

โครงการสอน (Course Syllabus)

วิชา.....ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก..รหัสวิชา.....3211-2001.....ภาคเรียนที่ 1 / 2557

วิทยาลัยบริหารธุรกิจและการท่องเที่ยวนครราชสีมา

1.ชื่อผู้สอน....ครูปรารธนา.....ดวงแก้ว.....เบอร์โทรศัพท์.....044-220866-

7.....

2.จำนวนหน่วยกิต.....3.....หน่วยกิต จำนวนคาบเรียน.....3.....คาบต่อสัปดาห์

3.จุดประสงค์รายวิชา

- 1.มีความรู้ความเข้าใจวิวัฒนาการ ประเภทและส่วนผสมของการตลาดธุรกิจค้าปลีก
- 2.มีความเข้าใจในการจัดสภาพแวดล้อมและแผนผังการดำเนินงานร้านค้าปลีก
- 3.ตระหนักถึงการดำเนินงานธุรกิจการค้าปลีกที่สอดคล้องกับกฎหมาย

4.คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นมาและวิวัฒนาการของการค้าปลีก ประเภทของธุรกิจการค้าปลีก ส่วนผสมทางการตลาดของการดำเนินงานธุรกิจการค้าปลีก ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง การคัดเลือก การจัดซื้อ การตั้งราคาและการ

โฆษณา ลักษณะการขายและการบริการที่ดี การส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์ สภาพแวดล้อมและบรรยากาศของร้าน แผนผังของร้านค้า เทคโนโลยีที่ใช้ในธุรกิจการค้าปลีกและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

5.กิจกรรมการเรียนรู้

- 1.จัดนักศึกษาเรียนกับผู้เชี่ยวชาญ .....1.....ครั้ง
- 2.จัดศึกษาดูงาน .....1.....ครั้ง
- 3.เรียนรู้จากกิจกรรมการบรรยาย
- 4.เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
- 5.สรุปจากใบงานและทำแบบทดสอบ
- 6.นำเสนอผลงาน

6.เอกสารประกอบการเรียน

- 1.เอกสารประกอบการสอน ของ อ.สมจิตร ล้วนจำเริญ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- 2.หนังสือ การค้าปลีก ของ รองศาสตราจารย์ สุมนา อยู่โพธิ์

7.การบูรณาการเรียนการสอนร่วมกับรายวิชาอื่น

บูรณาการเรียนร่วมกับรายวิชาการบริหารธุรกิจค้าปลีกเฉพาะอย่าง ตามสาขา

8.แหล่งเรียนรู้ภายในสถานศึกษา จำนวน.....4.....แห่ง.....5.....ครั้ง

|   |             |          |         |       |
|---|-------------|----------|---------|-------|
| ○ | ห้องสมุด    | ข้อกำหนด | จำนวน 3 | ครั้ง |
| ○ | Internet    | ข้อกำหนด | จำนวน 1 | ครั้ง |
| ○ | Sall center | ข้อกำหนด | จำนวน 1 | ครั้ง |
| ○ | Hometheater | ข้อกำหนด | จำนวน 1 | ครั้ง |

9. แหล่งการเรียนรู้ภายนอกสถานศึกษา

1. ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์
2. บิ๊กซีซูเปอร์สโตร์
3. โลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์

10. สื่อการสอน จำนวน.....5.....ชนิด

1. เอกสารประกอบการสอน
2. แบบทดสอบ
3. หนังสือพิมพ์ธุรกิจ
4. ภาพโฆษณา
5. powerpoint และแผ่นใส

11. ชิ้นงาน จำนวน .....1.....ชิ้น

12. เกณฑ์การประเมินผล คะแนนเต็ม 500 คะแนน แบ่งเป็น

1. คะแนนคุณธรรม – จริยธรรม 100 (20) คะแนน

เกณฑ์การประเมิน

- 1.1 การเข้าชั้นเรียน 20 คะแนน ( มีเวลาเรียนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของภาคเรียน)
- 1.2 การตรงต่อเวลา 20 คะแนน (เข้าชั้นเรียนตรงต่อเวลา “เข้าได้ไม่เกิน 10 นาที”)
- 1.3 การแต่งกาย 20 คะแนน (แต่งกายถูกระเบียบของวิทยาลัยฯ )
- 1.4 ความรับผิดชอบ 20 คะแนน ( ส่งงานตรงตามกำหนดเวลา)
- 1.5 ละเว้นอบายมุข 20 คะแนน (ละเว้นการเล่นการพนัน สิ่งเสพติด )
2. คะแนนการศึกษาเรียนรู้ด้วยตนเอง 50 (10) คะแนน
3. คะแนนประเมินตามสภาพจริง 150 (30) คะแนน

⇒ จัดส่งคะแนนภาคเรียนละ 4 ครั้ง

- |            |               |
|------------|---------------|
| ครั้งที่ 1 | สัปดาห์ที่ 5  |
| ครั้งที่ 2 | สัปดาห์ที่ 10 |
| ครั้งที่ 3 | สัปดาห์ที่ 15 |
| ครั้งที่ 4 | สัปดาห์ที่ 17 |

4. คะแนนชิ้นงาน / โครงการ 100 (20) คะแนน
5. คะแนนสอบปลายภาค 100 (20) คะแนน (ข้อสอบกลาง)

13. แผนการเรียน (18 สัปดาห์)

| สัปดาห์ที่ | ครั้งที่ | หัวข้อเรื่อง   | จำนวนคาบ | กิจกรรมการสอน  | สื่อ   |
|------------|----------|--|----------|--|--|
| 1-2        | 1        | <b>แนวความคิดทั่วไปเกี่ยวกับการค้าปลีก</b><br>- ความหมายและลักษณะของการค้าปลีก<br>- ประเภทของกิจการค้าปลีก<br>- สภาพแวดล้อมทางการค้าปลีก<br>- โอกาสการทำงานในกิจการค้าปลีก | 6        | -บรรยาย<br>- การซักถาม<br>- การทำแบบทดสอบ<br>-การทำแบบฝึกหัด | -เอกสารประกอบการสอน<br>-แบบทดสอบ<br>-หนังสือพิมพ์ธุรกิจ    |
| 3          | 1        | <b>ผู้บริโภคของกิจการค้าปลีก</b><br>-ความสำคัญของผู้บริโภคที่มีต่อกิจการการค้าปลีก<br>- แรงจูงใจของผู้บริโภคในกิจการค้าปลีก<br>-ขั้นตอนในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค         | 3        | -บรรยาย<br>- การซักถาม<br>- การทำแบบทดสอบ<br>-การทำแบบฝึกหัด | -เอกสารประกอบการสอน<br>-แบบทดสอบ<br>-หนังสือพิมพ์ธุรกิจ    |
| 4          | 1        | <b>ข้อพิจารณาในการบริหารกิจการค้าปลีก</b><br>-การจัดการในกิจการค้าปลีก<br>-เงินลงทุนในกิจการค้าปลีก<br>-นโยบายในกิจการค้าปลีก<br>-บุคลากรในกิจการค้าปลีก                   | 3        | -บรรยาย<br>-ซักถาม<br>-แบบฝึกหัด<br>-ทำแบบทดสอบ              | -เอกสารประกอบการสอน<br>-แบบทดสอบ<br>-หนังสือพิมพ์ธุรกิจ    |
| 5          | 1        | <b>ทำเลที่ตั้งของกิจการค้าปลีก</b><br>- ปัญหาที่เกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง<br>-ปัจจัยที่เกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง   | 3        | -บรรยาย<br>- ซักถาม<br>- แบบฝึกหัด<br>-ทำแบบทดสอบ            | - เอกสารประกอบการสอน<br>- แบบทดสอบ<br>- หนังสือพิมพ์ธุรกิจ |
| 6-7        | 1-2      | <b>พฤติกรรมผู้บริโภค</b><br>-แรงจูงใจในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค<br>-กระบวนการซื้อ<br>-กลุ่มบุคคลที่มีบทบาทในการตัดสินใจซื้อ   | 6        | - การบรรยาย<br>- การสัมภาษณ์<br>- การทำแบบทดสอบ              | -เอกสารประกอบการสอน<br>-แบบทดสอบ                           |

|    |     |  |   |  |   |
|----|-----|--|---|--|---|
| 8  | 1   | <b>การออกแบบและการวางแผนผังร้านค้าปลีก</b><br>- การออกแบบร้านค้าปลีก<br>- การวางแผนผังของร้านค้าปลีก   | 3 | - การบรรยาย<br>- การซัก-ถาม<br>- การทำแบบทดสอบ<br>- การทำแบบฝึกหัด                     | - เอกสารประกอบการสอน<br>- แบบทดสอบ<br>- หนังสือพิมพ์ธุรกิจ      |
| 9  | 1   | <b>โครงสร้างของกิจการค้าปลีก</b><br>- ความหมายของกิจการค้าปลีก<br>- ลักษณะของกิจการค้าปลีก<br>- แนวโน้มของกิจการค้าปลีก                                | 3 | - การบรรยาย<br>- การซัก-ถาม<br>- นำเสนอผลงาน<br>- ทำแบบทดสอบ<br>- แบบฝึกหัด            | - เอกสารประกอบการสอน<br>- ผลงาน<br>- แบบทดสอบ<br>- หนังสือพิมพ์ |
| 10 | 1   | <b>การบริหารบุคคลในกิจการค้าปลีก</b><br>- ขอบเขตและวัตถุประสงค์ของการบริหารบุคคลในกิจการค้าปลีก<br>- ปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการบริหารกิจการค้าปลีก | 3 | - การบรรยาย<br>- การฝึกคำนวณ<br>- ทำแบบทดสอบ<br>- แบบฝึกหัด                            | - เอกสารประกอบการสอน<br>- แบบทดสอบ<br>- ข่าวเศรษฐกิจ            |
| 11 | 1   | <b>การจัดซื้อสินค้าในกิจการค้าปลีก</b><br>- การกำหนดนโยบายการจัดซื้อในกิจการค้าปลีก<br>- การเลือกแหล่งขายสินค้าในกิจการค้าปลีก                         | 3 | - การบรรยาย<br>- การซักถาม<br>- ทำแบบทดสอบ<br>- แบบฝึกหัด                              | - เอกสารประกอบการสอน<br>- แบบทดสอบ<br>- ข่าวเศรษฐกิจ            |
| 12 | 1-2 | <b>การกำหนดราคาในกิจการค้าปลีก</b><br>- การกำหนดราคาขายปลีก<br>- กำไรขั้นต้น หรือส่วนบวกเพิ่ม<br>- การเปลี่ยนแปลงราคาขาย                               | 3 | - การบรรยาย<br>- การซักถาม<br>- ฝึกปฏิบัติ<br>- ชิ้นงาน<br>- ทำแบบทดสอบ<br>- แบบฝึกหัด | - เอกสารประกอบการสอน<br>- แบบทดสอบ<br>- ข่าวเศรษฐกิจ            |

|    |   |   |   |   |   |
|----|---|---|---|---|---|
| 13 | 1 | <b>การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ในกิจการค้าปลีก</b><br>-การโฆษณาในกิจการค้าปลีก<br>- การประชาสัมพันธ์ในกิจการค้าปลีก                    | 3 | -การบรรยาย<br>-การซักถาม<br>-การทำแบบทดสอบ<br>-การทำแบบฝึกหัด | -เอกสารประกอบการสอน<br>แบบทดสอบ<br>ข่าวเศรษฐกิจ |
| 14 | 1 | <b>การจัดแสดงสินค้าและการส่งเสริมการขายในกิจการค้าปลีก</b><br>- การจัดแสดงสินค้าในกิจการค้าปลีก<br>- การส่งเสริมการขายในกิจการค้าปลีก | 3 | -การบรรยาย<br>-การซักถาม<br>-การทำแบบทดสอบ<br>-การทำแบบฝึกหัด | -เอกสารประกอบการสอน<br>แบบทดสอบ<br>ข่าวเศรษฐกิจ |
| 15 | 1 | <b>การใช้พนักงานขายในกิจการค้าปลีก</b><br>- ความสำคัญของการใช้พนักงานขายในกิจการค้าปลีก<br>- กระบวนการขายในกิจการค้าปลีก              | 3 | -การบรรยาย<br>-การซักถาม<br>-การทำแบบทดสอบ<br>-การทำแบบฝึกหัด | -เอกสารประกอบการสอน<br>แบบทดสอบ<br>ข่าวเศรษฐกิจ |
| 16 | 1 | <b>การบริการลูกค้าในกิจการค้าปลีก</b><br>- นโยบายการบริการลูกค้าในกิจการค้าปลีก<br>- องค์ประกอบการบริการลูกค้า                        | 3 | -การบรรยาย<br>-การซักถาม<br>-การทำแบบทดสอบ<br>-การทำแบบฝึกหัด | -เอกสารประกอบการสอน<br>แบบทดสอบ<br>ข่าวเศรษฐกิจ |
| 17 | 1 | <b>การให้สินเชื่อในกิจการค้าปลีก</b><br>-เหตุผลในการให้สินเชื่อในกิจการค้าปลีก<br>-ปัญหาในการให้สินเชื่อในกิจการค้าปลีก               | 3 | -การบรรยาย<br>-การซักถาม<br>-การทำแบบทดสอบ<br>-แบบฝึกหัด      | -เอกสารประกอบการสอน<br>แบบทดสอบ                 |

หมายเหตุ สัปดาห์ที่ 18 สอบปลายภาคเรียน (ข้อสอบกลาง)

โครงการสอน (Course Syllabus)

วิชา.....การขายตรง.....รหัสวิชา.....2202-2102.....ภาคเรียนที่ 1 / 2557

วิทยาลัยบริหารธุรกิจและการท่องเที่ยวนครราชสีมา

1.ชื่อผู้สอน....ครูปรารณา.....ดวงแก้ว.....เบอร์โทรศัพท์.....044-220866-

7.....

2.จำนวนหน่วยกิต.....3.....หน่วยกิต จำนวนคาบเรียน.....4.....คาบต่อสัปดาห์

3.จุดประสงค์รายวิชา

1.เข้าใจหลักการและกระบวนการขายตรง

2.เข้าใจคุณสมบัติ จรรยาบรรณวิชาชีพขายตรง กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง

3.มีทักษะในการวางแผนและปฏิบัติการขายตรง

4.มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความมีมนุษยสัมพันธ์ ความรับผิดชอบ การทำงานเป็น

ทีม

ความซื่อสัตย์สุจริตและมีภาวะผู้นำ

4.คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการและการดำเนินธุรกิจการขายตรง รูปแบบของการขายตรง สภาวะการณ์ของธุรกิจขายตรง การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย การวางแผนและเทคนิคการขายตรง คุณสมบัติ และจรรยาบรรณวิชาชีพขายตรง กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง

5.กิจกรรมการเรียนรู้

1.จัดนักศึกษาเรียนกับผู้เชี่ยวชาญ .....1.....ครั้ง

2.จัดศึกษาดูงาน .....1.....ครั้ง

3.เรียนรู้จากกิจกรรมการบรรยาย

4.เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม

5.สรุปจากใบงานและทำแบบทดสอบ

6.นำเสนอผลงาน

6.เอกสารประกอบการเรียน

1.หนังสือ การขายตรง ของภัทรานิษฐ์ วงศ์แก้ว

2.หนังสือ การขายตรง ของอุษณีย์ จิตตปาโล

3.หนังสือ การขายตรง ของสำนักพิมพ์วังอักษร

7.การบูรณาการเรียนการสอนร่วมกับรายวิชาอื่น

-

8.แหล่งเรียนรู้ภายในสถานศึกษา จำนวน.....4.....แห่ง.....8.....ครั้ง

|                       |             |          |         |       |
|-----------------------|-------------|----------|---------|-------|
| <input type="radio"/> | ห้องสมุด    | ข้อกำหนด | จำนวน 5 | ครั้ง |
| <input type="radio"/> | Internet    | ข้อกำหนด | จำนวน 1 | ครั้ง |
| <input type="radio"/> | Sall center | ข้อกำหนด | จำนวน 1 | ครั้ง |
| <input type="radio"/> | Hometheater | ข้อกำหนด | จำนวน 1 | ครั้ง |

9. แหล่งการเรียนรู้ภายนอกสถานศึกษา

1. พิค แอนด์ เพย์ของ สิ้นค้าแอมเวย์
2. ศูนย์จำหน่ายของกิฟฟารีน
3. ศูนย์ขายตรงของเครื่องสำอางค์เอนอน
4. ศูนย์ขายตรงของเครื่องสำอางยูสตาร์

10. สื่อการสอน จำนวน.....5.....ชนิด

- 1.เอกสารประกอบการสอน
- 2.แบบทดสอบ
- 3.หนังสือพิมพ์ขายตรง
- 4.วารสารการขายตรง
- 5.powerpoint และแผ่นใส

11. ชิ้นงาน จำนวน .....1.....ชิ้น

12. เกณฑ์การประเมินผล คะแนนเต็ม 500 คะแนน แบ่งเป็น

2. คะแนนคุณธรรม – จริยธรรม 100 คะแนน

เกณฑ์การประเมิน

- 1.1 การเข้าชั้นเรียน 20 คะแนน ( มีเวลาเรียนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของภาคเรียน)
- 1.2 การตรงต่อเวลา 20 คะแนน (เข้าชั้นเรียนตรงต่อเวลา “ช้าได้ไม่เกิน 10 นาที”)
- 1.3 การแต่งกาย 20 คะแนน (แต่งกายถูกระเบียบของวิทยาลัยฯ )
- 1.4 ความรับผิดชอบ 20 คะแนน ( ส่งงานตรงตามกำหนดเวลา)
- 1.5 ละเว้นอบายมุข 20 คะแนน (ละเว้นการเล่นการพนัน สิ่งเสพติด )
2. คะแนนการศึกษาเรียนรู้ด้วยตนเอง 50 คะแนน
3. คะแนนประเมินตามสภาพจริง 150 คะแนน

☞ จัดส่งคะแนนภาคเรียนละ 4 ครั้ง

- |            |               |
|------------|---------------|
| ครั้งที่ 1 | สัปดาห์ที่ 5  |
| ครั้งที่ 2 | สัปดาห์ที่ 10 |
| ครั้งที่ 3 | สัปดาห์ที่ 15 |
| ครั้งที่ 4 | สัปดาห์ที่ 17 |

4. คะแนนชิ้นงาน / โครงการ 100 คะแนน
5. คะแนนสอบปลายภาค 100 คะแนน (ข้อสอบกลาง)

14. แผนการเรียน (18 สัปดาห์)

| สัปดาห์ที่ | ครั้งที่ | หัวข้อเรื่อง   | จำนวนคาบ | กิจกรรมการสอน  | สื่อ   |
|------------|----------|--|----------|--|--|
| 1-2        | 1-3      | <b>ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสถานะ</b><br><b>การตลาดขายตรง การขายตรงและ</b><br><b>การตลาดทางตรง</b><br>- สถานะการตลาดและสิ่งแวดล้อมทางการตลาด<br>- การตลาดธุรกิจขายตรง<br>- การตลาดทางตรง | 8        | -บรรยาย<br>- การซักถาม<br>- การทำแบบทดสอบ<br>-การทำแบบฝึกหัด | -เอกสารประกอบการสอน<br>-แบบทดสอบ<br>-ภาพโฆษณา        |
| 3-5        | 1-4      | <b>ประเภทของธุรกิจขายตรง</b><br>-ความหมายของการขายตรง<br>-ประเภทของระบบการขายตรง<br>-องค์ประกอบสำคัญของการขายตรง<br>-การขายตรงแบบพีระมิด<br>-แนวโน้มอาชีพการขายตรง                       | 12       | -บรรยาย<br>- การซักถาม<br>- การทำแบบทดสอบ<br>-การทำแบบฝึกหัด | -เอกสารประกอบการสอน<br>-แบบทดสอบ<br>-ภาพโฆษณา        |
| 4-6        | 1-2      | <b>การวางแผนการขาย</b><br>- ความหมายของการวางแผน<br>- ลักษณะของแผนที่ดี<br>-การดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน  | 8        | -บรรยาย<br>-ซักถาม<br>-แบบฝึกหัด<br>-ทำแบบทดสอบ              | -เอกสารประกอบการสอน<br>-แบบทดสอบ                     |
| 7-8        | 1-2      | <b>การเลือกลูกค้าเป้าหมาย</b><br>-ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า<br>-การแบ่งส่วนตลาด<br>-การเลือกตลาดเป้าหมาย<br>-การแสวงหากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย   | 8        | -บรรยาย<br>- ซักถาม<br>- แบบฝึกหัด<br>-ทำแบบทดสอบ            | - เอกสารประกอบการสอน<br>- แบบทดสอบ<br>- หนังสือพิมพ์ |
| 9-12       | 1-4      | <b>การเสนอขาย</b><br>-ประเภทของการเสนอขาย<br>-ขั้นตอนการเสนอขาย<br>-การกำหนดตำแหน่งตลาดเป้าหมาย  | 16       | - การบรรยาย<br>- การสัมภาษณ์<br>- การทำแบบทดสอบ              | -เอกสารประกอบการสอน<br>-แบบทดสอบ                     |



|       |     |  |   |   |   |
|-------|-----|--|---|---|---|
|       |     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ศิลปะการถนอมและศิลปะการแสดง</li> <li>- การเสนอขายด้วยการสาธิต</li> </ul>  |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- การบรรยาย</li> <li>- การซัก-ถาม</li> <li>- การทำแบบทดสอบ</li> <li>- แบบฝึกหัด</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- เอกสารประกอบการสอน</li> <li>- ของจริง</li> <li>- แบบทดสอบ</li> </ul>       |
| 13-14 | 1-6 | <b>เทคนิคการขายตรง</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การเตรียมการด้านความรู้</li> <li>- การปฏิบัติตนเพื่อให้ได้คำสั่งซื้อ</li> <li>- เทคนิคการจัดข้อโต้แย้ง</li> <li>- เทคนิคการปิดการขาย</li> </ul>  | 8 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- การบรรยาย</li> <li>- การซัก-ถาม</li> <li>- นำเสนอผลงาน</li> <li>- ทำแบบทดสอบ</li> <li>- แบบฝึกหัด</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- เอกสารประกอบการสอน</li> <li>- ผลงาน</li> <li>- แบบทดสอบ</li> </ul>         |
| 15    | 1   | <b>คุณสมบัติของตัวแทนการขายตรง</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การขายตนเองก่อนขายสินค้า</li> <li>- คุณสมบัติที่ดีของตัวแทนขายตรง</li> <li>- คุณสมบัติที่ดีของตัวแทนขายตรงที่ธุรกิจต้องการ</li> <li>- คุณสมบัติของนักขายตรงที่ประสบความสำเร็จ</li> </ul> | 4 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- การบรรยาย</li> <li>- ทำแบบทดสอบ</li> <li>- แบบฝึกหัด</li> <li>- การจัดบอร์ดนำเสนอ</li> </ul>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- เอกสารประกอบการสอน</li> <li>- แบบทดสอบ</li> <li>- ข่าวการขายตรง</li> </ul> |
| 16    | 1   | <b>การวัดผลการขาย</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายและความสำคัญของการวัดผลการขาย</li> <li>- เกณฑ์ที่ใช้ในการวัดผลการขาย</li> <li>- ขั้นตอนการวัดผลการขาย</li> </ul>  | 4 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- การบรรยาย</li> <li>- การซักถาม</li> <li>- ทำแบบทดสอบ</li> <li>- แบบฝึกหัด</li> </ul>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- เอกสารประกอบการสอน</li> <li>- แบบทดสอบ</li> </ul>                          |
| 17    | 1-4 | <b>จรรยาบรรณนักขาย</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงต่อผู้บริโภค</li> <li>- จรรยาบรรณต่อผู้บริโภค</li> <li>- จรรยาบรรณของผู้ขายตรง</li> </ul>   | 4 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- การบรรยาย</li> <li>- การซักถาม</li> <li>- ทำแบบทดสอบ</li> <li>- แบบฝึกหัด</li> </ul>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- เอกสารประกอบการสอน</li> <li>- แบบทดสอบ</li> </ul>                          |

หมายเหตุ สัปดาห์ที่ 18 สอบปลายภาคเรียน (ข้อสอบกลาง)

(นางปรารธนา ดวงแก้ว)

ครูผู้สอน

(นางสาวชลกิตติ ว่องวิทยา)

หัวหน้าแผนกวิชา

โครงการสอน (Course Syllabus)

วิชา.....หลักการตลาด.....รหัสวิชา.....32000105.....ภาคเรียนที่ 1 / 2557

วิทยาลัยบริหารธุรกิจและการท่องเที่ยวนครราชสีมา

1.ชื่อผู้สอน....ครูปรารณา.....ดวงแก้ว.....เบอร์โทรศัพท์.....044-220866-

7.....

2.จำนวนหน่วยกิต.....3.....หน่วยกิต จำนวนคาบเรียน.....3.....คาบต่อสัปดาห์

3.จุดประสงค์รายวิชา

- 1.มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับพื้นฐานการตลาด
- 2.มีความเข้าใจในการบริหารงานทางการตลาด
- 3.มีความรู้ส่วนผสมทางการตลาดและกลยุทธ์การตลาด
- 4.สามารถนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจและชีวิตประจำวัน
- 5.มีจิตสำนึกและจรรยาบรรณในการนำหลักการตลาดไปใช้ในวิชาชีพ

4.คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของหลักการตลาด ในฐานะที่เป็นกิจกรรมหลักทางธุรกิจ

โดยศึกษาแนวความคิดทางการตลาด และหลักการตลาดสมัยใหม่ กิจกรรมและหน้าที่ทางการตลาด การแบ่งส่วนตลาด ส่วนผสมทางการตลาด กลยุทธ์ทางการตลาด อิทธิพลและสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ สังคม ที่มีต่อพฤติกรรมผู้บริโภค การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในงานด้านการตลาด จรรยาบรรณด้านการตลาด

5.กิจกรรมการเรียนรู้

- 1.จัดนักศึกษาเรียนกับผู้เชี่ยวชาญ .....-.....ครั้ง
- 2.จัดศึกษาดูงาน .....1.....ครั้ง
- 3.เรียนรู้จากกิจกรรมการบรรยาย
- 4.เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
- 5.สรุปจากใบงานและทำแบบทดสอบ
- 6.นำเสนอผลงาน

6.เอกสารประกอบการเรียน

- 1.เอกสารประกอบการสอน รวบรวมเรียบเรียงโดย ครูปรารณา ดวงแก้ว
- 2.หนังสือ หลักการตลาด ของ.สุวิช แยมเพ็ญ
- 3.หนังสือ หลักการตลาด มหาวิทยาลัยรามคำแหง

7.การบูรณาการเรียนการสอนร่วมกับรายวิชาอื่น

บูรณาการเรียนร่วมบัญชีต้นทุน 1 (สำหรับนักศึกษาปวส.2 บัญชี) วิชาการบริการลูกค้า (สำหรับนักศึกษา ปวส.2 การจัดการธุรกิจค้าปลีก โครงการร่วมห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์นครราชสีมา)

8.แหล่งเรียนรู้ภายในสถานศึกษา จำนวน.....4.....แห่ง.....4.....ครั้ง

- |                                  |              |          |         |                                |
|----------------------------------|--------------|----------|---------|--------------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> | ห้องสมุด     | ข้อกำหนด | จำนวน 4 | ครั้ง                          |
| <input checked="" type="radio"/> | Internet     | ข้อกำหนด | จำนวน 5 | ครั้ง (รวมทั้งภายนอกสถานศึกษา) |
| <input type="radio"/>            | Sall center  | ข้อกำหนด | จำนวน   | ครั้ง                          |
| <input type="radio"/>            | Homethearter | ข้อกำหนด | จำนวน   | ครั้ง                          |

9. แหล่งการเรียนรู้ภายนอกสถานศึกษา

1. ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์
2. บิ๊กซีซูเปอร์สโตร์
3. โลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์
4. ห้างแมคโคร

10. สื่อการสอน จำนวน.....5.....ชนิด

- 1.เอกสารประกอบการสอน
- 2.แบบทดสอบ
- 3.หนังสือพิมพ์ธุรกิจ
- 4.ภาพโฆษณา
- 5.powerpoint , สื่ออินเทอร์เน็ต

11. ชิ้นงาน จำนวน .....1.....ชิ้น

12. เกณฑ์การประเมินผล คะแนนเต็ม 500 คะแนน แบ่งเป็น

3. คะแนนคุณธรรม – จริยธรรม 100 (20) คะแนน

เกณฑ์การประเมิน

- |                                   |    |   |
|-----------------------------------|----|---|
| 1.1 การเข้าชั้นเรียน              | 20 | คะแนน ( มีเวลาเรียนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของภาคเรียน)    |
| 1.2 การตรงต่อเวลา                 | 20 | คะแนน (เข้าชั้นเรียนตรงต่อเวลา “ช้าได้ไม่เกิน 10 นาที”) |
| 1.3 การแต่งกาย                    | 20 | คะแนน (แต่งกายถูกระเบียบของวิทยาลัยฯ )                  |
| 1.4 ความรับผิดชอบ                 | 20 | คะแนน ( ส่งงานตรงตามกำหนดเวลา)                          |
| 1.5 ละเว้นอบายมุข                 | 20 | คะแนน (ละเว้นการเล่นการพนัน สิ่งเสพติด )                |
| 2. คะแนนการศึกษาเรียนรู้ด้วยตนเอง | 10 | คะแนน   |
| 3. คะแนนประเมินตามสภาพจริง        | 30 | คะแนน   |
| 4. คะแนนชิ้นงาน / โครงการ         | 20 | คะแนน   |
| 5. คะแนนสอบปลายภาค                | 20 | คะแนน (ข้อสอบกลาง)                                      |

15. แผนการเรียน (18 สัปดาห์)

| สัปดาห์ที่ | ครั้งที่ | หัวข้อเรื่อง   | จำนวนคาบ | กิจกรรมการสอน  | สื่อ   |
|------------|----------|--|----------|--|--|
| 1          | 1-2      | <b>ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด</b><br>- ความหมายของการตลาด<br>- ความสำคัญของการตลาด<br>- วิวัฒนาการทางการตลาด<br>- การตลาดกับการสร้าง<br>อรรถประโยชน์<br>- แนวทางการศึกษาการตลาด                      | 3        | -บรรยาย<br>- การซักถาม<br>- การทำ<br>แบบทดสอบ<br>-การทำ<br>แบบฝึกหัด | -เอกสาร<br>-ประกอบการ<br>สอน<br>-แบบทดสอบ<br>-ภาพโฆษณา                   |
| 2          | 1-2      | <b>แนวความคิดทางการตลาดและ<br/>    สิ่งแวดล้อมทางการตลาด</b><br>-วิวัฒนาการของแนวความคิดทาง<br>การตลาด<br>- การเปรียบเทียบแนวความคิดแบบเก่า<br>- แบบใหม่<br>-ส่วนประสมทางการตลาด<br>-สิ่งแวดล้อมทางการตลาด | 3        | -บรรยาย<br>- การซักถาม<br>- การทำ<br>แบบทดสอบ<br>-การทำ<br>แบบฝึกหัด | -เอกสาร<br>-ประกอบการ<br>สอน<br>-แบบทดสอบ<br>-ภาพโฆษณา                   |
| 3          | 1-2      | <b>หน้าที่ทางการตลาด</b><br>-หน้าที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์<br>-หน้าที่เกี่ยวกับการจัดจำหน่าย<br>-หน้าที่อำนวยความสะดวกและ<br>สนับสนุนทางการตลาด  | 3        | -บรรยาย<br>-ซักถาม<br>-แบบฝึกหัด<br>-ทำ<br>แบบทดสอบ                  | -เอกสาร<br>-ประกอบการ<br>สอน<br>-แบบทดสอบ                                |
| 4          | 1-2      | <b>การแบ่งส่วนตลาด</b><br>-ความหมายและลักษณะของตลาดผู้บริโภค<br>-ความหมายและลักษณะของตลาดธุรกิจ<br>-การแบ่งส่วนตลาด<br>-การเลือกตลาดเป้าหมาย   | 3        | -บรรยาย<br>- ซักถาม<br>- แบบฝึกหัด<br>-ทำ<br>แบบทดสอบ                | - เอกสาร<br>- ประกอบการ<br>สอน<br>- แบบทดสอบ<br>- หนังสือพิมพ์<br>ธุรกิจ |

|       |     |   |   |  |   |
|-------|-----|---|---|--|---|
| 5-6   | 1-4 | <b>พฤติกรรมผู้บริโภค</b><br>-แรงจูงใจในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค<br>-กระบวนการซื้อ<br>-กลุ่มบุคคลที่มีบทบาทในการตัดสินใจซื้อ                              | 6 | - การบรรยาย<br>- การสัมภาษณ์<br>- การทำ<br>แบบทดสอบ                              | -เอกสาร<br>ประกอบการ<br>สอน<br>-แบบทดสอบ                            |
| 7-8   | 1-4 | <b>ผลิตภัณฑ์</b><br>- ความหมายของผลิตภัณฑ์<br>- ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์<br>- บริการ<br>- ประเภทของผลิตภัณฑ์  | 6 | - การบรรยาย<br>- การซัก-ถาม<br>- การทำ<br>แบบทดสอบ<br>- การทำ<br>แบบฝึกหัด       | -เอกสาร<br>ประกอบการ<br>สอน<br>- ของจริง<br>- แบบทดสอบ              |
| 9-10  | 1-4 | <b>แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่</b><br>- วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์<br>- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่<br>- การเพิ่มหรือลดสายผลิตภัณฑ์<br>- สาเหตุของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ | 6 | -การบรรยาย<br>- การซัก-ถาม<br>- นำเสนอ<br>ผลงาน<br>-ทำ<br>แบบทดสอบ<br>-แบบฝึกหัด | -เอกสาร<br>ประกอบการ<br>สอน<br>-ผลงาน<br>-แบบทดสอบ<br>-หนังสือพิมพ์ |
| 11-12 | 1-4 | <b>ราคา</b><br>- ความหมายและความสำคัญของราคา<br>-วัตถุประสงค์ของการกำหนดราคา<br>-กลยุทธ์และนโยบายเกี่ยวกับราคา<br>-การกำหนดราคาขาย                        | 6 | -การบรรยาย<br>-การฝึกคำนวณ<br>-ทำ<br>แบบทดสอบ<br>- แบบฝึกหัด                     | -เอกสาร<br>ประกอบการ<br>สอน<br>แบบทดสอบ<br>ข่าวเศรษฐกิจ             |
| 13-14 | 1-4 | <b>การจัดจำหน่าย</b><br>- การใช้พ่อค้าคนกลางประเภทต่าง ๆ<br>- การค้าส่ง<br>- การค้าปลีก<br>- การจัดเก็บรักษาสินค้า  | 6 | -การบรรยาย<br>-การซักถาม<br>- ทำ<br>แบบทดสอบ<br>-แบบฝึกหัด                       | -เอกสาร<br>ประกอบการ<br>สอน<br>แบบทดสอบ<br>ข่าวเศรษฐกิจ             |

|       |     |  |   |   |  |
|-------|-----|--|---|---|--|
| 15-16 | 1-4 | <b>การส่งเสริมการตลาด</b><br>- การโฆษณา<br>- การขายโดยใช้พนักงานขาย<br>- การส่งเสริมการขาย<br>- การประชาสัมพันธ์         | 6 | - การบรรยาย<br>- การซักถาม<br>- ฝึกปฏิบัติ<br>- ทำ<br>- ทำ<br>- แบบฝึกหัด     | - เอกสาร<br>- ประกอบการ<br>- สอน<br>- แบบทดสอบ<br>- ข่าวเศรษฐกิจ |
| 17    | 1-2 | <b>จรรยาบรรณการตลาดและตลาดแบบ<br/>E – Commerce</b><br>- จรรยาบรรณ จริยธรรมของนักการ<br>- ตลาด<br>- การตลาดบนอินเทอร์เน็ต | 3 | - การบรรยาย<br>- การซักถาม<br>- การทำ<br>- แบบทดสอบ<br>- การทำ<br>- แบบฝึกหัด | - เอกสาร<br>- ประกอบการ<br>- สอน<br>- แบบทดสอบ<br>- ข่าวเศรษฐกิจ |

หมายเหตุ สัปดาห์ที่ 18 สอบปลายภาคเรียน (ข้อสอบกลาง)

การสอบย่อยแต่ละบทเรียนสอบในคาบเรียน

โครงการสอน (Course Syllabus)

วิชา.....กลยุทธ์การตลาด.....รหัสวิชา.....32022003.....ภาคเรียนที่ 1 / 2557

วิทยาลัยบริหารธุรกิจและการท่องเที่ยวนครราชสีมา

1.ชื่อผู้สอน.....ครูปรารณา.....ดวงแก้ว.....เบอร์โทรศัพท์.....044-220866-

7.....

2.จำนวนหน่วยกิต.....3.....หน่วยกิต จำนวนคาบเรียน.....3.....คาบต่อสัปดาห์

3.จุดประสงค์รายวิชา

- 1.มีความเข้าใจหลักการและกลยุทธ์การตลาด
- 2.มีทักษะการวิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาด
- 3.มีจริยธรรมการใช้กลยุทธ์การตลาดต่อกลุ่มเป้าหมาย

4.คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของกลยุทธ์การตลาด/หลักการและกลยุทธ์ทางการตลาด แนวความคิดทางการตลาดแบบผสม วิเคราะห์ตลาด การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ การกำหนดกลยุทธ์ด้านการตั้งราคาและนโยบายราคา การกำหนดกลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการจำหน่าย

5.กิจกรรมการเรียนรู้

- 1.จัดนักศึกษาเรียนกับผู้เชี่ยวชาญ .....1.....ครั้ง
- 2.จัดศึกษาดูงาน .....1.....ครั้ง
- 3.เรียนรู้จากกิจกรรมการบรรยาย
- 4.เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
- 5.สรุปจากใบงานและทำแบบทดสอบ
- 6.นำเสนอผลงาน

6.เอกสารประกอบการเรียน

- 1.หนังสือ กลยุทธ์การตลาด โดย ดร.เสรี วงศ์มณฑา
- 2.หนังสือ กลยุทธ์การตลาด โดย ดร.ศิริวรรณ เสรีรัตน์
- 3.หนังสือ กลยุทธ์การตลาด โดย อ.ดำรงศักดิ์ ชัยสนิทด

7.การบูรณาการเรียนการสอนร่วมกับรายวิชาอื่น

บูรณาการเรียนร่วมกับรายวิชาโครงการวิชาชีพ

8. แหล่งเรียนรู้ภายในสถานศึกษา จำนวน.....4.....แห่ง.....8.....ครั้ง

- |                          |             |          |         |       |
|--------------------------|-------------|----------|---------|-------|
| <input type="checkbox"/> | ห้องสมุด    | ข้อกำหนด | จำนวน 5 | ครั้ง |
| <input type="checkbox"/> | Internet    | ข้อกำหนด | จำนวน 1 | ครั้ง |
| <input type="checkbox"/> | Sall center | ข้อกำหนด | จำนวน 1 | ครั้ง |
| <input type="checkbox"/> | Hometheater | ข้อกำหนด | จำนวน 1 | ครั้ง |

9. แหล่งการเรียนรู้ภายนอกสถานศึกษา

1. ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์
2. บิ๊กซีซูเปอร์สโตร์
3. โลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์
4. ห้างแมคโคร
5. ห้องสมุดของสถาบันต่าง ๆ

10. สื่อการสอน จำนวน.....5.....ชนิด

1. เอกสารประกอบการสอน
2. แบบทดสอบ
3. หนังสือพิมพ์ธุรกิจ
4. ภาพโฆษณา
5. powerpoint และแผ่นใส
6. แผนธุรกิจแบบต่าง ๆ

11. ชิ้นงาน จำนวน .....1.....ชิ้น

12. เกณฑ์การประเมินผล คะแนนเต็ม 500 คะแนน แบ่งเป็น

4. คะแนนคุณธรรม – จริยธรรม 100 คะแนน

เกณฑ์การประเมิน

- |                                   |     |   |
|-----------------------------------|-----|---|
| 2.1 การเข้าชั้นเรียน              | 20  | คะแนน ( มีเวลาเรียนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของภาคเรียน)    |
| 2.2 การตรงต่อเวลา                 | 20  | คะแนน (เข้าชั้นเรียนตรงต่อเวลา “ช้าได้ไม่เกิน 10 นาที”) |
| 2.3 การแต่งกาย                    | 20  | คะแนน (แต่งกายถูกระเบียบของวิทยาลัยฯ )                  |
| 2.4 ความรับผิดชอบ                 | 20  | คะแนน ( ส่งงานตรงตามกำหนดเวลา)                          |
| 2.5 ละเว้นอบายมุข                 | 20  | คะแนน (ละเว้นการเล่นการพนัน สิ่งเสพติด )                |
| 3. คะแนนการศึกษาเรียนรู้ด้วยตนเอง | 50  | คะแนน   |
| 3. คะแนนประเมินตามสภาพจริง        | 150 | คะแนน   |

☞ จัดส่งคะแนนภาคเรียนละ 4 ครั้ง

ครั้งที่ 1 สัปดาห์ที่ 5

ครั้งที่ 2 สัปดาห์ที่ 10



ครั้งที่ 3 สัปดาห์ที่ 15

ครั้งที่ 4 สัปดาห์ที่ 17

4. คะแนนชิ้นงาน / โครงการ 100 คะแนน
5. คะแนนสอบปลายภาค 100 คะแนน (ข้อสอบกลาง)

16. แผนการเรียน (18 สัปดาห์)

| สัปดาห์ที่ | ครั้งที่ | หัวข้อเรื่อง  | จำนวนคาบ | กิจกรรมการสอน  | สื่อ  |
|------------|----------|---|----------|--|---|
| 1-2        | 1-4      | <b>หลักการและกลยุทธ์ทางการตลาด</b><br>- ขอบข่ายของการตลาด<br>- ความหมายของการตลาด<br>- ความหมายยุทธวิธีการตลาด<br>- ขบวนการแนวความคิดหลักทางการตลาด<br>- หน้าที่พื้นฐานทางการตลาด   | 6        | -บรรยาย<br>- การซักถาม<br>- การทำแบบทดสอบ<br>-การทำแบบฝึกหัด                       | -เอกสารประกอบการสอน<br>-แบบทดสอบ<br>-หนังสือพิมพ์ธุรกิจ     |
| 3-4        | 1-4      | <b>แนวความคิดทางการตลาดและสิ่งแวดล้อมทางการตลาด</b><br>-แนวความคิดทางการตลาด<br>-วิวัฒนาการของแนวความคิดทางการตลาด<br>-การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทางการตลาด<br>-การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค   | 6        | -บรรยาย<br>- การซักถาม<br>- การทำแบบทดสอบ<br>-การทำแบบฝึกหัด<br>-การฝึกปฏิบัติ     | -เอกสารประกอบการสอน<br>-แบบทดสอบ<br>-โจทย์ฝึกวิเคราะห์ Swot |
| 5-6        | 1-2      | <b>การวิเคราะห์ตลาดเป้าหมายและกลยุทธ์การแบ่งส่วนตลาด</b><br>-ความหมายของการวิเคราะห์ตลาดเป้าหมาย<br>- แนวความคิดเกี่ยวกับตลาดเป้าหมาย<br>-กลยุทธ์การเลือกตลาดเป้าหมาย<br>-กลยุทธ์การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ในตลาด<br>- กลยุทธ์การตลาดยุคเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ | 6        | -บรรยาย<br>-ซักถาม<br>-แบบฝึกปฏิบัติ<br>-การนำเสนองาน<br>-แบบฝึกหัด<br>-ทำแบบทดสอบ | -เอกสารประกอบการสอน<br>-แบบทดสอบหนังสือพิมพ์ธุรกิจ          |
| 7-8        | 1-2      | <b>การวิเคราะห์ผู้บริโภคและพฤติกรรม</b>   | 6        | -บรรยาย  | - เอกสาร  |

|       |     |  |   |   |   |
|-------|-----|--|---|---|---|
|       |     | <b>ผู้บริโภคร</b><br>- ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค<br>- การวิเคราะห์ผู้บริโภค<br>- แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค<br>- การศึกษากระบวนการซื้อของผู้บริโภค<br>- แรงจูงใจ   |   | - ชักถาม<br>- แบบฝึกหัด<br>- ทำแบบทดสอบ   | ประกอบการ<br>สอน<br>- แบบทดสอบ<br>- หนังสือพิมพ์<br>ธุรกิจ                  |
| 9-11  | 1-4 | <b>การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์</b><br>- องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์<br>- กลยุทธ์การตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์<br>อุปโภคบริโภค<br>- กลยุทธ์ส่วนผสมของผลิตภัณฑ์<br>- กลยุทธ์ของผลิตภัณฑ์ที่เป็นผู้นำในตลาด<br>- กลยุทธ์ของผลิตภัณฑ์ที่เป็นผู้ท้าชิงใน<br>ตลาด<br>- วัฏจักรชีวิตของผลิตภัณฑ์ | 9 | - การบรรยาย<br>- การสัมภาษณ์<br>- การทำ<br>แบบทดสอบ<br>- การนำเสนองาน<br>วิเคราะห์<br>ผลิตภัณฑ์ | - เอกสาร<br>ประกอบการ<br>สอน<br>- แบบทดสอบ<br>- ไปงานวิเคราะห์<br>ผลิตภัณฑ์ |
| 12-13 | 1-4 | <b>กลยุทธ์ด้านราคาและนโยบายราคา</b><br>- วัตถุประสงค์ในการตั้งราคา<br>- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตั้งราคา<br>- นโยบายและกลยุทธ์การกำหนดราคา<br>- กลยุทธ์การให้ส่วนลด<br>- กลยุทธ์การตั้งราคา  | 6 | - การบรรยาย<br>- การซัก-ถาม<br>- การทำ<br>แบบทดสอบ<br>- การทำ<br>แบบฝึกหัด                      | - เอกสาร<br>ประกอบการ<br>สอน<br>- แบบทดสอบ<br>- แบบฝึกคำนวณ<br>ราคา         |
| 14-15 | 1-4 | <b>กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายและสถานที่<br/>         จำหน่าย</b><br>- วัตถุประสงค์ในการจัดจำหน่าย<br>- ประโยชน์ของการจัดจำหน่าย<br>- โครงสร้างของช่องทางการจัดจำหน่าย<br>- สถาบันการตลาดแบบต่าง ๆ  | 6 | - การบรรยาย<br>- การซัก-ถาม<br>- นำเสนอผลงาน<br>- ทำแบบทดสอบ<br>- แบบฝึกหัด                     | - เอกสาร<br>ประกอบการ<br>สอน<br>- ผลงาน<br>- แบบทดสอบ<br>- หนังสือพิมพ์     |

|       |     |   |   |   |   |
|-------|-----|---|---|---|---|
| 15-17 | 1-4 | <b>กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด</b><br>- ส่วนผสมของการส่งเสริมการตลาด<br>- ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งเสริมการตลาด<br>- กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดแบบต่างๆ | 6 | -การบรรยาย<br>-การฝึกคำนวณ<br>-ทำแบบทดสอบ<br>-แบบฝึกหัด | -เอกสารประกอบการสอน<br>แบบทดสอบ<br>ข่าวเศรษฐกิจ |
|-------|-----|---|---|---|---|

หมายเหตุ สัปดาห์ที่ 18 สอบปลายภาคเรียน (ข้อสอบกลาง)

สอบประจำบทในคาบเรียน