



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 10218301 วิชา ศิลปะการขาย
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย
อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ
สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา ศิลปะการขาย รหัสวิชา 10218301 จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึงการจัดระบบ การเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการตลาด
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1. รหัสและชื่อรายวิชา
10218301 ศิลปะการขาย
2. จำนวนหน่วยกิต
3 หน่วยกิต
3. หลักสูตร และประเภทของรายวิชา
3.1 หลักสูตร
ประกาศนียบัตรวิชาชีพ
3.2 ประเภทของรายวิชา
วิชาชีพสาขาวิชาการตลาด
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา
อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ
5. ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน
ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2561 ระดับชั้น ปวช. 1 การตลาด
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite)
ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน
ไม่มี
8. สถานที่เรียน
ห้อง 2101 สาขาวิชาการตลาด
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด
ไม่มี

1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 10218301
ชั้น ปวช.1

วิชา ศิลปะการขาย
สาขาวิชา การตลาด

จำนวน 3 หน่วยกิต

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(๕)	ด้านจิตพิสัย(๕)	รวม(๔๐)	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้ (๕)	ความเข้าใจ(๕)	นำไปใช้(๕)	วิเคราะห์(๕)	สังเคราะห์(๕)	ประเมินค่า(๕)					
๑. หลักศิลปะการขาย	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๓	๑๐		๑๐
๒. ทฤษฎีแรงจูงใจ	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๓	๑๐		๕
๓. กระบวนการตัดสินใจซื้อ	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๓	๑๐		๕
๔. กระบวนการขาย	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๓	๑๐		๑๐
๕. การวางแผนการขาย	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๓	๑๐		๑๐
๖. การเขียนคำพูดขาย	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๓	๑๐		๑๐
๗. เทคนิคการเสนอขาย	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๓	๑๐		๑๐
๘. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขาย	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๓	๑๐		๑๐
๙. การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๓	๑๐		๑๐
๑๐. การประเมินผลและการรายงานการขาย	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๓	๑๐		๕
สอบกลางภาค											๒
สอบปลายภาค											๓
รวม	๑๐	๑๐	๑๐	๑๐			๓๐	๓๐	๑๐๐		๙๐
ลำดับความสำคัญ	๒	๒	๒	๒			๑	๑			

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

1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 10218301

วิชา ศิลปะการขาย

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 5 ชั่วโมง รวม 90 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 1</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : หลักศิลปะการขาย</p>	<p>๑. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบอาชีพขาย</p> <p>๒. ปัจจัยสู่ความสำเร็จในการขาย</p> <p>๓. ความรู้เกี่ยวกับศิลปะการขาย</p> <p>๔. ศิลปะการพูดของพนักงานขาย</p> <p>๕. ลักษณะของพนักงานขายที่ขาดศิลปะในการพูด</p>
<p>หน่วยการสอนที่ 2</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : ทฤษฎีแรงจูงใจ</p>	<p>๑. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสิ่งจูงใจและการจูงใจ</p> <p>๒. ทฤษฎีการจูงใจของมาสโลว์</p> <p>๓. สิ่งจูงใจด้วยเหตุผลกับสิ่งจูงใจด้วยอารมณ์</p> <p>๔. สิ่งจูงใจทางบวกและสิ่งจูงใจทางลบ</p> <p>๕. สภาวะผันแปรของการจูงใจ</p> <p>๖ ทฤษฎีการขาย</p>
<p>หน่วยการสอนที่ 3</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : กระบวนการตัดสินใจซื้อ</p>	<p>๑. ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อ</p> <p>๒. ขั้นตอนของกระบวนการซื้อ</p> <p>๓. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค</p>
<p>หน่วยการสอนที่ 4</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : กระบวนการขาย</p>	<p>๑. การเตรียมตัวก่อนเข้าสู่กระบวนการขาย</p> <p>๒. กระบวนการขาย</p>
<p>หน่วยการสอนที่ 5</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : การวางแผนการขาย</p>	<p>๑. การวางแผนบริหารการขาย</p> <p>๒. การวางแผนการขาย</p>
<p>หน่วยการสอนที่ 6</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : การเขียนคำพูดขาย</p>	<p>๑. ความรู้เกี่ยวกับคำพูดขาย</p> <p>๒. หลักการเขียนคำพูดขาย</p> <p>๓. การเขียนคำพูดขาย</p>
<p>หน่วยการสอนที่ 7</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : เทคนิคการเสนอขาย</p>	<p>๑. ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย</p> <p>๒. ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเสนอขาย</p> <p>๓. ศิลปะการถาม</p> <p>๔. ศิลปะการฟัง</p> <p>๕. ศิลปะการแสดง</p> <p>๖. เครื่องมือสนับสนุนการขาย</p> <p>๗. การสาธิตสินค้า</p>
<p>หน่วยการสอนที่ 8</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขาย</p>	<p>๑. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขายได้</p> <p>๒. สัญญาการซื้อขายสินค้าได้โอกาสและแนวโน้มธุรกิจ ตัวแทนโฆษณา</p>

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 9</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า</p>	<ol style="list-style-type: none"> ๑. ความรู้เกี่ยวกับข้อร้องเรียน ๒. ลักษณะของลูกค้ากับข้อร้องเรียน ๓. การจัดการกับข้อร้องเรียนของลูกค้า ๔. เทคนิคการจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า ๕. การป้องกันไม่ให้เกิดข้อร้องเรียน
<p>หน่วยการสอนที่ 10</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : การประเมินผลและการรายงานการขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> ๑. ความหมายของการประเมินผล ๒. การประเมินผลพนักงานขาย ๓. การรายงานการขาย

1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

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

รหัสวิชา 10218301

วิชา ศิลปะการขาย

หน่วยกิต 3 (3)

ระดับชั้น ปวช.1

สาขาวิชา การตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(๕๐)	ลำดับความสำคัญ	
	๓ห้วง			๒ เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(๕)	มีเหตุผล(๕)	มีภูมิคุ้มกัน(๕)	รอบรู้(๕)	รอบคอบ(๕)	ระมัดระวัง(๕)	ซื่อสัตย์สุจริต(๕)	ซื่อสัตย์สุจริต(๕)	ซื่อสัตย์สุจริต(๕)	ซื่อสัตย์สุจริต(๕)			ซื่อสัตย์สุจริต(๕)
หน่วยการสอนที่ ๑ ชื่อหน่วยการสอน หลักศิลปะการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักศิลปะการขาย	๔	๕	๓	๔	๔	๔	๕	๕	๕	๕	๕	๕	๖
หน่วยการสอนที่ ๒ ชื่อหน่วยการสอน ทฤษฎีแรงจูงใจ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับทฤษฎีแรงจูงใจ	๔	๕	๔	๔	๕	๔	๕	๕	๕	๕	๕	๕	๓
หน่วยการสอนที่ ๓ ชื่อหน่วยการสอน กระบวนการตัดสินใจ ชื่อ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับกระบวนการ ตัดสินใจชื่อ	๓	๔	๕	๓	๔	๕	๕	๕	๕	๕	๕	๕	๗
หน่วยการสอนที่ ๔ ชื่อหน่วยการสอน กระบวนการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับกระบวนการขาย	๔	๕	๔	๔	๕	๔	๕	๕	๕	๕	๕	๕	๓
หน่วยการสอนที่ ๕ ชื่อหน่วยการสอน การวางแผนการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการ ขาย	๔	๔	๔	๔	๕	๔	๕	๕	๕	๕	๕	๕	๕

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)			
หน่วยการสอนที่ ๖ ชื่อหน่วยการสอน การเขียนคำพุดขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับการเขียนคำพุดขาย	๔	๓	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๒	๗
หน่วยการสอนที่ ๗ ชื่อหน่วยการสอน เทคนิคการเสนอขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเสนอ ขาย	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔๕	๓
หน่วยการสอนที่ ๘ ชื่อหน่วยการสอน เอกสารที่เกี่ยวกับการ ขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับเอกสารที่เกี่ยวข้องกับ การขาย	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔๖	๖
หน่วยการสอนที่ ๙ ชื่อหน่วยการสอน การจัดการซื้อ ร้องเรียนของลูกค้า สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับการจัดการซื้อ ร้องเรียนของลูกค้า	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔๖	๖
หน่วยการสอนที่ ๑๐ ชื่อหน่วยการสอน การประเมินผลและ การรายงาน การขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับการประเมินผลและ การรายงาน การขาย	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔	๔๖	๖
รวม	๖	๖	๔	๔	๖	๖	๖	๖	๖	๖	๖	๖๕	๖๕
ลำดับความสำคัญ	๔	๓	๔	๓	๓	๔	๒	๖	๔	๑			

หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

1. จุดประสงค์รายวิชา

๑. เข้าใจหลักศิลปะการขาย กระบวนการขายและเทคนิคการเสนอขาย
๒. มีทักษะเกี่ยวกับกระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย และเทคนิคการเสนอขาย
๓. มีทักษะเกี่ยวกับการจัดการเอกสารการขาย การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงานการขาย
๔. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความเชื่อมั่นในตนเอง ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความแนบเนียน ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และจิตบริการ

2. มาตรฐานรายวิชา

๑. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักศิลปะการขาย ทฤษฎีแรงจูงใจและกระบวนการตัดสินใจซื้อ
๒. แสดงความรู้เกี่ยวกับกระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียน
๓. คำพูดขาย และเทคนิคการเสนอขาย
๔. แสดงความรู้เกี่ยวกับเอกสารการขาย การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงานการขาย
๕. วางแผนและปฏิบัติการขายตามหลักการ
๖. จัดการเกี่ยวกับเอกสารการขาย ข้อร้องเรียนของลูกค้า ประเมินผลและรายงานการขายตามหลักการ

3. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักศิลปะการขาย ทฤษฎีแรงจูงใจกระบวนการตัดสินใจซื้อ กระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย เทคนิคการเสนอขาย เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขาย การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงานการขาย

หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
17 ชั่วโมง	ไม่มี	73	4 ชั่วโมง/สัปดาห์

2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

1 ชั่วโมง/สัปดาห์

หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม
1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา <ul style="list-style-type: none">• ความมีมนุษยสัมพันธ์• ความมีวินัย• ความรับผิดชอบ• ความเชื่อมั่นในตนเอง• ความสนใจใฝ่รู้• ความรักสามัคคี• ความกตัญญูกตเวที• การตรงต่อเวลา
1.2 วิธีการสอน <ul style="list-style-type: none">- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
1.3 วิธีการประเมินผล <ul style="list-style-type: none">- ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน- การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน- การสอบกลางภาคและปลายภาค- คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม
บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง <p>หลักความพอประมาณ นักศึกษารู้จักการนำเงินไปเพื่อซื้อสินค้าให้พอประมาณกับราคาของสินค้า คุณภาพของสินค้า และพอประมาณกับปริมาณของสินค้า และมีประโยชน์ในการบริโภค</p> <p>หลักความมีเหตุผล นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า ว่าจำเป็นในการที่จะใช้หรือบริโภคในชีวิตประจำวัน มากน้อยเพียงไร รู้จักการออมโดยน้อมนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้</p> <p>หลักการมีภูมิคุ้มกัน นักศึกษามีการวางแผนการนำเงินไปใช้ก่อนที่จะซื้อสินโดยรู้จักอ่านส่วนประกอบของสินค้า วันผลิตสินค้า วันหมดอายุของสินค้า และประโยชน์ของสินค้า และรู้จักเปรียบเทียบราคาสินค้าหลาย ๆ ร้าน เพื่อมิให้ถูกหลอกในการซื้อสินค้าได้</p>

เงื่อนไขความรู้

นักศึกษามีความรู้ในการเลือกซื้อสินค้าที่จำเป็น มีคุณภาพ ราคาเหมาะสมกับปริมาณ และไม่เลือกซื้อสินค้าตามโฆษณาชวนเชื่อ และต้องไม่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย

เงื่อนไขคุณธรรม

นักศึกษามีความประหยัด ไม่ฟุ่มเฟือย มีวินัยในตนเอง ในการซื้อสินค้า

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

เพื่อให้นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักศิลปะการขาย ทฤษฎีแรงจูงใจ กระบวนการตัดสินใจซื้อ กระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย เทคนิคการเสนอขาย เอกสารที่เกี่ยวกับการขาย การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงานการขาย

2.2 วิธีการสอน

- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน
- นักศึกษากลุ่มข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย
- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง
- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์

2.3 วิธีการประเมินผล

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

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญา ที่ต้องพัฒนา

- สามารถวิเคราะห์ 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 เพื่อให้ให้นักศึกษาทำงานได้กับผู้อื่น 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

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และ สื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
-	<p>ปฐมนิเทศ</p> <p>1. จุดประสงค์รายวิชา</p> <p>2. มาตรฐานรายวิชาและคำอธิบายรายวิชาตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 ของสำนักงานคณะกรรมการอาชีวศึกษา (ปรับปรุง พ.ศ. 2546)</p> <p>3. ข้อตกลงในการเรียน แนวทางวัดผล และการประเมินผล การเรียนรู้</p>	1	1-2	<p>1. บอกจุดประสงค์รายวิชา มาตรฐาน รายวิชา และ คำอธิบายรายวิชา ตามหลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพได้ ปฏิบัติกิจกรรมการเรียนรู้ร่วมกับผู้อื่นได้ บอกแนวทางวัดผลและการประเมินผลการเรียนรู้ได้</p> <p>2. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</p> <p>3. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</p> <p>4. นักศึกษากถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</p> <p>5. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</p> <p>6. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</p> <p>7. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</p> <p>8. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</p>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความซื่อสัตย์สุจริต</p> <p>ความเชื่อมั่นในตนเอง</p> <p>การประหยัด</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวทีย</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และ สื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
1	<p>หลักศิลปะการชาย</p> <p>๑. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบอาชีพชาย</p> <p>๒. ปัจจัยสู่ความสำเร็จในการชาย</p>	2	3-5	<p>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</p> <p>2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง</p> <p>3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</p> <p>4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</p> <p>5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</p> <p>6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</p> <p>7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</p>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความซื่อสัตย์สุจริต</p> <p>ความเชื่อมั่นในตนเอง</p> <p>การประหยัด</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวที</p>
	<p>๓. ความรู้เกี่ยวกับศิลปะการชาย</p> <p>๔. ศิลปะการพูดของพนักงานชาย</p> <p>๕. ลักษณะของพนักงานชายที่ขาดศิลปะในการพูด</p>	2	6-10		

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และ สื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
2	ทฤษฎีแรงจูงใจ ๑. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับ สิ่งจูงใจและการจูงใจ ๒. ทฤษฎีการจูงใจของ มาสโลว์	3	11- 12	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อน เรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหา สาระการเรียนรู้สอดแทรก คุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอด เนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการ บรรยาย (Lecture) อาศัยการ เรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิค ในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์ สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูตเวที
	3. สิ่งจูงใจด้วยเหตุผลกับ สิ่งจูงใจด้วยอารมณ์ 4. สิ่งจูงใจทางบวกและ สิ่งจูงใจทางลบ 5. สภาวะผันแปรของการจูง ใจ 6 ทฤษฎีการขยาย	3	13- 15		

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
3	กระบวนการตัดสินใจซื้อ ๑. ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการ ตัดสินใจซื้อ ๒. ขั้นตอนของกระบวนการซื้อ	4	16- 17	1. ให้ทำแบบประเมินตนเอง ก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียงเรียง เนื้อหาและการใช้เทคนิคในการ ถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิต
	3. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ซื้อของผู้บริโภค	4	18- 20		

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
4	กระบวนการขาย ๑. การเตรียมตัวก่อนเข้าสู่ กระบวนการขาย	5	21- 25	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อน เรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรก	<p>คุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอด เนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดย การบรรยาย (Lecture) อาศัย การเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้ เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหา สาระให้น่าสนใจ ประกอบกับ การยกตัวอย่าง</p> <p>3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</p> <p>4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์ สั่ง</p> <p>5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</p> <p>6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความ สมบูรณ์</p> <p>7. อาจารย์แจ้งแนวข้อสอบ</p> <p>ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิต</p>
	2. กระบวนการขาย	6	26- 30		

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
5	การวางแผนการขาย ๑. การวางแผนบริหารการขาย ๒. การวางแผนการขาย	7-8	31- 40	<ol style="list-style-type: none"> 1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที</p>
	สอบกลางภาค	9	41		

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
6	การเขียนคำพูดขยาย 1. ความรู้เกี่ยวกับคำพูดขยาย	9	42- 45	1. ให้ทำแบบประเมินตนเอง ก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้	
	2. หลักการเขียนคำพูดขยาย 3. การเขียนคำพูดขยาย	10	46- 50	สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียงเรียง เนื้อหาและการใช้เทคนิคในการ ถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่ อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและ เฉลย	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
7	เทคนิคการเสนอขาย 1. ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการ ขาย 2. ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการ เสนอขาย 3. ศิลปะการถาม 4. ศิลปะการฟัง 5. ศิลปะการแสดง 6. เครื่องมือสนับสนุนการขาย	11	51- 55	1. ให้ทำแบบประเมินตนเอง ก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบ เรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิค ในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระ ให้นำสนใจ ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิตี
	๗. การสาธิตสินค้า	11	56- 60	3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่ อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและ เฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความ สมบูรณ์	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
8	<p>เอกสารที่เกี่ยวกับการขาย</p> <p>1. เอกสารที่เกี่ยวกับการขายได้</p> <p>2. สัญญาการซื้อขายสินค้าได้</p>	13- 14	61- 70	<p>1. ให้ทำแบบประเมินตนเอง ก่อนเรียน</p> <p>2. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบ เรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิค ในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระ ให้น่าสนใจ ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง</p> <p>3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</p> <p>4. ทำกิจกรรมตามงานที่ อาจารย์สั่ง</p>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความซื่อสัตย์สุจริต</p> <p>ความเชื่อมั่นในตนเอง</p> <p>การประหยัด</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวที</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
9	การจัดการซื้อร้องเรียนของ ลูกค้า 1. ความรู้เกี่ยวกับข้อร้องเรียน 2. ลักษณะของลูกค้ากับข้อ ร้องเรียน 3. การจัดการกับข้อร้องเรียน ของลูกค้า	15	71- 75	1. ให้ทำแบบประเมินตนเอง ก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบ เรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิค ในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระ	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
	4. เทคนิคการจัดการข้อ ร้องเรียนของลูกค้า 5. การป้องกันไม่ให้เกิดข้อ ร้องเรียน	16	76- 80	3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่ อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและ เฉลย	
10	การประเมินผลและการ รายงานการขาย 1. ความหมายของการ ประเมินผล 2.การประเมินผลพนักงานขาย	17	81- 82	1. ให้ทำแบบประเมินตนเอง ก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบ เรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิค ในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระ	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
	3. การรายงานการขาย	17	83- 85	3. แจกแนวทางการสอบปลาย ภาคเรียน	
-	สอบปลายภาคเรียน	18	86- 90		

5.2 แผนการประเมินผลการเรียนรู้		
วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
สอบกลางภาค	9	30%
สอบปลายภาค	18	30%
วิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นคว้า การนำเสนอรายงาน การทำงานกลุ่มและผลงาน การอ่านและสรุปบทความ การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาค การศึกษา	30%
คะแนนคุณธรรม จริยธรรม การเข้าชั้นเรียนและการมีส่วนร่วม	ตลอดภาค การศึกษา	10%

หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

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