

รายงานผลการดำเนินการของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี
 วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา คณะนิเทศศาสตร์ หลักสูตรนิเทศศาสตร์

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา

8001005 หลักการสื่อสารการตลาด

2. รายวิชาที่ต้องเรียนก่อนรายวิชานี้

ไม่มี

3. อาจารย์ผู้รับผิดชอบ อาจารย์ผู้สอนและกลุ่มเรียน (Section)

อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร นายวิษณุเศวทร ทะกอง

อาจารย์สอน นางสาวเสาวนีย์ วรรณประภา Section 3 4 5 6 8

4. ภาคการศึกษา/ปีการศึกษาที่เปิดสอนรายวิชา

ภาคเรียนที่ 2/2558 นักศึกษารุ่น 581 กลุ่มวิชาสื่อสารมวลชน และกลุ่มวิชาการสื่อสารบูรณาการ

5. สถานที่เรียน

ห้องร.121 ห้อง8211 ห้องชกช2 และห้อง 21103

หมวดที่ 2 การจัดการเรียนการสอนที่เปรียบเทียบกับแผนการสอน

1. รายงานชั่วโมงการสอนจริงเทียบกับแผนการสอน

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน	จำนวนชั่วโมงที่ได้สอนจริง	ระบุสาเหตุที่การสอนจริงต่างจากแผนการสอนหากมีความแตกต่างกันเกิน 25%
บทที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการสื่อสารและการตลาด - การสื่อสาร - ความหมายของการสื่อสาร - กระบวนการและองค์ประกอบของการสื่อสาร - ประเภทและวัตถุประสงค์ของการสื่อสาร - การติดต่อสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ - ความหมายของการตลาด - ลักษณะทั่วไปของการตลาด - ความสำคัญของการตลาด - ส่วนประสมการตลาด	6	5	คาบเรียนแรก ทำความรู้จักนักศึกษา อธิบายรายวิชา แจ้งวิธีการวัดและประเมินผล ทำให้เสียเวลา

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน	จำนวนชั่วโมงที่ได้สอนจริง	ระบุสาเหตุที่การสอนจริงต่างจากแผนการสอนหากมีความแตกต่างเกิน 25%
<ul style="list-style-type: none"> - การตลาดยุคปัจจุบัน - สรุปบทเรียน 			
บทที่ 2 การสื่อสารการตลาด <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของการสื่อสารการตลาด - รูปแบบการสื่อสารการตลาด - เป้าหมายการสื่อสารการตลาด - ขั้นตอนการสื่อสารการตลาด - กระบวนการสื่อสารการตลาด - การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด - ผู้รับสารกลุ่มเป้าหมายการสื่อสารการตลาด - วัตถุประสงค์ของการสื่อสารการตลาด - การสร้างสารเพื่อการสื่อสารการตลาด - การเลือกเครื่องมือการสื่อสารการตลาด - การประเมินผลการสื่อสารการตลาด - กลยุทธ์การสื่อสารการตลาด - สรุปบทเรียน 	3	3	
บทที่ 3 การสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร <ul style="list-style-type: none"> - วิวัฒนาการ - ความหมาย - องค์ประกอบ - ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง - ความสำคัญ - การวัดประสิทธิภาพ - ขั้นตอนการวางแผน - เครื่องมือ - หลักเกณฑ์การผสมผสานเครื่องมือ - การเลือกใช้เครื่องมือ - สรุปบทเรียน 	9	9	
บทที่ 4 พฤติกรรมผู้บริโภคกับการสื่อสารการตลาด <ul style="list-style-type: none"> - ภาพรวมพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน - ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค - ศาสตร์พื้นฐานของพฤติกรรมผู้บริโภค - ความสำคัญของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค - การประยุกต์ใช้ความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรม 	3	3	-

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน	จำนวนชั่วโมงที่ได้สอนจริง	ระบุสาเหตุที่การสอนจริงต่างจากแผนการสอนหากมีความแตกต่างเกิน 25%
ผู้บริโภค - ตัวแบบพฤติกรรมผู้บริโภค - รูปแบบพฤติกรรมซื้อของผู้บริโภค - กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค - ปัจจัยด้านจิตวิทยาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค - ปัจจัยด้านสังคมที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ - สรุปทบทวน			
บทที่ 5 การโฆษณา - ความหมายของการโฆษณา - วัตถุประสงค์ของการโฆษณา - ลักษณะเฉพาะของการโฆษณา - บทบาทหน้าที่ของการโฆษณา - ประเภทของการโฆษณา - วัฏจักรโฆษณา - การสร้างสรรค์งานโฆษณา - บริษัทตัวแทนโฆษณา - การวางแผนรณรงค์การโฆษณา - ข้อดีและข้อเสียของการโฆษณา - สรุปทบทวน	3	3	
บทที่ 6 การส่งเสริมการขาย - ความหมายของการส่งเสริมการขาย - วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขาย - ประเภทของการส่งเสริมการขาย - การวางแผนการส่งเสริมการขาย - เทคนิคและเครื่องมือการส่งเสริมการขาย - การประเมินผลการส่งเสริมการขาย - อุปสรรคการใช้การส่งเสริมการขาย - ข้อดีและข้อเสียของการส่งเสริมการขาย - สรุปทบทวน	3	3	
บทที่ 7 การประชาสัมพันธ์ - ความหมายของการประชาสัมพันธ์ - วัตถุประสงค์ของการประชาสัมพันธ์ - ลักษณะของการประชาสัมพันธ์	3	2	นักศึกษาไม่มีพื้นฐานจากรายวิชาอื่นก่อนหน้านี จึงเรียนรู้ได้เร็ว

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน	จำนวนชั่วโมงที่ได้สอนจริง	ระบุสาเหตุที่การสอนจริงต่างจากแผนการสอนหากมีความแตกต่างกัน 25%
<ul style="list-style-type: none"> - ความสำคัญของการประชาสัมพันธ์ - การประชาสัมพันธ์เพื่อการสร้างภาพลักษณ์ขององค์กร - เครื่องมือการประชาสัมพันธ์เพื่อการสื่อสารการตลาด - การประชาสัมพันธ์เพื่อการสื่อสารการตลาด - กระบวนการดำเนินงานการประชาสัมพันธ์ - ข้อดีและข้อเสียของการประชาสัมพันธ์ - สรุปบทเรียน 			
<p>บทที่ 8 การขายโดยบุคคล</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายการขายโดยบุคคล - บทบาทของการขายโดยบุคคล - หน้าที่การขายโดยบุคคล - ประเภทของการขาย - คุณสมบัติการขายโดยบุคคลที่ดี - กระบวนการขายโดยบุคคล - การจัดการหน่วยการขาย - ความจำเป็นในการใช้การขายโดยบุคคล - การขายให้ประสบความสำเร็จ - ข้อดีและข้อเสียของการขายโดยบุคคล - สรุปบทเรียน 	3	3	
<p>บทที่ 9 การตลาดทางตรง</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของการตลาดทางตรง - ความสำคัญของการตลาดทางตรง - ปัจจัยที่ทำให้การตลาดทางตรงเติบโต - ฐานข้อมูลสำหรับการตลาดทางตรง - เครื่องมือการตลาดทางตรง - การวางแผนการตลาดทางตรง - กลยุทธ์การสร้างสรรค้การตลาดทางตรง - ข้อดีและข้อเสียของการตลาดทางตรง - สรุปบทเรียน 	3	3	
<p>บทที่ 10 การจัดกิจกรรมทางการตลาด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของการจัดกิจกรรมทางการตลาด - แนวคิดเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมทางการตลาด - ลักษณะของการจัดกิจกรรมทางการตลาด 	3	3	

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน	จำนวนชั่วโมงที่ได้สอนจริง	ระบุสาเหตุที่การสอนจริงต่างจากแผนการสอนหากมีความแตกต่างเกิน 25%
<ul style="list-style-type: none"> - จุดมุ่งหมายของการจัดกิจกรรมทางการตลาด - หลักสำคัญในการจัดกิจกรรมทางการตลาด - รูปแบบการจัดกิจกรรมทางการตลาด - ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จ - การวัดผลการจัดกิจกรรมทางการตลาด - ข้อดีและข้อเสีย - สรุปบทเรียน 			
นำเสนอผลงาน	3	3	

2. หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน

หัวข้อที่ทำการสอนไม่ครอบคลุมหรือไม่ได้สอน (ถ้ามี)	ผลต่อผลการเรียนรู้ของรายวิชานี้	วิธีแก้ไข
-	-	-

3. ประสิทธิภาพของวิธีสอนที่ทำให้เกิดผลการเรียนรู้ตามที่ระบุในรายละเอียดของรายวิชา

มาตรฐานผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียด ประสิทธิภาพรายวิชา	ประสิทธิภาพ		ปัญหาของการใช้วิธีสอน พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
คุณธรรม จริยธรรม	สอนโดยแทรกคุณธรรม จริยธรรมในขณะที่สอน ฝึกความรับผิดชอบในการทำงานด้วยตนเอง และทำงานร่วมกับผู้อื่น โดยกำหนดหลักเกณฑ์ข้อปฏิบัติได้แก่ การเข้าชั้นเรียน การส่งงานที่มอบหมาย การปฏิบัติตนในการสอบ	✓		<p>นักศึกษาขอเลื่อนส่งงานกลุ่ม เนื่องจากช่วงนั้นมีงานหลายวิชา เกรงว่างานจะคุณภาพไม่ดี</p> <p><u>ข้อเสนอแนะ</u></p> <p>รับฟังเหตุผล และเลื่อนกำหนดส่งงานให้ 1 สัปดาห์</p> <p>นักศึกษาบางคนส่งงานเดี่ยวไม่ตรงเวลา</p> <p><u>ข้อเสนอแนะ</u></p> <p>ตัดคะแนนตามที่ได้ตกลงกันไว้ตั้งแต่ต้นภาคเรียน และได้ตักเตือนให้ส่งงานตรงเวลา</p>
ความรู้	<ul style="list-style-type: none"> - ศึกษาตัวอย่างกรณีศึกษารูปแบบต่างๆ - ฝึกปฏิบัติการออกแบบงานโฆษณา 	✓		<p>นักศึกษาบางคนเกิดความสับสนในประเด็นความแตกต่างของการ</p>

มาตรฐานผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียด ประสิทธิผลรายวิชา	ประสิทธิผล		ปัญหาของการใช้วิธีสอน พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
	- ฝึกปฏิบัติการขายโดยบุคคล			โฆษณาและการประชาสัมพันธ์ ข้อเสนอแนะ อธิบายเพิ่มเติม พร้อมยกตัวอย่าง
ทักษะทางปัญญา	ให้นักศึกษาค้นคว้าทางปัญญาด้วยตนเอง โดยหาข้อมูลเพิ่มเติมจากเว็บไซต์ และ แหล่งค้นคว้าอื่นๆ	✓		-
ทักษะความสัมพันธ์ระหว่าง บุคคลและความรับผิดชอบ	มอบหมายงานรายบุคคลและงานกลุ่ม	✓		-
ทักษะการวิเคราะห์เชิง ตัวเลข การสื่อสาร และการ ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	หาข้อมูลเพิ่มเติมจากเว็บไซต์	✓		-

4. ข้อเสนอการดำเนินการเพื่อปรับปรุงวิธีสอน

การให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติ หรือศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมด้วยตนเองนอกชั้นเรียน ควรสุ่มตัวอย่างเพื่อดูว่า
นักศึกษากลับไปฝึกปฏิบัติด้วยตนเองหรือไม่

หมวดที่ 3 สรุปผลการจัดการเรียนการสอนของรายวิชา

1. จำนวนนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียน (ณ วันหมดกำหนดการเพิ่มถอน)

118 คน

2. จำนวนนักศึกษาที่คงอยู่เมื่อสิ้นสุดภาคการศึกษา

118 คน

3. จำนวนนักศึกษาที่ถอน (W)

- คน

4. การกระจายของระดับคะแนน (เกรด)

ในรายวิชานี้ มีนักศึกษา section Section 3 4 5 6 8 จำนวน 118 คน คิดเป็นการกระจายเฉลี่ยของระดับ
คะแนน ดังนี้

ระดับคะแนน	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
A	55	51.52
B ⁺	25	19.46
B	10	6.83
C ⁺	7	4.95
C	9	7.19
D ⁺	5	5.75
D	1	0.60
F	6	0.00
ไม่สมบูรณ์ (I)	-	-
ผ่าน (P)	-	0.00
ไม่ผ่าน (NP)	-	0.00
ถอน (W)	-	0.00

5. ปัจจัยที่ทำให้ระดับคะแนนผิดปกติ

ไม่มี

6. ความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินที่กำหนดไว้ในรายละเอียดรายวิชา

6.1 ความคลาดเคลื่อนด้านกำหนดการประเมิน

ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
นักศึกษาขอเลื่อนส่งชิ้นงานภาคปฏิบัติจากกำหนดเดิม	เนื่องจากได้รับมอบหมายงานหลายวิชา จึงขอขยายเวลาออกไป 1 สัปดาห์ เพื่อให้งานออกมามีคุณภาพ

6.2 ความคลาดเคลื่อนด้านวิธีการประเมินผลการเรียนรู้

ไม่มี

7. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษา

วิธีการทวนสอบ	สรุปผล
นักศึกษาตรวจสอบคะแนนของตนเอง	มีการตรวจสอบและแก้ไขให้ถูกต้อง
ประชุมคณะกรรมการหลักสูตร ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา	ไม่มีการแก้ไข

หมวดที่ 4 ปัญหา และผลกระทบต่อการทำงาน

1.ประเด็นด้านทรัพยากรประกอบการเรียนและสิ่งอำนวยความสะดวก

ประเด็น	อุปสรรค	ผลกระทบต่อการเรียนรู้
-	-	-

หมวดที่ 5 การประเมินรายวิชา

1. ผลการประเมินรายวิชาโดยนักศึกษา (แบบเอกสาร)

1.1 ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยนักศึกษา

-

1.2 ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อข้อวิพากษ์ตามข้อ 1.1

-

2. ผลการประเมินรายวิชาโดยวิธีอื่น

2.1 ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยวิธีอื่น

-

2.2 ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อข้อวิพากษ์ตามข้อ 2.1

-

หมวดที่ 6 แผนการปรับปรุง

1. ความก้าวหน้าของการปรับปรุงการเรียนการสอนตามที่เสนอในรายงานของรายวิชาครั้งที่ผ่านมา

แผนการปรับปรุงของภาคเรียน/ปีการศึกษาที่ผ่านมา	ผลการดำเนินการ
-	-

2. การดำเนินการอื่นๆ ในการปรับปรุงรายวิชา

เพิ่มสื่อการเรียนการสอนให้หลากหลายขึ้น

3. ข้อเสนอแผนการปรับปรุงสำหรับภาคการศึกษา/ปีการศึกษาต่อไป

กิจกรรมที่ต้องการ	วันสิ้นสุดกิจกรรม	ผู้รับผิดชอบ

4. ข้อเสนอแนะของอาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาต่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

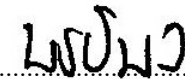
ชื่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา



.....
(อาจารย์เสาวนีย์ วรรณประภา)

วันที่รายงาน 15/06/59

ชื่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร



.....
(อาจารย์พรพิมล สงกระสันต์)

วันที่รับรายงาน 15/06/59