

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 10218402 การขายตรง Direct Sales |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้น ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 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 | <ol style="list-style-type: none"> 1. เข้าใจหลักการและกระบวนการขายตรง 2. เข้าใจคุณสมบัติจรรยาบรรณวิชาชีพขายตรงกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง 3. มีทักษะในการวางแผนและปฏิบัติการขายตรง 4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความมีมนุษยสัมพันธ์ความ รับผิดชอบการทำงานเป็นทีมความซื่อสัตย์สุจริตและมีภาวะผู้นำ |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการ และการดำเนินธุรกิจขายตรงรูปแบบของการขาย ตรงสภาวการณ์ตลาดขายตรงแผนการตลาดของธุรกิจขายตรงการวิเคราะห์ กลุ่มเป้าหมายการวางแผน และเทคนิคการขายตรงคุณสมบัติและจรรยาบรรณ วิชาชีพขายตรงกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง |

การแบ่งบทเรียน/หัวข้อ

| บทเรียนที่ | รายการ | เวลา(ชั่วโมง) | |
|------------|---|---------------|---|
| | | ท | ป |
| 1 | 1. ความรู้เกี่ยวกับการขายตรง สภาวะตลาดขายตรง และการตลาดทางตรง 1.1 ความหมายของการขายตรง 1.2 ประวัติของการขายตรง 1.3 สภาวะตลาดขายตรงในประเทศไทย 1.4 สมาคมขายตรงไทย 1.5 ปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง 1.6 ข้อดีของงานขายตรง 1.7 การตลาดทางตรง | 1 | 4 |
| 2 | 2. ประเภทของธุรกิจขายตรง 2.1 การขายตรงแบบชั้นเดียว 2.2 การขายตรงแบบหลายชั้น 2.3 สาระนั้น่ารู้เกี่ยวกับพีระมิด | 1 | 4 |
| 3 | 3. การวางแผนการขาย 3.1 ความหมายของการวางแผน 3.2 ลักษณะของแผนที่ดี 3.3 การดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน 3.4 การวางแผนการขาย | 1 | 4 |
| 4 | 4. การเลือกลูกค้าเป้าหมาย 4.1 ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า 4.2 การแบ่งส่วนตลาด 4.3 การเลือกตลาดเป้าหมาย 4.4 การเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจขายตรง 4.5 การแสวงหากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | 1 | 4 |
| 5 | 5. การเสนอขาย 5.1 ประเภทของการเสนอขาย 5.2 ขั้นตอนการเสนอขาย 5.3 ศิลปะการถาม 5.4 ศิลปะการฟัง 5.5 ศิลปะการแสดง | 1 | 4 |

| บทเรียนที่ | รายการ | เวลา(ชั่วโมง) | |
|------------|--|---------------|---|
| | | ท | ป |
| | 5.6 การเสนอขายด้วยการสาธิต | | |
| 6 | 6. เทคนิคการขาย 5.1 การเตรียมการด้านความรู้ 5.2 เทคนิคการปฏิบัติตนเพื่อให้ได้คำสั่งซื้อ 5.3 เทคนิคการจัดซื้อโต้แย้ง 5.4 เทคนิคการปิดการขาย 5.5 เทคนิคการติดตามผลหลังการขาย | 1 | 4 |
| 7 | 7. คุณสมบัติของตัวแทนขายตรง 7.1 ความเข้าใจเบื้องต้นเกี่ยวกับการขาย 7.2 การขายตนเองก่อนขายสินค้า 7.3 คุณสมบัติที่ดีของตัวแทนขายตรง 7.4 คุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ลูกค้าต้องการ 7.5 คุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ธุรกิจต้องการ 7.6 คุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ประสบความสำเร็จ 7.7 คุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ไม่ประสบความสำเร็จ | 1 | 4 |
| 8 | 8. การวัดผลการขาย 8.1 ความหมายและความสำคัญของการวัดผลการขาย 8.2 เกณฑ์ที่ใช้ในการวัดผลการขาย 8.3 ขั้นตอนการวัดผลการขาย 8.4 วิธีการวัดผลการขาย 8.5 ปัญหาในการวัดผลการขาย | 1 | 4 |
| 9 | 9. จรรยาบรรณในวิชาชีพขายตรงและการประกอบธุรกิจขายตรง 9.1 ความหมายของจรรยาบรรณ 9.2 จรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มีต่อกิจการ 9.3 จรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มีต่อลูกค้า 9.4 จรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มีต่อตนเอง 9.5 จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลก 9.6 จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกต่อผู้บริโภค 9.7 จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกต่อผู้ขายตรงระหว่างผู้ขายตรงและระหว่างบริษัทสมาชิก | | |

| บทเรียนที่ | รายการ | เวลา(ชั่วโมง) | |
|------------|--|---------------|---|
| | | ท | ป |
| | 9.8 จรรยาบรรณของนักขายที่มีต่อสังคม 9.9 สาเหตุที่ทำให้นักขายขาดจรรยาบรรณ 9.10 มารยาทของตัวแทนขาย 9.11 การประกอบธุรกิจขายตรง | 1 | 4 |

จุดประสงค์การสอน

| บทเรียนที่ | รายการ | เวลา(ชั่วโมง) | |
|------------|---|---------------|---|
| | | ท | ป |
| 1 | 1. ความรู้เกี่ยวกับการขายตรง สภาวะตลาดขายตรง และการตลาดทางตรง 1.1 บอกความหมายของการขายตรงได้ 1.2 บอกประวัติของการขายตรงได้ 1.3 อธิบายเกี่ยวกับสภาวะตลาดขายตรงในประเทศไทยได้ 1.4 บอกรายละเอียดของสมาคมขายตรงไทยได้ 1.5 วิเคราะห์ปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงได้ 1.6 อธิบายข้อดีของงานขายตรงได้ 1.7 อธิบายรายละเอียดของการตลาดทางตรงได้ | 1 | 4 |
| 2 | 2. ประเภทของธุรกิจขายตรง 2.1 อธิบายรายละเอียดการขายตรงแบบชั้นเดียวได้ 2.2 อธิบายรายละเอียดการขายตรงแบบหลายชั้นได้ 2.3 บอกสาระน่ารู้เกี่ยวกับพีระมิดได้ | 1 | 4 |
| 3 | 3. การวางแผนการขาย 3.1 บอกความหมายของการวางแผนได้ 3.2 บอกลักษณะของแผนที่ดีได้ 3.3 อธิบายการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนได้ 3.4 อธิบายรายละเอียดของการวางแผนการขายได้ | 1 | 4 |
| 4 | 4. . การเลือกลูกค้าเป้าหมาย 4.1 อธิบายรายละเอียดของลูกค้าได้ 4.2 อธิบายรายละเอียดของการแบ่งส่วนตลาดได้ 4.3 อธิบายการเลือกตลาดเป้าหมายได้ 4.4 อธิบายการเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจขายตรงได้ 4.5 อธิบายรายละเอียดของการแสวงหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ | 1 | 4 |
| 5 | 5. การเสนอขาย 5.1 บอกประเภทของการเสนอขายได้ 5.2 อธิบายขั้นตอนการเสนอขายได้ 5.3 อธิบายรายละเอียดของศิลปะการถามได้ 5.4 อธิบายรายละเอียดศิลปะการฟังได้ | 1 | 4 |

| บทเรียนที่ | รายการ | เวลา(ชั่วโมง) | |
|------------|---|---------------|---|
| | | ท | ป |
| | 5.5 อธิบายรายละเอียดศิลปะการแสดงได้ 5.6 แสดงการเสนอขายด้วยการสาธิตได้ | | |
| 6 | 6. เทคนิคการขาย 6.1 อธิบายการเตรียมการด้านความรู้ได้ 6.2 บอกเทคนิคการปฏิบัติตนเพื่อให้ได้คำสั่งซื้อได้ 6.3 บอกเทคนิคการจัดซื้อโต้แย้งได้ 6.4 บอกเทคนิคการปิดการขายได้ 6.5 บอกเทคนิคการติดตามผลหลังการขายได้ | 1 | 4 |
| 7 | 7. คุณสมบัติของตัวแทนขายตรง 7.1 อธิบายการขายตนเองก่อนขายสินค้าได้ 7.2 บอกคุณสมบัติที่ดีของตัวแทนขายตรงได้ 7.3 บอกคุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ลูกค้าต้องการได้ 7.4 บอกคุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ธุรกิจต้องการได้ 7.5 บอกคุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ประสบความสำเร็จได้ 7.6 บอกคุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ไม่ประสบความสำเร็จได้ | 1 | 4 |
| 8 | 8. การวัดผลการขาย 8.1 บอกความหมายและความสำคัญของการวัดผลการขายได้ 8.2 บอกเกณฑ์ที่ใช้ในการวัดผลการขายได้ 8.3 อธิบายขั้นตอนการวัดผลการขายได้ 8.4 บอกวิธีการวัดผลการขายได้ 8.5 บอกปัญหาในการวัดผลการขายได้ | 1 | 4 |
| 9 | 9. จรรยาบรรณในวิชาชีพขายตรงและการประกอบธุรกิจขายตรง 9.1 บอกความหมายของจรรยาบรรณได้ 9.2 บอกจรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มีต่อกิจการได้ 9.3 บอกจรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มีต่อลูกค้าได้ 9.4 บอกจรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มีต่อตนเองได้ 9.5 บอกจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกได้ 9.6 บอกจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกต่อผู้บริโภคได้ 9.7 บอกจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกต่อผู้ขายตรงระหว่างผู้ขายตรง และระหว่างบริษัทสมาชิกได้ 9.8 บอกจรรยาบรรณของนักขายที่มีต่อสังคมได้ 9.9 บอกสาเหตุที่ทำให้นักขายขาดจรรยาบรรณได้ | 1 | 4 |

| บทเรียนที่ | รายการ | เวลา(ชั่วโมง) | |
|------------|---|---------------|---|
| | | ท | ป |
| | 9.10 บอกรายาทของตัวแทนขายได้ 9.11 อธิบายการประกอบธุรกิจขายตรงได้ | | |

การประเมินผลรายวิชา

รายวิชานี้แบ่งเป็น 9 หน่วย แยกได้ 9 บทเรียน การวัดและประเมินผลรายวิชาจะดำเนินการ ดังนี้

1. วิธีการ
 - ดำเนินการรวบรวมข้อมูลเพื่อการประเมินผลแยกเป็น 3 ส่วนโดยแบ่งแยกคะแนนแต่ละส่วนจากคะแนนเต็ม ทั้งรายวิชา 100 คะแนนดังนี้
 - 1.1 ผลงานที่มอบหมาย 30 คะแนน หรือร้อยละ 30
 - 1.2 พิจารณาจากจิตพิสัย ความตั้งใจ และการเข้าร่วมกิจกรรม 10 คะแนน หรือร้อยละ 10
 - 1.3 การทดสอบแต่ละหน่วยเรียน 60 คะแนน หรือร้อยละ 60 โดยจัดแบ่งน้ำหนักคะแนนในแต่ละหน่วยตามตารางหน้าถัดไป

2. เกณฑ์ผ่านรายวิชา
 - ผู้ที่ผ่านรายวิชานี้จะต้อง
 - 2.1 คะแนนสอบรวมต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50
 - 2.2 มีเวลาเรียนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80
 - 2.3 ต้องผ่านการสอบกลางภาค และปลายภาค

3. เกณฑ์ค่าระดับคะแนน
 - 3.1 พิจารณาเกณฑ์ผ่านรายวิชาตามข้อ 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 |
| คะแนนต่ำกว่าร้อยละ 0 | ได้ระดับคะแนน F |

ตารางกำหนดน้ำหนักคะแนน

| เลขที่บทเรียน | คะแนนรายบทเรียนและน้ำหนักคะแนน ชื่อบทเรียน | คะแนนรายหน่วย | น้ำหนักคะแนน | | | | |
|---------------|--|---------------|----------------|------------|------------|---------|------------|
| | | | พุทธิพิสัย | | | | ทักษะพิสัย |
| | | | ความรู้-ความจำ | ความเข้าใจ | การนำไปใช้ | สูงกว่า | |
| 1 | ความรู้เกี่ยวกับการขายตรง สภาวะตลาดขายตรง และการตลาดทางตรง | 10 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 |
| 2 | ประเภทของธุรกิจขายตรง | 10 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 |
| 3 | การวางแผนการขาย | 10 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 |
| 4 | การเลือกลูกค้าเป้าหมาย | 10 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 |
| 5 | การเสนอขาย | 10 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 |
| 6 | เทคนิคการขาย | 10 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 |
| 7 | คุณสมบัติของตัวแทนขายตรง | 10 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 |
| 8 | การวัดผลการขาย | 10 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 |
| 9 | จรรยาบรรณในวิชาชีพขายตรงและการประกอบธุรกิจขายตรง | 10 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 |
| | | | | | | | |
| ก | คะแนนภาควิชาการ | 60 | 18 | 18 | 18 | 9 | 27 |
| ข | คะแนนภาคผลงาน | 30 | | | | | |
| ค | คะแนนจิตพิสัย | 10 | | | | | |
| | รวมทั้งสิ้น | 100 | | | | | |

กำหนดการสอน

| สัปดาห์ที่ | วัน / เดือน | คาบที่ | รายการสอน | หมายเหตุ |
|------------|---------------|--------|--|----------|
| 1 | 6 มิ.ย. 2562 | 1-3 | 1. ความรู้เกี่ยวกับการขายตรง สภาวะตลาดขายตรง และ การตลาดทางตรง 1.1 ความหมายของการขายตรง 1.2 ประวัติของการขายตรง 1.3 สภาวะตลาดขายตรงในประเทศไทย 1.4 สมาคมขายตรงไทย | |
| 2 | 13 มิ.ย. 2562 | 1-3 | 1. ความรู้เกี่ยวกับการขายตรง สภาวะตลาดขายตรง และ การตลาดทางตรง (ต่อ) 1.5 ปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง 1.6 ข้อดีของงานขายตรง 1.7 การตลาดทางตรง | |
| 3 | 20 มิ.ย. 2562 | 1-3 | 2. ประเภทของธุรกิจขายตรง 2.1 การขายตรงแบบขั้นเดียว 2.2 การขายตรงแบบหลายขั้น 2.3 สาระนั้นรู้เกี่ยวกับพีระมิด | |
| 4 | 27 มิ.ย. 2562 | 1-3 | 3. การวางแผนการขาย 3.1 ความหมายของการวางแผน 3.2 ลักษณะของแผนที่ดี 3.3 การดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน 3.4 การวางแผนการขาย | |
| 5 | 4 ก.ค. 2562 | 1-3 | 4. การเลือกลูกค้าเป้าหมาย 4.1 ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า 4.2 การแบ่งส่วนตลาด | |
| 6 | 11 ก.ค. 2562 | 1-3 | 6. การเลือกลูกค้าเป้าหมาย (ต่อ) 4.3 การเลือกตลาดเป้าหมาย 4.4 การเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจขายตรง 4.5 การแสวงหากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | |
| 7 | 18 ก.ค. 2562 | 1-3 | 5. การเสนอขาย 5.1 ประเภทของการเสนอขาย 5.2 ขั้นตอนการเสนอขาย | |

| | | | | |
|----|--------------|-----|---|--|
| | | | <p>5.3 ศิลปะการถนอม</p> <p>5.4 ศิลปะการฟุ้ง</p> <p>5.5 ศิลปะการแสดง</p> <p>5.6 การเสนอขายด้วยการสาธิต</p> | |
| 8 | 25 ก.ค. 2562 | 1-3 | <p>6. เทคนิคการขาย</p> <p>5.1 การเตรียมการด้านความรู้</p> <p>5.2 เทคนิคการปฏิบัติตนเพื่อให้ได้คำสั่งซื้อ</p> <p>5.3 เทคนิคการจัดซื้อโต้แย้ง</p> | |
| 9 | 1 ส.ค. 2562 | 1-3 | <p>6. เทคนิคการขาย (ต่อ)</p> <p>5.4 เทคนิคการปิดการขาย</p> <p>5.5 เทคนิคการติดตามผลหลังการขาย</p> | |
| 10 | 8 ส.ค. 2562 | 1-3 | สอบกลางภาค | |
| 11 | 15 ส.ค. 2562 | 1-3 | <p>7. คุณสมบัติของตัวแทนขายตรง</p> <p>7.1 ความเข้าใจเบื้องต้นเกี่ยวกับการขาย</p> <p>7.2 การขายตนเองก่อนขายสินค้า</p> <p>7.3 คุณสมบัติที่ดีของตัวแทนขายตรง</p> <p>7.4 คุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ธุรกิจต้องการ</p> | |
| 12 | 22 ส.ค. 2562 | 1-3 | <p>7. คุณสมบัติของตัวแทนขายตรง (ต่อ)</p> <p>7.5 คุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ธุรกิจต้องการ</p> <p>7.6 คุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ประสบความสำเร็จ</p> <p>7.7 คุณสมบัติของตัวแทนขายตรงที่ไม่ประสบความสำเร็จ</p> | |
| 13 | 29 ส.ค. 2562 | 1-3 | <p>8. การวัดผลการขาย</p> <p>8.1 ความหมายและความสำคัญของการวัดผลการขาย</p> <p>8.2 เกณฑ์ที่ใช้ในการวัดผลการขาย</p> | |
| 14 | 5 ก.ย. 2562 | 1-3 | <p>8. การวัดผลการขาย (ต่อ)</p> <p>8.3 ขั้นตอนการวัดผลการขาย</p> <p>8.4 วิธีการวัดผลการขาย</p> <p>8.5 ปัญหาในการวัดผลการขาย</p> | |
| 15 | 12 ก.ย. 2562 | 1-3 | <p>9. จรรยาบรรณในวิชาชีพขายตรงและการประกอบธุรกิจขายตรง</p> <p>9.1 ความหมายของจรรยาบรรณ</p> <p>9.2 จรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มีต่อกิจการ</p> <p>9.3 จรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มีต่อลูกค้า</p> <p>9.4 จรรยาบรรณของตัวแทนขายที่มีต่อตนเอง</p> | |

| | | | |
|----|--------------------------|-----|--|
| 16 | 19 ก.ย. 2562 | 1-3 | 9. จรรยาบรรณในวิชาชีพขายตรงและการประกอบธุรกิจขายตรง (ต่อ) 9.5 จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลก 9.6 จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกต่อผู้บริโภค 9.7 จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกต่อผู้ขายตรงระหว่างผู้ขายตรงและระหว่างบริษัทสมาชิก |
| 17 | 26 ก.ย. 2562 | 1-3 | 9. จรรยาบรรณในวิชาชีพขายตรงและการประกอบธุรกิจขายตรง (ต่อ) 9.8 จรรยาบรรณของนักขายที่มีต่อสังคม 9.9 สาเหตุที่ทำให้นักขายขาดจรรยาบรรณ 9.10 มารยาทของตัวแทนขาย 9.11 การประกอบธุรกิจขายตรง |
| 18 | 30 ก.ย. - 4 ต.ค. 2562 | | สอบปลายภาค |

บรรณานุกรม

สายชล วิสุทธิสมุทร. 2556. การขายตรง. พิมพ์ครั้งที่1. จังหวัดนนทบุรี:สำนักพิมพ์เอ็มพันธ์