



# แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 10200205 วิชา การขายเบื้องต้น 2  
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ  
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย  
อาจารย์ชุตติภา คำพันธ์  
สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม  
มหาวิทยาลัยนครพนม

## คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการรายวิชา วิชา การขายเบื้องต้น 2 รหัสวิชา 10200205 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 10200205                      การขายเบื้องต้น 2
2.จำนวนหน่วยกิต 2 หน่วยกิต
3.หลักสูตร และประเภทของรายวิชา 3.1 หลักสูตร สาขาวิชาการตลาด 3.2 ประเภทของรายวิชา ทักษะวิชาชีพ
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ชุตินา คำพันธ์
5.ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2560 ระดับชั้น ปวช .1 พาณิชยกรรม ทุกสาขา
6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite) ไม่มี
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน ไม่มี
8.สถานที่เรียน ห้อง 2102 สาขาวิชาการตลาด
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด ไม่มี

## 1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 10200205

วิชา การขายเบื้องต้น 2

จำนวน 2 หน่วยกิต

ชั้น ปวช.1 พาณิชยกรรม ทุกสาขา

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. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย	1	1	1	1	-	-	2	2	8	1	6
2. การแสวงหาผู้มุ่งหวัง	1	1	2	1	-	-	2	2	9	2	3
3. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบผู้มุ่งหวัง	1	1	2	1	-	-	2	2	9	2	3
4. การเข้าพบผู้มุ่งหวัง	1	1	2	1	-	-	2	2	9	2	3
5. การเสนอขายและการสาธิต	1	1	2	1	-	-	3	3	11	2	3
6. การตอบข้อโต้แย้ง	1	1	2	1	-	-	3	3	11	2	6
7. การปิดการขาย	1	1	2	1	-	-	3	3	11	2	6
8. การติดตามผลหลังการขาย	1	1	1	1	-	-	2	2	8	2	6
9. การบริการก่อนขายและหลังการขาย	1	1	1	1	-	-	2	2	8	3	6
10. จรรยาบรรณของนักขาย	1	1	1	1	-	-	2	2	8	3	3
11. เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขาย	1	1	1	1	-	-	2	2	8	3	3
สอบกลางภาค											3
สอบปลายภาค											3
รวม	11	11	17	11	-	-	25	25	100		54
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 10200205

วิชา การขายเบื้องต้น 2

จำนวนหน่วยกิต 2 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 3 ชั่วโมง รวม 51 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

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

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
	5.แสดงความรู้เกี่ยวกับการเสนอขายที่มีประสิทธิภาพได้ 6.ปฏิบัติการสาธิตสินค้าได้ 7.ประยุกต์ใช้การสาธิตที่มีประสิทธิภาพได้
<b>หน่วยการสอนที่ 6</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน:</b> การตอบข้อโต้แย้ง	1.แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของข้อโต้แย้งได้ 2.แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุของการเกิดข้อโต้แย้งได้ 3.ประยุกต์ใช้เทคนิคการจัดการกับข้อโต้แย้งได้ 4.ประยุกต์ใช้กลยุทธ์ในการขจัดข้อโต้แย้งได้ 5.แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบของข้อโต้แย้งได้ 6.ปฏิบัติการเตรียมตัวเพื่อตอบข้อโต้แย้งได้
<b>หน่วยการสอนที่ 7</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน:</b> การปิดการขาย	1.แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของการปิดการขายได้ 2.แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักสำคัญของการปิดการขายได้ 3.ปฏิบัติตามบุคลิกภาพของนักปิดการขายที่ดีได้ 4.แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุที่ทำให้พนักงานขายไม่สามารถปิดการขายได้ 5.แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะของพนักงานขายที่ไม่สามารถปิดการขายได้ 6.แสดงความรู้เกี่ยวกับช่วงเวลาที่เหมาะสมในการปิดการขายได้ 7.แสดงความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้การปิดการขายประสบความสำเร็จได้ 8.ปฏิบัติตามยุทธวิธีในการปิดการขายได้
<b>หน่วยการสอนที่ 8</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน:</b> การติดตามหลังการขาย	1.แสดงความรู้เกี่ยวกับจุดประสงค์ของการติดตามผลหลังการขาย 2.แสดงวิธีปฏิบัติในการติดตามผลหลังการขาย 3.แสดงผลที่เกิดขึ้นจากการติดตามผลหลังการขาย 4.ปฏิบัติตามขั้นตอนการติดตามผลหลังการขาย 5.แสดงเทคนิคการติดตามผลหลังการขาย 6.แสดงความรู้เกี่ยวกับการจัดการกับปัญหาที่มักเกิดขึ้นจากการติดตามผลหลังการขาย
<b>หน่วยการสอนที่ 9</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน:</b> การบริการก่อนการขายและหลังการขาย	1.แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะการให้บริการ 2.แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการให้บริการหลังการขาย 3.แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุการเกิดข้อบกพร่องในการบริการหลังการขาย 4.ปฏิบัติการแก้ปัญหาจากการให้บริการหลังการขาย 5.แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์จากการให้บริการหลังการขาย 6.ปฏิบัติการจัดการกับคำวิจารณ์เรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 10</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: จรรยาบรรณของนักขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของจรรยาบรรณได้</li> <li>2. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อกิจการได้</li> <li>3. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อลูกค้าได้</li> <li>4. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อตนเองได้</li> <li>5. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อสังคมได้</li> <li>6. ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อคู่แข่งชั้นได้</li> <li>7. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกได้</li> </ol>
<p>หน่วยการสอนที่ 11</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน: เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แสดงความรู้เกี่ยวกับสารสนเทศได้</li> <li>2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการสื่อสารการขายได้</li> <li>3. ประยุกต์ใช้การสื่อสารการขายทางอินเทอร์เน็ตได้</li> <li>4. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะธุรกิจการค้า ในเครือข่ายดิจิทัลได้</li> <li>5. แสดงความรู้เกี่ยวกับความเจริญก้าวหน้าของอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย</li> <li>6. ประยุกต์ใช้อี-คอมเมิร์ซได้</li> <li>7. แสดงความรู้เกี่ยวกับการชำระเงินด้วยบัตรเครดิตได้</li> <li>8. แสดงการ เปรียบเทียบระหว่างระบบการค้าแบบเก่าและการทำธุรกิจด้วยคอมพิวเตอร์ได้</li> </ol>

### 1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง / ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง  
 รหัสวิชา 10200205                      วิชา การขายเบื้องต้น 2                      หน่วยกิต 2(3)  
 ระดับชั้น ปวช.1 พาณิชยกรรม                      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)			
<b>หน่วยการสอนที่ 1</b> ชื่อหน่วยการสอน ความรู้ทั่วไป เกี่ยวกับการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมาย ของการขายได้	4	5	3	4	4	4	5	4	4	5	42	6	
2.แสดงความรู้เกี่ยวกับบทบาทของ การขายได้	4	5	3	4	4	4	5	4	4	5	42	6	
3.แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของ การประกอบอาชีพทางการขายได้	4	5	3	4	4	4	5	4	4	5	42	6	
4.แสดงความรู้เกี่ยวกับรายละเอียด ของช่องทางการจัดจำหน่ายได้	4	5	3	4	4	4	5	4	4	5	42	6	
5.แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการพัฒนา พนักงานขายได้	4	5	3	4	4	4	5	4	4	5	42	6	
6.ปฏิบัติตามคุณสมบัติของผู้ ประกอบอาชีพขายได้	4	5	3	4	4	4	5	4	4	5	42	6	
7.แสดงความรู้เกี่ยวกับรายละเอียด ของกระบวนการขายได้	4	5	3	4	4	4	5	4	4	5	42	6	
<b>หน่วยการสอนที่ 2</b> ชื่อหน่วยการสอน การแสวงหาผู้ มุ่งหวัง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.แสดงความรู้เกี่ยวกับผู้มุ่งหวังได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3	
2.ปฏิบัติการวิเคราะห์ผู้มุ่งหวังด้วย ทฤษฎีการขายได้	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.แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของผู้มุ่งหวังได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
4.แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
5.แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของการแสวงหาผู้มุ่งหวังได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
<b>หน่วยการสอนที่ 3</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน</b> การเตรียมตัวก่อนเข้าพบผู้มุ่งหวัง <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1.ปฏิบัติการวางแผนการขายได้	3	4	5	3	4	5	4	5	4	4	41	7
2.แสดงความรู้เกี่ยวกับการเตรียมข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังได้	3	4	5	3	4	5	4	5	4	4	41	7
3.แสดงความรู้เกี่ยวกับการนัดหมายล่วงหน้าได้	3	4	5	3	4	5	4	5	4	4	41	7
4.แสดงความรู้เกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมได้	3	4	5	3	4	5	4	5	4	4	41	7
5.ปฏิบัติการเตรียมความรู้ได้	3	4	5	3	4	5	4	5	4	4	41	7
6.ปฏิบัติการวางแผนการเข้าพบได้	3	4	5	3	4	5	4	5	4	4	41	7
<b>หน่วยการสอนที่ 4</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน</b> การเข้าพบผู้มุ่งหวัง <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1.แสดงความรู้เกี่ยวกับทฤษฎีการขายได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
2.ปฏิบัติการแต่งกายสำหรับการเข้าพบได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
3.แสดงความรู้เกี่ยวกับจุดประสงค์ของการเข้าพบได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3 ท่าง			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.แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการเข้าพบผู้มุ่งหวังได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
5.แสดงความรู้เกี่ยวกับสิ่งจำเป็นที่ช่วยให้พนักงานขายเข้าพบอย่างมีประสิทธิภาพได้	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	45	3
<b>หน่วยการสอนที่ 5</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน การเสนอขายและการสาธิต</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1.แสดงความรู้เกี่ยวกับการเสนอขาย	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
2.ปฏิบัติสิ่งที่พนักงานขายควรนำเสนอในการเสนอขายได้	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
3.ปฏิบัติเทคนิคการเสนอขายได้	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
4.แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบการเสนอขายได้	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
5.แสดงความรู้เกี่ยวกับการเสนอขายที่มีประสิทธิภาพได้	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
6.ปฏิบัติการสาธิตสินค้าได้	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
7.ประยุกต์ใช้การสาธิตที่มีประสิทธิภาพได้	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	43	5
<b>หน่วยการสอนที่ 6</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน การตอบข้อโต้แย้ง</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1.แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของข้อโต้แย้งได้	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.ประยุกต์ใช้เทคนิคการจัดการกับข้อโต้แย้งได้	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	42	6

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.ประยุกต์ใช้กลยุทธ์ในการจัดซื้อ โต้แย้งได้	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	42	6
5.แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบของ ข้อโต้แย้งได้	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	42	6
6.ปฏิบัติการเตรียมตัวเพื่อตอบข้อ โต้แย้งได้	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	42	6
<b>หน่วยการสอนที่ 7</b> <b>ชื่อหน่วยการสอน การปิดการขาย</b> <b>สมรรถนะประจำหน่วยการสอน</b>												
1.แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมาย ของการปิดการขายได้	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	3
2.แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักสำคัญ ของการปิดการขายได้	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	3
3.ปฏิบัติตามบุคลิกภาพของนักปิด การขายที่ดีได้	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	3
4.แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุที่ทำให้ พนักงานขายไม่สามารถปิดการขาย ได้	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	3
5.แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะของ พนักงานขายที่ไม่สามารถปิดการ ขายได้	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	3
6.แสดงความรู้เกี่ยวกับช่วงเวลา ที่ควรปิดการขายได้	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	3
7.แสดงความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้ การปิดการขายประสบความสำเร็จได้8. ปฏิบัติตามยุทธวิธีในการปิดการขาย ได้	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	45	3

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่าง			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 การติดตามผล หลังการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.แสดงความรู้เกี่ยวกับจุดประสงค์ ของการติดตามผลหลังการขาย	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6	
2.แสดงวิธีปฏิบัติในการติดตามผล หลังการขาย	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6	
3.แสดงผลที่เกิดขึ้นจากการติดตาม ผลหลังการขาย	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6	
4.ปฏิบัติตามขั้นตอนการติดตามผล หลังการขาย	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6	
5.แสดงเทคนิคการติดตามผลหลัง การขาย	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6	
6.แสดงความรู้เกี่ยวกับการจัดการ กับปัญหาที่มักเกิดขึ้นจากการ ติดตามผลหลังการขาย	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6	
<b>หน่วยการสอนที่ 9</b> ชื่อหน่วยการสอน การบริการก่อน การขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะการ ให้บริการ	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	46	6	
2.แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการ ให้บริการหลังการขาย	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	46	6	
3.แสดงความรู้เกี่ยวกับสาเหตุการ เกิดข้อบกพร่องในการบริการหลัง การขาย	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	46	6	
4.ปฏิบัติการแก้ปัญหาจากการ ให้บริการหลังการขาย	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	46	6	

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3ทาง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)		
5.แสดงความรู้เกี่ยวกับประโยชน์จากการให้บริการหลังการขาย	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	46	6
6.ปฏิบัติการจัดการกับคำร้องเรียน	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	46	6
<b>หน่วยการสอนที่ 10</b> ชื่อหน่วยการสอน จรรยาบรรณของนักเรียน สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1.แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของจรรยาบรรณได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
2.ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อกิจการได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
3.ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อลูกค้าได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
4.ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อตนเองได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
5.ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อสังคมได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
6.ปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายที่มีต่อคู่แข่งได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
7.แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
<b>หน่วยการสอนที่ 11</b> ชื่อหน่วยการสอน เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1.แสดงความรู้เกี่ยวกับสารสนเทศได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
2.แสดงความรู้เกี่ยวกับการสื่อสารการขายได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6

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)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
3.ประยุกต์ใช้การสื่อสารการขายทางอินเทอร์เน็ตได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
4.แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะธุรกิจการค้า ในเครือข่ายดิจิทัลได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
5.แสดงความรู้เกี่ยวกับความเจริญก้าวหน้าของอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
6.ประยุกต์ใช้ไอ-คอมเมิร์ซได้	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	46	6
7.แสดงความรู้เกี่ยวกับการชำระเงินด้วยบัตรเครดิตได้	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>เข้าใจกระบวนการขายและจรรยาบรรณของนักขาย</li> <li>เข้าใจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับงานขาย</li> <li>มีทักษะในการปฏิบัติงานขายตามกระบวนการขายและบริการของลูกค้า</li> <li>มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความอดทน ความซื่อสัตย์ และจิตบริการ</li> </ol>
<p><b>2. มาตรฐานรายวิชา</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>แสดงความรู้เกี่ยวกับกระบวนการขายและจรรยาบรรณของนักขาย</li> <li>ปฏิบัติงานตามกระบวนการขายและบริการลูกค้าตามต้องการ</li> <li>ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารในกระบวนการขาย</li> </ol>
<p><b>3. คำอธิบายรายวิชา</b></p> <p>ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับกระบวนการขาย การแสวงหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนเข้าพบ การเข้าพบ การเสนอขาย การตอบข้อโต้แย้ง การปิดการขาย การติดตามผลหลังการขาย การบริการก่อนและหลังการขาย เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขาย</p>

### หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

<b>1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา</b>			
บรรยาย 18 ชั่วโมง	สอนเสริม ไม่มี	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน 36	การศึกษาด้วยตนเอง 3 ชั่วโมง/สัปดาห์
<b>2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล</b> 1 ชั่วโมง/สัปดาห์			

### หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

<b>1. คุณธรรม จริยธรรม</b>
<b>1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา</b> ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที การตรงต่อเวลา
<b>1.2 วิธีการสอน</b> - ใช้การจัดการเรียนการสอนแบบบรรยาย และเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับอาจารย์ผู้สอน - นักศึกษาถามข้อสงสัย และอาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย - นักศึกษาทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง - หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอนตรวจสอบความสมบูรณ์
<b>1.3 วิธีการประเมินผล</b> - ประเมินผลจากกิจกรรมกลุ่มการนำเสนอ การถามและตอบข้อสงสัย พฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียน - การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงาน - การสอบกลางภาคและปลายภาค - คะแนน คุณธรรมและจริยธรรม
<b>บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง</b> <b>หลักความพอประมาณ</b> นักศึกษารู้จักการนำเงินไปเพื่อซื้อสินค้าให้พอประมาณกับราคาของสินค้า คุณภาพของสินค้า และพอประมาณกับปริมาณของสินค้า และมีประโยชน์ในการบริโภค <b>หลักความมีเหตุผล</b> นักศึกษามีเหตุผลในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า ว่าจำเป็นในการที่จะใช้หรือบริโภคในชีวิตประจำวัน มาก

น้อยเพียงไร รู้จักการออมโดยน้อมนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้

### หลักการมีภูมิคุ้มกัน

นักศึกษามีการวางแผนการนำเงินไปใช้ก่อนที่จะซื้อสินค้าโดยรู้จักอ่านส่วนประกอบของสินค้า วันผลิตสินค้า วันหมดอายุของสินค้า และประโยชน์ของสินค้า และรู้จักเปรียบเทียบราคาสินค้าหลาย ๆ ร้าน เพื่อมิให้ถูกหลอกในการซื้อสินค้าได้

### เงื่อนไขความรู้

นักศึกษามีความรู้ในการเลือกซื้อสินค้าที่จำเป็น มีคุณภาพ ราคาเหมาะสมกับปริมาณ และไม่เลือกซื้อสินค้าตามโฆษณาชวนเชื่อ และต้องไม่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย

### เงื่อนไขคุณธรรม

นักศึกษามีความประหยัด ไม่ฟุ่มเฟือย มีวินัยในตนเอง ในการซื้อสินค้า

## 2. ความรู้

### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

เพื่อให้นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหารจัดการจัดซื้อ คุณสมบัติของผู้จัดซื้อ นโยบายและการวางแผนการจัดซื้อ หลักการจัดซื้อ แหล่งจัดซื้อ ระเบียบการจัดซื้อ วิธีการจัดซื้อ งบประมาณการจัดซื้อ กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพการจัดซื้อ

### 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

- จัดกิจกรรมเสริมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่นักเรียนมีโอกาสนักศึกษามีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับนักศึกษาอื่น และบุคคลภายนอก
- มอบหมายงานกลุ่มและมีการเปลี่ยนกลุ่มทำงานตามกิจกรรมที่มอบหมาย เพื่อให้ให้นักศึกษาทำงานได้กับผู้อื่น โดยไม่ยึดติดกับเฉพาะเพื่อนที่ใกล้ชิด
- กำหนดความรับผิดชอบของนักศึกษาแต่ละคนในการทำงานกลุ่ม อย่างชัดเจน

### 4.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน
- ประเมินความรับผิดชอบจากรายงานกลุ่มของนักศึกษาด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และด้านความรับผิดชอบ

## 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

### 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ต้องพัฒนา สามารถคัดเลือกแหล่งข้อมูล

- การค้นคว้าหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต
- การนำเสนองานที่ได้รับมอบหมาย
- สามารถใช้ภาษาไทยในการนำเสนอด้วยการเขียนและการพูดได้อย่างเหมาะสม

### 5.2 วิธีการสอน

- ใช้ PowerPoint ที่น่าสนใจ ชัดเจน ง่ายต่อการติดตามทำความเข้าใจ 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	ปฐมนิเทศก่อนเรียน บทที่ 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขยาย	3		<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>	
2-3	บทที่ 2. การแสวงหาผู้มุ่งหวัง	6		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. บรรยายและปฏิบัติเข้าสู่บทเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรมจริยธรรม 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		
4-5	บทที่ 3. การเตรียมตัวก่อนเข้า พบผู้มุ่งหวัง	6		<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>	
6	บทที่ 4. การเข้าพบผู้มุ่งหวัง	3		<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 5. การเสนอขายและ การสาธิต	6		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน</li> <li>2. บรรยายและปฏิบัตินำเข้าสู่วิธีเรียนและเนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรมจริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการสอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการยกตัวอย่าง</li> </ol>	7-8

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	
9	บทที่ 6. การตอบข้อโต้แย้ง			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	
10	สอบกลางภาค บทที่ 6. การตอบข้อโต้แย้ง(ต่อ)	3		1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. บรรยายและปฏิบัติเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม 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	

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมาย เหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
11-12	บทที่ 7. การปิดการขาย	6		<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>6. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย</li> <li>5. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์</li> <li>6. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน</li> </ol>	
13-14	บทที่ 8.การติดตามผล หลังการขาย	3		<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>	
15	บทที่ 9.การบริการก่อนขายและ หลังการขาย	6		<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

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง		กิจกรรม การเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ		
				3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์ 7. ทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน	
16	บทที่ 10.จรรยาบรรณของนัก ขาย	3		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	
17	บทที่ 11.เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารการขาย	3		1. ให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน 2. บรรยายและปฏิบัติเข้าสู่บทเรียนและ เนื้อหาสาระการเรียนรู้สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม การถ่ายทอดเนื้อหาสาระใช้วิธีการ สอนโดยการบรรยาย (Lecture) ใช้ power point หรือ เอกสาร ประกอบกับการ ยกตัวอย่าง 3. นักศึกษาปฏิบัติ ถามข้อสงสัย และ อาจารย์ผู้สอนตอบข้อสงสัย 4. ทำกิจกรรมตามงานที่อาจารย์สั่ง 5. ให้ฝึกทำแบบฝึกหัดและเฉลย 6. หลังจากนั้นส่งงานเพื่อให้อาจารย์ผู้สอน ตรวจสอบความสมบูรณ์	
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

<p><b>1.หนังสือ และเอกสารประกอบการสอนหลัก</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารคำสอนวิชา การขายเบื้องต้น 2</li> <li>2. ใบงานและกิจกรรมตามใบงาน</li> <li>3. สินค้าที่ใช้สำหรับสาธิตเกี่ยวกับกระบวนการขาย</li> </ol>
<p><b>2.หนังสือ เอกสาร และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ</b></p> <p>- ข้อมูลเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต และห้องสมุด</p>