

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. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย 1.1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบุคลิกภาพ 1.2 เทคนิคการปรับปรุงบุคลิกภาพ 1.3 หน้าที่พื้นฐานหลักของงานขายกับการพัฒนาบุคลิกภาพ 1.4 หลักการพัฒนาบุคลิกภาพของนักขาย	2	8
2	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.1 ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.2 ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมันด์ ฟรอยด์ 2.3 ทฤษฎีสังคมของอีริก อีริคสัน 2.4 ทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของมาสโลว์ 2.5 ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ 2.6 ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮรี่ แฮร์รี สแตค ซูลลิแวนได้ 2.7 ทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคลของแอลเลอร์ สแตค ซูลลิแวน	2	8
3	3. บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย 3.1 การสร้างบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขาย 3.2 คุณสมบัติที่สำคัญของพนักงานขาย 3.3 บุคลิกภาพของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการ 3.4 บุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานขายประสบความสำเร็จ	2	8
4	4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก 4.1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอก 4.2 กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก 4.3 การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วยการดูแล้วยะของร่างกาย 4.4 แนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขาย	2	8
5	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายใน 5.2 การเตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.3 วิธีการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.4 การพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ	2	8

บทเรียน ที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
5	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน (ต่อ) 5.5 อุปสรรคของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ 5.6 การป้องกันปัญหาสุขภาพจิต 5.7 อารมณ์โกรธกับสุขภาพจิต 5.8 การส่งเสริมสุขภาพจิต	2	8
6	6. ศิลปะการพูด 6.1 ความรู้เกี่ยวกับการพูด 6.2 การพัฒนาความสามารถในการพูด 6.3 มารยาทในการพูด 6.4 ทักษะพื้นฐานในการพูด 6.5 การพูดในที่ประชุมชน 6.6 บันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูด 6.7 ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย 6.8 การพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสาร	2	8
7	7. มารยาททางสังคม 7.1 ความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคม 7.2 มารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย 7.3 การปฏิบัติตนในการเข้าสังคม 7.4 มารยาทในการทำงาน	2	8
8	8. การสร้างความประทับใจในงานขาย 7.1 หลักการพื้นฐานของงานบริการ 7.2 หลักการสร้างความประทับใจของพนักงานขาย	2	8

จุดประสงค์การสอน

บทเรียน ที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
1	1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักศึกษา 1.1. อธิบายความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบุคลิกภาพ ได้ 1.2. บอกเทคนิคการปรับปรุงบุคลิกภาพได้ 1.3. บอกหน้าที่พื้นฐานหลักของงานขายกับการพัฒนาบุคลิกภาพได้ 1.4. พัฒนาหลักการพัฒนาบุคลิกภาพของนักศึกษาได้	2	8
2	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพได้ 2.2 อธิบายทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมันด์ ฟรอยด์ได้ 2.3 อธิบายทฤษฎีสังคมของอีริก อีริกสันได้ 2.4 อธิบายทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของมาสโลว์ได้ 2.5 อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ได้ 2.6 อธิบายทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮรี่ 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. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก 4.1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอกได้ 4.2 อธิบายกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกได้ 4.3 พัฒนาการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วยการดูแล้วยะของร่างกายได้ 4.4 บอกแนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขายได้	2	8
	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายในได้ 5.2 พัฒนาการเตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพภายในได้ 5.3 พัฒนาวิธีการพัฒนาบุคลิกภาพภายในได้ 5.4 พัฒนาการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจได้	2	8

บทเรียน ที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
5	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน (ต่อ) 5.5 บอกอุปสรรคของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจได้ 5.6 บอกการป้องกันปัญหาสุขภาพจิตได้ 5.7 อธิบายอารมณ์โกรธกับสุขภาพจิตได้ 5.8 อธิบายการส่งเสริมสุขภาพจิตได้	2	8
6	6. ศิลปะการพูด 6.1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับการพูดได้ 6.2 อธิบายการพัฒนาความสามารถในการพูดได้ 6.3 พัฒนามารยาทในการพูดได้ 6.4 พัฒนาทักษะพื้นฐานในการพูดได้ 6.5 พัฒนาการพูดในที่ประชุมชนได้ 6.6 อธิบายบันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูดได้ 6.7 พัฒนาศิลปะการพูดจูงใจในการขายได้ 6.8 พัฒนาการพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสารได้	2	8
7	7. มารยาททางสังคม 7.1 ปฏิบัติความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคมได้ 7.2 พัฒนามารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทยได้ 7.3 พัฒนาการปฏิบัติตนในการเข้าสังคมได้ 7.4 ปฏิบัติมารยาทในการทำงานได้	2	8
8	8. การสร้างความประทับใจในงานขาย 7.1 อธิบายหลักการพื้นฐานของงานบริการได้ 7.2 บอกหลักการสร้างความประทับใจของพนักงานขายได้	2	8

การประเมินผลรายวิชา

รายวิชานี้แบ่งเป็น 8 หน่วย แยกได้ 8 บทเรียน การวัดผลและประเมินผลรายวิชาจะดำเนินการ ดังนี้

1. วิธีการ ดำเนินการรวบรวมข้อมูลเพื่อการประเมินผลแยกเป็น 4 ส่วน
โดยแบ่งแยกคะแนนแต่ละส่วนจากคะแนนเต็ม ทั้งรายวิชา 100 คะแนน ดังนี้
 - 1.1 ผลงานที่มอบหมาย 30 คะแนน หรือ ร้อยละ 30
 - 1.2 การพิจารณาจากจิตพิสัย ความตั้งใจ การเข้าร่วมกิจกรรม การมาเรียน การแต่งกาย มารยาทในห้องเรียน 10 คะแนน หรือร้อยละ 10
 - 1.3 สอบกลางภาค 30 คะแนน หรือร้อยละ 30
 - 1.4 สอบปลายภาค 30 คะแนน หรือร้อยละ 30
2. เกณฑ์ผ่านรายวิชา ผู้ที่ผ่านรายวิชานี้จะต้อง
 - 2.1 คะแนนสอบรวมต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50
 - 2.2 มีเวลาเรียนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80
 - 2.3 ต้องผ่านการสอบกลางภาค และปลายภาค
3. เกณฑ์ค่าระดับคะแนน
 - 3.1 พิจารณาเกณฑ์ฝ่ายรายวิชา 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

ตารางกำหนดน้ำหนักคะแนน

เลขที่บทเรียน	คะแนนรายบทเรียนและน้ำหนักคะแนน ชื่อบทเรียน	คะแนนรายหน่วย	น้ำหนักคะแนน				
			พุทธิพิสัย				ทักษะพิสัย
			ความรู้-ความจำ	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	สูงกว่า	
1	1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย	7	2	2	2	-	1
2	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ	7	2	2	2	-	1
3	3. บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย	7	2	2	2	-	1
4	4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก	8	3	2	2	-	1
5	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน	8	3	2	2	-	1
6	6. ศิลปะการพูด	8	3	2	2	-	1
7	7. มารยาททางสังคม	7	2	2	2	-	1
8	8. การสร้างความประทับใจในงานขาย	8	3	2	2	-	1
ก	คะแนนภาควิชาการ (พุทธิพิสัยและทักษะพิสัย)	60					
ข	คะแนนภาคผลงาน (รายงาน, ชิ้นงาน เป็นการบูรณาการทุกหน่วย)	30					
ค	คะแนนจิตพิสัย	10					
	รวมทั้งสิ้น	100					

กำหนดการสอน

สัปดาห์ที่	วัน / เดือน	คาบที่	รายการสอน	หมายเหตุ
1	3 มิ.ย. 62 7 มิ.ย. 62	1 2-5	1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักศึกษา 1.1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบุคลิกภาพ 1.2 เทคนิคการปรับปรุงบุคลิกภาพ	
2	10 มิ.ย. 62 14 มิ.ย. 62	6 7-10	1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักศึกษา (ต่อ) 1.3 หน้าที่พื้นฐานหลักของงานขายกับการพัฒนาบุคลิกภาพ 1.4 หลักการพัฒนาบุคลิกภาพของนักศึกษา	
3	17 มิ.ย. 62 21 มิ.ย. 62	11 12-15	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.1 ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.2 ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมันด์ ฟรอยด์ 2.3 ทฤษฎีสังคมของอีริก อีริกสัน 2.4 ทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของมาสโลว์	
4	24 มิ.ย. 62 28 มิ.ย. 62	16 17-20	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ (ต่อ) 2.5 ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ 2.6 ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮรี่ แฮรี่ สแตค ซูลิแวน 2.7 ทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคลของแอคเลอร์ สแตค ซูลิแวน	
5	1 ก.ค. 62 5 ก.ค. 62	21 22-25	3. บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย 3.1 การสร้างบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขาย 3.2 คุณสมบัติที่สำคัญของพนักงานขาย	
6	8 ก.ค. 62 12 ก.ค. 62	26 27-30	3. บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย 3.3 บุคลิกภาพของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการ 3.4 บุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานขายประสบความสำเร็จ	
7	15 ก.ค. 62 19 ก.ค. 62	31 32-35	4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก 4.1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอก 4.2 กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก	
8	22 ก.ค. 62 26 ก.ค. 62	36 37-40	4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก (ต่อ) 4.3 การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วยการดูแล้วยะข ร่างกาย 4.4 แนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขาย	

สัปดาห์ที่	วัน / เดือน	คาบที่	รายการสอน	หมายเหตุ
9	2 ส.ค. 62	-	สอบกลางภาค	
10	5 ส.ค. 62 9 ส.ค. 62	41 42-45	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายใน 5.2 การเตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.3 วิธีการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.4 การพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ	
11	12 ส.ค. 62 16 ส.ค. 62	46 47-50	วันหยุด “วันแม่แห่งชาติ” 5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน (ต่อ) 5.5 อุปสรรคของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ 5.6 การป้องกันปัญหาสุขภาพจิต 5.7 อารมณ์โกรธกับสุขภาพจิต 5.8 การส่งเสริมสุขภาพจิต	
12	19 ส.ค. 62 23 ส.ค. 62	51 52-55	6. ศิลปะการพูด 6.1 ความรู้เกี่ยวกับการพูด 6.2 การพัฒนาความสามารถในการพูด 6.3 มารยาทในการพูด 6.4 ทักษะพื้นฐานในการพูด	
13	26 ส.ค. 62 30 ส.ค. 62	56 57-60	6. ศิลปะการพูด 6.5 การพูดในที่ประชุมชน 6.6 บันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูด 6.7 ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย 6.8 การพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสาร	
14	2 ก.ย. 62 6 ก.ย. 62	61 62-65	7. มารยาททางสังคม 7.1 ความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคม 7.2 มารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย	
15	9 ก.ย. 62 13 ก.ย. 62	66 67-70	7. มารยาททางสังคม 7.3 การปฏิบัติตนในการเข้าสังคม 7.4 มารยาทในการทำงาน	
16	16 ก.ย. 62 20 ก.ย. 62	71 72-75	8. การสร้างความประทับใจในงานขาย 8.1 หลักการพื้นฐานของงานบริการ	
17	23 ก.ย. 62 27 ก.ย. 62	76 77-80	8. การสร้างความประทับใจในงานขาย 8.2 หลักการสร้างความประทับใจของพนักงานขาย	
18	4 ต.ค. 62	-	สอบปลายภาค	

บรรณานุกรม

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพรีร์ ลิ้มไทย และคณะ. (2558). การพัฒนาบุคลิกภาพนักศึกษา. พิมพ์ครั้งที่ 1.

จังหวัดหวัดที่พิมพ์ กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ เอ็มพันธ์ จำกัด