



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 10200204 วิชา การขายเบื้องต้น 1
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย

อาจารย์ชุตติภา คำพันธ์

สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การขายเบื้องต้น 1 รหัสวิชา 102002204 จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึงการจัดระบบการเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการตลาด
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1.รหัสและชื่อรายวิชา	10200204	การขายเบื้องต้น 1
2.จำนวนหน่วยกิต	2	หน่วยกิต
3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา	3.1 หลักสูตร พาณิชยกรรม	3.2 ประเภทของรายวิชา สาขาวิชาการตลาด สาขาวิชาการจัดการสำนักงาน สาขาวิชาการบัญชี สาขาวิชาคอมพิวเตอร์
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อาจารย์ชุตติภา คำพันธ์	
5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน	ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2561 ระดับชั้น ปวช. 1	
6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite)	ไม่มี	
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน	ไม่มี	
8.สถานที่เรียน	ห้อง 2102 สาขาวิชาการตลาด	
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด	ไม่มี	

1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 10200204

วิชา การขายเบื้องต้น 1

จำนวน 2 หน่วยกิต

ชั้น ปวช. 1

สาขาวิชาการตลาด สาขาวิชาการจัดการสำนักงาน สาขาวิชาการบัญชี สาขาวิชาคอมพิวเตอร์

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(5)	ด้านจิตพิสัย(5)	รวม(40)	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้ (5)	ความเข้าใจ(5)	นำไปใช้(5)	วิเคราะห์(5)	สังเคราะห์(5)	ประเมินค่า(5)					
1. ความรู้เกี่ยวกับการขายและแนวคิดทางการตลาด	1	1	1	0	0	0	2	3	8	6	1
2. ประเภทและลักษณะของงานขาย	1	1	1	0	0	0	2	2	7	7	2
3. ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า	1	2	1	1	.5	.5	4	4	14	1	2
4. การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย	1	2	1	1	.5	.5	4	3	13	2	4
5. ความรู้เกี่ยวกับตนเอง	1	1	1.5	.5	.5	.5	4	3	12	3	2
6. ความรู้เกี่ยวกับกิจการ	1	1	1				3	3	9	5	2
7. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	1	1	.5	.5			3	3	9	5	4
8. ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า	1	1	.5	.5	.5	.5	3	4	11	4	2
9. ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้น	1	1	1.5	.5			2	3	9	5	2
10. ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย	1	1	1				3	2	8	6	4
11. โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย	1	1	.5	.5			3	3	9	5	4
12. เทคโนโลยีกับการขาย	1	1	.5	.5	.5	.5	3	4	11	4	2
สอบกลางภาค											2
สอบปลายภาค											2
รวม	10	12	10	4	2	2	30	30	100		36
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 10200204

วิชา การขายเบื้องต้น 1

จำนวนหน่วยกิต 2 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 2 ชั่วโมง รวม 36 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
หน่วยการสอนที่ 1 ชื่อหน่วยการสอน: ความรู้เกี่ยวกับการขายและแนวคิดทางการตลาด	แสดงความรู้เกี่ยวกับการขายและแนวคิดทางการตลาด
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน: ประเภทและลักษณะของงานขาย	แสดงประเภทและลักษณะของงานขาย
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน: ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า	แสดงช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน: การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย	แสดงการโฆษณาและการส่งเสริมการขาย
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน: ความรู้เกี่ยวกับตนเอง	แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน: ความรู้เกี่ยวกับกิจการ	แสดงความรู้เกี่ยวกับกิจการ
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน: ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	แสดงความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน: ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า	แสดงความรู้เกี่ยวกับลูกค้า
หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน: ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง	แสดงความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง
หน่วยการสอนที่ 10 ชื่อหน่วยการสอน: ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย	แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย
หน่วยการสอนที่ 11 ชื่อหน่วยการสอน: โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย	แสดงโอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย
หน่วยการสอนที่ 12 ชื่อหน่วยการสอน: เทคโนโลยีกับการขาย	แสดงเทคโนโลยีกับการขาย

1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

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

รหัสวิชา 10200204

วิชา การขายเบื้องต้น 1

หน่วยกิต 2 (2)

ระดับชั้น ปวช. 1

สาขาวิชา การตลาด สาขาวิชาการจัดการสำนักงาน สาขาวิชาการบัญชี สาขาวิชาคอมพิวเตอร์กิจ

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3 ท่วง			2 เจ็อนไซ								
				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 ความรู้เกี่ยวกับ การขายและแนวคิดทางการตลาด สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับการขายและ แนวคิดทางการตลาด	4	5	3	4	4	4	5	4	4	5	42	6
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน ประเภทและ ลักษณะของงานขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงประเภทและลักษณะของงาน ขาย	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า สมรรถนะประจำหน่วยการสอน ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า	3	4	5	3	4	5	4	5	4	4	41	7
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน การโฆษณาและ การส่งเสริมการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3

แสดงการโฆษณาและการส่งเสริม การขาย													
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน ความรู้เกี่ยวกับ ตนเอง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5	
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน ความรู้เกี่ยวกับ กิจการ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับกิจการ	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	42	6	
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	3	
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับลูกค้า	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6	
หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	46	6	
หน่วยการสอนที่ 10 ชื่อหน่วยการสอน ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6	
หน่วยการสอนที่ 11 ชื่อหน่วยการสอน โอกาสและ	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	3	

ความก้าวหน้าของพนักงานขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับโอกาสและ ความก้าวหน้าของพนักงานขาย												
หน่วยการสอนที่ 12 ชื่อหน่วยการสอน เทคโนโลยีกับการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีกับ การขาย	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
รวม	62	64	54	57	64	60	68	59	62	69	69	65
ลำดับความสำคัญ	4	3	9	7	3	5	2	6	4	1		

หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

<p>1. จุดประสงค์รายวิชา</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย 2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี 3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์
<p>2. มาตรฐานรายวิชา</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย 2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย 3. แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้านักแข่งขัน โอกาส และความก้าวหน้าของนักขาย 4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ
<p>3. คำอธิบายรายวิชา</p> <p>ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับเกี่ยวกับหลักการขาย แนวคิดทางการขาย วิวัฒนาการการขาย หน้าที่ทางการขาย ประเภท และลักษณะของงานขายความรู้เกี่ยวกับตนเอง ความรู้เกี่ยวกับกิจการ ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้นคุณสมบัติของนักขาย โอกาส และความก้าวหน้าของนักขาย</p>

หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา			
บรรยาย 36 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง 1 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 - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
1.3 วิธีการประเมินผล - ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน - การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน - การสอบกลางภาคและปลายภาค - คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม
บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง หลักความพอประมาณ นักศึกษารู้จักการนำเงินไปเพื่อซื้อสินค้าให้พอประมาณกับราคาของสินค้า คุณภาพของสินค้า และพอประมาณกับปริมาณของสินค้า และมีประโยชน์ในการบริโภค หลักความมีเหตุผล นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า ว่าจำเป็นในการที่จะใช้หรือบริโภคในชีวิตประจำวัน มากน้อยเพียงไร รู้จักการออมโดยน้อมนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ หลักการมีภูมิคุ้มกัน นักศึกษามีการวางแผนการนำเงินไปใช้ก่อนที่จะซื้อสินค้าโดยรู้จักอ่านส่วนประกอบของสินค้า วันผลิตสินค้า วันหมดอายุของสินค้า และประโยชน์ของสินค้า และรู้จักเปรียบเทียบราคาสินค้าหลาย ๆ ร้าน เพื่อมิให้ถูกหลอก

ในการซื้อสินค้าได้

เงื่อนไขความรู้

นักศึกษามีความรู้ในการเลือกซื้อสินค้าที่จำเป็น มีคุณภาพ ราคาเหมาะสมกับปริมาณ และไม่เลือกซื้อสินค้าตามโฆษณาชวนเชื่อ และต้องไม่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย

เงื่อนไขคุณธรรม

นักศึกษามีความประหยัด ไม่ฟุ่มเฟือย มีวินัยในตนเอง ในการซื้อสินค้า

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

2.2 เพื่อให้นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับ หลักการขาย แนวคิดทางการขาย วิวัฒนาการการขาย หน้าที่ทางการขาย ประเภท และลักษณะของงานขายความรู้เกี่ยวกับตนเอง ความรู้เกี่ยวกับกิจการ ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้นคุณสมบัติของ นักขาย โอกาส และความก้าวหน้าของนักขายวิธีการสอน

- 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 และระดมสมองในการแก้ไข

ปัญหา 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 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. มาตรฐานรายวิชาและคำอธิบายรายวิชาตามหลักสูตรประกาศนียบัตร วิชาชีพ พุทธศักราช 2545 ของสำนักงานคณะกรรมการอาชีวศึกษา (ปรับปรุง พ.ศ. 2546)</p> <p>3. ข้อตกลงในการเรียน แนวทางวัดผล และการประเมินผล การเรียนรู้</p>	1	1-1	<p>1. บอกจุดประสงค์รายวิชา มาตรฐาน รายวิชา และคำอธิบาย รายวิชา ตามหลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพได้ ปฏิบัติ กิจกรรมการเรียนร่วมกับผู้อื่นได้ บอกแนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้ได้</p> <p>2. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อน เรียน</p> <p>3. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรก คุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอด เนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดย การบรรยาย (Lecture) อาศัย การเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้ เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหา สาระที่น่าสนใจ ประกอบกับ การยกตัวอย่าง</p> <p>4. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</p> <p>5. ทำกิจกรรมตามงานที่ อาจารย์สั่ง</p> <p>6. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</p> <p>7. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความ สมบูรณ์</p> <p>8. ทำแบบประเมินตนเองหลัง เรียน</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	กิจกรรม การเรียนการสอน และ สื่อที่ใช้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
1	ความรู้เกี่ยวกับการขายและ แนวคิดทางการตลาด 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการ ขาย 2. หลักพื้นฐานของการขาย 3. หน้าที่ของการขาย 4. วิวัฒนาการของการขาย 5. แนวความคิดทางการขาย กับแนวความคิดทางการตลาด	2	1	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 ความกตัญญูกตเวที
2	ประเภทและลักษณะของ งานขาย 1. ประเภทของงานขาย 2. ลักษณะของงานขาย 3. ประเภทของพนักงาน ขายตามลักษณะงานขาย 4. ความสัมพันธ์ของงานขาย กับหน้าที่ของการส่งเสริม การตลาด	3	5-6	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 ความกตัญญูกตเวที

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
3	ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า 1. ความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย 2. ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าบริโภค 3. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย 4. การตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย 5. บุคคลที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย 6. ปัญหาของช่องทางการจัดจำหน่าย	4	7-8	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิต์
4	การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย 1. ความหมายและความสำคัญของการโฆษณา 2. วัตถุประสงค์ของการโฆษณา 3. ประเภทของการโฆษณา 4. สื่อที่ใช้ในการโฆษณา 5. ความหมายและความสำคัญของการส่งเสริมการขาย 6. วัตถุประสงค์และเป้าหมายของการส่งเสริมการขาย 7. ประเภทและวิธีการส่งเสริมการขาย	5-6	9-12	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิต์

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
5	ความรู้เกี่ยวกับตนเอง 1.การสำรวจตนเองของพนักงานขาย 2.การพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขาย 3.การขายตนเองก่อนขายสินค้า 4.คุณสมบัติที่จำเป็นของพนักงานขาย 5.คุณสมบัติของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการ 6.คุณสมบัติของพนักงานขายที่ลูกค้าต้องการ 7. เทคนิคการชนะใจลูกค้า	7	13- 15	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอน โดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหา และการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
6	ความรู้เกี่ยวกับกิจการ 1. ความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับกิจการ 2. ความรู้เกี่ยวกับกิจการที่พนักงานขายควรทราบ 3. แหล่งความรู้เกี่ยวกับกิจการ	8	15- 16	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
-	สอบกลางภาคเรียน	9	17- 18		
7	ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 1. ความหมายของผลิตภัณฑ์ 2. ความสำคัญของการมี ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 3. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ พนักงานขายควรทราบ 4. ประเภทของผลิตภัณฑ์ 5. องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ 6. แหล่งความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์	9- 10	19- 20	1. ให้ทำแบบประเมินตนเอง ก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบ เรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิค ในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระ ให้น่าสนใจ ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่ อาจารย์สั่ง	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด
8	ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า 1. ความหมายและประเภทของ ลูกค้า 2. พฤติกรรมของลูกค้าหรือ ผู้บริโภค 3. ความต้องการและแรงจูงใจ ในการซื้อสินค้า 4. ปัจจัยภายในและภายนอก ที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมการ ซื้อ 5. กระบวนการตัดสินใจซื้อ ของลูกค้า 6. สาเหตุของการตัดสินใจซื้อ ของลูกค้า	11	21- 22	1. ให้ทำแบบประเมินตนเอง ก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบ เรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิค ในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระ ให้น่าสนใจ ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย	ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทีย

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
9	ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้น 1. ความหมายและความสำคัญของคู่แข่งชั้น 2. ความจำเป็นที่ต้องมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้น 3. สิ่งที่ต้องรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้น 4. แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งชั้น 5. วิธีการที่พนักงานขายจะชนะคู่แข่งชั้น 6. ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้น	12	23- 24	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
10	ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย 1. ความหมายของเทคนิคการขาย 2. ขั้นตอนของเทคนิคการขาย	13- 14	25- 28	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
11	<p>โอกาสและความก้าวหน้าของ พนักงานขาย</p> <p>1.ความสำคัญของอาชีพการ ขาย</p> <p>2.องค์ประกอบที่สร้าง ความสำเร็จให้กับอาชีพการ ขาย</p> <p>3.คุณสมบัติของพนักงานขายใน ฐานะผู้บริหารงานขาย</p> <p>4.ของพนักงานขายที่ประสบ ความสำเร็จในอาชีพการขาย</p> <p>5.รายได้และผลประโยชน์ เกื้อกูลของผู้ประกอบอาชีพ การขาย</p> <p>6.ตำแหน่งของผู้ประกอบอาชีพ การขาย</p> <p>7.โอกาสก้าวหน้าของผู้ประกอบ อาชีพการขาย</p> <p>8. เทคนิคการสร้างความสำเร็จ ในอาชีพการขาย</p>	15- 16	29- 32	<p>1. ให้ทำแบบประเมินตนเอง ก่อนเรียน</p> <p>2. การนำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้ วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียง เนื้อหาและการใช้เทคนิคในการ ถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้ น่าสนใจ ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง</p> <p>3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</p> <p>4. ทำกิจกรรมตามงานที่ อาจารย์สั่ง</p> <p>5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและ เฉลย</p> <p>6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้ อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความ สมบูรณ์</p> <p>7. ทำแบบประเมินตนเองหลัง เรียน</p>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง การประหยัด ความสนใจใฝ่รู้ การละเว้นสิ่งเสพติดและ การพนัน</p> <p>ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วยสาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
12	เทคโนโลยีกับการขาย 1. เทคโนโลยีกับธุรกิจ 2. พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) 3. เครื่องมือทางเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานขาย 4. กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ลูกค้าออนไลน์ (e-CRM) 5. อุปสรรคที่มีผลกระทบต่องานขายในตลาดออนไลน์ 6. บทบาทของเทคโนโลยีในธุรกิจของงานขาย 7. รูปแบบธุรกิจในตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (e-Marketing Business Model) 8. ระบบสารสนเทศด้านงานขาย (Selling Information System)	17	33- 34	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. การนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียงเรียงเนื้อหาและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน	
-	สอบปลายภาคเรียน	18	52- 54		

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 การขายเบื้องต้น1 2. ใบงานและกิจกรรมตามใบงาน
<p>2.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ</p> <p>- ข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต และห้องสมุด</p>