



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัสวิชา 20200902 วิชา หลักการขาย
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ

จัดทำโดย

อาจารย์ชุตติภา คำพันธ์

สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา หลักการขาย รหัสวิชา 20200902
จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียด
ที่แสดงถึงการจัดระบบการเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอน
ที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจ
พอเพียง

สาขาวิชาการตลาด
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1. รหัสและชื่อรายวิชา 20200902 หลักการขาย
2. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
3. หลักสูตร และประเภทของรายวิชา 3.1 หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง 3.2 ประเภทของรายวิชา ปรับพื้นฐาน
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ชุตติภา คำพันธ์
5. ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2561 ระดับชั้น ปวส. 1 สาย ม.6 สาขาวิชาการบัญชี
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite) ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน ไม่มี
8. สถานที่เรียน ห้อง 2102 สาขาวิชาการตลาด
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด ไม่มี

1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 20200902

วิชา หลักการขาย จำนวน 3 หน่วยกิต

ระดับชั้น ปวส. 1 สาย ม.6 สาขาวิชาการบัญชี

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(5)	ด้านจิตพิสัย(5)	รวม(40)	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้ (5)	ความเข้าใจ(5)	นำไปใช้(5)	วิเคราะห์(5)	สังเคราะห์(5)	ประเมินค่า(5)					
1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย	5	5	3	3	3	-	-	2	26	7	3
2. การแสวงหาผู้มุ่งหวัง	5	5	3	3	3	-	3	2	29	4	6
3. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบผู้มุ่งหวัง	5	4	5	4	4	3	3	2	30	3	6
4. การเข้าพบผู้มุ่งหวัง	5	4	5	4	4	3	2	2	38	1	6
5. การเสนอขายและการสาธิต	5	4	5	4	4	4	4	2	32	2	6
6. การตอบข้อโต้แย้ง	4	4	4	4	4	3	2	2	27	6	6
7. การปิดการขาย	4	5	3	3	3	3	3	2	26	7	6
8. การติดตามผลหลังการขาย	4	4	3	5	4	3	3	2	28	5	6
9. การบริการก่อนการขายและหลังการขาย	3	3	4	-	-	4	4	2	20	8	6
10. จรรยาบรรณของนักขาย	5	5	3	3	3	-	-	2	26	7	3
11. โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย	5	5	3	3	3	-	3	2	29	4	6
12. เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การขาย	5	4	5	4	4	3	3	2	30	3	6
สอบกลางภาค											3
สอบปลายภาค											3
รวม											
ลำดับความสำคัญ											

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

1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 20200902

วิชา หลักการขาย

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 3 ชั่วโมง รวม 54 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 1</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของการขายได้ 2. แสดงความรู้เกี่ยวกับบทบาทของการขายได้ 3. แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของการประกอบอาชีพทางการขายได้ 4. แสดงความรู้เกี่ยวกับรายละเอียดของช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 5. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการพัฒนาพนักงานขายได้ 6. ปฏิบัติตามคุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพขายได้ 7. แสดงความรู้เกี่ยวกับรายละเอียดของกระบวนการขายได้
<p>หน่วยการสอนที่ 2</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การแสวงหาผู้มุ่งหวัง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับผู้มุ่งหวังได้ 2. ปฏิบัติการวิเคราะห์ผู้มุ่งหวังด้วยทฤษฎีการขายได้ 3. แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของผู้มุ่งหวังได้ 4. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังได้ 5. แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของการแสวงหาผู้มุ่งหวังได้
<p>หน่วยการสอนที่ 3</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การเตรียมตัวก่อนเข้าพบผู้มุ่งหวัง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ปฏิบัติการวางแผนการขายได้ 2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเตรียมข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังได้ 3. แสดงความรู้เกี่ยวกับการนัดหมายล่วงหน้าได้ 4. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมได้ 5. ปฏิบัติการเตรียมความรู้ได้ 6. ปฏิบัติการวางแผนการเข้าพบได้
<p>หน่วยการสอนที่ 4</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การเข้าพบผู้มุ่งหวัง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับทฤษฎีการขายได้ 2. ปฏิบัติการแต่งกายสำหรับการเข้าพบได้ 3. แสดงความรู้เกี่ยวกับจุดประสงค์ของการเข้าพบได้ 4. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการเข้าพบผู้มุ่งหวังได้ 5. แสดงความรู้เกี่ยวกับสิ่งจำเป็นที่ช่วยให้พนักงานขายเข้าพบอย่างมีประสิทธิภาพได้
<p>หน่วยการสอนที่ 5</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การเสนอขายและการสาธิต</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเสนอขายได้ 2. ปฏิบัติสิ่งที่พนักงานขายควรนำเสนอในการเสนอขายได้ 3. ปฏิบัติเทคนิคการเสนอขายได้ 4. แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบการเสนอขายได้ 5. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเสนอขายที่มีประสิทธิภาพได้

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
	6. ปฏิบัติการสาธิตสินค้าได้ 7. ประยุกต์ใช้การสาธิตที่มีประสิทธิภาพได้
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน: การตอบข้อโต้แย้ง (ต่อ)	1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของข้อโต้แย้งได้ 2. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุของการเกิดข้อโต้แย้งได้ 3. ประยุกต์ใช้เทคนิคการจัดการกับข้อโต้แย้งได้ 4. ประยุกต์ใช้กลยุทธ์ในการขจัดข้อโต้แย้งได้ 5. แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบของข้อโต้แย้งได้ 6. ปฏิบัติการเตรียมตัวเพื่อตอบข้อโต้แย้งได้
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน: การปิดการขาย	1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของการปิดการขายได้ 2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักสำคัญของการปิดการขายได้ 3. ปฏิบัติตามบุคลิกภาพของนักปิดการขายที่ดีได้ 4. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุที่ทำให้พนักงานขายไม่สามารถปิดการขายได้ 5. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะของพนักงานขายที่ไม่สามารถปิดการขายได้ 6. แสดงความรู้เกี่ยวกับช่วงเวลาที่เหมาะสมในการปิดการขายได้ 7. แสดงความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้การปิดการขายประสบผลสำเร็จได้ 8. ปฏิบัติตามยุทธวิธีในการปิดการขายได้
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน: การติดตามผล หลังการขาย	1. แสดงความรู้เกี่ยวกับจุดประสงค์ของการติดตามผลหลังการขาย 2. แสดงวิธีปฏิบัติในการติดตามผลหลังการขาย 3. แสดงผลที่เกิดขึ้นจากการติดตามผลหลังการขาย 4. ปฏิบัติตามขั้นตอนการติดตามผลหลังการขาย 5. แสดงเทคนิคการติดตามผลหลังการขาย 6. แสดงความรู้เกี่ยวกับการจัดการกับปัญหาที่มักเกิดขึ้นจากการติดตามผลหลังการขาย
หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน: การบริการก่อน การขายและหลังการขาย	1. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะการให้บริการ 2. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการให้บริการหลังการขาย 3. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุการเกิดข้อบกพร่องในการบริการหลังการขาย 4. ปฏิบัติการแก้ปัญหาจากการให้บริการหลังการขาย 5. แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์จากการให้บริการหลังการขาย 6. ปฏิบัติการจัดการกับคำว่าร้องเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 10</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: จรรยาบรรณของนักขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของจรรยาบรรณได้ 2. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อกิจการได้ 3. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อลูกค้าได้ 4. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อตนเองได้ 5. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อสังคมได้ 6. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อคู่แข่งได้ 7. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกได้
<p>หน่วยการสอนที่ 11</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย 2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี 3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์
<p>หน่วยการสอนที่ 12</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับสารสนเทศได้ 2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการสื่อสารการขายได้ 3. ประยุกต์ใช้การสื่อสารการขายทางอินเทอร์เน็ตได้ 4. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะธุรกิจการค้า ในเครือข่ายดิจิทัลได้ 5. แสดงความรู้เกี่ยวกับความเจริญก้าวหน้าของอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย 6. ประยุกต์ใช้อี-คอมเมิร์ซได้ 7. แสดงความรู้เกี่ยวกับการชำระเงินด้วยบัตรเครดิตได้ 8. แสดงการเปรียบเทียบระหว่างระบบการค้าแบบเก่าและการทำธุรกิจด้วยคอมพิวเตอร์ได้

1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง / ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง
 รหัสวิชา 20200902 วิชา หลักการขาย หน่วยกิต 3 (3)
 ระดับชั้น ปวส. 1 สาย ม.6 สาขาวิชาการบัญชี

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 1 ชื่อหน่วยการสอน ความรู้ทั่วไป เกี่ยวกับการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของการขายได้	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21	
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับบทบาทของการขายได้	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21	
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของการประกอบอาชีพทางการขายได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23	
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับรายละเอียดของช่องทางการจัดจำหน่ายได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	-	20	
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการพัฒนาพนักงานขายได้	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23	
6. ปฏิบัติตามคุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพขายได้	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
7. แสดงความรู้เกี่ยวกับรายละเอียดของกระบวนการขายได้	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	30	

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3ห้อง			2 เจอนไซ									
				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 2 ชื่อหน่วยการสอน การแสวงหา ผู้หวัง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับผู้มุ่งหวังได้	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
2. ปฏิบัติการวิเคราะห์ผู้มุ่งหวังด้วย ทฤษฎีการขายได้	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	3	30	
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของ ผู้มุ่งหวังได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	2	20	
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการ แสวงหาผู้มุ่งหวังได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	-	26	
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ ของการแสวงหาผู้มุ่งหวังได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	-	26	
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน การเตรียมตัว ก่อนเข้าพบผู้มุ่งหวัง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. ปฏิบัติการวางแผนการขายได้	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	2	20	
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเตรียม ข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังได้	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	2	18	
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับการนัด หมายล่วงหน้าได้	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	2	19	
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเตรียม ความพร้อมได้	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	2	21	
5. ปฏิบัติการเตรียมความรู้ได้	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	3	30	
6. ปฏิบัติการวางแผนการเข้าพบได้	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	3	30	

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 4 ชื่อหน่วยการสอน การเข้าพบ ผู้มุ่งหวัง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับทฤษฎีการ ขายได้	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20		
2. ปฏิบัติการแต่งกายสำหรับการเข้า พบได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26		
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับจุดประสงค์ ของการเข้าพบได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26		
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการเข้า พบผู้มุ่งหวังได้	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31		
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับสิ่งจำเป็นที่ ช่วยให้พนักงานขายเข้าพบอย่างมี ประสิทธิภาพได้	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	30		
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน การเสนอขาย และการสาธิต สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเสนอ ขายได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22		
2. ปฏิบัติสิ่งที่พนักงานขายควร นำเสนอในการเสนอขายได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22		
3. ปฏิบัติเทคนิคการเสนอขายได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22		
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบการ เสนอขายได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	28		

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 6 ชื่อหน่วยการสอน การตอบข้อ โต้แย้ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเสนอ ขายที่มีประสิทธิภาพได้	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
6. ปฏิบัติการสาธิตสินค้าได้	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	3	30	
7. ประยุกต์ใช้การสาธิตที่มี ประสิทธิภาพได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	3	26	
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมาย ของข้อโต้แย้งได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	2	28	
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุของ การเกิดข้อโต้แย้งได้	3	5	4	3	-	-	-	-	3	2	2	20	
3. ประยุกต์ใช้เทคนิคการจัดการกับ ข้อโต้แย้งได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	2	26	
4. ประยุกต์ใช้กลยุทธ์ในการจัดข้อ โต้แย้งได้	3	5	3	5	2	3	-	3	3	2	2	29	
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบของ ข้อโต้แย้งได้	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
6. ปฏิบัติการเตรียมตัวเพื่อตอบข้อ โต้แย้งได้	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	2	26	
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน การปิดการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมาย ของการปิดการขายได้	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	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)		
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักสำคัญของการปิดการขายได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
3. ปฏิบัติตามบุคลิกภาพของนักปิดการขายที่ดีได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุที่ทำให้พนักงานขายไม่สามารถปิดการขายได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	28	
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะของพนักงานขายที่ไม่สามารถปิดการขายได้	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
6. แสดงความรู้เกี่ยวกับช่วงเวลาที่เหมาะสมในการปิดการขายได้	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
7. แสดงความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้การปิดการขายประสบผลสำเร็จได้	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
8. ปฏิบัติตามยุทธวิธีในการปิดการขายได้	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	28	
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน การติดตามผลหลังการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับจุดประสงค์ของการติดตามผลหลังการขาย	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง											รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3ท่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
2. แสดงวิธีปฏิบัติในการติดตามผล หลังการขาย	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18		
3. แสดงผลที่เกิดขึ้นจากการติดตาม ผลหลังการขาย	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19		
4. ปฏิบัติตามขั้นตอนการติดตามผล หลังการขาย	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21		
5. แสดงเทคนิคการติดตามผลหลัง การขาย	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31		
6. แสดงความรู้เกี่ยวกับการจัดการ กับปัญหาที่มักเกิดขึ้นจากการ ติดตามผลหลังการขาย	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20		
หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน การบริการก่อน การขายและหลังการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะการ ให้บริการ	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26		
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการ ให้บริการหลังการขาย	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31		
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุการ เกิดข้อบกพร่องในการบริการหลัง การขาย	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20		
4. ปฏิบัติการแก้ปัญหาจากการ ให้บริการหลังการขาย	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23		
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ จากการให้บริการหลังการขาย	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18		

6. ปฏิบัติการจัดการกับคำว่า ร้องเรียน	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
หน่วยการสอนที่ 10 ชื่อหน่วยการสอน จรรยาบรรณของ นักขาย สรณะประจำหน่วยการสอน												
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมาย ของจรรยาบรรณได้	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของ พนักงานขายที่มีต่อกิจการได้	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
3. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของ พนักงานขายที่มีต่อลูกค้าได้	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
4. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของ พนักงานขายที่มีต่อตนเองได้	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
5. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของ พนักงานขายที่มีต่อสังคมได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	
6. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของ พนักงานขายที่มีต่อคู่แข่งได้	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
7. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณ ธุรกิจขายตรงโลกได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	
หน่วยการสอนที่ 11 ชื่อหน่วยการสอน โอกาสและ ความก้าวหน้าของพนักงานขาย สรณะประจำหน่วยการสอน												
1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้ พื้นฐานของงานขาย	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็น นักขายที่ดี	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการ ทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความ ซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง และความมีมนุษยสัมพันธ์	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	

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)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
หน่วยการสอนที่ 12 ชื่อหน่วยการสอน เทคโนโลยี สารสนเทศและการสื่อสารการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับสารสนเทศ ได้	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการสื่อสาร การขายได้	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
3. ประยุกต์ใช้การสื่อสารการขายทาง อินเทอร์เน็ตได้	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะ ธุรกิจการค้า ในเครือข่ายดิจิทัลได้	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับความ เจริญก้าวหน้าของอินเทอร์เน็ตใน ประเทศไทย	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	
6. ประยุกต์ใช้อี-คอมเมิร์ซได้	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
7. แสดงความรู้เกี่ยวกับการชำระเงิน ด้วยบัตรเครดิตได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	
8. แสดงการเปรียบเทียบระหว่าง ระบบการค้าแบบเก่าและการทำ ธุรกิจด้วยคอมพิวเตอร์ได้	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	

หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

<p>1. จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานงานขาย 2. มีทักษะเกี่ยวกับการวางแผนกระบวนการขาย 3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในอาชีพขาย
<p>2. สมรรถนะรายวิชา</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานงานขาย 2. วางแผนการขายตามกระบวนการ 3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในอาชีพขาย
<p>3. คำอธิบายรายวิชา</p> <p>ศึกษาเกี่ยวกับหลักการขาย คุณสมบัติและจรรยาบรรณของนักขาย กระบวนการขาย การแสวงหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนการเข้าพบ การเข้าพบ การเสนอขายและการสาธิต การตอบข้อโต้แย้ง การปิดการขาย การติดตามและประเมินผลการขาย การบริการก่อนและหลังการขาย โอกาสความก้าวหน้าของนักขาย และเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการขาย</p>

หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา			
บรรยาย 54 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง 3 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 - นักศึกษากลามข้อสงสัย 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

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดและการขายเบื้องต้น แนวคิดทางการตลาดและการขาย วิวัฒนาการตลาดและการขาย หน้าที่ทางการตลาด ประเภทและลักษณะของการขาย ความรู้เกี่ยวกับตนเอง ความรู้เกี่ยวกับกิจการ ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง คุณสมบัติของนักขาย โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย

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
- สามารถปรับตัวในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ในทุกสถานการณ์
- วางตัวและร่วมแสดงความคิดเห็นในกลุ่มได้อย่างเหมาะสม

4.2 วิธีการสอน

- จัดกิจกรรมเสริมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่นักศึกษามีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับนักศึกษาอื่น 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

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ					
สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอนและสื่อที่ใช้	หมาย เหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
1	ชี้แจงกระบวนการจัดการ เรียนการสอน ในรายวิชา หลักการขาย บทที่ 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย	3		<ul style="list-style-type: none"> - บอกจุดประสงค์รายวิชา คำอธิบายรายวิชา มาตรฐานรายวิชา และแจ้งเกณฑ์การประเมิน วัดผล และทำความเข้าใจเรื่องการวัดผลและ ประเมินผลกับนักศึกษาโดยให้นักศึกษามีส่วน ร่วมในเกณฑ์การวัดผลและประเมินผล - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ 	
2-3	บทที่ 2. การแสวงหาผู้มุ่งหวัง	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ 	
4-5	บทที่ 3. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบผู้ มุ่งหวัง	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน 	

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ					
สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอนและสื่อที่ใช้	หมาย เหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
				ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
6	บทที่ 4. การเข้าพบผู้มุ่งหวัง	3		- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
7-8	บทที่ 5. การเสนอขายและการสาธิต	6		- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
9	สอบกลางภาค	3		สอบวัดความรู้	
10-11	บทที่ 6. การตอบข้อโต้แย้ง	6		- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง	

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอนและสื่อที่ใช้	หมาย เหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
				<ul style="list-style-type: none"> - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ 	
12	บทที่ 7. การปิดการขาย	6		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัยอาจารย์ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ 	
13	บทที่ 8. การติดตามผลหลังการขาย	3		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารต่าง ๆ 	
14	บทที่ 9. การบริการก่อนการขายและหลังการขาย	3		<ul style="list-style-type: none"> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยายและเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 	

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอนและสื่อที่ใช้	หมาย เหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
				- ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
15	บทที่ 10. จรรยาบรรณของนักขาย	3		- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบการสอนต่าง ๆ	
16	บทที่ 11. โอกาสและความก้าวหน้าของ พนักงานขาย	3		-- บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอน ตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบ การสอนต่าง ๆ	
17	บทที่ 12. เทคโนโลยีสารสนเทศและ การสื่อสารการขาย	3		- บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตาม หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความ คิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน	

				<ul style="list-style-type: none"> - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ - ใช้ power point หรือ เอกสารประกอบการสอนต่าง ๆ 	
18	สอบปลายภาค	1		สอบวัดความรู้	

5.2 แผนการประเมินผลการเรียนรู้		
วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
สอบกลางภาค	9	20%
สอบปลายภาค	18	40%
วิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นคว้า การนำเสนอรายงาน การทำงานกลุ่มและผลงาน การอ่านและสรุปบทความ การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาคการศึกษา	30%
การเข้าชั้นเรียนและการมีส่วนร่วม	ตลอดภาคการศึกษา	10%

หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1.หนังสือ และเอกสารประกอบการสอนหลัก <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารคำสอนวิชา หลักการขาย 2. ใบงานและกิจกรรมตามใบงาน
2.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ <ul style="list-style-type: none"> - ข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ตและห้องสมุด