



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 10218308 วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย

อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ

สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย รหัสวิชา 10218308 จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบ การสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึงการจัดระบบ การเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการตลาด
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1.รหัสและชื่อรายวิชา 10218308 การพัฒนาบุคลากรภาพพนักงานขาย
2.จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา 3.1 หลักสูตร พาณิชยกรรม 3.2 ประเภทของรายวิชา วิชาชีพสาขาวิชาการตลาด
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ
5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2561 ระดับชั้น ปวช. 2 การตลาด
6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite) ไม่มี
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน ไม่มี
8.สถานที่เรียน ห้อง 2101 สาขาวิชาการตลาด
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด ไม่มี

1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 10218308
ชั้น ปวช. 2

วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย
สาขาวิชา การตลาด

จำนวน 3 หน่วยกิต

ชื่อหน่วย พฤติกรรม	พุทธิพิสัย (40%)						ทักษะพิสัย (30%)	จิตพิสัย (30%)	รวม	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	การวิเคราะห์	การสังเคราะห์	การประเมิน					
1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย	1	1	1	1	-	-	3	3	10		8
2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ	1	1	1	1	1	1	3	3	12		8
3. บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย	1	1	1	1	-	-	4	4	12		8
4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก	1	1	1	1	-	-	4	4	12		8
5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน	1	1	1	1	-	-	4	4	12		8
6. ศิลปะการพูด	1	1	1	1	1	1	4	4	14		8
7. มารยาททางสังคม	1	1	1	1	1	1	4	4	14		8
8. การสร้างความประทับใจในงานขาย	1	1	1	1	1	1	4	4	14		8
สอบกลางภาคเรียน											4
สอบปลายภาคเรียน											4
รวม	8	8	8	8	4	4	30	30	100		72
ลำดับความสำคัญ	2	2	2	2	3	3	1	1			

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

1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 10218308

วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 5 ชั่วโมง รวม 90 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 1</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : หลักการพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบุคลิกภาพ 2. เทคนิคการปรับปรุงบุคลิกภาพ 3. หน้าที่พื้นฐานหลักของงานขายกับการพัฒนาบุคลิกภาพ 4. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพของนักขาย
<p>หน่วยการสอนที่ 2</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2. ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมันด์ ฟรอยด์ 3. ทฤษฎีสังคมของอีริก อีริกสัน 4. ทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของมาสโลว์ 5. ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ 6. ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮร์รี่ แฮร์รี สแตค ซูลลิแวนได้ 7. ทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคลของแอตเลอร์ สแตค ซูลลิแวน
<p>หน่วยการสอนที่ 3</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. การสร้างบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขาย 2. คุณสมบัติที่สำคัญของพนักงานขาย 3. บุคลิกภาพของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการ 4. บุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานขายประสบความสำเร็จ
<p>หน่วยการสอนที่ 4</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอก 2. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก 3. การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วยการดูแล้วยวะของร่างกาย 4. แนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขาย
<p>หน่วยการสอนที่ 5</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายใน 2. การเตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 3. วิธีการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 4. การพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ

	<ul style="list-style-type: none"> 5. อุปสรรคของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ 6. การป้องกันปัญหาสุขภาพจิต 7. อารมณ์โกรธกับสุขภาพจิต 8. การส่งเสริมสุขภาพจิต
<p>หน่วยการสอนที่ 6</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : ศิลปะการพูด</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. ความรู้เกี่ยวกับการพูด 2. การพัฒนาความสามารถในการพูด 3. มารยาทในการพูด 4. ทักษะพื้นฐานในการพูด 5. การพูดในที่ประชุมชน 6. บันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูด 7. ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย 8. การพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสาร
<p>หน่วยการสอนที่ 7</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: มารยาททางสังคม</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. ความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคม 2. มารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย 3. การปฏิบัติตนในการเข้าสังคม 4. มารยาทในการทำงาน
<p>หน่วยการสอนที่ 8</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน : การสร้างความประทับใจในงานขาย</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. หลักการพื้นฐานของงานบริการ 2. หลักการสร้างความประทับใจของพนักงานขาย

1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง / ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง
 รหัสวิชา 10218308 วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย หน่วยกิต 3 (3)
 ระดับชั้น ปวช. 2 สาขาวิชา การตลาด

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)			
หน่วยการสอนที่ 1 ชื่อหน่วยการสอน หลักการพัฒนา บุคลิกภาพพนักงาน สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบุคลิกภาพ	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21		
2 เทคนิคการปรับปรุงบุคลิกภาพ	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21		
3 หน้าที่พื้นฐานหลักของงานขายกับ การพัฒนาบุคลิกภาพ	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23		
4 หลักการพัฒนาบุคลิกภาพของนัก	-	5	3	3	2	-	-	2	5	-	20		
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1 ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและ ทฤษฎีบุคลิกภาพ	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31		
2 ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมัน ฟรอยด์	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	30		
3 ทฤษฎีสังคมของอีริก อีริกสัน	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26		
4 ทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของ มาสโลว์	-	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)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)		
5 ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21	
6 ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคล ของแฮรี่ แฮร์รี่ สแตค ซูลิแวนได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23	
7 ทฤษฎีจิตวิทยาของแอค เลอร์ สแตค ซูลิแวน	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน บุคลิกภาพในงานอาชีพชาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1 การสร้างบุคลิกภาพที่ดีของ พนักงานชาย	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21	
2 คุณสมบัติที่สำคัญของพนักงาน ชาย	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	
3 บุคลิกภาพของพนักงานชายที่ นายจ้างต้องการ	4	4	3	4	-	-	-	-	5	-	20	
4 บุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานชาย ประสบความสำเร็จ	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	25	
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน กระบวนการพัฒนา บุคลิกภาพภายนอก สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพ ภายนอก	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2 กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ภายนอก	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 การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วยการดูแลอวัยวะของร่างกาย	4	4	3	4	-	-	-	-	5	-	20	
4 แนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขาย	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	25	
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายใน	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
2 การเตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
3 วิธีการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	28	
4 การพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	25	
5 อุปสรรคของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
6 การป้องกันปัญหาสุขภาพจิต	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	
7 อารมณ์โกรธกับสุขภาพจิต	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	25	
8 การส่งเสริมสุขภาพจิต	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน ศิลปะการพูด สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1 ความรู้เกี่ยวกับการพูด	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
2 การพัฒนาความสามารถในการพูด	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	

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 มารยาทในการพูด	3	5	3	5	2	-	-	3	3	2	26	
4 ทักษะพื้นฐานในการพูด	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
5 การพูดในที่ประชุมชน	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	
6 บันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูด	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
7 ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	30	
8 การพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสาร	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน มารยาททางสังคม สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1 ความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคม	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
2 มารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
3 การปฏิบัติตนในการเข้าสังคม	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	
4 มารยาทในการทำงาน	-	5	-	5	2	-	-	-	3	3	18	
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน การสร้างความประทับใจในงานขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1 หลักการพื้นฐานของงานบริการ	3	5	4	3	-	-	-	-	3	2	20	
2 หลักการสร้างความประทับใจของพนักงานขาย	3	5	4	3	-	-	-	-	3	2	20	

หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

1. จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพนักเรียน
2. เข้าใจศิลปะการพูด มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจในงานขาย
3. มีทักษะในการพัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขาย
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความเชื่อมั่นในตนเอง ความสุภาพอ่อนน้อม ความเป็นมนุษย์สัมพันธ์ ความแนบเนียน และความมีระเบียบวินัย

2. มาตรฐานรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพนักเรียน
2. พัฒนาศิลปะการพูด มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจในงานขายตามหลักการ
3. พัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขายตามหลักการ

3. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักเรียนจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ศิลปะการพูด มารยาททางสังคมและการสร้างความประทับใจในงานขาย

หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา			
บรรยาย 17 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน 70	การศึกษาด้วยตนเอง 2 ชั่วโมง/สัปดาห์
2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล 1 ชั่วโมง/สัปดาห์			

หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม
1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา 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

หลักความพอประมาณ

นักศึกษารู้จักการพัฒนาบุคลิกภาพของตนเอง การเลือกซื้อสินค้า ให้พอประมาณความต้องการของตนเอง และกลุ่มผู้บริโภค ในเรื่องของราคา คุณภาพของสินค้า และพอประมาณกับปริมาณของสินค้า และมีประโยชน์ในการบริโภคและนำไปใช้กับอาชีพพนักงานขายตรง

หลักความมีเหตุผล

นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้าและจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้บริโภค 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

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักขายจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ศิลปะการพูด มารยาททางสังคมและการสร้างความประทับใจในงานขาย

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 ประกอบการสอน
ในชั้นเรียน
- การสอนโดยมีการนำเสนอข้อมูลจากการค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นตัวอย่างกระตุ้นให้
นักศึกษาเห็นประโยชน์จากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการนำเสนอและสืบค้นข้อมูล
- การสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ
- การมอบหมายงานที่ต้องมีการนำเสนอทั้งในรูปเอกสารและด้วยวาจาประกอบสื่อเทคโนโลยี

5.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินทักษะการใช้ภาษาเขียนจากรายงานและงานที่ได้รับมอบหมาย
- ประเมินทักษะการใช้สื่อและการใช้ภาษาพูดจากการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- ประเมินรายงานการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ

หมวดที่ 5. แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการและการประเมินผล

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
-	ปฐมนิเทศ 1.จุดประสงค์รายวิชา สมรรถนะรายวิชาและ คำอธิบายรายวิชา 2. แนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้	1	1	1.บอกจุดประสงค์รายวิชา สมรรถนะรายวิชา และคำอธิบาย รายวิชาตามหลักสูตรฯ ได้ 2.บอกแนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้ได้	
1	หลักการพัฒนาบุคลิกภาพ นักเรียน 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับ บุคลิกภาพ 2 เทคนิคการปรับปรุง บุคลิกภาพ		2-4	1 อธิบายความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับ บุคลิกภาพได้ 2 บอกเทคนิคการปรับปรุง บุคลิกภาพได้ 3 บอกหน้าที่พื้นฐานหลักของงาน ชายกับการพัฒนาบุคลิกภาพได้	ความมีมนุษย สัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
	3 หน้าที่พื้นฐานหลักของงาน ชายกับการพัฒนาบุคลิกภาพ 4 หลักการพัฒนาบุคลิกภาพ ของนักเรียน	2	5-8	4 พัฒนาบุคลิกภาพตามหลักการ พัฒนาบุคลิกภาพของนักเรียนได้	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
2	จิตวิทยาและทฤษฎี บุคลิกภาพ 1 ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยา และทฤษฎีบุคลิกภาพ 2 ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิก มันน์ ฟรอยด์ 3 ทฤษฎีสังคมของอีริก อี ริกสัน 4 ทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยม ของมาสโลว์ 5 ทฤษฎีบุคลิกภาพของโร เจอร์	3	9-12	1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยา และทฤษฎีบุคลิกภาพได้ 2 อธิบายทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของ ซิกมันน์ ฟรอยด์ได้ 3 อธิบายทฤษฎีสังคมของอีริก อี ริกสันได้ 4 อธิบายทฤษฎีจิตวิทยามนุษย นิยม ของมาสโลว์ได้ 5 อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพของโร เจอร์ได้ 6 อธิบายทฤษฎีสัมพันธภาพ ระหว่างบุคคลของแฮรี่ สแตค ซูลลิแวนได้	ความมีมนุษย สัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี
	6 ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่าง บุคคลของแฮรี่ แฮรี่ สแตค ซูลลิแวนได้ 7 ทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคล ของแอลเลอร์ สแตค ซูลลิ แวน	4	13- 16	7 อธิบายทฤษฎีจิตวิทยา รายบุคคลของแอลเลอร์ได้	
3	บุคลิกภาพในงานอาชีพชาย 1 การสร้างบุคลิกภาพที่ดีของ พนักงานชาย 2 คุณสมบัติที่สำคัญของ พนักงานชาย	5	17- 20	1 บอกแนวทางการสร้าง บุคลิกภาพที่ดีของพนักงานชาย ได้ 2 บอกคุณสมบัติที่สำคัญของ พนักงานชายได้	ความกตัญญูกตเวที
	3 บุคลิกภาพของพนักงาน ชายที่นายจ้างต้องการ 4 บุคลิกภาพที่ช่วยให้ พนักงานชายประสบความสำเร็จ	6	21- 24	3 พัฒนาตนเองให้มีบุคลิกภาพ ของพนักงานชายที่นายจ้าง ต้องการได้ 4 พัฒนาบุคลิกภาพที่ช่วยให้ พนักงานชายประสบความสำเร็จ ได้	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
4	กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ภายนอก 1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพ ภายนอก 2 กระบวนการพัฒนา บุคลิกภาพภายนอก	7	25- 28	1 อธิบายเกี่ยวกับบุคลิกภาพ ภายนอกได้ 2 อธิบายกระบวนการพัฒนา บุคลิกภาพภายนอกได้ 3 พัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วย การดูแล้วยยะของร่างกายได้	
	3 การพัฒนาบุคลิกภาพ ภายนอกด้วยการดูแล้วยยะ ของร่างกาย 4 แนวทางการพัฒนา บุคลิกภาพของพนักงานชาย	8	29- 32	4 บอกแนวทางการพัฒนา บุคลิกภาพของพนักงานชายได้	
5	กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ภายใน 1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพ ภายใน 2 การเตรียมความพร้อม สำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพ ภายใน	9	33- 36	1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับ บุคลิกภาพภายในได้ 2 พัฒนาตนเองเพื่อให้ความ พร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพ ภายในได้ 3 พัฒนาบุคลิกภาพภายในได้ 4 พัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจได้	ความมีมนุษย สัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
	3 วิธีการพัฒนาบุคลิกภาพ ภายใน 4 การพัฒนาบุคลิกภาพด้าน จิตใจ 5 อุปสรรคของการพัฒนา บุคลิกภาพด้านจิตใจ 6 การป้องกันปัญหาสุขภาพจิต 7 อารมณ์โกรธกับสุขภาพจิต 8 การส่งเสริมสุขภาพจิต	10	37- 40	5 บอกอุปสรรคของการพัฒนา บุคลิกภาพด้านจิตใจได้ 6 บอกแนวทางการป้องกันปัญหา สุขภาพจิตได้ 7 อธิบายวิธีการจัดการอารมณ์โกรธ เพื่อสุขภาพจิตที่ดีได้ 8 อธิบายการส่งเสริมสุขภาพจิตได้	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
	ทบทวน/สอบกลางภาคเรียน	11	41- 44		
6	ศิลปะการพูด 1 ความรู้เกี่ยวกับการพูด 2 การพัฒนาความสามารถในการพูด 3 มารยาทในการพูด 4 ทักษะพื้นฐานในการพูด	12	45- 48	1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับการพูดได้ 2 อธิบายเกี่ยวกับการพัฒนาความสามารถในการพูดได้ 3 พัฒนามารยาทในการพูดได้ 4 พัฒนาทักษะพื้นฐานในการพูดได้	
6	5 การพูดในที่ประชุมชน 6 บันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูด 7 ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย 8 การพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสาร	13	49- 52	5 พัฒนาศิลปะการพูดในที่ประชุมชนได้ 6 อธิบายความรู้เกี่ยวกับบันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูดได้ 7 พัฒนาศิลปะการพูดจูงใจในการขายได้ 8 พัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสารได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
7	มารยาททางสังคม 1 ความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคม 2 มารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย	14	53- 56	1 ปฏิบัติตนตามมารยาททางสังคมได้ 2 พัฒนามารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทยได้ 3 พัฒนาตนในการเข้าสังคมได้ 4 ปฏิบัติตนตามมารยาทในการทำงานได้	
	3 การปฏิบัติตนในการเข้าสังคม 4 มารยาทในการทำงาน	15	57- 60		

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
8	การสร้างความประทับใจในงาน ขาย 1 หลักการพื้นฐานของงาน บริการ	16	61-64	1 อธิบายหลักการพื้นฐาน ของงานบริการได้ 2 บอกหลักการสร้างความ ประทับใจของพนักงานขาย ได้	
	2 หลักการสร้างความประทับใจ ของพนักงานขาย	17	65-68		
-	ทบทวน/สอบปลายภาคเรียน	18	69-72		

5.2 แผนการประเมินผลการเรียนรู้		
วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ ประเมิน	สัดส่วนของ การประเมินผล
สอบกลางภาค	9	30%
สอบปลายภาค	18	30%
วิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นคว้า การนำเสนอรายงาน การทำงานกลุ่มและผลงาน การอ่านและสรุปบทความ การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาค การศึกษา	30%
คะแนนคุณธรรม จริยธรรม การเข้าชั้นเรียนและการมีส่วนร่วม	ตลอดภาค การศึกษา	10%

หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1.หนังสือ และเอกสารประกอบการสอนหลัก 1. เอกสารคำสอนวิชา การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย 2. ใบงานและกิจกรรมตามใบงาน
2.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ - ข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ตและห้องสมุด