



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 10218402 วิชา การขายตรง
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย

อาจารย์ชุติภา คำพันธ์

สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การขายตรง รหัสวิชา 10218402 จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึงการจัดระบบการเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการตลาด
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1.รหัสและชื่อรายวิชา 10218402 การขายตรง
2.จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา 3.1 หลักสูตร พาณิชยกรรม 3.2 ประเภทของรายวิชา วิชาชีพการตลาด
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ชุตติภา คำพันธ์
5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2561 ระดับชั้น ปวช. 2 การตลาด
6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite) ไม่มี
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน ไม่มี
8.สถานที่เรียน ห้อง 2102 สาขาวิชาการตลาด
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด ไม่มี

1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 10218402

วิชา การขายตรง

จำนวน 3 หน่วยกิต

ชั้น ปวช. 2

สาขาวิชา การตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(30)	ด้านจิตพิสัย(30)	รวม	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้ (5)	ความเข้าใจ(5)	นำไปใช้(5)	วิเคราะห์(5)	สังเคราะห์(5)	ประเมินค่า(5)					
1.ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการขายตรง สภาวะตลาดการขายตรง และการตลาดทางตรง	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	8
2. ประเภทของธุรกิจขายตรง	1	1	2	1	-	-	3	3	11	2	8
3. การวางแผนการขาย	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	8
4. การเลือกลูกค้าเป้าหมาย	1	1	2	1	-	-	4	4	13	1	8
5. การเสนอขาย	1	1	2	1	-	-	4	4	13	1	8
6. เทคนิคการขาย	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	4
7. คุณสมบัติของตัวแทนขายตรง	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	8
8. การวัดผลการขาย	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	4
9. จรรยาบรรณในวิชาชีพขายตรงและการประกอบธุรกิจขายตรง	1	1	2	1	-	-	4	4	13	1	8
สอบกลางภาค											4
สอบปลายภาค											4
รวมคะแนน	9	9	13	9	-	-	30	30	100		72
ลำดับความสำคัญ	3	3	2	3			1	1			

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

1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 104012203

วิชา การขายตรง

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 4 ชั่วโมง รวม 72 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 1</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการขายตรง สภาวะตลาดการขายตรง และการตลาดทางตรง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความหมายของการขายตรง 2. ประวัติของการขายตรง 3. สภาวะตลาดขายตรงในประเทศไทย 4. สมาคมขายตรงไทย 5. ปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง 6. ข้อดีของงานขายตรง 7. การตลาดทางตรง
<p>หน่วยการสอนที่ 2</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ประเภทของธุรกิจขายตรง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. การขายตรงแบบชั้นเดียว 2. การขายตรงแบบหลายชั้น 3. สาระนั้นารู้เกี่ยวกับพีระมิด
<p>หน่วยการสอนที่ 3</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การวางแผนการขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความหมายของการวางแผน 2. ลักษณะของแผนที่ดี 3. การดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน 4. การวางแผนการขาย
<p>หน่วยการสอนที่ 4</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การเลือกลูกค้าเป้าหมาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า 2. การแบ่งส่วนตลาด 3. การเลือกตลาดเป้าหมาย 4. การเลือกกลุ่มเป้าหมายใน ตลาดขายตรง 5. การแสวงหากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
<p>หน่วยการสอนที่ 5</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การเสนอขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ประเภทของการเสนอขาย 2. ขั้นตอนการเสนอขาย 3. ศิลปการถาม 4. ศิลปการฟัง 5. ศิลปการแสดง 6. การเสนอขายด้วยการสาธิต

<p>หน่วยการสอนที่ 6</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: เทคนิคการขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. การเตรียมการด้านความรู้ 2. เทคนิคการปฏิบัติตนเพื่อให้ได้คำสั่งซื้อ 3. เทคนิคการจัดซื้อโต้แย้ง 4. เทคนิคการปิดการขาย 5. เทคนิคการติดตามผลหลังการขาย
<p>หน่วยการสอนที่ 7</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: คุณสมบัติของตัวแทนขายตรง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. การขายตนเองก่อนขายสินค้า 2. คุณสมบัติที่ดีของตัวแทนขายตรง 3. คุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ลูกค้าต้องการ 4. คุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ธุรกิจต้องการ 5. คุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ประสบความสำเร็จ
<p>หน่วยการสอนที่ 8</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การวัดผลการขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความหมายและความสำคัญของการวัดผล การขาย 2. เกณฑ์ที่ใช้ในการวัดผลการขาย 3. ขั้นตอนการวัดผลการขาย 4. วิธีวัดผลการขาย 5. ปัญหาในการวัดผลการขาย
<p>หน่วยการสอนที่ 9</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: จรรยาบรรณในวิชาชีพขายตรง และการประกอบธุรกิจขายตรง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความหมายของจรรยาบรรณ 2. จรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มีต่อกิจการ 3. จรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มีต่อลูกค้า 4. จรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มีต่อตนเอง 5. จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลก 6. จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกต่อผู้บริโภค 7. จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกต่อผู้ขายตรงระหว่างผู้ขายตรง และระหว่างบริษัทสมาชิก

1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

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

รหัสวิชา 10218402

วิชา การขายตรง

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)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)			ซื่อสัตย์สุจริต(5)
หน่วยการสอนที่ 1 ชื่อหน่วยการสอน ความรู้เบื้องต้น เกี่ยวกับการขายตรง สภาวะตลาด การขายตรง และการตลาดทางตรง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. ความหมายของการขายตรง	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21		
2. ประวัติของการขายตรง	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21		
3. สภาวะตลาดขายตรง ในประเทศไทย	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23		
4. สมาคมขายตรงไทย	-	5	3	3	2	-	-	2	5	-	20		
5. ปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23		
6. ข้อดีของงานขายตรง	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21		
7. การตลาดทางตรง	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23		
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน ประเภทของธุรกิจขายตรง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. การขายตรงแบบขั้นเดียว	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31		
2. การขายตรงแบบหลายขั้น	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	30		
3. สาระนั้น่ารู้เกี่ยวกับพีระมิด	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)			
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน การวางแผนการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. ความหมายของการวางแผน	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21		
2. ลักษณะของแผนที่ดี	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26		
3. การดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับ การวางแผน	4	4	3	4	-	-	-	-	5	-	20		
4. การวางแผนการขาย	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	25		
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน การเลือกลูกค้าเป้าหมาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20		
2. การแบ่งส่วนตลาด	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26		
3. การเลือกตลาดเป้าหมาย	4	4	3	4	-	-	-	-	5	-	20		
4. การเลือกกลุ่มเป้าหมายใน ตลาด ขายตรง	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	25		
5. การแสวงหากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22		
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน การเสนอขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													

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)		
1. ประเภทของการเสนอขาย	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
2. ขั้นตอนการเสนอขาย	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
3. ศิลปการถาม	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	28	
4. ศิลปการฟัง	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	25	
5. ศิลปการแสดง	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
6. การเสนอขายด้วยการสาธิต	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน เทคนิคการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1.การเตรียมการด้านความรู้	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
2. เทคนิคการปฏิบัติตนเพื่อให้ได้คำสั่งซื้อ	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
3. เทคนิคการจัดซื้อโต้แย้ง	3	5	3	5	2	-	-	3	3	2	26	
4 .เทคนิคการปิดการขาย	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
5. เทคนิคการติดตามผลหลังการขาย	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน คุณสมบัติตัวแทนขายตรง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. การขายตนเองก่อนขายสินค้า	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
2. คุณสมบัติที่ดีของตัวแทนขายตรง	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
3. คุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ลูกค้าต้องการ	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	

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)		
4. คุณสมบัติของตัวแทนชายตรงที่ ธุรกิจต้องการ	-	5	-	5	2	-	-	-	3	3	18	
5. คุณสมบัติของตัวแทนชายตรงที่ ประสบความสำเร็จ	3	5	3	5	2	-	-	3	3	2	26	
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน การวัดผลการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. ความหมายและความสำคัญของ การวัดผล การขาย	3	5	4	3	-	-	-	-	3	2	20	
2. เกณฑ์ที่ใช้ในการวัดผลการขาย	3	5	4	3	-	-	-	-	3	2	20	
3. ขั้นตอนการวัดผลการขาย	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	
4. วิธีวัดผลการขาย	3	5	3	5	2	3	-	3	3	2	29	
5. ปัญหาในการวัดผลการขาย	3	5	3	5	2	-	-	3	3	2	26	
หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน จรรยาบรรณในวิชาชีพชายตรงและ การประกอบธุรกิจชายตรง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. ความหมายของจรรยาบรรณ	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2. จรรยาบรรณของตัวแทนชายที่มี ต่อกิจการ	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	
3. จรรยาบรรณของตัวแทนชายที่มี ต่อลูกค้า	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	

4. จรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มี ต่อตนเอง	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	
5. จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลก	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	
6. จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกต่อ ผู้บริโภค	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	
7. จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกต่อ ผู้ขายตรงระหว่างผู้ขายตรง และ ระหว่างบริษัทสมาชิก	-	5	-	5	2	-	-	-	3	3	18	

หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

1. จุดประสงค์รายวิชา

1. มีความรู้และเข้าใจลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจขายตรง ในรูปแบบต่างๆ
2. มีทักษะ สามารถนำความรู้ในประกอบอาชีพขายตรงได้อย่างมีจรรยาบรรณ
3. มีคุณธรรม เจตคติที่ดี ต่ออาชีพขายตรง

2. มาตรฐานรายวิชา

1. บอกลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจขายตรงในรูปแบบต่าง ๆ
2. แนะนำ สาธิตสินค้าขายตรงได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. ประกอบอาชีพการขายตรงด้วยเจตคติที่ดีและมีจรรยาบรรณ

3. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสถานะตลาดการขายตรง ความรู้เกี่ยวกับการขายตรงและการตลาดทางตรง ประเภทของธุรกิจขายตรง การวางแผนการขาย การเลือกลูกค้าเป้าหมาย วิธีการเสนอขาย เทคนิคการขาย คุณสมบัติของตัวแทนขายตรง การวัดผลการขาย และจรรยาบรรณในวิชาชีพขายตรง

หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา			
บรรยาย 18 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน 72 ชั่วโมง	การศึกษาด้วยตนเอง 4 ชั่วโมง/สัปดาห์
2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล 1 ชั่วโมง/สัปดาห์			

หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม
<p>1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา</p> <ul style="list-style-type: none"> ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที การตรงต่อเวลา
<p>1.2 วิธีการสอน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
<p>1.3 วิธีการประเมินผล</p> <ul style="list-style-type: none"> - ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน - การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน - การสอบกลางภาคและปลายภาค - คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม

บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

หลักความพอประมาณ

นักศึกษารู้จักการซื้อสินค้ากับพนักงานขายตรงหรือการเป็นพนักงานขายตรง ให้พอประมาณความต้องการของตนเองและกลุ่มผู้บริโภค 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

เพื่อให้ให้นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับ การขายตรง สภาวะตลาดการขายตรง การตลาดทางตรง ประเภทธุรกิจขายตรง การวางแผนการขาย การเลือกลูกค้าเป้าหมาย การเสนอขาย เทคนิคการขาย คุณสมบัติของตัวแทนขาย การวัดผลการขาย จรรยาบรรณในวิชาชีพขายตรงและการประกอบธุรกิจขายตรง

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 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 ประกอบการสอน ในชั้นเรียน
- การสอนโดยมีการนำเสนอข้อมูลจากการค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นตัวอย่างกระตุ้นให้นักศึกษาเห็นประโยชน์จากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการนำเสนอและสืบค้นข้อมูล
- การสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ
- การมอบหมายงานที่ต้องมีการนำเสนอทั้งในรูปเอกสารและด้วยวาจาประกอบสื่อเทคโนโลยี

5.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินทักษะการใช้ภาษาเขียนจากรายงานและงานที่ได้รับมอบหมาย
- ประเมินทักษะการใช้สื่อและการใช้ภาษาพูดจากการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- ประเมินรายงานการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ

หมวดที่ 5. แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการและการประเมินผล

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ

สัปดาห์ ที่	หน่วย ที่	ชั่วโมง ที่	สาระการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
1	1	1-5	<p>ความรู้เกี่ยวกับการขาย ตรง สภาวะตลาดขายตรง และการตลาดทางตรง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ความหมายของการขายตรง 2. ประวัติของการขายตรง 3. สภาวะตลาดขายตรงในประเทศไทย 4. สมาคมขายตรงไทย 	<ol style="list-style-type: none"> 1. บอกจุดประสงค์รายวิชา มาตรฐาน รายวิชา และ คำอธิบายรายวิชา ตาม หลักสูตรประกาศนียบัตร วิชาชีพได้ ปฏิบัติกิจกรรม การเรียนร่วมกับผู้อื่นได้ บอกแนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้ได้ 2. ให้ทำแบบประเมิน ตนเองก่อนเรียน 3. การนำเข้าสู่บทเรียน และเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอด เนื้อหาสาระใช้วิธีการสอน โดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหา และการใช้เทคนิคในการ ถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง 4. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อ สงสัย 5. ทำกิจกรรมตามงานที่ อาจารย์สั่ง 6. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและ เฉลย 7. หลังจากนั้นส่งงาน เพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ 	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที</p>

ลำดับที่	หน่วยที่	ชั่วโมงที่	สาระการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
2		6-10	1. ปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง 2. ข้อดีของงานขายตรง 3. การตลาดทางตรง	1. ใช้การเรียนการสอนแบบศูนย์การเรียนรู้ โดยนักศึกษา ร่วมกับอาจารย์ในการจัดการเรียนการสอน โดยแบ่งกิจกรรมดังนี้ 2. นักศึกษาจัดทำสื่อ 3. นักศึกษานำเสนอตามเนื้อหา 4. ถามและตอบข้อสงสัย 5. แยกเข้าศูนย์การเรียนรู้ ดำเนินกิจกรรมตามผู้ควบคุม 6. อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ และอธิบายเพิ่มเติม	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิตะ
3	2	11-15	ประเภทของธุรกิจขายตรง 1. การขายตรงแบบขั้นเดียว 2. การขายตรงแบบหลายชั้น 3. สารานุกรมเกี่ยวกับพีระมิด	1. อธิบายรายละเอียดของการขายตรงแบบขั้นเดียวได้ 2. อธิบายรายละเอียดของการขายตรงแบบหลายชั้นได้ 3. บอกสารานุกรมเกี่ยวกับพีระมิดได้	

ลำดับที่	หน่วยที่	ชั่วโมงที่	สาระการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
4	3	16-20	การวางแผนการขาย 1. ความหมายของการวางแผน 2. ลักษณะของแผนที่ดี 3. การดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน 4. การวางแผนการขาย	1. บอกความหมายของการวางแผนได้ 2. บอกลักษณะของแผนที่ดีได้ 3. อธิบายการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนได้ 4. อธิบายรายละเอียดของการวางแผนได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูตเวที
5	4	21-25	การเลือกลูกค้าเป้าหมาย 1. ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า 2. การแบ่งส่วนตลาด 3. การเลือกตลาดเป้าหมาย	1. อธิบายรายละเอียดของลูกค้าได้ 2. อธิบายรายละเอียดของการแบ่งส่วนตลาดได้ 3. อธิบายการเลือกตลาดเป้าหมายได้	
6		26-30	1. การเลือกกลุ่มเป้าหมายในตลาดขายตรง 2. การแสวงหากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	4. อธิบายการเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในตลาดขายตรงได้ 5. อธิบายรายละเอียดของการแสวงหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้	
7	5	31-35	การเสนอขาย 1. ประเภทของการเสนอขาย 2. ขั้นตอนการเสนอขาย 3. ศิลปการถาม	1. บอกประเภทของการเสนอขายได้ 2. บอกขั้นตอนการเสนอขายได้ 3. อธิบายรายละเอียดของศิลปการถามได้	

ลำดับ ที่	หน่วย ที่	ชั่วโมง ที่	สาระการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
8		36-40	<ol style="list-style-type: none"> 1. ศิลปะการฟัง 2. ศิลปะการแสดง 3. การเสนอขายด้วยการ สาธิต 	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายรายละเอียดของ ศิลปะการฟังได้ 2. อธิบายรายละเอียดของ ศิลปะการแสดงได้ 3. แสดงการเสนอขายด้วย การสาธิตได้ 	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูทเวท</p>
9	6	41-45	เทคนิคการขาย <ol style="list-style-type: none"> 1. การเตรียมการด้าน ความรู้ 2. เทคนิคการปฏิบัติตน เพื่อให้ได้คำสั่งซื้อ 3. เทคนิคการจัดข้อ โต้แย้ง 4. เทคนิคการปิดการขาย 5. เทคนิคการติดตามผล หลังการขาย 	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายการเตรียมการด้าน ความรู้ได้ 2. บอกเทคนิคการปฏิบัติ ตนเพื่อให้ได้คำสั่งซื้อได้ 3. บอกเทคนิคการจัด ข้อโต้แย้งได้ 4. บอกเทคนิคการปิดการขาย ได้ 5. บอกเทคนิคการติดตาม ผลหลังการขายได้ 	
10	-	46-50	สอบกลางภาค		
11	7	51-55	คุณสมบัติของตัวแทน ขายตรง <ol style="list-style-type: none"> 1. การขายตนเองก่อน ขายสินค้า 2. คุณสมบัติที่ดีของ ตัวแทนขายตรง 3. คุณสมบัติของตัวแทน ขายตรงที่ลูกค้า ต้องการ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายการขายตนเอง ก่อนขายสินค้าได้ 2. บอกคุณสมบัติที่ดีของ ตัวแทนขายตรงได้ 3. บอกคุณสมบัติของ ตัวแทนขายตรงที่ลูกค้า ต้องการได้ 	

สัปดาห์ ที่	หน้า ย ที่	ชั่วโมง ที่	สาระการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
12		56-60	4. คุณสมบัติของตัวแทน ชายตรงที่ธุรกิจต้องการ 5. คุณสมบัติของตัวแทน ชายตรงที่ประสบความสำเร็จ	4. บอกคุณสมบัติของตัวแทน ชายตรงที่ธุรกิจต้องการได้ 5. บอกคุณสมบัติของตัวแทน ชายตรงที่ประสบความสำเร็จ ได้	
13	8	61-65	การวัดผลการขาย 1. ความหมายและ ความสำคัญของการ วัดผล การขาย 2. เกณฑ์ที่ใช้ในการวัดผล การขาย 3. ขั้นตอนการวัดผลการ ขาย	1. บอกความหมายและ ความสำคัญของการวัดผล การขายได้ 2. บอกเกณฑ์ที่ใช้ในการ วัดผลการขายได้ 3. อธิบายขั้นตอนการวัดผล การขายได้	
14	8	66-70	4. วิธีวัดผลการขาย 5. ปัญหาในการวัดผล การขาย	4. บอกวิธีวัดผลการขายได้ 5. บอกปัญหาในการวัดผล การขายได้	
15	9	71-75	จรรยาบรรณในวิชาชีพ ขายตรงและการ ประกอบธุรกิจขายตรง 1. ความหมายของ จรรยาบรรณ 2. จรรยาบรรณของ ตัวแทนขายที่มีต่อกิจการ 3. จรรยาบรรณของ ตัวแทนขายที่มีต่อลูกค้า 4. จรรยาบรรณของ ตัวแทนขายที่มีต่อ ตนเอง	1. บอกความหมายของ จรรยาบรรณได้ 2. บอกจรรยาบรรณของ ตัวแทนขายที่มีต่อกิจการได้ 3. บอกจรรยาบรรณของ ตัวแทนขายที่มีต่อลูกค้าได้ 4. บอกจรรยาบรรณของ ตัวแทนขายที่มีต่อตนเองได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทී

สัปดาห์ ที่	หน่วย ที่	ชั่วโมง ที่	สาระการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
16		76-80	5. จรรยาบรรณธุรกิจขาย ตรงโลก 6. จรรยาบรรณธุรกิจขาย ตรงโลกต่อผู้บริโภค 7. จรรยาบรรณธุรกิจขาย ตรงโลกต่อผู้ขายตรง ระหว่างผู้ขายตรง และ ระหว่างบริษัทสมาชิก	5. บอกจรรยาบรรณธุรกิจ ขายตรงโลกได้ 6. บอกจรรยาบรรณธุรกิจ ขายตรงโลกต่อผู้บริโภคได้ 7. บอกจรรยาบรรณธุรกิจ ขายตรงโลกต่อผู้ขายตรง ระหว่างผู้ขายตรง และ ระหว่างบริษัทสมาชิกได้	
17		81-85	8. มารยาทของตัวแทน ขาย 9. การประกอบธุรกิจขาย ตรง	8. บอกมารยาทของ ตัวแทนขายได้ 9. อธิบายการประกอบธุรกิจ ขายตรงได้	
18		86-90	สอบปลายภาค		

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 การขายตรง 2. ใบงานและกิจกรรมตามใบงาน
<p>2.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ</p> <p>- ข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ตและห้องสมุด</p>