

## รายงานผลการดำเนินการของรายวิชา(มคอ.5)

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา	มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี
วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา	คณะนิเทศศาสตร์ สาขาวิชา นิเทศศาสตร์ (สองภาษา)

## หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา รหัสวิชา 8313006 ชื่อรายวิชา การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)
2. จำนวนหน่วยกิต 3(2-2-5)
3. หลักสูตร และประเภทรายวิชา หลักสูตร : นิเทศศาสตรบัณฑิต สาขาวิชา นิเทศศาสตร์(สองภาษา) ประเภทรายวิชา : เป็นวิชาเอกเลือก
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน 4.1 ผู้รับผิดชอบรายวิชา : อาจารย์ทอมมี่ เจนเสน 4.2 อาจารย์ผู้สอน : กลุ่มเรียนที่ 1 อาจารย์สรियाภา คันธวัลย์ 4.3 กลุ่มเรียนที่ 1 จำนวน 9 คน
5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 2/2563 ชั้นปีที่ 3
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี) ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี) ไม่มี
8. สถานที่เรียน กลุ่มเรียนที่ 1 ห้อง ร121
9. วันที่จัดทำรายงานผลการดำเนินการของรายวิชา 30 เมษายน 2564

## หมวดที่ 2 การจัดการเรียนการสอนที่เปรียบเทียบกับแผนการสอน

### 2.1 รายงานชั่วโมงการสอนจริงเทียบกับแผนการสอน

หัวข้อ	ชม. แผน การ สอน	ชม.ที่ได้ สอน จริง	ระบุสาเหตุที่การสอน จริงต่างจากแผนการ สอนเกิน 25%
<b>ปฐมนิเทศเกี่ยวกับด้านการเรียนการสอน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- แนวการสอน/เนื้อหาสาระ</li> <li>- กิจกรรมการเรียนการสอน</li> <li>- การวัดผลประเมินผล</li> </ul>	<b>4</b>	<b>4</b>	
<b>บทที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายของการส่งเสริมการขาย</li> <li>- ความสำคัญ ของการส่งเสริมการขาย</li> <li>- วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขาย</li> </ul>	<b>4</b>	<b>4</b>	
<b>บทที่ 2 พฤติกรรมผู้บริโภคกับการส่งเสริมการขาย</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- รูปแบบพฤติกรรมของผู้บริโภค</li> <li>- ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือการส่งเสริมการขาย</li> </ul>	<b>4</b>	<b>4</b>	
<b>บทที่ 3 การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- วิธีการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค</li> <li>- การแจกของตัวอย่าง</li> <li>- คุปอง</li> <li>- ของแถม</li> <li>- การบรรจุภัณฑ์</li> <li>- หีบห่อส่วนเพิ่ม</li> <li>- การลดราคา</li> <li>- เหตุการณ์พิเศษ</li> <li>- แสตมป์การค้าและแผนต่อเนื่อง</li> <li>- การประกันให้เงินคืน การนำสินค้าเก่ามาแลกซื้อ</li> </ul>	<b>8</b>	<b>8</b>	

<p>และการคืนเงิน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- บัตรหรือชิมโทรศัพท์</li> <li>- การบริจาคเพื่อการกุศล</li> <li>- ของขวัญและของชำร่วย</li> <li>- การแข่งขันและการชิงโชค</li> <li>- การจัดแสดงสินค้าและการจัดนิทรรศการ</li> <li>- การส่งเสริมการขาย ณ จุดซื้อ</li> <li>- การส่งเสริมการขายร่วมกัน และเป็นกลุ่ม</li> </ul>			
<p><b>บทที่ 4 การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- วิธีการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง</li> <li>- ส่วนลด</li> <li>- ส่วนยอมให้</li> <li>- การให้คืนเป็นเงินสด</li> <li>- การแถมตัวสินค้า</li> <li>- การให้เงินปลั๊กดันสินค้า</li> <li>- การโฆษณาร่วมกัน</li> <li>- การเผยแพร่ชื่อผู้จำหน่าย</li> <li>- การผ่อนปรนการชำระเงิน</li> <li>- การแข่งขันการขาย</li> <li>- การชิงโชค</li> <li>- การกำหนดโควตาขาย</li> <li>- การประจำผู้จำหน่ายและการฝึกอบรม</li> <li>- การจัดโชว์และแสดงวัสดุโฆษณาเพื่อส่งเสริมการขาย ณ จุดซื้อ</li> <li>- การจัดวัสดุเพื่อการฝึกอบรม</li> <li>- เอกสารโฆษณาเพื่อการขาย</li> <li>- การสาธิตแก่ผู้จำหน่าย</li> <li>- คุ้มครองการค้า</li> <li>- การจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ</li> <li>- การให้ของขวัญหรือรางวัลกับคนกลาง</li> <li>- การโฆษณาแบบพิเศษ</li> </ul>	<b>8</b>	<b>8</b>	

นำเสนอชิ้นงาน การจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขาย	4	4	
<b>บทที่ 5 การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- วิธีการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย</li> <li>- การฝึกอบรมการขาย</li> <li>- การประชุมสัมมนาทางการขาย</li> <li>- การจัดทำเครื่องมืออุปกรณ์ช่วยการขาย</li> <li>- การแข่งขันความสามารถระหว่างพนักงานขาย และความสามารถของตนเอง</li> </ul>	8	8	
<b>บทที่ 6 การจัดการส่งเสริมการขาย</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การวิเคราะห์การส่งเสริมการขาย</li> <li>- การวางแผนการส่งเสริมการขาย</li> <li>- การทดสอบและการปฏิบัติการตามโปรแกรมการส่งเสริมการขาย</li> <li>- การประเมินผลการส่งเสริมการขาย</li> <li>- แนวโน้ม ปัญหา และข้อเสนอแนะในการส่งเสริมการขาย</li> </ul>	8	8	
<b>บทที่ 7 การทดสอบและประเมินผลการส่งเสริมการขาย</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขั้นตอนการใช้โปรแกรมส่งเสริมการขาย</li> <li>- ขั้นตอนการประเมินผลการส่งเสริมการขาย</li> <li>- เทคนิคการวัดผลการส่งเสริมการขาย</li> <li>- เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินผลการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค คนกลาง และพนักงานขาย</li> </ul>	8	8	
นำเสนอชิ้นงาน การประเมินผลการจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขาย	4	4	

## 2.2 หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน

หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน (ถ้ามี)	นัยสำคัญของหัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน	แนวทางชดเชย
ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี

## 2.3 ประสิทธิภาพของวิธีสอนที่ทำให้เกิดผลการเรียนรู้ ตามที่ระบุในรายละเอียดของรายวิชา(มคอ.3)

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุใน รายละเอียดของรายวิชา	ประสิทธิ ผล		ปัญหาการใช้วิธีสอน/ ข้อเสนอในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
1. คุณธรรม จริยธรรม	(1) อาจารย์ผู้สอนสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณวิชาชีพในชั้น เรียน (2) ให้ความสำคัญของการมีวินัย การ ตรงต่อเวลา การส่งงานตามกำหนดและ ความซื่อสัตย์ ในการทำกิจกรรมหรืองานที่มอบหมาย (3) อาจารย์ผู้สอนจัดกิจกรรมให้ นักศึกษาทำงานร่วมกัน (4) อาจารย์ประพฤติตนเป็น แบบอย่างที่ดีแก่นักศึกษา	/		
2. ความรู้	(1) จัดการเรียนการสอนให้ครบถ้วน ตามคำอธิบายรายวิชาโดยเน้นให้มีการบูร ณาการความรู้และทักษะทางวิชาชีพ (2) จัดให้มีการเรียนรู้โดยใช้เหตุการณ์ จริงมาประยุกต์ใช้กับภาคทฤษฎี (3) จัดบรรยายพิเศษโดยวิทยากร ภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญหรือมี ประสบการณ์ตรง (4) จัดให้มีรายวิชาโครงการ/การฝึก ปฏิบัติในสถานประกอบการ	/		
3. ทักษะทาง ปัญญา	(1) จัดกิจกรรมการเรียนการสอนให้ ฝึกทักษะด้านการใช้ความคิดและ เทคโนโลยีสมัยใหม่ (2) จัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่ เน้นการเรียนรู้จากประสบการณ์จริง (3) จัดกระบวนการเรียนการสอนที่ฝึก	/		

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุใน รายละเอียดของรายวิชา	ประสิทธิ ผล		ปัญหาการใช้วิธีสอน/ ข้อเสนอในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
	ทักษะการคิดทั้งในระดับบุคคลและกลุ่ม เช่น การจัดทำโครงการ			
4. ทักษะความ สัมพันธ์ระหว่าง บุคคลและความ รับผิดชอบ	(1) จัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่ เน้นการทำงานเป็นกลุ่มและงานที่ต้องมี การสื่อสารและปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล  (2) สอดแทรกเรื่องความรับผิดชอบต่อ การมีมนุษยสัมพันธ์ การเข้าใจวัฒนธรรม ขององค์กรในรายวิชาต่าง ๆ	/		
5. ทักษะการ วิเคราะห์เชิง ตัวเลข การ สื่อสาร และการ ใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ	(1) จัดการเรียนการสอนที่เน้นการฝึก ทักษะเทคนิคทางสถิติเพื่อคณิตศาสตร์ และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ  (2) จัดประสบการณ์ให้ผู้เรียนนำเสนอ ผลงานโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ทาง คณิตศาสตร์และสถิติ			
<p><b>2.4 ข้อเสนอการดำเนินการเพื่อปรับปรุงวิธีสอน</b></p> <p>ควรแนะนำให้นักศึกษา ติดตามข่าวสารสถานการณ์บ้านเมือง สถานการณ์โลก ทั้งด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม กฎหมาย เทคโนโลยีให้มากยิ่งขึ้น เพราะถือเป็นคุณสมบัติขั้นพื้นฐานของนักศึกษานิเทศศาสตร์ ใน การนี้จักเป็นการตอบโจทย์ผลการเรียนรู้ของนักศึกษาในด้านความรู้ ทักษะทางปัญญาได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น</p>				

### หมวดที่ 3 สรุปผลการจัดการเรียนการสอนของรายวิชา

<p>1. จำนวนนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียน</p> <p>    กลุ่มเรียนที่ 1 จำนวน 9 คน</p> <p>2. จำนวนนักศึกษาที่คงอยู่เมื่อสิ้นสุดภาคการศึกษา</p> <p>    กลุ่มเรียนที่ 1 จำนวน 8 คน</p> <p>3. จำนวนนักศึกษาที่ถอน (W)</p> <p>    กลุ่มเรียนที่ 1 จำนวน 1 คน</p>
--

## 4. การกระจายของระดับคะแนน (เกรด)

กลุ่มเรียนที่ 1

ระดับคะแนน	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
A	4	44.44
B+	2	22.22
B	2	22.22
C+	0	0.00
C	0	0.00
D+	0	0.00
D	0	0.00
F	0	0.00
ไม่สมบูรณ์ (I)	0	0
ผ่าน (P,S)	0	0
ตก (U)	0	0
ถอน (W)	1	11.11

5. ปัจจัยที่ทำให้ระดับคะแนนผิดปกติ (ถ้ามี) ไม่มี	
6. ความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินที่กำหนดไว้ในรายละเอียดรายวิชา	
1) ความคลาดเคลื่อนด้านกำหนดเวลาการประเมิน	
ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
ไม่มี	
2) ความคลาดเคลื่อนด้านวิธีการประเมินผลการเรียนรู้	
ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
ไม่มี	
7. การประเมินรายละเอียดตาม มคอ.3 และ มคอ.5	
วิธีการทวนสอบ	สรุปผล
กำหนดการทวนสอบรายวิชากลยุทธ์ การตลาดสำหรับธุรกิจบันเทิงและการแสดง โดย การสอบถามหรือสัมภาษณ์นักศึกษาที่สุ่มมา ซึ่ง คณะได้แต่งตั้งคณะกรรมการทวนสอบมาตรฐาน ผลสัมฤทธิ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 28 เดือน เมษายน พ.ศ. 2564</li> <li>สถานที่ ห้องประชุมชั้น 3 อาคารบรรณราชนครินทร์ คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี</li> <li>คณะกรรมการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ หลักสูตร นิเทศศาสตร์บัณฑิต สาขาวิชา นิเทศศาสตร์(สองภาษา)</li> <li>สรุปผล คณะกรรมการทวนสอบได้ให้ข้อเสนอแนะเห็นด้วย ต่อผลการทวนสอบ โดยเสนอแนะให้ผู้สอนจัดการ ประชุมในรายวิชาเพื่อเตรียมการสอนให้เป็นไปได้ในทิศทาง หรือแนวทางเดียวกัน</li> </ol>



วิธีการทวนสอบ	สรุปผล
	<p>คณะกรรมการทวนสอบได้สรุปผลการประเมินรายละเอียดตาม มคอ.3 และ มคอ.5 พบว่า ผู้สอนได้จัดการเรียนการสอนครบทุกประเด็นตาม มคอ.3 และ มคอ.5 ซึ่งการประเมินการให้คะแนนจาก กระจายคำตอบ/ ข้อสอบ/ ชิ้นงาน/ รายงาน/ ผลงาน พบว่า ผู้สอนได้มีการจัดการเรียนการสอนตรงตามคำอธิบายรายวิชาและการจัดทำ มคอ.3 โดยนักศึกษามีความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาของรายวิชาและได้รับคุณธรรมจริยธรรมที่ดีขึ้น มีความพึงพอใจต่อการสอนของอาจารย์ผู้สอนในกระบวนการสอนที่เข้าใจง่ายและพึงพอใจต่อผู้สอนในระดับมาก ข้อเสนอแนะต่อรายวิชาดังกล่าว พบว่า อาจจะมีเพิ่มชิ้นงานให้มากขึ้น เพื่อเป็นการกระจายคะแนนให้น้อยลงในแต่ละชิ้น</p>

#### หมวดที่ 4 ปัญหาและผลกระทบต่อการดำเนินการ

##### 1. ประเด็นด้านทรัพยากรประกอบการเรียนและสิ่งอำนวยความสะดวก

ปัญหาในการใช้แหล่งทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน (ถ้ามี)	ผลกระทบ
ไม่มี	ไม่มี

##### 2. ประเด็นด้านการบริหารและองค์กร

ปัญหาด้านการบริหารและองค์กร (ถ้ามี)	ผลกระทบต่อผลการเรียนรู้ของนักศึกษา
ไม่มี	ไม่มี

#### หมวดที่ 5 การประเมินรายวิชา

1. ผลการประเมินรายวิชาโดยนักศึกษา (เอกสารแสดงผลการประเมินฯ)

<p>1.1 ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยนักศึกษา (ประเมินออนไลน์)</p> <p>ค่าเฉลี่ยผลการประเมินการสอน กลุ่มเรียนที่ 1 ในรายวิชาเท่ากับ 4.36 คิดเป็น 87.20 %</p>
<p>1.2 ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อผลการประเมินตามข้อ1.1</p> <p>เห็นชอบต่อผลการประเมิน</p>
<p>2. ผลการประเมินรายวิชาโดยวิธีอื่น</p>
<p>2.1. ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยวิธีอื่นโดยผู้รับผิดชอบรายวิชา</p> <p>ควรสร้างกิจกรรมเสริมทักษะนอกสถานที่ เพื่อเสริมสร้างบรรยากาศการเรียนการสอน</p>
<p>2.2. ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อผลการประเมินตามข้อ2.1</p> <p>คณะมีข้อจำกัดในด้านงบประมาณรายได้ จึงส่งผลต่อการจัดโครงการพัฒนานักศึกษาการออกนอกสถานที่</p>

### หมวดที่ 6 แผนการปรับปรุง

1. ความก้าวหน้าของการปรับปรุงการเรียนการสอนตามที่เสนอในรายงาน / รายวิชาครั้งที่ผ่านมา		
แผนการปรับปรุงที่เสนอในภาคการศึกษา/ปีการศึกษาที่	ผลการดำเนินการ	
ผ่านมา		
ไม่มี	-	
2. การดำเนินการอื่น ๆ ในการปรับปรุงรายวิชา		
<p>ปรับวิธีการสอน เพิ่มกรณีตัวอย่าง ให้นักศึกษาค้นคว้ามากขึ้น จัดกิจกรรมกลุ่มให้ฝึกปฏิบัติเพื่อเสริมทักษะ กระตุ้นให้เกิดความตั้งใจเรียน</p>		
3. ข้อเสนอแผนการปรับปรุงสำหรับภาคการศึกษา/ปีการศึกษาต่อไป		
ข้อเสนอ	กำหนดเวลาที่แล้วเสร็จ	ผู้สอน
จัดลำดับความยากง่ายของเนื้อหา และให้โอกาสนักศึกษาทำกิจกรรมเสริม	ก่อนเปิดภาคเรียน	อาจารย์ผู้สอน
4. ข้อเสนอแนะของอาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ต่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร		
<p>- ควรมีการฝึกหรือกระตุ้นให้นักศึกษาติดตามข่าวสารสถานการณ์บ้านเมือง สถานการณ์โลก ทั้งด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม กฎหมาย เทคโนโลยี อย่างใกล้ชิดเพราะถือเป็นคุณสมบัติขั้นพื้นฐานของนักศึกษานิเทศศาสตร์</p>		

ลงชื่อ..... อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

(อาจารย์ทอมมี เจนเสน)

วันที่ 30 เดือน เมษายน พ.ศ. 2564

ลงชื่อ..... อาจารย์ผู้สอนรายวิชา

(อาจารย์สรียาภา คันธวัลย์)

วันที่ 30 เดือน เมษายน พ.ศ. 2564

## ผลการประเมินการสอนโดยนักศึกษา

คณะนิเทศศาสตร์

มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี

ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2562

อาจารย์ผู้สอน : อาจารย์ สรียาภา คັນธวัลย์

ชื่อวิชา : 8313004 กลยุทธ์การสร้างตราสินค้า section : 1

จำนวน นศ.ลงทะเบียน : 7 จำนวน นศ.ที่ประเมิน : 6

รายการประเมิน	ค่าเฉลี่ยรายวิชา 8313004	ค่า S.D. รายวิชา 8313004
<b>1. ด้านการเรียนการสอน</b>		
1.1 แจกแจงแนวการสอนที่สามารถอธิบายจุดประสงค์และเนื้อหาของรายวิชาได้อย่างชัดเจน	4.83	0.41
1.2 จัดการเรียนการสอนที่หลากหลายตามแนวการสอน	4.67	0.52
1.3 มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ครบตามเวลา เข้าสอน	4.67	0.52
1.4 ภาพรวมความพึงพอใจด้านการเรียนการสอน	4.83	0.41
<b>รวมผลการประเมินด้านที่ 1</b>	<b>4.75</b>	<b>0.10</b>
<b>2. ด้านการวัดผลและประเมินผล</b>		
2.1 ความสอดคล้องของชิ้นงานกับเนื้อหาโดยมีการ กำหนดคะแนนของชิ้นงานที่เหมาะสม	4.67	0.52

2.2 ความสม่ำเสมอในการตรวจงาน และการแจ้งคะแนน	4.83	0.41
2.3 ความยุติธรรมในการวัดผลและประเมินผล	4.50	0.84
2.4 ภาพรวมความพึงพอใจด้านการวัดผลและประเมินผล	4.83	0.41
<b>รวมผลการประเมินด้านที่ 2</b>	<b>4.71</b>	<b>0.16</b>
<b>3. ด้านเอกสารและสื่อประกอบการสอน</b>		
3.1 ความเหมาะสมของหนังสือหรือสื่อที่ใช้ประกอบการสอนที่หลากหลาย	4.83	0.41
3.2 การแนะนำแหล่งเรียนรู้นอกห้องเรียนเพื่อให้นักศึกษาเพิ่มเติม	4.67	0.52
3.3 มีการใช้สื่อการเรียนการสอนที่เกี่ยวข้องกับทักษะด้านภาษาอังกฤษ ตำรา และเทคโนโลยีสารสนเทศ	4.83	0.41
3.4 ภาพรวมความพึงพอใจด้านเอกสารและสื่อประกอบการสอน	4.83	0.41
<b>รวมผลการประเมินด้านที่ 3</b>	<b>4.79</b>	<b>0.08</b>
<b>4. ด้านการวางตนในสถานภาพของการเป็นอาจารย์</b>		
4.1 การใช้ภาษาสุภาพ และวางตัวเหมาะสมกับการเป็นอาจารย์	4.83	0.41
4.2 ความเอาใจใส่ผู้เรียน การให้คำปรึกษาในประเด็นที่มีปัญหา	4.67	0.52
4.3 การให้เวลาในการปรึกษาเพิ่มเติมนอกเวลาเรียน	4.83	0.41
4.4 ภาพรวมความพึงพอใจด้านการวางตนในสถานภาพของการเป็นอาจารย์	4.67	0.52
<b>รวมผลการประเมินด้านที่ 4</b>	<b>4.75</b>	<b>0.10</b>

ค่าเฉลี่ยผลการประเมินการสอนของอาจารย์สรียาภา คันธวัชย์ ในรายวิชา 8313004 เท่ากับ 4.75 คิดเป็น 95.00 %

ลำดับที่	ข้อคิดเห็น
ข้อคิดเห็นที่ 1	เรียนสนุกดีครับ ได้ใช้ความรู้และจินตนาการในการสร้างสินค้าและความสามัคคีของเพื่อนในกลุ่ม อาจารย์ผู้สอน ใจดี คุยง่าย สอนเข้าใจง่าย รวมๆแล้ว Happy