



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส ๒๐๒๑๘๔๐๔ วิชา สัมมนาการตลาด
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ

จัดทำโดย
อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ
สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา สัมมนาการตลาด รหัสวิชา ๒๐๒๑๘๕๐๔ จัดทำขึ้น
เพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึง
การจัดระบบการเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย
มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการตลาด
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

หมวดที่ ๑. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

๑.รหัสและชื่อรายวิชา ๒๐๒๑๘๔๐๔ สัมมนาการตลาด
๒.จำนวนหน่วยกิต ๓ หน่วยกิต
๓.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา ๓.๑ หลักสูตร สาขาวิชาการตลาด ๓.๒ ประเภทของรายวิชา วิชาชีพเลือก
๔.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ
๕.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ ๒ ปีการศึกษา ๒๕๖๐ ระดับชั้น ปวส. ๒ สายตรง และสาย ม.๖
๖.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite) ๒๐๒๐๐๒๐๓ หลักการตลาด
๗.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน ไม่มี
๘.สถานที่เรียน ห้อง ๒๑๐๑ สาขาวิชาการตลาด
๙.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด ไม่มี

๑.๑ ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา ๒๐๒๑๘๔๐๔

วิชา สัมมนาการตลาด

จำนวน ๓ หน่วยกิต

ชั้น ปวส. ๒ สายตรงและสาย ม.๖

สาขาวิชา การตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย(๔๐%)						ด้านทักษะพิสัย	ด้านจิตพิสัย	รวม	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้	ความเข้าใจ	นำไปใช้	วิเคราะห์	สังเคราะห์	ประเมินค่า					
๑. ความหมายและความสำคัญของการปฏิบัติงานด้านการตลาด	๔	๑	๑				๓	๑	๑๐		๔
๒. หลักการสัมมนาการตลาด	๓	๑	๒				๓	๑	๑๐		๔
๓. รูปแบบการสัมมนาและโครงการฝึกอบรม	๓	๑	๒				๓	๑	๑๐		๔
๔. บุคคลที่เกี่ยวข้องกับการจัดประชุมสัมมนา	๓	๑	๒				๓	๑	๑๐		๕
๕. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการสัมมนา	๓	๑	๒				๓	๑	๑๐		๕
๖. การจัดสถานที่เพื่อการสัมมนา	๓	๑	๒				๓	๑	๑๐		๔
๗. การใช้สื่อโสตทัศนูปกรณ์	๓	๑	๒				๓	๑	๑๐		๕
๘. กระบวนการจัดสัมมนา	๓	๑	๒				๓	๑	๑๐		๕
๙. การติดตามประเมินผลการสัมมนา	๓	๑	๒				๓	๑	๑๐		๕
๑๐. การวิเคราะห์ปัญหาการตลาดจากกรณีศึกษา	๓	๑	๒				๓	๑	๑๐		๕
สอบกลางภาค											๔
สอบปลายภาค											
รวมคะแนน	๓๑	๑๐	๑๙				๓๐	๑๐	๑๐๐		๖๘
ลำดับความสำคัญ											

๑.๒ ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา ๒๐๒๑๘๔๐๔

วิชา สัมมนาการตลาด

จำนวนหน่วยกิต ๓ หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ ๔ ชั่วโมง รวม ๑๒ ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ ๑</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : ความหมายของการตลาดและความสำคัญของการปฏิบัติงานด้านการตลาด</p>	<p>๑. อธิบายความหมายและความสำคัญของการปฏิบัติงานด้านการตลาด</p> <p>๒. บอกความสำคัญของการปฏิบัติงานด้านการตลาด</p> <p>๓. บอกเทคนิคการดำเนินงานเพื่อความสำเร็จในงานอาชีพได้</p> <p>๔. บอกการวางแผนทางการตลาดให้ประสบความสำเร็จได้</p>
<p>หน่วยการสอนที่ ๒</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : หลักการสัมมนาการตลาด</p>	<p>๑. อธิบายความหมายของการสัมมนาได้</p> <p>๒. บอกวัตถุประสงค์ของการสัมมนาได้</p> <p>๓. บอกประโยชน์ของการประชุมสัมมนาได้</p> <p>๔. บอกองค์ประกอบของการประชุมสัมมนาได้</p> <p>๕. บอกขั้นตอนของการประชุมสัมมนาได้</p> <p>๖. บอกลักษณะของการสัมมนาได้</p> <p>๗. อธิบายการดำเนินการสัมมนาได้</p> <p>๘. เขียนกำหนดการของของการจัดสัมมนาได้</p> <p>๙. เลือกสถานที่จัดสัมมนาได้</p> <p>๑๐. เขียนโครงการสัมมนาได้</p> <p>๑๑. บอกที่มาของความสำเร็จของการสัมมนาได้</p>
<p>หน่วยการสอนที่ ๓</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : รูปแบบการสัมมนาและโครงการฝึกอบรม</p>	<p>๑. บอกองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับการจัดรูปแบบการประชุมสัมมนาได้</p> <p>๒. อธิบายการเลือกใช้รูปแบบและเทคนิคในการจัดประชุมสัมมนาได้</p> <p>๓. เขียนโครงการฝึกอบรมได้</p>
<p>หน่วยการสอนที่ ๔</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : บุคคลที่เกี่ยวข้องกับการจัดประชุมสัมมนา</p>	<p>๑. อธิบายหน้าที่ของกลุ่มผู้ดำเนินการ</p> <p>๒. อธิบายความพร้อมของกลุ่มวิทยากร</p> <p>๓. อธิบายหน้าที่ของกลุ่มผู้รับฟังการสัมมนา</p>
<p>หน่วยการสอนที่ ๕</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการสัมมนา</p>	<p>๑. บอกความหมายโครงการสัมมนาได้</p> <p>๒. อธิบายเอกสารประกอบการสัมมนาได้</p> <p>๓. บอกเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการสัมมนา</p>
<p>หน่วยการสอนที่ ๖</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : การจัดสถานที่เพื่อการสัมมนา</p>	<p>๑. บอกการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการสัมมนาได้</p> <p>๒. อธิบายการจัดเตรียมสถานที่ได้</p> <p>๓. บอกรูปแบบการจัดห้องสัมมนาได้</p>

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ ๗</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : ๗ การใช้สื่อโสตทัศนูปกรณ์</p>	<p>๑. บอกความหมายของสื่อได้</p> <p>๒. บอกคุณค่าของสื่อได้</p> <p>๓. บอกหลักการเลือกใช้สื่อได้</p> <p>๔. อธิบายชนิดและประเภทของสื่อได้</p> <p>๕. บอกข้อดีและข้อจำกัดในการใช้สื่อได้</p>
<p>หน่วยการสอนที่ ๘</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : กระบวนการจัดสัมมนา</p>	<p>๑. บอกขั้นตอนของการจัดประชุมสัมมนาได้</p> <p>๒. อธิบายขั้นตอนดำเนินการจัดประชุมสัมมนาได้</p> <p>๓. บอกขั้นหลังการจัดสัมมนาได้</p>
<p>หน่วยการสอนที่ ๙</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : การติดตามประเมินผลการสัมมนา</p>	<p>๑. บอกความหมายของการประเมินผลโครงการสัมมนาได้</p> <p>๒. บอกประโยชน์ของการประเมินผลสัมมนาได้</p> <p>๓. อธิบายประเภทของการประเมินผลโครงการสัมมนาได้</p> <p>๔. อธิบายขั้นตอนการประเมินผลโครงการสัมมนาได้</p>
<p>หน่วยการสอนที่ ๑๐</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : การวิเคราะห์ปัญหาการตลาดจากกรณีศึกษา</p>	<p>๑. อธิบายวัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ปัญหาการตลาดจากกรณีศึกษาได้</p> <p>๒. บอกองค์ประกอบของกรณีศึกษาได้</p> <p>๓. บอกวิธีการเตรียมตัวในการวิเคราะห์กรณีศึกษาได้</p> <p>๔. เขียนรายงานกรณีศึกษาได้</p>

๑.๓ ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง /ผล ๕ มิติ / นโยบาย ๓ D และ ๑๑ ดี ๑๑ เก่ง
 รหัสวิชา ๒๐๒๑๘๔๐๔ วิชา สัมมนาการตลาด หน่วยกิต ๓ (๔)
 ระดับชั้น ปวส. ๒ สายตรงและสาย ม.๖ สาขาวิชา การตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(๕๐)	ลำดับความสำคัญ
	๓ หัวง			๒ เจอนไซ								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(๕)	มีเหตุผล(๕)	มีภูมิคุ้มกัน(๕)	รอบรู้(๕)	รอบคอบ(๕)	ระมัดระวัง(๕)	ซื่อสัตย์สุจริต(๕)	ขยันอดทน(๕)	มีสติปัญญา(๕)	แบ่งปัน(๕)		
หน่วยการสอนที่ ๑ ชื่อหน่วยการสอน ความหมายของการตลาดและ ความสำคัญของการปฏิบัติงานด้าน การตลาด สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
๑. อธิบายความหมายและ ความสำคัญของการปฏิบัติงานด้าน การตลาด	-	๕	๓	๓	-	-	-	๒	๕	๓	๒๑	
๒. บอกความสำคัญของการปฏิบัติงาน ด้านการตลาด	-	๕	๓	๕	-	-	-	๒	๓	๓	๒๑	
๓. บอกเทคนิคการดำเนินงานเพื่อ ความสำเร็จในงานอาชีพได้	-	๕	๓	๓	๒	-	-	๒	๕	๓	๒๓	
๔. บอกการวางแผนทางการตลาดให้ ประสบความสำเร็จได้	-	๕	๓	๓	๒	-	-	๒	๕	-	๒๐	
หน่วยการสอนที่ ๒ ชื่อหน่วยการสอน หลักการสัมมนาทางการตลาด สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
๑. อธิบายความหมายของการสัมมนา ได้	๔	๔	๓	๓	๒	๒	๒	๓	๕	๓	๓๐	
๒. บอกวัตถุประสงค์ของการสัมมนาได้	๔	๔	๓	๔	๒	๒	-	๓	๕	-	๒๖	
๓. บอกประโยชน์ของ การประชุมสัมมนาได้	๔	๔	๓	๔	-	-	-	-	๕	-	๒๐	

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(๕๐)	ลำดับความสำคัญ
	๓ห่วง			๒ เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(๕)	มีเหตุผล(๕)	มีภูมิคุ้มกัน(๕)	รอบรู้(๕)	รอบคอบ(๕)	ระมัดระวัง(๕)	ซื่อสัตย์สุจริต(๕)	ขยันอดทน(๕)	มีสติปัญญา(๕)	แบ่งปัน(๕)		
๔. บอกองค์ประกอบของ การประชุมสัมมนาได้	๓	๓	๓	๓	๔	๔	-	-	๕	-	๒๕	
๕. บอกขั้นตอนของ การประชุมสัมมนาได้	-	๕	๓	๓	-	-	-	๒	๕	๓	๒๑	
๖. บอกลักษณะของการสัมมนาได้	๔	๔	๓	๔	๒	๒	-	๓	๔	-	๒๖	
๗. อธิบายการดำเนินการสัมมนาได้	๔	๔	๓	๔	-	-	-	-	๕	-	๒๐	
๘. เขียนกำหนดการของของการจัด สัมมนาได้	๓	๕	๓	๕	๒	-	-	๒	๓	๒	๒๒	
๙. เลือกสถานที่จัดสัมมนาได้	๓	๕	๓	๕	๒	-	-	๒	๓	๒	๒๒	
๑๐.เขียนโครงการสัมมนาได้	๔	๔	๓	๔	๒	๒	-	๓	๔	๒	๒๘	
๑๑.บอกที่มาของความสำเร็จของการ สัมมนาได้	๔	๔	๓	๔	๒	๒	-	๓	๔	-	๒๖	
หน่วยการสอนที่ ๓ ชื่อหน่วยการสอน รูปแบบการสัมมนาและโครงการ ฝึกอบรม สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
๑. บอกองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับการ จัดรูปแบบการประชุมสัมมนาได้	-	๕	๓	๓	-	-	-	๒	๕	๓	๒๑	
๒. อธิบายการเลือกใช้รูปแบบและ เทคนิคในการจัดประชุมสัมมนาได้	๔	๔	๓	๔	๒	๒	-	๓	๔	-	๒๖	
๓. เขียนโครงการฝึกอบรมได้	๔	๔	๓	๔	-	-	-	-	๕	-	๒๐	
หน่วยการสอนที่ ๔ ชื่อหน่วยการสอน บุคคลที่เกี่ยวข้องกับการจัด ประชุมสัมมนา สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
๑. อธิบายหน้าที่ของกลุ่มผู้ดำเนินการ	-	๕	๓	๕	๒	-	-	-	๓	๒	๒๐	
๒. อธิบายความพร้อมของกลุ่มวิทยากร	๔	๔	๓	๔	๒	๒	-	๓	๔	-	๒๖	
๓. อธิบายหน้าที่ของกลุ่มผู้รับฟังการ สัมมนา	-	๕	๓	๓	๒	-	-	๓	๓	๒	๒๑	

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(๕๐)	ลำดับความสำคัญ	
	๓ห่วง			๒ เงื่อนไข									
	พอประมาณ(๕)	มีเหตุผล(๕)	มีภูมิคุ้มกัน(๕)	ความรู้			คุณธรรม						
				รอบรู้(๕)	รอบคอบ(๕)	ระมัดระวัง(๕)	ซื่อสัตย์สุจริต(๕)	ขยันอดทน(๕)	มีสติปัญญา(๕)	แบ่งปัน(๕)			
หน่วยการสอนที่ ๕ ชื่อหน่วยการสอน เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการสัมมนา สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
๑. บอกความหมายโครงการสัมมนา ได้	๓	๕	๓	๕	๒	-	-	๒	๓	๒	๒๒		
๒. อธิบายเอกสารประกอบการ สัมมนาได้	๓	๕	๓	๕	๒	-	-	๒	๓	๒	๒๒		
๓. บอกเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการ สัมมนา	๔	๔	๓	๔	๒	๒	-	๓	๔	๒	๒๘		
หน่วยการสอนที่ ๖ ชื่อหน่วยการสอน การจัดสถานที่เพื่อการสัมมนา สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
๑. บอกการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับ การสัมมนาได้	-	๕	๓	๕	-	-	-	-	๓	๒	๑๘		
๒. อธิบายการจัดเตรียมสถานที่ได้	๓	๕	๓	๕	๒	-	-	๒	๓	๒	๒๒		
๓. บอกรูปแบบการจัดห้องสัมมนาได้	๓	๕	๓	๕	๒	-	-	๓	๓	๒	๒๖		
หน่วยการสอนที่ ๗ ชื่อหน่วยการสอน การใช้สื่อสไลด์ทัศนูปกรณ์ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
๑. บอกความหมายของสื่อได้	-	๕	๓	๕	-	-	-	-	๓	๒	๑๘		
๒. บอกคุณค่าของสื่อได้	๓	๕	๓	๕	๒	-	-	๒	๓	๒	๒๒		
๓. บอกหลักการเลือกใช้สื่อได้	๓	๕	๓	๕	๒	-	-	๒	๓	๒	๒๒		
๔. อธิบายชนิดและประเภทของสื่อ ได้	๔	๔	๓	๔	๒	๒	-	๓	๔	๒	๒๘		
๕. บอกข้อดีและข้อจำกัดในการใช้ สื่อได้	๓	๕	๓	๕	๒	-	-	๒	๓	๒	๒๒		

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(๕๐)	ลำดับความสำคัญ	
	๓ห่วง			๒ เงื่อนไข									
	พอประมาณ(๕)	มีเหตุผล(๕)	มีภูมิคุ้มกัน(๕)	ความรู้			คุณธรรม						
				รอบรู้(๕)	รอบคอบ(๕)	ระมัดระวัง(๕)	ซื่อสัตย์สุจริต(๕)	ขยันอดทน(๕)	มีสติปัญญา(๕)	แบ่งปัน(๕)			
หน่วยการสอนที่ ๘ ชื่อหน่วยการสอนกระบวนการจัดสัมมนา สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
๑. บอกขั้นตอนของการจัด ประชุมสัมมนาได้	-	๕	๓	๕	-	-	-	-	๓	๒	๑๙		
๒. อธิบายขั้นตอนดำเนินการจัด ประชุมสัมมนาได้	๓	๕	๓	๓	๒	-	-	๓	๓	๒	๒๔		
๓. บอกขั้นหลังการจัดสัมมนาได้	-	๕	-	๕	๒	-	-	-	๓	๓	๑๙		
หน่วยการสอนที่ ๙ ชื่อหน่วยการสอน การติดตาม ประเมินผลการสัมมนา สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
๑. บอกความหมายของการประเมินผล โครงการสัมมนาได้	๓	๕	๓	๕	๒	-	-	๒	๓	๒	๒๒		
๒. บอกประโยชน์ของการประเมินผล สัมมนาได้	๓	๕	๓	๕	๒	-	-	๒	๓	๒	๒๒		
๓. อธิบายประเภทของการประเมินผล โครงการสัมมนาได้	๔	๔	๓	๔	๒	๒	-	๓	๔	๒	๒๘		
๔. อธิบายขั้นตอนการประเมินผล โครงการสัมมนาได้	๓	๕	๓	๕	๒	-	-	๒	๓	๒	๒๒		
หน่วยการสอนที่ ๑๐ ชื่อหน่วยการสอน การวิเคราะห์ปัญหาการตลาดจาก กรณีศึกษา สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
๑. อธิบายวัตถุประสงค์ของการ วิเคราะห์ปัญหาการตลาดจาก กรณีศึกษาได้	๓	๕	๓	๓	๒	-	-	๓	๓	๒	๒๓		
๒. บอกองค์ประกอบของกรณีศึกษาได้	๔	๕	๔	๓	๓	๓	-	๓	๔	๓	๓๑		
๓. บอกวิธีการเตรียมตัวในการ วิเคราะห์กรณีศึกษาได้	๓	๓	๔	๔	๔	-	-	๓	๓	๒	๒๖		

หมวดที่ ๒. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

<p>๑. จุดประสงค์รายวิชา</p> <ol style="list-style-type: none"> ๑. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสัมมนาการตลาด ๒. มีทักษะการวางแผนและจัดกิจกรรมสัมมนาการตลาด ๓. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการจัดกิจกรรมสัมมนาการตลาด
<p>๒. สมรรถนะรายวิชา</p> <ol style="list-style-type: none"> ๑. แสดงความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสัมมนาการตลาด ๒. วางแผนและจัดกิจกรรมสัมมนาการตลาดตามหลักการและกระบวนการ ๓. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการจัดกิจกรรมสัมมนาการตลาด
<p>๓. คำอธิบายรายวิชา</p> <p>ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการสัมมนาการตลาด การวิเคราะห์ปัญหาการตลาดจากกรณีศึกษาสถานการณ์จริงและแหล่งเรียนรู้ กระบวนการจัดสัมมนาการตลาด การวางแผน การปฏิบัติงาน และการควบคุมงานการตลาด การสรุปผลการจัดสัมมนาการตลาด</p>

หมวดที่ ๓. ลักษณะและการดำเนินการ

๑. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา			
บรรยาย ๓๔ ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน ๓๔	การศึกษาด้วยตนเอง ๕ ชั่วโมง/สัปดาห์
๒. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล			
๑ ชั่วโมง/สัปดาห์			

หมวดที่ ๔. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

๑. คุณธรรม จริยธรรม
๑.๑ คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทีย การตรงต่อเวลา
๑.๒ วิธีการสอน - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และปฏิบัติ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
๑.๓ วิธีการประเมินผล - ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การทำกรณีศึกษา 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

๒. ความรู้

๒.๑ ความรู้ที่ต้องได้รับ

เพื่อให้นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับ ความหมายและความสำคัญของการปฏิบัติงานด้านการตลาด เทคนิคการดำเนินงานเพื่อความสำเร็จในงานอาชีพ การดูงานนอกสถานที่ การจัดบรรยาย หรืออภิปรายจากบุคคลต่าง ๆ ในวงการธุรกิจ การศึกษากรณีศึกษาและกำหนดการปฏิบัติงานจริงตามโครงการที่กำหนดขึ้นร่วมกันระหว่างผู้เรียนและผู้สอน โดยจัดแยกเป็นกลุ่มตามความเหมาะสมของสภาพ ท้องถิ่น

๒.๒ วิธีการสอน

- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และปฏิบัติ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน
- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย
- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง
- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์

๒.๓ วิธีการประเมินผล

- ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ กรณีศึกษา การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน
- การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน
- การส่งงานพิเศษ
- การสอบกลางภาคและปลายภาค
- คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม

๓. ทักษะทางปัญญา

๓.๑ ทักษะทางปัญญา ที่ต้องพัฒนา

- สามารถคิดวิเคราะห์ แสดงความคิดเห็นต่อปัญหาทั้งในชั้นเรียน
- สามารถใช้ความรู้ทางทฤษฎีเพื่อการพัฒนาปรับปรุงการปฏิบัติงานในสถานการณ์จริง

๓.๒ วิธีการสอน

- การสอนโดยใช้ปัญหาเป็นฐาน (Problem Based Learning : PBL)
- ฝึกตอบปัญหาในชั้นเรียนและการแสดงความคิดเห็นต่อปัญหา และระดมสมองในการแก้ไข ปัญหาจากกรณีศึกษาตามประเด็นปัญหาที่กำหนดไว้แล้ว
- มอบหมายงานกลุ่ม

๓.๓ วิธีการประเมินผล

- ประเมินจากการตอบปัญหาและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน
- การนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- การสอบย่อย การสอบกลางภาคและปลายภาค

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- ความรับผิดชอบในการทำงานที่ได้รับมอบหมายทั้งรายบุคคลและงานกลุ่ม
- สามารถปรับตัวในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ในทุกสถานภาพ
- วางตัวและร่วมแสดงความคิดเห็นในกลุ่มได้อย่างเหมาะสม

๔.๒ วิธีการสอน

- จัดกิจกรรมเสริมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่นักศึกษามีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับนักศึกษาอื่น และบุคคลภายนอก
- มอบหมายงานกลุ่มและมีการเปลี่ยนกลุ่มทำงานตามกิจกรรมที่มอบหมาย เพื่อให้นักศึกษา ทำงานได้กับผู้อื่น โดยไม่ยึดติดกับเฉพาะเพื่อนที่ใกล้ชิด
- กำหนดความรับผิดชอบของนักศึกษาแต่ละคนในการทำงานกลุ่ม อย่างชัดเจน

๔.๓ วิธีการประเมินผล

- ประเมินการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน
- ประเมินความรับผิดชอบจากรายงานกลุ่มของนักศึกษาด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและด้านความรับผิดชอบ

๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ต้องพัฒนา สามารถคัดเลือกแหล่งข้อมูล

- การค้นคว้าหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต
- การนำเสนองานที่ได้รับมอบหมาย
- สามารถใช้ภาษาไทยในการนำเสนอด้วยการเขียนและการพูดได้อย่างเหมาะสม

๕.๒ วิธีการสอน

- ใช้ PowerPoint ที่น่าสนใจ ชัดเจน ง่ายต่อการติดตามทำความเข้าใจ ประกอบการสอนในชั้นเรียน
- การสอนโดยมีการนำเสนอข้อมูลจากการค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นตัวอย่างกระตุ้นให้นักศึกษาเห็นประโยชน์จากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการนำเสนอและสืบค้นข้อมูล
- การสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ
- การมอบหมายงานที่ต้องมีการนำเสนอทั้งในรูปเอกสารและด้วยวาจาประกอบสื่อเทคโนโลยี

๕.๓ วิธีการประเมินผล

- ประเมินทักษะการใช้ภาษาเขียนจากรายงานและงานที่ได้รับมอบหมาย
- ประเมินทักษะการใช้สื่อและการใช้ภาษาพูดจากการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- ประเมินรายงานการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ

หมวดที่ ๕. แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการและการประเมินผล

๕.๑ แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
๑	ปฐมนิเทศก่อนเรียน บทที่ ๑ ความหมายและความสำคัญของการปฏิบัติงานด้านการตลาด	๒	๒	<ul style="list-style-type: none"> - บอกจุดประสงค์รายวิชา คำอธิบายรายวิชา มาตรฐานรายวิชา และแจ้งเกณฑ์การประเมิน วัตถุประสงค์ และทำความเข้าใจเรื่องการวัดผลและ ประเมินผลกับนักศึกษา โดยให้นักศึกษามีส่วน ร่วมในเกณฑ์การวัดผลและประเมินผล - บรรยายและปฏิบัติ นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการ สอนต่าง ๆ 	
๒	บทที่ ๒ หลักการสัมมนาการตลาด	๒	๒	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และปฏิบัติ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดง ความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการ สอนต่าง ๆ 	
๓	บทที่ ๓ รูปแบบการสัมมนาและ โครงการฝึกอบรม	๒	๒	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และปฏิบัติ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดง ความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point ประกอบการสอน 	

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
๔-๕	บทที่ ๔ บุคคลที่เกี่ยวข้องกับการจัด ประชุมสัมมนา	๔	๔	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและปฏิบัติ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ 	
๖-๗	บทที่ ๕ เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการ สัมมนา	๔	๔	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและปฏิบัติ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารต่าง ๆ 	
๘	บทที่ ๖ การจัดสถานที่เพื่อการสัมมนา	๒	๒	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและปฏิบัติ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารต่าง ๆ 	
๙	สอบกลางภาค	๒	๒	สอบวัดความรู้และสอบปฏิบัติ	
๑๐-๑๑	บทที่ ๗ การใช้สื่อสตัททนูปรณ	๔	๔	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและปฏิบัติ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 	

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
				- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
๑๒-๑๓	บทที่ ๘ กระบวนการจัดสัมมนา	๔	๔	- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และ ปฏิบัติ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็น ร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบ ข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
๑๔-๑๕	บทที่ ๙ การติดตามประเมินผลการสัมมนา	๔	๔	- บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และ ปฏิบัติ เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็น ร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบ ข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
๑๖-๑๗	บทที่ ๑๐ การวิเคราะห์ปัญหาการตลาดจากกรณีศึกษา	๔	๔	- บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และ ปฏิบัติ วิเคราะห์กรณีศึกษา เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบ - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือเอกสารประกอบการสอน	
๑๘	สอบปลายภาค	๑		สอบวัดความรู้	

๕.๒ แผนการประเมินผลการเรียนรู้		
วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
สอบกลางภาค (สอบปฏิบัติและสอบทฤษฎี)	๑๐	๓๐%
สอบปลายภาค (สอบปฏิบัติสัมมนา ๒๐ คะแนน สอบทฤษฎี ๒๐ คะแนน)	๑๘	๔๐%
วิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นคว้า การนำเสนอรายงาน การทำงานกลุ่มและผลงาน การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาค การศึกษา	๒๐%
คะแนนคุณธรรม จริยธรรม การเข้าชั้นเรียนและการมีส่วนร่วม	ตลอดภาค การศึกษา	๑๐%

หมวดที่ ๖. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑.หนังสือ และเอกสารประกอบการสอนหลัก ๑. เอกสารคำสอนวิชา สัมมนาการตลาด ๒. ใบงานและกิจกรรมตามใบงาน
๒.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ - ข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ตและห้องสมุด