



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 10401208 วิชา การส่งเสริมการขาย
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย
อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ
สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การส่งเสริมการขาย รหัสวิชา 10401208
จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่
แสดงถึงการจัดระบบการเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่
หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจ
พอเพียง

สาขาวิชาการตลาด
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1.รหัสและชื่อรายวิชา
10401208 การส่งเสริมการขาย
2.จำนวนหน่วยกิต
3 หน่วยกิต
3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา
3.1 หลักสูตร
สาขาวิชาการขาย
3.2 ประเภทของรายวิชา
วิชาชีพสาขาวิชาการขาย .
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา
อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ
5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน
ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2561 ระดับชั้น ปวช. 3 การตลาด
6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite)
ไม่มี
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน
ไม่มี
8.สถานที่เรียน
ห้อง 2101 สาขาวิชาการตลาด
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด
ไม่มี

1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 10401208

วิชา การส่งเสริมการขาย

จำนวน 3 หน่วยกิต

ชั้น ปวช. 3

สาขาวิชา การขาย

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้ พฤติกรรมการเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(5)	ด้านจิตพิสัย(5)	รวม(40)	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้ (5)	ความเข้าใจ(5)	นำไปใช้(5)	วิเคราะห์(5)	สังเคราะห์(5)	ประเมินค่า(5)					
1.ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย และการติดต่อสื่อสาร	1	1	1				2	2	7	1	8
2.บทบาทและกระบวนการส่งเสริมการขาย	1	2	2				2	2	9	2	4
3.การส่งเสริมการขายมุ่งผู้บริโภค	1	1	1	1	.5	.5	5	5	15	1	8
4.การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง	1	1	1	1	.5	.5	5	5	15	1	8
5.การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย	1	1	1	1	.5	.5	5	5	15	1	8
6.กระบวนการวางแผนการส่งเสริมการขาย	1	2	.5	.5			3	3	10	1	8
7.การวัดผลการส่งเสริมการขาย	1	2	.5	.5			2	2	8	1	8
8.ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย	1	1	.5	.5			2	2	7	2	4
9.แนวโน้มการส่งเสริมการขาย	1	1	.5	.5			2	2	7	2	4
10.จรรยาบรรณในการส่งเสริมการขาย	1	1	1				2	2	7	2	4
สอบกลางภาค											4
สอบปลายภาค											4
รวม	10	13	9	5	1.5	1.5	30	30	100		72
ลำดับความสำคัญ	3	2	4	5	6	6	1	1			

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

1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 10401208

วิชา การส่งเสริมการขาย

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 4 ชั่วโมง รวม 72 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
หน่วยการสอนที่ 1 ชื่อหน่วยการสอน : ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย และการติดต่อสื่อสาร	1. บอกความหมายของการการส่งเสริมการขายได้ 2. บอกความสำคัญของการการส่งเสริมการขายได้ 3. อธิบายลักษณะของการส่งเสริมการขายได้ 4. บอกวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขายได้ 5. บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการการส่งเสริมการขายได้ 6. บอกความหมายของการติดต่อสื่อสารได้ 7. บอกองค์ประกอบของการติดต่อสื่อสารได้ 8. บอกกระบวนการการติดต่อสื่อสารได้ 9. อธิบายการติดต่อสื่อสารกับการตลาดได้ 10. บอกวัตถุประสงค์ของการติดต่อสื่อสารได้
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน : บทบาทและกระบวนการส่งเสริมการขาย	1. อธิบายบทบาทของการส่งเสริมการขายได้ 2. บอกปัจจัยที่กำหนดบทบาทของการส่งเสริมการขายได้ 3. อธิบายกระบวนการส่งเสริมการขายได้ 4. บอกกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน : การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค	1. บอกความหมายของการส่งเสริมการขายมุ่งส่งเสริมผู้บริโภคได้ 2. บอกวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขายมุ่งส่งเสริมผู้บริโภคได้ 3. อธิบายและวิเคราะห์รูปแบบของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภคได้ 4. บอกเครื่องมือในการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภคได้
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน : การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง	แสดงความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน : การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขายมุ่งพนักงานขาย
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน : กระบวนการวางแผนการส่งเสริมการขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับกระบวนการวางแผนการส่งเสริมการขาย
หน่วยการสอนที่ 7	แสดงความรู้เกี่ยวกับการวัดผลการส่งเสริมการขาย

ชื่อหน่วยการสอน : การวัดผลการส่งเสริมการขาย	
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน : ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย
หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน : แนวโน้มการส่งเสริมการขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับแนวโน้มการส่งเสริมการขาย
หน่วยการสอนที่ 10 ชื่อหน่วยการสอน : จรรยาบรรณในการส่งเสริมการขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและจรรยาบรรณของการส่งเสริมการขาย

1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง / ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง
รหัสวิชา 10401208 วิชา การส่งเสริมการขาย หน่วยกิต 3 (4)
ระดับชั้น ปวช. 3 สาขาวิชา การขายและการตลาด

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)		
หน่วยการสอนที่ 1 ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย และการติดต่อสื่อสาร สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการ ขาย	4	5	3	4	4	4	5	4	4	5	42	6
หน่วยการสอนที่ 2 บทบาทและกระบวนการส่งเสริมการ	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	44	4

ขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับบทบาทและ กระบวนการส่งเสริมการขาย												
หน่วยการสอนที่ 3 การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับการขายมุ่งสู่ ผู้บริโภค	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	47	1
หน่วยการสอนที่ 4 การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริม	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	44	4
ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3ช่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)		
หน่วยการสอนที่ 5 การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงาน ขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการ ขายมุ่งพนักงานขาย	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	46	2
หน่วยการสอนที่ 6 กระบวนการวางแผนการส่งเสริมการ ขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับกิจกรรม แสดงความรู้เกี่ยวกับกระบวนการ วางแผนการส่งเสริมการขาย	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3

หน่วยการสอนที่ 7 การวัดผลการส่งเสริมการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน การแสดงความรู้เกี่ยวกับการวัดผลการ ส่งเสริมการขาย	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
หน่วยการสอนที่ 8 ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริม การขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับปัญหาและ อุปสรรคในการส่งเสริมการขาย	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	44	4
หน่วยการสอนที่ 9 แนวโน้มการส่งเสริมการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับแนวโน้มการ ส่งเสริมการขาย	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	47	1
หน่วยการสอนที่ 10 จรรยาบรรณในการส่งเสริมการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและ จรรยาบรรณของการส่งเสริมการขาย	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	44	4
รวม	46	49	36	42	43	42	41	42	46	50		
ลำดับความสำคัญ	3	2	6	5	4	5	6	5	3	1		

หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

1.จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการส่งเสริมการขาย
2. เข้าใจกฎหมายและจรรยาบรรณการส่งเสริมการขาย
3. เข้าใจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการส่งเสริมการขาย
4. มีทักษะในการวางแผนและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายตามสถานการณ์ทางการตลาด
5. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความกระตือรือร้น การทำงานเป็นทีม และความประหยัด

2.มาตรฐานรายวิชา 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการส่งเสริมการขาย 2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและจรรยาบรรณการส่งเสริมการขาย 3. วางแผนและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด 4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการส่งเสริมการขาย
3.คำอธิบายรายวิชา ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง การส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขาย ปัญหาและอุปสรรค การวัดผลและประเมินผล กฎหมายและจรรยาบรรณการส่งเสริมการขาย เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการส่งเสริมการขาย

หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา			
บรรยาย 72 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง 5 ชั่วโมง
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 - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
1.3 วิธีการประเมินผล - ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ 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
2. ความรู้ 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ เพื่อให้นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญของการส่งเสริมการขาย วัตถุประสงค์ของการขายการส่งเสริมการขาย กิจกรรมที่ใช้ในการส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายมุ่งสู่

ผู้บริโภคร การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง การส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขาย การวัดผล ส่งเสริมการขาย ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย 2.2 วิธีการสอน - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 2.3 วิธีการประเมินผล - ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน - การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน - การส่งงานพิเศษ - การสอบกลางภาคและปลายภาค - คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม	การ
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 เพื่อให้ให้นักศึกษาทำงานได้กับผู้อื่น 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
- ประเมินทักษะการใช้สื่อและการใช้ภาษาพูดจากการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- ประเมินรายงานการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ

หมวดที่ 5. แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการและการประเมินผล

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และ สื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
-	ปฐมนิเทศ 1.จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชาและ คำอธิบายรายวิชาตาม หลักสูตรประกาศนียบัตร วิชาชีพ พุทธศักราช 2545 ของสำนักงาน คณะกรรมการอาชีวศึกษา (ปรับปรุงพ.ศ. 2546) 2.ข้อตกลงในการเรียน 3. แนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้	1	1-1	1.บอกจุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา และคำอธิบาย รายวิชาตามหลักสูตรฯ ได้ 2.ปฏิบัติกิจกรรมการเรียนรู้ร่วมกับ ผู้อื่นได้ 3.บอกแนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้ได้	ความมีมนุษย สัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	กิจกรรม การเรียนการสอน และ สื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
--------------	---------------------	----------------	----------------	--	---

1	ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย และการติดต่อสื่อสาร 1.ความหมายของการส่งเสริมการขาย 2.ความสำคัญของการส่งเสริมการขาย 3.ลักษณะของการส่งเสริมการขาย 4.วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขาย 5. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งเสริมการขาย	1	2-4	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน	
---	---	---	-----	---	--

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
1	6.ความหมายของการ ติดต่อสื่อสาร 7.องค์ประกอบของการ ติดต่อสื่อสาร 8. กระบวนการติดต่อสื่อสาร 9. การติดต่อสื่อสารกับ การตลาด 10.วัตถุประสงค์ของการ ติดต่อสื่อสาร	2	5-8	6.บอกความหมายของการติดต่อ สื่อสารได้ 7.บอกองค์ประกอบของการติดต่อ สื่อสารได้ 8.บอกกระบวนการ ติดต่อสื่อสารได้ 9.อธิบายการติดต่อสื่อสารกับ การตลาดได้ 10.บอกวัตถุประสงค์ของการ ติดต่อสื่อสารได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
2	บทบาทและกระบวนการ ส่งเสริมการขาย 1. บทบาทของการส่งเสริม การขาย 2. ปัจจัยที่กำหนดบทบาท ของการส่งเสริมการขาย 3. กระบวนการส่งเสริมการ ขาย 4.กลยุทธ์พื้นฐานในการ ส่งเสริมการขาย	3	9-12	1.อธิบายบทบาทของการ ส่งเสริมการขายได้ 2. บอกปัจจัยที่กำหนดบทบาท ของการส่งเสริมการขายได้ 3.อธิบายกระบวนการส่งเสริม การขายได้ 4. บอกกลยุทธ์พื้นฐานในการ ส่งเสริมการขายได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
--------------	---------------------	----------------	----------------	-----------------------	---

3	การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค 1. ความหมายของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค 2. วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค 3. รูปแบบและวิธีการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค 4. เครื่องมือในการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค	4- 5	13 - 20	1. บอกความหมายของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภคได้ 2. บอกวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภคได้ 3. อธิบายและวิเคราะห์รูปแบบของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภคได้ 4. บอกเครื่องมือในการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภคได้	
4	การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง 1. ความหมายของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง 2. วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง 3. รูปแบบและวิธีการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง 4. เครื่องมือในการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง	6 - 7	21 - 28	1. บอกความหมายของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลางได้ 2. บอกวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลางได้ 3. อธิบายและวิเคราะห์รูปแบบและวิธีการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลางได้ 4. บอกเครื่องมือในการส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลางได้	

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ที่	ชั่วโมงที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
5	การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย 1.ความหมายของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขาย 2.วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขาย 3.รูปแบบและวิธีการส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขาย 4.การตลาดทางตรง 5.กระบวนการการขาย 6.การทำรายงานผลการปฏิบัติงานของพนักงานขาย	8	29 - 32	1.อธิบายความหมายของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขายได้ 2.บอกวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขายได้ 3.อธิบายและวิเคราะห์รูปแบบและวิธีการส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขายได้ 4.อธิบายการตลาดทางตรงได้ 5.อธิบายและนำกระบวนการการขายไปประยุกต์ใช้ได้ 6.อธิบายการทำรายงานผลการปฏิบัติงานของพนักงานขายได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
-	ทบทวน/สอบกลางภาคเรียน	9	33 - 36		

6	กระบวนการวางแผนการส่งเสริมการขาย 1.การวางแผนส่งเสริมการขาย 2.การสรุปภูมิหลังของกิจการ 3.การวิเคราะห์สถานการณ์ 4.การตัดสินใจ 5.กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมาย	10	37 - 40	1.อธิบายการวางแผนส่งเสริมการขายได้ 2.อธิบายและสรุปภูมิหลังของกิจการได้ 3.อธิบายและวิเคราะห์สถานการณ์ได้ 4.อธิบายและตัดสินใจได้ 5.อธิบายและกำหนด	
6	6.การกำหนดระดับและวิธีการส่งเสริมการขาย 7.การกำหนดโปรแกรมการส่งเสริมการขาย 8.การทดสอบและการปฏิบัติตามโปรแกรมส่งเสริมการขาย 9.การประเมินผลและการควบคุมโปรแกรมการส่งเสริมการขาย	11	41 - 44	วัตถุประสงค์และเป้าหมายได้ 6.อธิบายและกำหนดระดับและวิธีการส่งเสริมการขายได้ 7.อธิบายและกำหนดโปรแกรมการส่งเสริมการขายได้ 8.อธิบายและทดสอบและการปฏิบัติตามโปรแกรมส่งเสริมการขายได้ 9.อธิบาย ประเมินผลและการควบคุมโปรแกรมการส่งเสริมการขายได้	

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
7	การวัดผลการส่งเสริมการขาย 1.ความหมายการวัดผลการส่งเสริมการขาย 2.วัตถุประสงค์ของการวัดผลการส่งเสริมการขาย 3.ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการวัดผลการส่งเสริมการขาย 4.ขั้นตอนการวัดผลการส่งเสริมการขาย	12	45 - 48	1.อธิบายความหมายการวัดผลการส่งเสริมการขายได้ 2.บอกวัตถุประสงค์ของการวัดผลการส่งเสริมการขายได้ 3.บอกปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการวัดผลการส่งเสริมการขายได้ 4.บอกขั้นตอนการวัดผลการส่งเสริมการขายได้	
7	5.การตัดสินใจใช้เครื่องมือการส่งเสริมการขาย 6.วิธีวัดผลการส่งเสริมการขายโดยการเปรียบเทียบ 7.เทคนิคการวัดผลการส่งเสริมการขาย 8.ประเภทของการประเมินผล 9.ปัญหาและอุปสรรคในการวัดผลการส่งเสริมการขาย	13	49 - 52	5.อธิบายและตัดสินใจใช้เครื่องมือการส่งเสริมการขายได้ 6.อธิบายวิธีวัดผลการส่งเสริมการขายโดยการเปรียบเทียบได้ 7.บอกเทคนิคการวัดผลการส่งเสริมการขายได้ 8.บอกประเภทของการประเมินผลได้ 9.วิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคในการวัดผลการส่งเสริมการขายได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
8	ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย 1.สาเหตุการส่งเสริมการขายไม่ประสบความสำเร็จ 2.ปัจจัยที่ก่อให้เกิดปัญหาในการดำเนินงานส่งเสริมการขาย	14	53 - 56	1.บอกสาเหตุการส่งเสริมการขายไม่ประสบความสำเร็จได้ 2.อธิบายและวิเคราะห์ปัจจัยที่ก่อให้เกิดปัญหาในการดำเนินงานส่งเสริมการขายได้	

หน้า ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ที่	ชั่วโมงที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
8	3.ปัญหาและอุปสรรคในการ ส่งเสริมการขายจาก สิ่งแวดล้อมภายนอก 4.ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการ ส่งเสริมการขาย	15	57- 60	3.บอกปัญหาและอุปสรรคใน การส่งเสริมการขายจาก สิ่งแวดล้อมภายนอกได้ 4.อธิบายและวิเคราะห์ปัจจัยที่มี อิทธิพล ต่อการส่งเสริมการขายได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูทดแทน
9	แนวโน้มนำการส่งเสริมการขาย 1.แนวโน้มนำการส่งเสริมการขาย 2.การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าในอนาคต 3.ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแนวโน้มนำการส่งเสริมการขาย 4.ลักษณะแนวโน้มนำของการส่งเสริมการขาย	16	61- 64	1.อธิบายแนวโน้มนำการส่งเสริมการขาย 2.อธิบายการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าในอนาคต 3.บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแนวโน้มนำการส่งเสริมการขาย 4.อธิบายและวิเคราะห์ลักษณะแนวโน้มนำของการส่งเสริมการขาย	

10	จรรยาบรรณในการส่งเสริมการขาย 1.ความหมายของจรรยาบรรณ 2.ประโยชน์และความสำคัญของจรรยาบรรณ 3.คุณสมบัติของผู้มีอาชีพนักการตลาด 4.จรรยาบรรณของผู้ประกอบการ 5.จรรยาบรรณที่พึงมีต่อลูกค้า 6.จรรยาบรรณที่พึงมีต่อเพื่อนร่วมงาน 7.จรรยาบรรณที่พึงมีต่อกิจการ 8.จรรยาบรรณที่พึงมีต่อคู่แข่ง 9..จรรยาบรรณที่พึงมีต่อสังคม	17	65-68	1.อธิบายความหมายของจรรยาบรรณได้ 2.อธิบายประโยชน์และความสำคัญของจรรยาบรรณได้ 3.บอกคุณสมบัติของผู้มีอาชีพนักการตลาดได้ 4.บอกจรรยาบรรณของผู้ประกอบการที่ควรปฏิบัติได้ 5.บอกจรรยาบรรณที่พึงมีต่อลูกค้าที่ควรปฏิบัติได้ 6.บอกจรรยาบรรณที่พึงมีต่อเพื่อนร่วมงานที่ควรปฏิบัติได้ 7.บอกจรรยาบรรณที่พึงมีต่อกิจการที่ควรปฏิบัติได้ 8.บอกจรรยาบรรณที่พึงมีต่อคู่แข่งที่ควรปฏิบัติได้ 9.บอกจรรยาบรรณที่พึงมีต่อสังคมที่ควรปฏิบัติได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูทุกเวที
-	ทบทวน/สอบปลายภาคเรียน	18	69-72		

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

หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

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