



มคอ 3 รายละเอียดรายวิชา

รหัสวิชา 8213010

ชื่อวิชา จิตวิทยาผู้บริโภคด้านการท่องเที่ยว

(Consumer Psychology in Tourism)

รายวิชานี้เป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรนิเทศศาสตรบัณฑิต

หลักสูตรใหม่

คณะนิเทศศาสตร์

มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี

สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	3
หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	3
หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ	4
หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	5
หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล	8
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	10
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	11

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี

คณะ นิเทศศาสตร์

หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อวิชา : รหัสวิชา 8213010 จิตวิทยาผู้บริโภคด้านการท่องเที่ยว
(Consumer Psychology in Tourism)
2. จำนวนหน่วยกิต : 3 หน่วยกิต (3-0-6) กลุ่มที่ 1
3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา:
เป็นรายวิชาในหมวดวิชาเอกเลือก หลักสูตรนิเทศศาสตร์
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน:
อาจารย์นิสกร ยินดีจันทร์
สถานที่ติดต่อ : ห้องพักอาจารย์ คณะนิเทศศาสตร์ อาคารบรรณราชนครินทร์ ชั้น 4
โทร.086 - 8266194 E-mail nisakyin2011@hotmail.com
5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน : ภาคการศึกษา 2/2557
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) : ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนควบคู่กัน (Co-requisites) : ไม่มี
8. สถานที่เรียน : ห้อง ดนตรี 2
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด: 8 มกราคม 2557

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา : เมื่อนักศึกษาเรียนรายวิชานี้แล้ว นักศึกษามีสมรรถนะที่ต้องการในด้านต่าง ๆ ดังนี้
 1. นักศึกษาเห็นคุณค่าและความสำคัญของการใช้จิตวิทยาผู้บริโภคด้านการท่องเที่ยว และเข้าใจบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบที่ตนเองพึงมีต่อวิชาชีพ
 2. นักศึกษาสามารถอธิบายความหมายของจิตวิทยาผู้บริโภค สามารถใช้ภาษาในการติดต่อสื่อความหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ และตระหนักถึงความสำคัญของการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีตลอดจนสามารถคิดวิเคราะห์อย่างมีเหตุผลและนำไปใช้แก้ปัญหาได้อย่างสร้างสรรค์
 3. นักศึกษาสามารถนำความรู้ และประโยชน์ที่ได้รับไปปรับใช้ในการให้บริการแก่นักท่องเที่ยวตลอดจนสามารถจัดรูปแบบการให้บริการได้ตรงตามความต้องการของนักท่องเที่ยว และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีความสุข

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา:

เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจในการใช้จิตวิทยาผู้บริโภคด้านการท่องเที่ยว สอดคล้องกับบริบทของโลกในยุคโลกาภิวัตน์ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมด้านทักษะ กระบวนการ และการนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันและงานวิชาชีพทางด้านนิเทศศาสตร์ เมื่อสำเร็จการศึกษาต่อไป

หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาหลักและทฤษฎี ตลอดจนนิทธิพลของจิตวิทยา ที่มีผลต่อการสื่อสารเพื่อการท่องเที่ยวและบันเทิง ศึกษาหลักและวิธีการทางจิตวิทยาทั้งก่อน ระหว่าง และหลังการให้บริการ ตลอดจนศึกษาจิตวิทยาของกลุ่มเป้าหมายของการท่องเที่ยวและบันเทิง ทั้งในสังคมไทยและต่างประเทศ รวมถึงการที่นักท่องเที่ยวไทยให้ความสนใจประเทศเพื่อนบ้าน มากขึ้น ทั้งในแง่ของทางด้านจิตวิทยา ทางด้านราคา สินค้า สถานที่ไปโรมัน

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/ การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
บรรยาย 45 ชั่วโมง ต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมตาม ความต้องการ ของนักศึกษา	มี	ศึกษาด้วยตัวเอง 90 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

หากนักศึกษามีข้อสงสัยหรือต้องการให้อธิบายเพิ่มเติม สามารถเข้าพบได้ในวันศุกร์ เวลา 10:00 น. - 12:00 น. ณ ห้องพักอาจารย์ คณะนิเทศศาสตร์ อาคารบรรณราชนครินทร์ ชั้น 4

วัน- เวลาที่นัดหมายกับนักศึกษาเป็นรายบุคคล หรือรายกลุ่ม (เฉพาะรายที่ต้องการ)

หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

มาตรฐานการเรียนรู้แต่ละด้านที่เกี่ยวข้อง

1. ด้านคุณธรรม จริยธรรม (Ethics and Moral)

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- ตระหนักในคุณค่าและคุณธรรม จริยธรรม เสียสละและซื่อสัตย์สุจริต
- มีวินัย ตรงต่อเวลา และความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม
- มีภาวะการเป็นผู้นำและผู้ตาม สามารถทำงานเป็นทีมและลำดับความสำคัญ
- เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรี

ของความเป็นมนุษย์

- เคารพกฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ขององค์กรและสังคม
- มีจรรยาบรรณทางวิชาการและวิชาชีพ

1.2 วิธีการสอนที่จะพัฒนาการเรียนรู้

- บรรยายพร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษาเกี่ยวกับประเด็นทางจริยธรรมของนักนิเทศศาสตร์ กับความรับผิดชอบในหน้าที่ของตนเองและผู้อื่น เช่น การให้ความสำคัญหรือให้เกียรติแหล่งข้อมูลหลังจากการคัดลอก การไม่บิดเบือนหรือปฏิเสธข้อมูลหากไม่ใช่ความรู้ของนักศึกษาเองในการนำเสนอรายงาน เป็นต้น
- การให้ข้อเสนอแนะหากนักศึกษาไม่ใส่ใจเรื่องจริยธรรมในการทำงานของตนเองทั้งรายบุคคลและรายกลุ่ม พร้อมชี้ให้เห็นข้อผิดพลาดที่จะส่งผลกระทบต่อตนเองและผู้อื่น
- การกำหนดให้นักศึกษาหากรณีตัวอย่างที่เกี่ยวข้องแล้วนำมาวิเคราะห์ตามศาสตร์และทฤษฎีที่ได้ศึกษาพร้อมแลกเปลี่ยนเรียนรู้

1.3 วิธีการประเมินผล

- พฤติกรรมการเข้าเรียน และการมีส่วนร่วมในกิจกรรมในชั้นเรียน ตลอดจนการส่งงานหรือกิจกรรมที่ได้มอบหมายตามขอบเขตที่ให้ และตรงเวลา มีความถูกต้องสมบูรณ์
- กิริยามารยาท การแต่งกาย การแสดงออกต่ออาจารย์ และเพื่อนร่วมชั้นเรียน
- คะแนนสะสมระหว่างภาคเรียน การสอบเก็บคะแนน การมีส่วนร่วมในชั้นเรียนการอภิปราย การนำเสนอผลงานเดี่ยวและกลุ่ม

2. ด้านความรู้ (Knowledge)

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

มีความรู้ในเรื่องการประยุกต์ทฤษฎีด้านจิตวิทยา เพื่อการสื่อสารและการต้อนรับรูปแบบต่างๆ ในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและบริการ มีความรู้เทคนิคการต้อนรับ เข้าใจอุปนิสัย แนวโน้มพฤติกรรมและคุณลักษณะที่เป็นเอกลักษณ์ของนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงนักท่องเที่ยวในภูมิภาคอาเซียน รวมทั้งตระหนักถึงศิลปะในการเข้าใจและแก้ปัญหาเฉพาะหน้าในการเป็นเจ้าบ้านที่ดี

2.2 วิธีการสอน

บรรยาย อภิปราย แสดงบทบาทสมมติ การทำงานกลุ่ม การนำเสนอรายงาน การซักถาม การวิเคราะห์กรณีศึกษา สอนโดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ โดยให้นักศึกษาทำงานตามใบงานที่ได้รับมอบหมาย แล้วมีการประเมินผลตามแบบที่กำหนดขึ้นมา

2.3 วิธีการประเมินผล

วัดจากผลงานที่นักศึกษาทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย มีการทดสอบย่อยทั้งภาคทฤษฎีและการปฏิบัติ และการสอบปลายภาค การประเมินผลจากการนำเสนอผลงาน สังเกตพฤติกรรมการปฏิบัติกิจกรรมต่างๆ

3. ด้านทักษะทางปัญญา (Cognitive Skills)

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

พัฒนาความสามารถ การปรับตัว ความคิดเชิงวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ มีเหตุและผล สามารถจัดการแก้ไขปัญหาเหตุการณ์ต่างๆด้วยหลักเหตุผล และสามารถดำเนินชีวิตในสังคมปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาได้อย่างมีความสุข

3.2 วิธีการสอน

การมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาค้นคว้าวิเคราะห์วางแผน และลงมือปฏิบัติ จัดทำรายงานตามที่กำหนด การแสดงบทบาทสมมติ กำหนดให้นักศึกษานำเสนอผลงานที่ได้จากการวิเคราะห์กรณีศึกษา สังเกตพฤติกรรมกลุ่มและบุคคล

3.3 วิธีการประเมินผล

สอบกลางภาคและปลายภาค เพื่อเป็นการชี้วัดถึงความรู้ความเข้าใจในการเรียน วิชาจิตวิทยาผู้บริโภคนด้านการท่องเที่ยวของผู้เรียนแต่ละบุคคลวัดผลจากการนำเสนอผลงานโดยสามารถอธิบายถึงแนวคิด ขั้นตอนการดำเนินงานได้ตามความรู้ความเข้าใจของตนเองสังเกตพฤติกรรมในชั้นเรียน การทำงานที่ได้รับมอบหมาย และการเข้าพบ เพื่อขอคำแนะนำ

4. ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ (Interpersonal Skills and Responsibility)

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

มีความสามารถในการทำงานเป็นทีม ปรับตัวให้เข้ากับวัฒนธรรมองค์กร สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ พัฒนาความเป็นผู้นำและผู้ตามในการทำงานเป็นทีม ตระหนักถึงสิทธิของตนเองและผู้อื่น และยอมรับในความแตกต่างหลากหลายของมนุษย์ พัฒนาการเรียนรู้ด้วยตนเองและมีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ให้ครบถ้วนตามกำหนด

4.2 วิธีการสอน

จัดกิจกรรมกลุ่มในการวิเคราะห์กรณีศึกษามอบหมายงานรายกลุ่มและรายบุคคลในหัวข้อที่เกี่ยวข้องร่วมกับการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น อภิปรายกลุ่ม

4.3 วิธีการประเมินผล

การประเมินตนเองของผู้เรียนและผู้ร่วมชั้นเรียนสังเกตพฤติกรรมในการทำงานกลุ่มการมีส่วนร่วมในการอภิปราย การทำรายงานกลุ่มและการนำเสนอผลงานกลุ่ม

5. ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (Numerical Analysis, Communication and Information Technology Skills)

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

สามารถใช้ภาษาในการติดต่อสื่อความหมายได้ดี ทั้งการฟัง พูด อ่าน เขียน และการพิมพ์ สามารถคำนวณตัวเลขได้ดี สามารถวิเคราะห์ข้อมูลจากกรณีศึกษา สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ในการ

สืบค้นข้อมูลได้อย่างสร้างสรรค์และนำเสนอผลงานด้วยรูปแบบที่ทันสมัยโดยการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาปรับใช้ได้อย่างเหมาะสม

5.2 วิธีการสอน

การแนะนำเทคนิคการสืบค้นข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการเรียนและการนำเสนอผลงานทางอินเทอร์เน็ต ของหน่วยงาน สถาบัน สื่อมวลชนและอื่น ๆ นักศึกษาและผู้สอนนำเสนอเนื้อหาของบทเรียนโดย Power point และการสืบค้นจากสื่อออนไลน์ มีการซักถามนักศึกษาระหว่าง และหลังการเรียน แต่ละสัปดาห์อย่างสม่ำเสมอ

5.3 วิธีการประเมินผล

การจัดทำรายงานและการนำเสนอผลงานด้วยสื่อเทคโนโลยีอย่างมีประสิทธิภาพการมีส่วนร่วมในการอภิปราย จากกรนำเสนอผลงานต่างๆ

หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ / รายละเอียดการสอน	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการสอน/สื่อการเรียนรู้	ชื่อผู้สอน
1	แนะนำรายวิชา กระบวนการเรียนการสอน และหลักการให้คะแนน ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับจิตวิทยา	3	- ศึกษาแนวการเรียนการสอน - ประเมินความรู้ก่อนการเรียน - บรรยายด้วยเอกสารประกอบการสอนและเพาเวอร์พอยต์	อ.นิสากร ยินดีจันทร์
2-3	แนวคิด ทฤษฎี การท่องเที่ยว - ความสำคัญของทรัพยากรท่องเที่ยว - ความหมายและความสำคัญของการท่องเที่ยว - ปัจจัยการท่องเที่ยว - วัตถุประสงค์การท่องเที่ยว - องค์ประกอบของการท่องเที่ยว - ผลกระทบที่เกิดจากการท่องเที่ยว	6	- บรรยายด้วยเอกสารประกอบการสอนและเพาเวอร์พอยต์ - อภิปรายกิจกรรมเดี่ยว สอบถามแสดงความคิดเห็น - ตอบคำถามท้ายบทเรียน	อ.นิสากร ยินดีจันทร์
4-6	จิตวิทยากับการสื่อสาร -- แนวคิด ทฤษฎีจิตวิทยา - แนวคิด ทฤษฎีการสื่อสาร - จิตวิทยา - พฤติกรรมการสื่อสาร - พื้นฐานจิตวิทยาที่ควรรู้ / การรับรู้ / การเรียนรู้/ อารมณ์/แรงจูงใจ/ทัศนคติ /เชาณ์ปัญญา / สุขภาพจิต /	12	- ให้นักศึกษาเล่าประสบการณ์ที่ตนเองประทับใจ - บรรยายด้วยเอกสารประกอบการสอนและเพาเวอร์พอยต์ - ซักถามและแสดงความคิดเห็นร่วมกัน - ตอบคำถามท้ายบทเรียน	อ.นิสากร ยินดีจันทร์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ / รายละเอียดการสอน	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการสอน/สื่อการเรียนรู้	ชื่อผู้สอน
	การเขียนแบบ / บุคลิกภาพ / มนุษย์สัมพันธ์			
7	สอบกลางภาค	3		
8-9	จิตวิทยาการบริการ - ความพึงพอใจและทัศนคติของลูกค้า - พฤติกรรมของผู้ให้บริการ - ทัศนคติและความพึงพอใจของผู้ให้บริการ - บุคลิกภาพและการแต่งกายของผู้ให้บริการ - เทคนิคการบริการเพื่อสร้างความประทับใจ - การนำหลักจิตวิทยาการบริการไปประยุกต์ใช้ในการ สร้าง และพัฒนาทักษะการบริการในอุตสาหกรรมการ ท่องเที่ยว	6	- บรรยายด้วยเอกสารประกอบ การสอนและเพาเวอร์พอยต์ - ชักถามและแสดงความคิดเห็นร่วมกัน - ตอบคำถามท้ายบทเรียน	อ.นิสากร ยินดีจันทร์
10-11	มนุษย์สัมพันธ์ในการต้อนรับและบริการ - ความสำคัญและองค์ประกอบของการมีมนุษย์-สัมพันธ์ที่ดี - เทคนิคการสร้างมนุษย์สัมพันธ์สำหรับผู้ปฏิบัติงานให้ บริการ - เทคนิคในการต้อนรับและบริการ - การปฏิบัติเมื่อต้องเผชิญกับข้อตำหนิ/ข้อร้องเรียน :-เทคนิคในการบอกปฏิเสธ - เทคนิคและมารยาทในการติดต่อสื่อสารทางโทรศัพท์	6	บรรยาย - อภิปรายกลุ่มย่อย - ชมซีดี - power point - เอกสารอ่านประกอบ	อ.นิสากร ยินดีจันทร์
12-13	แนวคิด ทฤษฎี พฤติกรรมผู้บริโภค - ความหมายและคำจำกัดความของพฤติกรรมผู้บริโภค - ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค - กระบวนการตัดสินใจในการซื้อ	6	- บรรยายด้วยเอกสารประกอบ การสอนและเพาเวอร์พอยต์ - ชักถามและแสดงความคิดเห็นร่วมกัน - ตอบคำถามท้ายบทเรียน - ฝึกปฏิบัติการใช้สื่อ	อ.นิสากร ยินดีจันทร์
14-15	การนำความรู้มาประยุกต์ใช้ได้จริง - การวิเคราะห์สถานการณ์รายบุคคล - การนำเสนอรายงาน	3	- นักศึกษานำเสนอรายงานเป็นรายบุคคล และรายกลุ่ม	อ.นิสากร ยินดีจันทร์
16	สอบปลายภาค			อ.นิสากร ยินดีจันทร์

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัดส่วนที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมิน
1	คะแนนสอบ คะแนนสอบปลายภาค	สอบเก็บคะแนนระหว่างภาค สอบปลายภาค	7 16	20% 40%
2	ความรู้จากการรายงานและ การสร้างผลงาน	วิเคราะห์กรณีศึกษา นำเสนอการทำงานกลุ่ม/ เดี่ยว/การอภิปรายกลุ่ม	ตลอดภาค การศึกษา	30%
3	การเข้าชั้นเรียน	การเข้าชั้นเรียนการมีส่วนร่วม ร่วมในชั้นเรียน สนใจ ใส่ใจ ความรับผิดชอบ	ตลอดภาค การศึกษา	10%

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

ตำราและเอกสารหลักที่ใช้ในการเรียนการสอน

1.1 ตำราและเอกสารหลัก

กิติพร โชษประการ. ๒๕๔๘. เอกสารประกอบคำสอนวิชาจิตวิทยาการท่องเที่ยวและการบริการ.

คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี. เอกสารอัดสำเนา.

“กุลนิฐ”. ๒๕๔๙. คำสารภาพของแม่ไก่ดำ(จวดย). กรุงเทพฯ : บริษัท ฐานการพิมพ์ จำกัด.

ฉัตยาพร เสมอใจและมัทนียา สมมิ. ๒๕๔๕. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ : เอ็กวเปอร์เน็ท.

ดุษฎี ชุมสาย. มปป. จิตวิทยาแห่งการจัดการตลาดเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจการท่องเที่ยว. เอกสารอัดสำเนา.

รวีวรรณ โปรยรุ่งโรจน์. ๒๕๕๑. จิตวิทยาการบริการ. กรุงเทพมหานคร : โอ.เอส พรีนติ้ง เฮ้าส์.

ศุภลักษณ์ อัครางกูร. ๒๕๔๗. พฤติกรรมนักท่องเที่ยว. ขอนแก่น : หจก. โรงพิมพ์คลังนานาวิทยา.

สมวงศ์ พงศ์สถาพร (แปล). ๒๕๔๘. บริการด้วยใจที่ไม่ธรรมดา. กรุงเทพฯ : ดีเอ็มจี.

สมิต สัจฉกร. ๒๕๔๒. การต้อนรับและบริการที่เป็นเลิศ. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์วิญญูชน.

ดร. มาลี ธรรมศิริ, พิณคำ โรหิตเสถียร, สุเทพ เทียนสี, โสภณ ตระการวิจิตร และดิศรินทร์ ศุภสมุท. การพัฒนา

บุคลิกภาพในอุตสาหกรรมบริการ. โครงการความร่วมมือระหว่าง บริษัทการบินไทย จำกัด (มหาชน)

กับมหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.

Mazanec, J.A. et.al. ๒๐๐๑. Consumer Psychology of Tourism, Hospitality and Leisure.

Volume ๒. New York : CABI Publishing.

Woodside, A.G. et.al. ๒๐๐๐. Consumer Psychology of Tourism, Hospitality and Leisure. New

York : CABI Publishing.

Cook, R.A. Yale, L.J. and Marqua, J.J.. ๑๙๙๙. *Tourism : The Business of Travel*. Newjersey : Prentice Hall, Inc.

Swarbrooke John ,Horner Susan.๑๙๙๙. *Consumer Behavior in Tourism*. Oxford : Butterworth Heinemann.

1.2 เอกสารหลักที่ใช้ประกอบการเรียนการสอน

ชาญชัย อาจินสมการ. มปป. *พฤติกรรมในองค์กร*. กรุงเทพฯ : ศูนย์สื่อเสริมกรุงเทพ.

สากร นครเก่า, ชญานิศ นิมนวล และ วรางคณา หทัยยุทธ์. *ศิลปะการต้อนรับและการสื่อสารในงานบริการ*.

โครงการความร่วมมือระหว่าง บริษัทการบินไทย จำกัด (มหาชน) กับมหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.

วิชัย ปิติเจริญธรรม. *การบริการด้วยหัวใจ*. สำนักพิมพ์บุ๊คแบงก์. กรุงเทพฯ: 2548.

1.3. ข้อมูลแนะนำที่นักศึกษาควรศึกษาเพิ่มเติม

- <http://www.rayongwit.ac.th/graphicweb/page/unit1-2.html>

- <http://www.sites.google.com/site/photoshopm6/page13>

- สำนักวิทยบริการและเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี

- ห้องสมุดประชาชน จังหวัดจันทบุรี

- หอสมุดรัชมังคลา สวนสาธารณะพระเจ้าตากสินมหาราช จังหวัดจันทบุรี

เกณฑ์การให้ระดับคะแนน

ระดับคะแนน	A	=	80 – 100
ระดับคะแนน	B+	=	75 – 79
ระดับคะแนน	B	=	70 – 74
ระดับคะแนน	C+	=	65 – 69
ระดับคะแนน	C	=	60 – 64
ระดับคะแนน	D+	=	55 – 59
ระดับคะแนน	D	=	50 – 54
ระดับคะแนน	F	=	49 – 0

หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา:

การประเมินประสิทธิผลในรายวิชานี้ ผู้สอนได้ให้นักศึกษาประเมินผลการเรียนการสอนระบบออนไลน์ และผู้สอนได้จัดกิจกรรมในการนำเสนอแนวคิดและความเห็นจากนักศึกษาได้แก่ การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียน

2. การประเมินการสอน:

คณะนิติศาสตร์กำหนดให้มีการประเมินการสอนจากการสังเกตการณ์สอน ผลการสอน การ
สัมภาษณ์ ผลการสอบของนักศึกษา

3. การปรับปรุงการสอน:

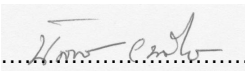
คณะนิติศาสตร์กำหนดให้ผู้สอนทบทวนและปรับปรุงกลยุทธ์และวิธีสอนจากผลการประเมิน
ประสิทธิผลรายวิชา แล้วจัดทำรายงานรายวิชาตามที่ สกอ. กำหนด ทุกภาคการศึกษา ให้ผู้สอนเข้ารับ
การอบรมกลยุทธ์การสอน การวิเคราะห์ผู้เรียน การวิจัยในชั้นเรียน ในรายวิชาที่มีปัญหาอย่างน้อย
ภาคการศึกษาละ 1 รายวิชา มีการประชุมผู้สอนเพื่อหารือปัญหาการเรียนรู้ของนักศึกษาและหาแนวทางแก้ไข

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา:

คณะนิติศาสตร์กำหนดให้มีการสอบถามนักศึกษา หรือตรวจผลงานของนักศึกษา รวมถึงพิจารณา
ถึงผลการทำข้อสอบ และความเหมาะสมของการให้คะแนนทั้งคะแนนดิบและระดับคะแนนมีการ
ตั้งคณะกรรมการในสาขาตรวจสอบการประเมินผลการเรียนรู้ทุกภาคการศึกษาโดยการตรวจข้อสอบ รายงาน
วิธีการสอนและการให้คะแนนแก่นักศึกษา

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา:

คณะนิติศาสตร์จัดให้มีระบบการทบทวนประสิทธิผลของรายวิชา โดยพิจารณาผลการประเมิน
การสอนโดยนักศึกษา คณะกรรมการประเมินของหลักสูตร/ภาควิชา การรายงานรายวิชาหลังการทบทวน
ประสิทธิผลของรายวิชา การทบทวนเนื้อหาที่สอน กลยุทธ์การสอน และเสนอแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนา
รายวิชาเสนอต่อประธานหลักสูตรหรือหัวหน้าภาค เสนอต่อกรรมการประจำคณะพิจารณา ให้ความคิดเห็นและ
สรุปเพื่อวางแผนปรับปรุงในปีการศึกษาต่อไป

จัดทำโดย 

(อาจารย์นิสากร ยินดีจันทร์)

ผู้สอนรายวิชาการสร้างสรรค์โฆษณาผ่านสื่อสมัยใหม่

วันที่ 8 / มกราคม / 2558

อนุมัติโดย 

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จำเริญ คังคะศรี)

คณบดีคณะนิเทศศาสตร์

วันที่ 10 / มกราคม / 2558