



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 10218304 วิชา การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย

อาจารย์ชุตติภา คำพันธ์
สาขาวิชาการการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การจัดทำนายสินค้าและบริการ รหัสวิชา 10218304 จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการสอนและเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยบรรจุรายละเอียดที่แสดงถึงการจัดระบบการเรียนการสอน โดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ มีการกำหนดมาตรฐาน ใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย มุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม คุณลักษณะที่พึงประสงค์และปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สาขาวิชาการตลาด
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

สาขาวิชา/คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยรัตนนครพนม

หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1.รหัสและชื่อรายวิชา	10218304	การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
2.จำนวนหน่วยกิต	3	หน่วยกิต
3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา	3.1 หลักสูตร	สาขาวิชาการตลาด
	3.2 ประเภทของรายวิชา	วิชาชีพเฉพาะ
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อาจารย์ชุตติภา คำพันธ์	
5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน	ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2560 ระดับชั้น ปวช. 1 การตลาด	
6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite)	ไม่มี	
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน	ไม่มี	
8.สถานที่เรียน	ห้อง 2102 สาขาวิชาการตลาด	
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด	ไม่มี	

1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 10218304
ชั้น ปวช. 1

วิชา การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ จำนวน 3 หน่วยกิต
สาขาวิชา การตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/การเรียนรู้	ด้านพุทธิพิสัย						ด้านทักษะพิสัย(5)	ด้านจิตพิสัย(5)	รวม(40)	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้ (5)	ความเข้าใจ(5)	นำไปใช้(5)	วิเคราะห์(5)	สังเคราะห์(5)	ประเมินค่า(5)					
1.ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดจำหน่าย	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	6
2.หลักการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ	1	1	2	1	-	-	3	3	11	2	6
3.ลักษณะตลาดสินค้าและบริการ	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	6
4.สถานการณ์ทางการตลาด	1	1	2	1	-	-	4	4	13	1	6
5.ตลาดเป้าหมาย	1	1	2	1	-	-	4	4	13	1	6
6.การขนส่งสินค้า	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	3
7.การคลังสินค้า	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	6
8.กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ	1	1	1	1	-	-	3	3	10	3	3
9.เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อการจัดจำหน่าย	1	1	2	1	-	-	4	4	13	1	6
สอบกลางภาค											3
สอบปลายภาค											3
รวม	9	9	13	9	-	-	30	30	100		54
ลำดับความสำคัญ	3	3	2	3			1	1			

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

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 7</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: ตลาดเป้าหมาย และการจัดลำดับความสำคัญ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. บอกความหมายของตลาดเป้าหมาย 2. บอกประเภทของตลาดเป้าหมาย 3. จำแนกลักษณะของตลาดประเภทต่าง ๆ 4. วิเคราะห์ตลาดเป้าหมาย 5. จัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย
<p>หน่วยการสอนที่ 8</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การวิเคราะห์สถานการณ์และสภาพแวดล้อมด้านการแข่งขัน</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. บอกลักษณะของสิ่งแวดล้อมทางการตลาด 2. ตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบต่อการแข่งขันในอนาคต 3. วิเคราะห์ปัญหาและแนวโน้มของการแข่งขันทางธุรกิจ 4. บอกสภาพแวดล้อมที่ส่งผลกระทบต่อการจัดจำหน่ายสินค้า 5. ระบุแนวทางการแก้ปัญหาของการจัดจำหน่าย
<p>หน่วยการสอนที่ 9</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: การขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. บอกความหมายและความสำคัญของการขนส่ง 2. ระบุบทบาทของการขนส่ง 3. บอกประเภทของการขนส่ง 4. เขียนสรุปองค์ความรู้เกี่ยวกับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ โดยอาศัยหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง / ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง
 รหัสวิชา 10218304 วิชา การจัดทำหน่วยสินค้าและบริการ หน่วยกิต 3 (3)
 ระดับชั้น ปวช. 1 สาขาวิชา การตลาด

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 เกี่ยวกับการจัดทำหน่วย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. บอกความหมายการจัดจำหน่าย ช่องทางการจำหน่ายสินค้า และการ กระจายสินค้า	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21	
2. บอกวิวัฒนาการของการจัด จำหน่ายสินค้า	-	5	3	5	-	-	-	2	3	3	21	
3. บอกวัตถุประสงค์ของการจัด จำหน่าย	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23	
4. บอกความสำคัญของการจัด จำหน่าย	-	5	3	3	2	-	-	2	5	-	20	
5. เขียนอธิบายอรรถประโยชน์กับ การจัดจำหน่าย	-	5	3	3	2	-	-	2	5	3	23	
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน ระบบการจัด จำหน่าย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. บอกความสัมพันธ์ในส่วนประสม ทางการตลาดของการจัดจำหน่าย	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	31	
2. บอกองค์ประกอบของระบบการ จัดจำหน่าย	4	4	3	3	2	2	2	3	4	3	30	

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3ช่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
3. บอกรูปแบบของช่องทางการจำหน่าย	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	
4. บอกแนวคิดและปัจจัยในการกำหนดช่องทางการจำหน่าย	4	4	3	4	-	-	-	-	5	-	20	
5. บอกวิธีการพิจารณาความหนาแน่นของช่องทางการจำหน่าย	3	3	3	3	4	4	-	-	5	-	25	
6. บอกแนวคิดและปัจจัยในการวางแผนการกระจายสินค้า	4	4	3	4	4	-	-	-	5	-	34	
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน ช่องทางการจำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภค สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. บอกความหมายและประเภทของสินค้าอุปโภคบริโภค	-	5	3	3	-	-	-	2	5	3	21	
2. บอกช่องทางการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	
3. บอกปัจจัยที่เป็นต้นกำหนดทางเลือกระดับของช่องทางการจำหน่าย	4	4	3	4	-	-	-	-	5	-	20	
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน ช่องทางการจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรม สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. บอกความหมายและประเภทของสินค้าอุตสาหกรรม	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2. บอกช่องทางการจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรม	4	4	3	4	2	2	-	3	4	-	26	
3. จำแนกประเภทของสินค้าอุตสาหกรรม	3	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	

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 5 ชื่อหน่วยการสอน ช่องทางการจัด จำหน่ายสินค้าเกษตร สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. บอกความหมายและประเภทของ สินค้าเกษตร	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
2. บอกประเภทของคนกลางในตลาด สินค้าเกษตร	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
3. เขียนอธิบายวิถีการตลาด และ ช่องทางการจำหน่ายสินค้าเกษตร	4	4	3	4	2	2	-	3	4	2	28	
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน ช่องทางการ จำหน่ายธุรกิจบริการ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. บอกความหมายของการบริการ	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
2. แบ่งประเภทของธุรกิจบริการ	3	5	3	5	2	-	-	2	3	2	22	
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน ตลาดเป้าหมาย และการจัดลำดับความสำคัญ สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. บอกความหมายของตลาด เป้าหมาย	-	5	3	5	-	-	-	-	3	2	18	
2. บอกประเภทของตลาดเป้าหมาย	-	5	3	3	-	-	-	3	3	2	19	
3. จำแนกลักษณะของตลาดประเภท ต่าง ๆ	-	5	3	3	2	-	-	3	3	2	21	
4. วิเคราะห์ตลาดเป้าหมาย	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	24	
5. จัดลำดับความสำคัญของตลาด เป้าหมาย	-	5	-	5	2	-	-	-	3	3	18	

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 8 ชื่อหน่วยการสอน การวิเคราะห์ สถานการณ์และสภาพแวดล้อมด้าน การแข่งขัน สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. บอกลักษณะของสิ่งแวดล้อมทาง การตลาด	3	5	4	3	-	-	-	-	3	2	20	
2. ตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลงที่มี ผลกระทบต่อการแข่งขันในอนาคต	3	3	4	4	4	-	-	3	3	2	26	
3. วิเคราะห์ปัญหาและแนวโน้มของ การแข่งขันทางธุรกิจ	3	5	3	5	2	3	-	3	3	2	29	
4. บอกสภาพแวดล้อมที่ส่งผล กระทบต่อการจัดจำหน่ายสินค้า	3	5	3	5	2	-	-	3	3	2	26	
5. ระบุแนวทางการแก้ปัญหาของ การจัดจำหน่าย	3	4	3	4	3	3	-	3	4	2	29	
หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน การขนส่งเพื่อ การจัดจำหน่าย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. บอกความหมายและความสำคัญ ของการขนส่ง	-	5	3	5	2	-	-	-	3	2	20	
2. ระบุบทบาทของการขนส่ง	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	
3. บอกประเภทของการขนส่ง	3	5	3	3	2	-	-	3	3	2	23	
4. เขียนสรุปองค์ความรู้เกี่ยวกับการ จัดจำหน่ายสินค้าและบริการ โดย อาศัยหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง	4	5	4	3	3	3	-	3	4	3	31	

หมวดที่ 2. จุดประสงค์และมาตรฐานรายวิชา

1. จุดประสงค์รายวิชา

1. เขาใจหลักการและกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
2. มีทักษะในการกำหนดตลาดเป้าหมายและวางแผนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบการทำงานเป็นทีมความมีมนุษยสัมพันธ์และความซื่อสัตย์สุจริต

2. มาตรฐานรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์ทางการตลาดและตลาดเป้าหมาย
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
4. วางแผนและจัดจำหน่ายสินค้าและบริการตามหลักการ
5. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ

3. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการลักษณะตลาดสินค้าและ บริการ สถานการณ์ทางการตลาดตลาดเป้าหมายของทางการจัดจำหน่ายการขนส่งสินค้าการคลังสินค้า กฎหมายและ องค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เพื่อจัดจำหน่าย สินค้าและบริการ

หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
54 ชั่วโมง	27 ชั่วโมง	27 ชั่วโมง	5 ชั่วโมง/สัปดาห์

2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

1 ชั่วโมง/สัปดาห์

หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

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

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

เพื่อให้นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับ ความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย ลักษณะของตลาดสินค้าและตลาดบริการ ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่ายบริการ การจัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์ สภาพแวดล้อมด้านการแข่งขัน ลักษณะของการขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย ข้อดีและข้อเสียของการขนส่งประเภทต่าง ๆ

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 และ

บุคคลภายนอก

- มอบหมายงานกลุ่มและมีการเปลี่ยนกลุ่มทำงานตามกิจกรรมที่มอบหมาย เพื่อให้นักศึกษาทำงานได้กับผู้อื่น 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					
ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
1-2	ปฐมนิเทศก่อนเรียน บทที่ 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดจำหน่าย	4	4	<ol style="list-style-type: none"> 1. บอกจุดประสงค์รายวิชา คำอธิบายรายวิชา มาตรฐานรายวิชา และแจ้งเกณฑ์การประเมิน วัดผล และทำความเข้าใจเรื่องการวัดผลและ ประเมินผลกับนักศึกษา โดยให้นักศึกษามีส่วน ร่วมในเกณฑ์การวัดผลและประเมินผล 2. บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง 3. ปฏิบัติและนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหา สารการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการ บรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง 4. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ ผู้สอนตอบข้อสงสัย 5. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 6. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 7. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ 8. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน 	
3-4	บทที่ 2. หลักการจัดจำหน่าย สินค้าและบริการ	4	4	<ol style="list-style-type: none"> 1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. บรรยายและปฏิบัตินำเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการ สอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ ผู้สอนตอบข้อสงสัย 5. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 6. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 7. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ 8. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน 	

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
5-6	บทที่ 3. ลักษณะตลาดสินค้าและบริการ	6		<ol style="list-style-type: none"> 1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. บรรยายและปฏิบัติ นำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระ ใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน 	
7-8	บทที่ 4. สถานการณ์ทางการตลาด	4	4	<ol style="list-style-type: none"> 1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. บรรยายและปฏิบัติ นำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระ ใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน 	
9	บทที่ 5. ตลาดเป้าหมาย	2	2	<ol style="list-style-type: none"> 1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. บรรยายและปฏิบัติ นำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระ ใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง 	7-8

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
				3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 5. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 4. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 5. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 6. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน	
10	สอบกลางภาค บทที่ 6. การขนส่งสินค้า			1. บรรยายให้นักศึกษาตระหนักและเข้าใจตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง 2. ปฏิบัติและนำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน	
11-12	บทที่ 7. การขนส่งสินค้า (ต่อ)	4	4	1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. บรรยายและปฏิบัติเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน	

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
15	บทที่ 8. กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ	2	2	<ol style="list-style-type: none"> 1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. บรรยายและปฏิบัตินำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 6. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 5. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 6. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน 	
16-17	บทที่ 9. เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อการจัดจำหน่าย	6	6	<ol style="list-style-type: none"> 1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. บรรยายและปฏิบัตินำเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์ 7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน 	
18	สอบปลายภาค	1		สอบวัดความรู้	

5.2 แผนการประเมินผลการเรียนรู้		
วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
สอบกลางภาค	10	30%
สอบปลายภาค	20	30%
วิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นคว้า การนำเสนอรายงาน การทำงานกลุ่มและผลงาน การอ่านและสรุปบทความ การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาค การศึกษา	20%
คะแนนคุณธรรม จริยธรรม การเข้าชั้นเรียนและการมีส่วนร่วม	ตลอดภาค การศึกษา	20%

หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

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