



# แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 10218413 วิชา การขายออนไลน์  
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ  
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย  
อาจารย์ชุตติภา คำพันธ์  
สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม  
มหาวิทยาลัยนครพนม

## คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การขายออนไลน์ รหัสวิชา 10218413 จัดทำขึ้น  
เพื่อใช้ประกอบ การสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึง  
การจัดระบบ การเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย  
มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการตลาด  
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม  
มหาวิทยาลัยนครพนม

## รายละเอียดของรายวิชา

### สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยนครพนม

### หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1.รหัสและชื่อรายวิชา 10218413                      การขายออนไลน์
2.จำนวนหน่วยกิต 3                      หน่วยกิต
3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา 3.1 หลักสูตร สาขาวิชาการตลาด 3.2 ประเภทของรายวิชา ทักษะวิชาชีพเลือก
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ชุตินา คำพันธ์
5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2560                      ระดับชั้น ปวช .2 สาขาวิชาการตลาด
6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite) ไม่มี
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน ไม่มี
8.สถานที่เรียน ห้อง 2102 สาขาวิชาการตลาด
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด ไม่มี

## 1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 10218413  
ชั้น ปวช.2

วิชา การขายออนไลน์  
สาขาวิชา การตลาด

จำนวน 3 หน่วยกิต

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(30)	ด้านจิตพิสัย(10)	รวม(40)	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้ (5)	ความเข้าใจ(5)	นำไปใช้(5)	วิเคราะห์(5)	สังเคราะห์(5)	ประเมินค่า(5)					
1. หลักการและขบวนการขายออนไลน์	4	3	3	-	-	-	5	2	17	1	8
2. รูปแบบและประโยชน์ของการขายสินค้าออนไลน์	4	3	3	-	-	-	5	2	14	2	8
3. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์	4	2	3	-	-	-	4	1	14	2	8
4. ตลาดเป้าหมาย	2	2	3	-	-	-	3	1	11	3	8
5. จรรยาบรรณการขายออนไลน์	2	2	3	-	-	-	4	1	12	2	8
6. เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของธุรกิจขายสินค้าออนไลน์	2	2	3	-	-	-	3	1	10	4	8
7. แนวโน้มการตลาดออนไลน์	2	1	2	-	-	-	3	1	9	5	8
8. กฎหมายและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์	2	2	2	-	-	-	3	1	10	4	8
สอบกลางภาค											4
สอบปลายภาค											4
รวม	11	11	17	11	-	-	25	25	100		72
ลำดับความสำคัญ	1	1	2	3	1	1	1	1			

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

## 1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 10218413

วิชา การขายออนไลน์

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 4 ชั่วโมง รวม 72 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 1</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: หลักการและกระบวนการขายออนไลน์</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของการขายออนไลน์</li> <li>2. อธิบายความสำคัญของการขายออนไลน์</li> <li>3. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขายออนไลน์</li> <li>4. อธิบายกระบวนการขายออนไลน์</li> <li>5. แสดงความรู้เกี่ยวกับวิวัฒนาการการการขายออนไลน์</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 2</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: รูปแบบและประโยชน์ของการขายสินค้าออนไลน์</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้พื้นฐานที่ควรมีในการขายออนไลน์ได้</li> <li>2. อธิบายรูปแบบของการขายสินค้าออนไลน์ได้</li> <li>3. อธิบายขั้นตอนของการขายออนไลน์ได้</li> <li>4. แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขายสินค้าออนไลน์ผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ได้</li> <li>5. แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของการขายสินค้าออนไลน์ได้</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 3</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบตลาดออนไลน์ได้</li> <li>2. แสดงความรู้เกี่ยวกับองค์ประกอบของการทำตลาดออนไลน์ได้</li> <li>3. แสดงความรู้เกี่ยวกับธุรกิจหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์ได้</li> <li>4. แสดงความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์ได้</li> <li>5. แสดงความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้นในตลาดออนไลน์ได้</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 4</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ตลาดเป้าหมาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บอกความรู้เกี่ยวกับตลาดเป้าหมายของตลาดออนไลน์ได้</li> <li>2. บอกความรู้เกี่ยวกับประเภทของกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นตลาดเป้าหมายได้</li> <li>3. อธิบายความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคได้</li> <li>4. บอกความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์ผู้บริโภคที่เป็นตลาดเป้าหมายได้</li> <li>5. อธิบายความรู้เกี่ยวกับวิธีการเข้าถึงผู้บริโภคในตลาดออนไลน์ได้</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 5</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: จรรยาบรรณการขายออนไลน์</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของจรรยาบรรณในการขายออนไลน์ได้</li> </ol>

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณของผู้ขายออนไลน์ที่มีต่อลูกค้าและคู่แข่งได้</li> <li>3. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณในการใช้เครือข่ายสังคมออนไลน์ และจรรยาบรรณที่พึงปฏิบัติในการใช้สื่อสังคมออนไลน์ได้</li> <li>4. อธิบายวิธีการเสริมสร้างให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจ เชื่อถือ และศรัทธาต่อผู้ขายออนไลน์ได้</li> <li>5. บอกเทคนิคการซื้อสินค้าผ่านสื่อสังคมออนไลน์ของผู้บริโภค เพื่อป้องกันกลุ่มมิจฉาชีพออนไลน์ได้</li> </ol>
<p><b>หน่วยการสอนที่ 6</b> ชื่อหน่วยการสอน: เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของธุรกิจขายสินค้าออนไลน์</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายและลักษณะที่สำคัญของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้</li> <li>2. แสดงความรู้เกี่ยวกับคุณลักษณะเด่นของธุรกิจขายสินค้าออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้</li> <li>3. แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการตลาดออนไลน์ได้</li> <li>4. อธิบายเทคนิคการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของธุรกิจขายสินค้าออนไลน์ได้</li> <li>5. อธิบายแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปัจจุบันได้</li> <li>6. แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้</li> </ol>
<p><b>หน่วยการสอนที่ 7</b> ชื่อหน่วยการสอน: แนวโน้มการตลาดออนไลน์</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับตลาดออนไลน์ได้</li> <li>2. แสดงความรู้เกี่ยวกับแนวโน้มตลาดออนไลน์ได้</li> <li>3. แสดงความรู้เกี่ยวกับปัญหาและการแก้ไขปัญหาทางการตลาดออนไลน์ได้</li> </ol>
<p><b>หน่วยการสอนที่ 8</b> ชื่อหน่วยการสอน: กฎหมายและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายการขายออนไลน์ได้</li> <li>2. แสดงความรู้เกี่ยวกับงานที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์ได้</li> </ol>



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)		
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการ ขายสินค้าออนไลน์ผ่านเครือข่าย สังคมออนไลน์ได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ ของการขายสินค้าออนไลน์ได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
<b>หน่วยการสอนที่ 3</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน</b> ปัจจัยที่มีอิทธิพล ต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์ <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบ ตลาดออนไลน์ได้	3	4	5	3	4	5	4	5	4	4	41	7
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับ องค์ประกอบของการทำตลาด ออนไลน์ได้	3	4	5	3	4	5	4	5	4	4	41	7
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับธุรกิจหรือ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการขาย ออนไลน์ได้	3	4	5	3	4	5	4	5	4	4	41	7
4. แสดงความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่มี อิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า ออนไลน์ได้	3	4	5	3	4	5	4	5	4	4	41	7
5. แสดงความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งใน ตลาดออนไลน์ได้	3	4	5	3	4	5	4	5	4	4	41	7
<b>หน่วยการสอนที่ 4</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน</b> ตลาดเป้าหมาย <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. บอกความรู้เกี่ยวกับตลาด เป้าหมายของตลาดออนไลน์ได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
2. บอกความรู้เกี่ยวกับประเภทของ กลุ่มผู้บริโภคที่เป็นตลาดเป้าหมาย ได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3



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)		
3. อธิบายความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
4. บอกความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์ผู้บริโภคที่เป็นตลาดเป้าหมายได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
5. อธิบายความรู้เกี่ยวกับวิธีการเข้าถึงผู้บริโภคในตลาดออนไลน์ได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
<b>หน่วยการสอนที่ 5</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน จรรยาบรรณการ</b> <b>ขายออนไลน์</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของจรรยาบรรณในการขายออนไลน์ได้	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณของผู้ขายออนไลน์ที่มีต่อลูกค้าและคู่แข่งได้	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณในการใช้เครือข่ายสังคมออนไลน์และจรรยาบรรณที่พึงปฏิบัติในการใช้สื่อสังคมออนไลน์ได้	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
4. อธิบายวิธีการเสริมสร้างให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจเชื่อถือ และศรัทธาต่อผู้ขายออนไลน์ได้	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
5. บอกเทคนิคการซื้อสินค้าผ่านสื่อสังคมออนไลน์ของผู้บริโภค เพื่อป้องกันกลุ่มมิจฉาชีพออนไลน์ได้	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
<b>หน่วยการสอนที่ 6</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน การตอบข้อ</b> <b>โต้แย้ง</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												

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)		
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายและลักษณะที่สำคัญของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	42	6
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุของการเกิดข้อโต้แย้งได้	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	42	6
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการตลาดออนไลน์ได้	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	42	6
4. อธิบายเทคนิคการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของธุรกิจขายสินค้าออนไลน์ได้	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	42	6
5. อธิบายแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปัจจุบันได้	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	42	6
6. แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	42	6
<b>หน่วยการสอนที่ 7</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน แนวโน้ม</b> <b>การตลาดออนไลน์</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับตลาดออนไลน์ได้	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	3
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับแนวโน้มตลาดออนไลน์ได้	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	3
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับปัญหาและการแก้ไขปัญหาของการทำตลาดออนไลน์ได้	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	3

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)
<b>หน่วยการสอนที่ 8</b> ชื่อหน่วยการสอน กฎหมายและ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการขาย ออนไลน์ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมาย การขายออนไลน์ได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6	
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับงานที่ เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์ได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6	

## หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

<p><b>1. จุดประสงค์รายวิชา</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เข้าใจหลักการและกระบวนการขายออนไลน์</li> <li>2. มีทักษะในการขายสินค้าออนไลน์</li> <li>3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริตความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ความรับผิดชอบความสนใจใฝ่รู้และความละเอียดรอบคอบ</li> </ol>
<p><b>2. มาตรฐานรายวิชา</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการกระบวนการขายออนไลน์และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อและตลาดเป้าหมาย</li> <li>2. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณการขายออนไลน์กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์</li> <li>3. ขายสินค้าออนไลน์ตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด</li> <li>4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขายออนไลน์</li> </ol>
<p><b>3. คำอธิบายรายวิชา</b></p> <p>ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการขายออนไลน์รูปแบบและประโยชน์การขายสินค้าออนไลน์ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์ ตลาดเป้าหมายแนวโน้ม การตลาดออนไลน์จรรยาบรรณการขายออนไลน์กฎหมาย และองค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารการขายออนไลน์ศึกษา และปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการ และกระบวนการขายออนไลน์รูปแบบและประโยชน์การขายสินค้าออนไลน์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์ตลาดเป้าหมายแนวโน้มการตลาดออนไลน์ จรรยาบรรณการขายออนไลน์กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขายออนไลน์</p>

## หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

<b>1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา</b>			
บรรยาย 36 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน 36	การศึกษาด้วยตนเอง 5 ชั่วโมง/สัปดาห์
<b>2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล</b>			
1 ชั่วโมง/สัปดาห์			

## หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

<p><b>1. คุณธรรม จริยธรรม</b></p>
<p><b>1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ความมีมนุษยสัมพันธ์</li> <li>• ความมีวินัย</li> <li>• ความรับผิดชอบ</li> <li>• ความเชื่อมั่นในตนเอง</li> <li>• ความสนใจใฝ่รู้</li> <li>• ความรักสามัคคี</li> <li>• ความกตัญญูกตเวทิตา</li> <li>• การตรงต่อเวลา</li> </ul>
<p><b>1.2 วิธีการสอน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน</li> <li>- นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>- นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>- หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> </ul>
<p><b>1.3 วิธีการประเมินผล</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน</li> <li>- การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน</li> <li>- การสอบกลางภาคและปลายภาค</li> <li>- คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม</li> </ul>
<p><b>บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง</b></p> <p><b>หลักความพอประมาณ</b></p> <p>นักศึกษารู้จักการนำเงินไปเพื่อซื้อสินค้าให้พอประมาณกับราคาของสินค้า คุณภาพของสินค้า และพอประมาณกับปริมาณของสินค้า และมีประโยชน์ในการบริโภค</p> <p><b>หลักความมีเหตุผล</b></p> <p>นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า ว่าจำเป็นในการที่จะใช้หรือบริโภคในชีวิตประจำวัน มากน้อยเพียงไร รู้จักการออมโดยน้อมนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้</p> <p><b>หลักการมีภูมิคุ้มกัน</b></p> <p>นักศึกษามีการวางแผนการนำเงินไปใช้ก่อนที่จะซื้อสินโดยรู้จักอ่านส่วนประกอบของสินค้า วันผลิตสินค้า วันหมดอายุของสินค้า และประโยชน์ของสินค้า และรู้จักเปรียบเทียบราคาสินค้าหลาย ๆ ร้าน เพื่อมิให้ถูกหลอกในการซื้อสินค้าได้</p> <p><b>เงื่อนไขความรู้</b></p> <p>นักศึกษามีความรู้ในการเลือกซื้อสินค้าที่จำเป็น มีคุณภาพ ราคาเหมาะสมกับปริมาณ และไม่เลือกซื้อสินค้าตามโฆษณาชวนเชื่อ และต้องไม่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย</p> <p><b>เงื่อนไขคุณธรรม</b></p>

นักศึกษามีความประหยัด ไม่ฟุ่มเฟือย มีวินัยในตนเอง ในการซื้อสินค้า

## 2. ความรู้

### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

เพื่อให้ นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการขายออนไลน์รูปแบบและประโยชน์การขาย สินค้าออนไลน์ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์ ตลาดเป้าหมายแนวโนม การตลาด ออนไลน์จรรยาบรรณการขายออนไลน์กฎหมาย และองค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์เทคโนโลยี สารสนเทศ และการสื่อสารการขายออนไลน์ศึกษา และปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการ และกระบวนการขาย ออนไลน์รูปแบบและประโยชน์การขายสินค้าออนไลน์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์ ตลาดเป้าหมายแนวโนมการตลาดออนไลน์ จรรยาบรรณการขายออนไลน์กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้อง กับการขายออนไลน์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขายออนไลน์

### 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

- สามารถวิเคราะห์ แสดงความคิดเห็นต่อปัญหาทั้งในชั้นเรียน
- สามารถใช้ความรู้ทางทฤษฎีเพื่อการพัฒนาปรับปรุงการปฏิบัติงานในสถานการณ์จริง

### 3.2 วิธีการสอน

- การสอนโดยใช้ปัญหาเป็นฐาน (Problem Based Learning : PBL)
- ฝึกตอบปัญหาในชั้นเรียนและการแสดงความคิดเห็นต่อปัญหา และระดมสมองในการแก้ไขปัญหา จากกรณีศึกษาตามประเด็นปัญหาที่กำหนดไว้แล้ว
- มอบหมายงานกลุ่ม

### 3.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินจากการตอบปัญหาและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน
- การนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- การสอบย่อย การสอบกลางภาคและปลายภาค

## 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

#### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- ความรับผิดชอบในการทำงานที่ได้รับมอบหมายทั้งรายบุคคลและงานกลุ่ม
- สามารถปรับตัวในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ในทุกสถานภาพ
- วางตัวและร่วมแสดงความคิดเห็นในกลุ่มได้อย่างเหมาะสม

#### 4.2 วิธีการสอน

- จัดกิจกรรมเสริมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่นักศึกษามีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับนักศึกษาอื่น และบุคคลภายนอก
- มอบหมายงานกลุ่มและมีการเปลี่ยนกลุ่มทำงานตามกิจกรรมที่มอบหมาย เพื่อให้นักศึกษาทำงานได้กับผู้อื่น โดยไม่ยึดติดกับเฉพาะเพื่อนที่ใกล้ชิด
- กำหนดความรับผิดชอบของนักศึกษาแต่ละคนในการทำงานกลุ่ม อย่างชัดเจน

#### 4.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน
- ประเมินความรับผิดชอบจากรายงานกลุ่มของนักศึกษาด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และด้านความรับผิดชอบ

### 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

#### 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ต้องพัฒนา สามารถคัดเลือกแหล่งข้อมูล

- การค้นคว้าหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต
- การนำเสนองานที่ได้รับมอบหมาย
- สามารถใช้ภาษาไทยในการนำเสนอด้วยการเขียนและการพูดได้อย่างเหมาะสม

#### 5.2 วิธีการสอน

- ใช้ PowerPoint ที่น่าสนใจ ชัดเจน ง่ายต่อการติดตามทำความเข้าใจ ประกอบการสอนในชั้นเรียน
- การสอนโดยมีการนำเสนอข้อมูลจากการค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นตัวอย่างกระตุ้นให้นักศึกษาเห็นประโยชน์จากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการนำเสนอและสืบค้นข้อมูล
- การสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ
- การมอบหมายงานที่ต้องมีการนำเสนอทั้งในรูปเอกสารและด้วยวาจาประกอบสื่อเทคโนโลยี

#### 5.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินทักษะการใช้ภาษาเขียนจากรายงานและงานที่ได้รับมอบหมาย
- ประเมินทักษะการใช้สื่อและการใช้ภาษาพูดจากการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- ประเมินรายงานการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ

หมวดที่ 5. แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการและการประเมินผล

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ					
ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
1-2	ปฐมนิเทศก่อนเรียน บทที่ 1. หลักการและขบวนการขาย ออนไลน์	4	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บอกจุดประสงค์รายวิชา คำอธิบายรายวิชา มาตรฐานรายวิชา และแจ้งเกณฑ์การประเมินวัดผล และทำความเข้าใจเรื่องการวัดผลและประเมินผลกับนักศึกษา โดยให้นักศึกษามีส่วนร่วมในเกณฑ์การวัดผลและประเมินผล</li> <li>2. บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง</li> <li>3. ปฏิบัติและนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรมจริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>4. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>5. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>6. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</li> <li>7. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>8. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</li> </ol>	
3-4	บทที่ 2. รูปแบบและประโยชน์ของการ ขายสินค้าออนไลน์	4	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. บรรยายและปฏิบัติ นำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรมจริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>5. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>6. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</li> <li>7. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>8. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</li> </ol>	



สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมาย เหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
5-6	บทที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการ ตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์	4	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. บรรยายและปฏิบัตินำเข้าสู่วิธีเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรมจริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</li> <li>6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</li> </ol>	
7-8	บทที่ 4 ตลาดเป้าหมาย	4	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. บรรยายและปฏิบัตินำเข้าสู่วิธีเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรมจริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</li> <li>6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</li> </ol>	
9	บทที่ 5. จรรยาบรรณการขายออนไลน์	2	2	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. บรรยายและปฏิบัตินำเข้าสู่วิธีเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรมจริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> </ol>	

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
				3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 5. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 4. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 5. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ 6. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน	
10	สอบกลางภาค จรรยาบรรณการขายออนไลน์ (ต่อ)	2	2	1. บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง 2. ปฏิบัติและนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหา สารการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการ สอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ 7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน	
11-13	บทที่ 6 เทคโนโลยีสารสนเทศและการ สื่อสารของธุรกิจขายสินค้า ออนไลน์	4	4	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. บรรยายและปฏิบัติเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการ สอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 6. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 5. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ 6. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน	

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
14-15	บทที่ 7 แนวโน้มการตลาดออนไลน์	4	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. บรรยายและปฏิบัตินำเข้าสู่วิธีเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> <li>3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย</li> <li>4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง</li> <li>5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</li> <li>6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</li> </ol>	
16-17	บทที่ 8 กฎหมายและหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์	4	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. บรรยายและปฏิบัตินำเข้าสู่วิธีเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> </ol>	7-8
18	สอบปลายภาค	1		สอบวัดความรู้	

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

<b>1.หนังสือ และเอกสารประกอบการสอนหลัก</b> 1. เอกสารคำสอนวิชา การขายออนไลน์ 2. ใบงานและกิจกรรมตามใบงาน
<b>2.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ</b> - ข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต และห้องสมุด