อสินค้าที่จำเป็น มีคุณภาพ ราคาเหมาะสมกับปริมาณ และไม่เลือกซื้อสินค้าตามโฆษณาชวนเชื่อ และต้องไม่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย

## เงื่อนไขคุณธรรม

นักศึกษามีความประหยัด ไม่ฟุ่มเฟือย มีวินัยในตนเอง ในการซื้อสินค้า

## 2. ความรู้

### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

และปฏิบัติเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของการสื่อสารทางการตลาด การประชาสัมพันธ์ การสื่อความคิดด้วยภาพ สื่อการสื่อสารทางการตลาด การตกแต่งร้าน การติดตามผลการสื่อสารทางการตลาด อาชีพโฆษณา และจรรยาบรรณของอาชีพ และการนำเทคโนโลยีประยุกต์ใช้ในการสื่อสารทางการตลาด

- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบศูนย์การเรียนรู้ (Learning Center) โดยเปิดโอกาสให้นักศึกษาเป็นผู้ควบคุมการจัดการเรียนการสอน (Friend Assisted Instruction) ร่วมกับอาจารย์ โดยแบ่งกิจกรรมดังนี้

- นักศึกษผลิตสื่อการเรียนการสอน โดยจัดทำบัตรคำชี้แจง บัตรเนื้อหา บัตรคำถาม บัตรเฉลย
- นักศึกษานำเสนอตามเนื้อหาที่แต่ละคนได้รับ
- ถามและตอบข้อสงสัย
- แยกเข้าศูนย์การเรียนรู้แต่ละศูนย์ พร้อมทั้งอ่านข้อมูลจากบัตรเนื้อหาแล้วตอบคำถาม
- เมื่อตอบคำถามเสร็จให้ส่งให้ผู้ควบคุมศูนย์ตรวจ จากนั้นย้ายศูนย์จนกว่าจะเข้าครบทุกศูนย์
- หลังจากนั้นส่งสมุดเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์

### 2.2 วิธีการประเมินผล

- ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน
- การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน
- 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

- จัดกิจกรรมเสริมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่นักเรียนมีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับนักศึกษาอื่น 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					
ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
1-2	ปฐมนิเทศก่อนเรียน บทที่ 1 หลักการสื่อสารการตลาด	6	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บอกจุดประสงค์รายวิชา คำอธิบายรายวิชา มาตรฐานรายวิชา และแจ้งเกณฑ์การประเมินวัดผล และทำความเข้าใจเรื่องการวัดผลและประเมินผลกับนักศึกษา โดยให้นักศึกษามีส่วนร่วมในเกณฑ์การวัดผลและประเมินผล</li> <li>- บรรยาย นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>- ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ</li> </ul>	
3-4	บทที่ 2 กระบวนการสื่อสารการตลาด : การพัฒนากระบวนการสื่อสาร	6	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>- ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ</li> </ul>	
5-6	บทที่ 3 การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด: การวิเคราะห์สถานการณ์การตลาดที่มีอิทธิพลต่อการสื่อสารการตลาด	6	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และวิเคราะห์กรณีศึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> </ul>	

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
7-8	บทที่ 4 การวางแผนและการกำหนด กลยุทธ์การสื่อสารทาง การตลาด : การกำหนดกลยุทธ์ การสื่อสารการตลาด	6	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และวิเคราะห์กรณี เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>- ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ</li> </ul>	
9	สอบกลางภาค	3	-	สอบวัดความรู้	
10-11	บทที่ 5 ปัจจัยที่มีผลต่อการสื่อสาร การตลาด	6	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> </ul>	
12-13	บทที่ 6 งบประมาณการสื่อสาร การตลาด	6	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>- ใช้ power point หรือ เอกสารต่าง ๆ</li> </ul>	



สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมาย เหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
14-15	บทที่ 7 เครื่องมือการสื่อสารการตลาด	6	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและวิเคราะห์ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>- ใช้ power point หรือ เอกสารต่าง ๆ</li> </ul>	
16-17	บทที่ 7 การวัดผลและประเมินผลการ สื่อสารการตลาด	6	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>- ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ</li> </ul>	
18	สอบปลายภาค			สอบวัดความรู้	

5.2 แผนการประเมินผลการเรียนรู้		
วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
สอบกลางภาค	10	30%
สอบปลายภาค	18	40%
วิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นคว้า การนำเสนอรายงาน การทำงานกลุ่มและผลงาน การอ่านและสรุปบทความ การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาค การศึกษา	20%
คะแนนคุณธรรม จริยธรรม การเข้าชั้นเรียน การมีส่วนร่วม	ตลอดภาค การศึกษา	10%

### หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

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