

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 10218308 การพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย
(Personality Development for Salesman)
2. สภาพรายวิชา กลุ่มทักษะวิชาชีพเฉพาะ
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 1 ประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2
4. รายวิชาพื้นฐาน -
5. เวลาศึกษา ทฤษฎี 1 ชั่วโมง ปฏิบัติ 4 ชั่วโมง รวมทั้งสิ้น 5 ชั่วโมง และนักศึกษา
จะต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 4 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ตลอด 16 สัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. เข้าใจหลักการและกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย
 2. เข้าใจศิลปะการพูดมารยาททางสังคมและการสร้างความประทับใจในงานขาย
 3. มีทักษะในการพัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขาย
 4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความเชื่อมั่นในตนเองมีความสุข
อ่อนน้อมความมีมนุษยสัมพันธ์ความแนบเนียนและความมีระเบียบวินัย
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักขายจิตวิทยาและ
ทฤษฎีบุคลิกภาพบุคลิกภาพในงานอาชีพขายกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพศิลปะการ
พูดมารยาททางสังคมและการสร้างความประทับใจในงานขาย

การแบ่งหัวข้อบทเรียน

บทเรียน ที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
1	1. หลักการพัฒนาศิลปะการถ่ายภาพ 1.1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับศิลปะการถ่ายภาพ 1.2. เทคนิคการปรับปรุงศิลปะการถ่ายภาพ 1.3. หน้าที่พื้นฐานหลักของงานช่างกับการพัฒนาศิลปะการถ่ายภาพ 1.4. หลักการพัฒนาศิลปะการถ่ายภาพของช่าง 1.5. ความสำคัญของการพัฒนาศิลปะการถ่ายภาพ	2	8
2	2. จิตวิทยาและทฤษฎีศิลปะการถ่ายภาพ 2.1. ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและทฤษฎีศิลปะการถ่ายภาพ 2.2. ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมันด์ ฟรอยด์ 2.3. ทฤษฎีสังคมของอีริก อีริกสัน 2.4. ทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของมาสโลว์ 2.5. ทฤษฎีศิลปะการถ่ายภาพของโรเจอร์ 2.6. ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮร์รี่ แฮร์รี สแตค ซูลลิแวนได้ 2.7. ทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคลของแอลเดอร์	2	8
3	3. ศิลปะการถ่ายภาพในงานอาชีพช่าง 3.1. การสร้างศิลปะการถ่ายภาพที่ดีของช่าง 3.2. คุณสมบัติที่สำคัญของช่าง 3.3. ศิลปะการถ่ายภาพของช่างที่นายจ้างต้องการ 3.4. ศิลปะการถ่ายภาพที่ช่วยให้ช่างประสบความสำเร็จ 3.5. ศิลปะการถ่ายภาพของช่างที่ไม่ควรมี	2	8
4	4. กระบวนการพัฒนาศิลปะการถ่ายภาพ 4.1. กระบวนการพัฒนาศิลปะการถ่ายภาพภายนอก 4.2. กระบวนการพัฒนาศิลปะการถ่ายภาพภายใน	3	12
5	5. ศิลปะการพูด 5.1. ความรู้เกี่ยวกับการพูด 5.2. การพัฒนาความสามารถในการพูด 5.3. มารยาทในการพูด 5.4. ทักษะพื้นฐานในการพูด 5.5. การพูดในงานช่าง 5.6. บันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูด 5.7. ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย 5.8. การพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสาร	3	12

บทเรียน ที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
6	6. มารยาททางสังคม 6.1 ความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคม 6.2 มารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย 6.3 การปฏิบัติตนในการเข้าสังคม 6.4 มารยาทในการทำงาน	2	8
7	7. การสร้างความประทับใจในงานขาย 7.1 หลักการพื้นฐานของงานบริการ 7.2 หลักการสร้างความสำเร็จของพนักงานขาย	2	8

จุดประสงค์การสอน

บทเรียน ที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
1	1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย 1.1. อธิบายความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบุคลิกภาพได้ 1.2 บอกเทคนิคการปรับปรุงบุคลิกภาพได้ 1.3 บอกหน้าที่พื้นฐานหลักของงานขายกับการพัฒนาบุคลิกภาพได้ 1.4 พัฒนาหลักการพัฒนาบุคลิกภาพของนักขายได้	2	8
2	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพได้ 2.2 อธิบายทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมันด์ ฟรอยด์ได้ 2.3 อธิบายทฤษฎีสังคมของอีริก อีริกสันได้ 2.4 อธิบายทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของมาสโลว์ได้ 2.5 อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ได้ 2.6 อธิบายทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮร์รี่ แฮร์รี สแตค ซูลลิแวนได้ 2.7 อธิบายทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคลของแอลเลอร์ สแตค ซูลลิแวนได้	2	8
3	3. บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย 3.1 บอกการสร้างบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขายได้ 3.2 บอกคุณสมบัติที่สำคัญของพนักงานขายได้ 3.3 พัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการได้ 3.4 พัฒนาบุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานขายประสบความสำเร็จได้	2	8
4	4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 4.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอกได้ 4.2 แสดงความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายในได้	3	12
5	5. ศิลปะการพูด 5.1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับการพูดได้ 5.2 อธิบายการพัฒนาความสามารถในการพูดได้ 5.3 พัฒนามารยาทในการพูดได้ 5.4 พัฒนาทักษะพื้นฐานในการพูดได้ 5.5 พัฒนาการพูดในงานขายได้ 5.6 อธิบายบันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูดได้ 5.7 พัฒนาศิลปะการพูดจูงใจในการขายได้ 5.8 พัฒนาการพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสารได้	3	12

บทเรียน ที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
6	6. มารยาททางสังคม 6.1 ปฏิบัติความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคมได้ 6.2 พัฒนามารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทยได้ 6.3 พัฒนาการปฏิบัติตนในการเข้าสังคมได้ 6.4 ปฏิบัติมารยาทในการทำงานได้	2	8
7	7. การสร้างความประทับใจในงานขาย 7.1 อธิบายหลักการพื้นฐานของงานบริการได้ 7.2 บอกหลักการสร้างความประทับใจของพนักงานขายได้	2	8

การประเมินผลรายวิชา

รายวิชานี้แบ่งเป็น 7 หน่วย แยกได้ 7 บทเรียน การวัดผลและประเมินผลรายวิชาจะดำเนินการ ดังนี้

1. วิธีการ ดำเนินการรวบรวมข้อมูลเพื่อการประเมินผลแยกเป็น 4 ส่วน โดยแบ่งแยกคะแนนแต่ละส่วนจากคะแนนเต็ม ทั้งรายวิชา 100 คะแนน ดังนี้
 - 1.1 ผลงานที่มอบหมาย 40 คะแนน หรือ ร้อยละ 40
 - 1.2 การพิจารณาจากจิตพิสัย ความตั้งใจ การเข้าร่วมกิจกรรม การมาเรียน การแต่งกาย มารยาทในห้องเรียน 20 คะแนน หรือร้อยละ 20
 - 1.3 สอบกลางภาค 20 คะแนน หรือร้อยละ 20
 - 1.4 สอบปลายภาค 20 คะแนน หรือร้อยละ 20
2. เกณฑ์ผ่านรายวิชา ผู้ที่ผ่านรายวิชานี้จะต้อง
 - 2.1 คะแนนสอบรวมต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50
 - 2.2 มีเวลาเรียนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80
 - 2.3 ต้องผ่านการสอบกลางภาค และปลายภาค
3. เกณฑ์ค่าระดับคะแนน
 - 3.1 พิจารณาเกณฑ์ผ่านรายวิชา ตามข้อ 2 ผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์ข้อ 2 จะได้รับค่าระดับคะแนน F
 - 3.2 ผู้ที่ผ่านเกณฑ์ข้อ 2 จะได้รับค่าระดับคะแนนตามเกณฑ์ ดังนี้

คะแนนร้อยละ 80 ขึ้นไป	ได้ระดับคะแนน A
คะแนนอยู่ระหว่างร้อยละ 75	ได้ระดับคะแนน B+
คะแนนอยู่ระหว่างร้อยละ 70	ได้ระดับคะแนน B
คะแนนอยู่ระหว่างร้อยละ 65	ได้ระดับคะแนน C+
คะแนนอยู่ระหว่างร้อยละ 60	ได้ระดับคะแนน C
คะแนนอยู่ระหว่างร้อยละ 55	ได้ระดับคะแนน D+
คะแนนอยู่ระหว่างร้อยละ 50	ได้ระดับคะแนน D
คะแนนอยู่ต่ำกว่าร้อยละ 50	ได้ระดับคะแนน F

กำหนดการสอน

สัปดาห์ที่	วัน / เดือน	คาบที่	รายการสอน	หมายเหตุ
1	14 มิ.ย. 64 15 ก.ค. 64	1-3 4-5	1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพผู้ชาย 1.1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบุคลิกภาพ 1.2. เทคนิคการปรับปรุงบุคลิกภาพ	
2	21 มิ.ย. 64 22 มิ.ย. 64	6-8 9-10	1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพผู้ชาย (ต่อ) 1.3. หน้าที่พื้นฐานหลักของงานชายกับการพัฒนาบุคลิกภาพ 1.4. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพของนักศึกษา	
3	28 มิ.ย. 64 29 มิ.ย. 64	11-13 14-15	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.1. ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.2. ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมันด์ ฟรอยด์ 2.3. ทฤษฎีสังคมของอีริก อีริกสัน 2.4. ทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของมาสโลว์	
4	5 ก.ค. 64 6 ก.ค. 64	16-18 19-20	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ (ต่อ) 2.5. ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ส 2.6. ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮร์รี่ แฮร์รี สแตค ซูลลิแวน 2.7. ทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคลของแอลเลอร์ สแตค ซูลลิแวน	
5	12 ก.ค. 64 13 ก.ค. 64	21-23 24-25	3. บุคลิกภาพในงานอาชีพชาย 3.1. การสร้างบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานชาย 3.2. คุณสมบัติที่สำคัญของพนักงานชาย	
6	19 ก.ค. 64 20 ก.ค. 64	26-28 29-30	3. บุคลิกภาพในงานอาชีพชาย 3.3. บุคลิกภาพของพนักงานชายที่นายจ้างต้องการ 3.4. บุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานชายประสบความสำเร็จ หยุดอาสาฬหบูชา	
7	26 ก.ค. 64 27 ก.ค. 64	31-33 34-35	หยุดชดเชยวันเข้าพรรษา วันหยุดเพิ่มเป็นกรณีพิเศษ ตามมติ ครม. 29 ธ.ค. 63	
8	2 ส.ค. 64 3 ส.ค. 64	36-38 39-40	4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ 4.1. ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอก	
9	9 ส.ค. 64 10 ส.ค. 64	-	สอบกลางภาค	
10	16 ส.ค. 64 17 ส.ค. 64	41-43 44-45	4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ (ต่อ) 4.2. ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายใน	
11	23 ส.ค. 64 24 ส.ค. 64	46-48 49-50	5. ศิลปะการพูด 5.1. ความรู้เกี่ยวกับการพูด 5.2. การพัฒนาความสามารถในการพูด	
12	30 ส.ค. 64 31 ส.ค. 64	51-53 54-55	5. ศิลปะการพูด (ต่อ) 5.3. มารยาทในการพูด 5.4. ทักษะพื้นฐานในการพูด	

สัปดาห์ที่	วัน / เดือน	คาบที่	รายการสอน	หมายเหตุ
13	6 ก.ย. 64	56-58	5. ศิลปะการพูด (ต่อ) 5.5 การพูดในงานขาย 5.6 บันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูด	
	7 ก.ย. 64	59-60	5.7 ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย 5.8 การพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสาร	
14	13 ก.ย. 64	61-64	6. มารยาททางสังคม 6.1 ความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคม	
	14 ก.ย. 64	64-65	6.2 มารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย	
15	20 ก.ย. 64	66-68	6. มารยาททางสังคม 6.3 การปฏิบัติตนในการเข้าสังคม	
	21 ก.ย. 64	69-70	6.4 มารยาทในการทำงาน	
16	27 ก.ย. 64	71-73	7. การสร้างความประทับใจในงานขาย 7.1 หลักการพื้นฐานของงานบริการ	
	28 ก.ย. 64	74-75		
17	4 ต.ค. 64	76-78	7. การสร้างความประทับใจในงานขาย 7.2 หลักการสร้างความประทับใจของพนักงานขาย	
	5 ต.ค. 64	79-80		
18	11 ต.ค. 64	-	สอบปลายภาค	
	12 ต.ค. 64			

บรรณานุกรม

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพีร์ ลิ้มไทย และคณะ. (2562). การพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย. พิมพ์ครั้งที่ 1.
จังหวัดหวัดที่พิมพ์ กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ เอ็มพันธ์ จำกัด