

รายละเอียดของรายวิชา(มคอ.3)

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา	มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี
วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา	คณะนิเทศศาสตร์

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา รหัสวิชา 8313006 ชื่อรายวิชา การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)
2. จำนวนหน่วยกิต 3(2-2-5)
3. หลักสูตร และประเภทรายวิชา หลักสูตร : นิเทศศาสตรบัณฑิต ประเภทรายวิชา : เป็นวิชาเอกเลือก
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน 4.1 ผู้รับผิดชอบรายวิชา : อาจารย์ทอมมี่ เจนเสน 4.2 อาจารย์ผู้สอน : กลุ่มเรียนที่ 1 อาจารย์สรียาภา คันธวัลย์ 4.3 กลุ่มเรียนที่ 1 จำนวน 8 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 ร131
9. วันที่จัดทำรายละเอียดของรายวิชา หรือวันที่มีการปรับปรุงครั้งล่าสุด 23 พฤศจิกายน 2563

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. ศึกษาความหมาย ความสำคัญ วัตถุประสงค์ และวิธีการส่งเสริมการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
2. ศึกษากระบวนการส่งเสริมการขายอย่างมีประสิทธิภาพที่มุ่งสู่ผู้บริโภค คนกลาง และพนักงานขาย และการประเมินประสิทธิผลในการจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขาย
3. ปลูกฝังด้านคุณธรรมจริยธรรม ทักษะทางปัญญา ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และความรู้ที่ทันสมัยต่อการศึกษาในศตวรรษที่ 21

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจในศึกษาความหมาย ความสำคัญ วัตถุประสงค์ และวิธีการส่งเสริมการขายอย่างมีประสิทธิภาพที่มุ่งสู่ผู้บริโภค คนกลาง และพนักงานขาย และการประเมินประสิทธิผลในการจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขาย

หมวดที่ 3 ส่วนประกอบของรายวิชา

1. คำอธิบายรายวิชา : การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)

ศึกษาความหมาย ความสำคัญ วัตถุประสงค์ และวิธีการส่งเสริมการขายอย่างมีประสิทธิภาพที่มุ่งสู่ผู้บริโภค คนกลาง และพนักงานขาย และการประเมินประสิทธิผลในการจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขาย

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

ใน 1 ภาคการศึกษามีการเรียนการสอน 15 สัปดาห์ สัปดาห์ที่ 16 สอบปลายภาค โดยแบ่งดังนี้

จำนวนคาบ		สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การ ฝึกงาน	จำนวนคาบ การศึกษาด้วยตนเอง
บรรยาย	ปฏิบัติ			
30	30	สอนเสริมตามความต้องการของ ผู้สอน/นักศึกษาเฉพาะราย	การทำรายงานกลุ่ม และการนำเสนอ รายงาน ชื้อชิ้นงาน การจัดกิจกรรมการ ส่งเสริมการขาย การทำงานกลุ่มและ การนำเสนอรายงาน ชื้อชิ้นงาน การ ประเมินผลการจัด กิจกรรมการส่งเสริม การขาย	5 ชั่วโมง/สัปดาห์

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์จะให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

จำนวน 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ทุกวันพุธ เวลา 13.00-16.00 ณ ห้องพักอาจารย์ คณะนิเทศศาสตร์ ชั้น 2

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

(● ความรับผิดชอบหลัก) (○ ความรับผิดชอบรอง)

วิชา ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การกีฬา มีการกำหนดมาตรฐานการเรียนรู้ตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิ 5 ด้าน ดังนี้

1. ด้านคุณธรรม จริยธรรม

1.1 ผลการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

- (1) มีความรู้ ความเข้าใจในหลักจรรยาบรรณวิชาชีพ (○)
- (2) ปฏิบัติตามจรรยาบรรณวิชาชีพ (○)
- (3) มีวินัย ตรงต่อเวลา ซื่อสัตย์ และรับผิดชอบต่อตนเอง วิชาชีพและสังคม (○)
- (4) เคารพสิทธิมนุษยชนและยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น
- (5) ยึดฐานความคิดทางศีลธรรมทั้งในเรื่องส่วนตัวและสังคม มีจิตสาธารณะ
- (6) เคารพกฎระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ ขององค์กรและสังคม

1.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

- (1) อาจารย์ผู้สอนสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณวิชาชีพในชั้นเรียน
 - (2) ให้ความสำคัญของการมีวินัย การตรงต่อเวลา การส่งงานตามกำหนดและความซื่อสัตย์
- ในการทำกิจกรรมหรืองานที่มอบหมาย
- (3) อาจารย์ผู้สอนจัดกิจกรรมให้นักศึกษาทำงานร่วมกัน
 - (4) อาจารย์ประพฤติตนเป็นแบบอย่างที่ดีแก่นักศึกษา

1.3 กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

- (1) ประเมินจากคามมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมของคณะและมหาวิทยาลัย
- (2) สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาวิทยาศาสตร์กับความรู้ในศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง(○)
- (3) ประเมินจากพฤติกรรมของนักศึกษาด้านคุณธรรม จริยธรรม

2 ด้านความรู้

2.1 ผลการเรียนรู้ด้านความรู้

- (1) มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาสาขาวิชาวิทยาศาสตร์(●)
- (2) สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาวิทยาศาสตร์กับความรู้ในศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง(○)
- (3) สามารถใช้ความรู้และทักษะในสาขาวิชาชีพวิทยาศาสตร์ในการประยุกต์แก้ไขปัญหาในงานจริงได้ (○)

- (4) มีความรู้และทักษะของการวิจัยทางด้านนิเทศศาสตร์
- (5) มีประสบการณ์ทางการฝึกปฏิบัติงานทางด้านนิเทศศาสตร์

2.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านความรู้

- (1) จัดการเรียนการสอนให้ครบถ้วนตามคำอธิบายรายวิชาโดยเน้นให้มีการบูรณาการความรู้และทักษะทางวิชาชีพ
- (2) จัดให้มีการเรียนรู้โดยใช้เหตุการณ์จริงมาประยุกต์ใช้กับภาคทฤษฎี
- (3) จัดบรรยายพิเศษโดยวิทยากรภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญหรือมีประสบการณ์ตรง
- (4) จัดให้มีรายวิชาโครงการ/การฝึกปฏิบัติในสถานประกอบการ

2.3 กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านความรู้ ประเมินจากผลสัมฤทธิ์แทนการเรียนและการปฏิบัติงานของนักศึกษาในด้านต่าง ๆ คือ

- (1) การทดสอบย่อย
- (2) การสอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน
- (3) การรายงาน/แผนงาน/โครงการ
- (4) การนำเสนอผลงานภาคปฏิบัติ
- (5) ประเมินจากผลการฝึกปฏิบัติในสถานประกอบการ

3 ด้านทักษะทางปัญญา

3.1 ผลการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

- (1) สามารถคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ โดยการใช้องค์ความรู้ทางวิชาชีพนิเทศศาสตร์และวิชาชีพที่เกี่ยวข้องโดยใช้ประสบการณ์เป็นฐานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพทางด้านงานนิเทศศาสตร์ (O)
- (2) ใช้ปัญญาสร้างสรรค์องค์ความรู้ด้านการสื่อสารที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาตนเอง สังคม และส่วนร่วม(O)
- (3) สามารถเสนอแนวทางการแก้ไขปัญหาได้อย่างสร้างสรรค์ โดยคำนึงถึงความรู้ทางทฤษฎีที่เกี่ยวข้องและประสบการณ์ในภาคปฏิบัติจริง(O)

3.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

- (1) จัดกิจกรรมการเรียนการสอนให้ฝึกทักษะด้านการใช้ความคิดและเทคโนโลยีสมัยใหม่
- (2) จัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่เน้นการเรียนรู้จากประสบการณ์จริง
- (3) จัดกระบวนการเรียนการสอนที่ฝึกทักษะการคิดทั้งในระดับบุคคลและกลุ่ม

เช่น การจัดทำโครงการ

3.3 กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

ประเมินตามสภาพจริงจากผลงาน และการปฏิบัติของนักศึกษา หรือสังเกตการใช้ความคิด การใช้

เทคโนโลยีสื่อสารสมัยใหม่ การแก้ไขปัญหาอย่างสร้างสรรค์และเป็นระบบ

4 ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

- (1) สามารถสื่อสารระหว่างบุคคลและกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (2) มีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย ทั้งรายงานรายบุคคลและงานกลุ่ม (●)
- (3) มีความรับผิดชอบการพัฒนาการเรียนรู้ทั้งของตนเองและทางวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง (○)
- (4) สามารถปรับตัวและทำงานร่วมกับผู้อื่นทั้งในฐานะผู้นำและสมาชิกกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (5) สามารถใช้ความรู้ในศาสตร์มาชี้นำสังคมในประเด็นที่เหมาะสม
- (6) วางตัวและแสดงความคิดเห็นได้อย่างเหมาะสมกับบทบาท หน้าที่ และสำนึกความรับผิดชอบ

4.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

- (1) จัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่เน้นการทำงานเป็นกลุ่มและงานที่ต้องมีการสื่อสารและปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
- (2) สอดแทรกเรื่องความรับผิดชอบ การมีมนุษยสัมพันธ์ การเข้าใจวัฒนธรรมขององค์กรในรายวิชาต่าง ๆ

4.3 กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

- (1) ประเมินโดยการสังเกตพฤติกรรมและการแสดงออกของนักศึกษาขณะทำกิจกรรมกลุ่ม
- (2) ประเมินจากการนำเสนอผลงานเป็นกลุ่ม
- (3) ประเมินความสม่ำเสมอการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
- (4) ประเมินความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย
- (5) ประเมินโดยเพื่อนร่วมชั้น

5 ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ผลการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

- (1) สามารถสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งทางวาจาและการเขียน พร้อมทั้งเลือกใช้รูปแบบของสื่อการนำเสนอได้อย่างเหมาะสม (○)
- (2) สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสมกับงานนิเทศศาสตร์ (○)
- (3) เลือกใช้สถิติพื้นฐานเพื่อการวิเคราะห์และตัดสินใจ วางแผนการวิจัยสื่อสารอย่างเป็นระบบ (○)
- (4) แนะนำประเด็นการแก้ไขปัญหาโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศทางนิเทศศาสตร์ต่อปัญหาที่เกี่ยวข้องอย่างสร้างสรรค์(○)

5.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้การพัฒนาจากการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

- (1) จัดการเรียนการสอนที่เน้นการฝึกทักษะเทคนิคทางสถิติเพื่อคณิตศาสตร์และการใช้เทคโนโลยี

สารสนเทศ

(2) จัดประสบการณ์ให้ผู้เรียนนำเสนอผลงานโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ทางคณิตศาสตร์และสถิติ

5.3 กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยี

สารสนเทศ

ประเมินจากความสามารถในการใช้ทักษะทางคณิตศาสตร์และสถิติเพื่ออธิบายและอภิปรายผลงานได้อย่าง

เหมาะสม

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน				
ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียน การสอน สื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ผู้สอน
1	<p>ปฐมนิเทศเกี่ยวกับด้านการเรียน การสอน</p> <ul style="list-style-type: none"> - แนวการสอน/เนื้อหาสาระ - กิจกรรมการเรียนการสอน - การวัดผลประเมินผล 	4	<p>กิจกรรม : บรรยาย อภิปราย</p> <p>สื่อที่ใช้ : แผนการสอน</p>	อาจารย์สรียาภา คันธวัลย์
2	<p>บทที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของการส่งเสริมการขาย - ความสำคัญ ของการส่งเสริมการขาย - วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขาย 	4	<p>กิจกรรม : บรรยาย อภิปราย และยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย</p> <p>สื่อที่ใช้ : PowerPoint, แบบฝึกหัด</p>	อาจารย์สรียาภา คันธวัลย์
3	<p>บทที่ 2 พฤติกรรมผู้บริโภคกับการส่งเสริมการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> - รูปแบบพฤติกรรมของผู้บริโภค - ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือการส่งเสริมการขาย 	4	<p>กิจกรรม : บรรยาย อภิปราย และยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคกับการส่งเสริมการขาย</p> <p>สื่อที่ใช้ : PowerPoint, กรณีศึกษา, แบบฝึกหัด</p>	อาจารย์สรียาภา คันธวัลย์
4-5	<p>บทที่ 3 การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค</p> <ul style="list-style-type: none"> - วิธีการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค - การแจกของตัวอย่าง 	8	<p>กิจกรรม : บรรยาย อภิปราย และยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับแนวคิดของการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค</p> <p>สื่อที่ใช้ : PowerPoint,</p>	อาจารย์สรียาภา คันธวัลย์

	<ul style="list-style-type: none"> - คู่มือ - ของแถม - การบรรจุภัณฑ์ - หีบห่อส่วนเพิ่ม - การลดราคา - เหตุการณ์พิเศษ - แสตมป์การค้าและแผนต่อเนื่อง - การประกันให้เงินคืน การนำสินค้าเก่ามาแลกซื้อ และการคืนเงิน - บัตรหรือซีดีโทรศัพท์ - การบริจาคเพื่อการกุศล - ของขวัญและของชำร่วย - การแข่งขันและการชิงโชค - การจัดแสดงสินค้าและการจัดนิทรรศการ - การส่งเสริมการขาย ณ จุดซื้อ - การส่งเสริมการขายร่วมกัน และเป็นกลุ่ม 		กรณีศึกษา, แบบฝึกหัด		
6-7	บทที่ 4 การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง <ul style="list-style-type: none"> - วิธีการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง - ส่วนลด - ส่วนยอมให้ - การให้คืนเป็นเงินสด - การแถมตัวสินค้า - การให้เงินปลั๊กดันสินค้า - การโฆษณาร่วมกัน 	8	กิจกรรม : บรรยาย อภิปราย และยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับแนวคิดเกี่ยวกับการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง สื่อที่ใช้ : PowerPoint, กรณีศึกษา, แบบฝึกหัด	อาจารย์สรียาภา คັນธวัลย์	

	<ul style="list-style-type: none"> - การเผยแพร่ชื่อผู้จำหน่าย - การผ่อนปรนการชำระเงิน - การแข่งขันการขาย - การชิงโชค - การกำหนดโควตาขาย - การประจำผู้จำหน่ายและ การฝึกอบรม - การจัดโชว์และแสดงวัสดุ โฆษณาเพื่อส่งเสริมการ ขาย ณ จุดซื้อ - การจัดวัสดุเพื่อการ ฝึกอบรม - เอกสารโฆษณาเพื่อการ ขาย - การสาธิตแก่ผู้จำหน่าย - คุ้มครองการค้า - การจัดงานแสดงสินค้า และนิทรรศการ - การให้ของขวัญหรือรางวัล กับคนกลาง - การโฆษณาแบบพิเศษ 			
8	นำเสนอชิ้นงาน การจัดกิจกรรม การส่งเสริมการขาย	4		อาจารย์สรียาภา คันธวัลย์
สอบกลางภาค				
9-10	บทที่ 5 การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ พนักงานขาย <ul style="list-style-type: none"> - วิธีการส่งเสริมการขายที่ มุ่งสู่พนักงานขาย - การฝึกอบรมการขาย 	8	กิจกรรม : บรรยาย อภิปราย และยกตัวอย่างประกอบเกี่ยว กับการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ พนักงานขาย สื่อที่ใช้ : PowerPoint,	อาจารย์สรียาภา คันธวัลย์

	<ul style="list-style-type: none"> - การประชุมสัมมนาทางการขาย - การจัดทำเครื่องมืออุปกรณ์ช่วยการขาย - การแข่งขันความสามารถระหว่างพนักงานขาย และความสามารถของตนเอง 		กรณีศึกษา, แบบฝึกหัด	
11-12	บทที่ 6 การจัดการส่งเสริมการขาย <ul style="list-style-type: none"> - การวิเคราะห์การส่งเสริมการขาย - การวางแผนการส่งเสริมการขาย - การทดสอบและการปฏิบัติการตามโปรแกรมการส่งเสริมการขาย - การประเมินผลการส่งเสริมการขาย - แนวโน้ม ปัญหา และข้อเสนอแนะในการส่งเสริมการขาย 	8	กิจกรรม : บรรยาย อภิปราย และยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับแนวคิดเกี่ยวกับการจัดการส่งเสริมการขาย สื่อที่ใช้ : PowerPoint, กรณีศึกษา, แบบฝึกหัด	อาจารย์สรียาภา คັນธวัลย์
13-14	บทที่ 7 การทดสอบและประเมินผลการส่งเสริมการขาย <ul style="list-style-type: none"> - ขั้นตอนการใช้โปรแกรมส่งเสริมการขาย - ขั้นตอนการประเมินผลการส่งเสริมการขาย - เทคนิคการวัดผลการส่งเสริมการขาย - เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินผลการส่งเสริม 	8	กิจกรรม : บรรยาย อภิปราย และยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการทดสอบและประเมินผลการส่งเสริมการขาย สื่อที่ใช้ : PowerPoint, กรณีศึกษา, แบบฝึกหัด	อาจารย์สรียาภา คັນธวัลย์

	การขายมุ่งสู่ผู้บริโภค คน กลาง และพนักงานขาย			
15	นำเสนอชิ้นงาน การประเมินผล การจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขาย	4		อาจารย์สรียาภา คันธวัลย์
16	สอบปลายภาค			
	รวม	60		

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

ผลการเรียนรู้*	กิจกรรมการประเมิน (เช่น การเขียนรายงาน โครงการ การสอบย่อย การสอบกลางภาค การสอบปลายภาค)	กำหนดการประเมิน (สัปดาห์ที่)	สัดส่วนของการ ประเมินผล
1.1(1)	การสอบกลางภาค	8	20%
2.1(1)	การสอบปลายภาค	16	30%
3.1			
1.1(1)	การเข้าชั้นเรียน และการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน	ตลอดภาคการศึกษา	10%
1.1(1)	การทำรายงานกลุ่มและการนำเสนอรายงาน	8	20%
2.1(1)	ชื่อชิ้นงาน การจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขาย		
3.1(1)	การทำรายงานกลุ่มและการนำเสนอรายงาน	15	
4.1(2)	ชื่อชิ้นงาน การประเมินผลการจัดกิจกรรมการ		20%
5.1(2)	ส่งเสริมการขาย		
การประเมินผล			
	คะแนนระหว่าง	ระดับเกรดที่ได้	
	80 – 100	A	
	75 – 79	B+	
	70 – 74	B	
	65 – 69	C+	
	60 – 64	C	
	55 – 59	D+	
	50 – 54	D	
	00 – 49	F	

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียน

1. เอกสารและตำราหลัก

สรียาภา คันธวัลย์. (2562). เอกสารประกอบการสอนวิชาการส่งเสริมการขาย. จันทบุรี. คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี.

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

คำนาย อภิปรัชญาสกุล. (2558). การส่งเสริมการขาย. กรุงเทพฯ : โฟกัสมีเดีย แอนด์พับลิชซิ่ง.

องอาจ ปทะวานิช. (2557). การส่งเสริมการขาย. กรุงเทพฯ : แสงดาว.

Brown, C. (1993). *The Sales Promotion Handbook*. USA: Kogan Page. Cummins, J. and Mullin, R. (2010). *Sales Promotion: How to Create, Implement and Integrate Campaigns that Really Work* (5th edition). USA: Kogan Page.

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

วารสารนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วารสารนิเทศศาสตร์และนวัตกรรม สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

Website โครงการเครือข่ายห้องสมุดในประเทศไทย <http://www.tdc.thailis.or.th>

สำนักงานสถิติแห่งชาติ <http://www.nso.go.th>

หมวดที่ 7 การประเมินรายวิชาและกระบวนการปรับปรุง

<p>1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา</p> <p>1.1 นักศึกษาประเมินประสิทธิผลของรายวิชา</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) ด้านวิธีการสอนของอาจารย์ (2) ด้านการจัดกิจกรรมในห้องเรียนและนอกห้องเรียน (3) สิ่งสนับสนุนการเรียนการสอนที่ส่งผลกระทบต่อการเรียนรู้และผลการเรียนรู้ 5 ด้านที่ได้รับ (4) ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงรายวิชาด้วยระบบเครือข่ายของมหาวิทยาลัยฯ <p>1.2 อาจารย์ผู้สอนประเมินพฤติกรรมการเรียนของนักศึกษา</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) การสังเกตจากสนทนากลุ่มระหว่างอาจารย์ผู้สอนกับผู้เรียน (2) การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียน <p>1.3 แบบประเมินผู้สอนและแบบประเมินรายวิชา</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) แบบประเมินอาจารย์ผู้สอนและเอกสารรายงานที่สรุปผลการประเมิน (2) แบบประเมินรายวิชา และเอกสารรายงานที่สรุปผลการประเมิน <p>1.4 ข้อเสนอแนะผ่านเว็บ ที่อาจารย์ผู้สอนได้จัดทำเป็นช่องทางการสื่อสารกับนักศึกษา</p> <p>หลักฐานที่จะใช้ประเมินผลตาม มคอ.5 เช่น ไลน์ เฟสบุ๊ก ห้องพักอาจารย์ E-mail REG ฯลฯ</p>
<p>2. กลยุทธ์การประเมินการสอน</p> <p>2.1 การสอนเป็นไปในลักษณะที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ</p> <p>- มีการบรรยายถึงเนื้อหาหลักและแนะนำให้ผู้เรียนค้นคว้าหรือทำความเข้าใจปลึกย่อยด้วยตนเอง และ/หรือมีการฝึกปฏิบัติพร้อมทั้งแนะนำ</p> <p>2.2 การสอนหลักการหรือทฤษฎีและกฎเกณฑ์ต่างๆ</p> <p>- เพื่อทดลองปฏิบัติจริงและใช้เครื่องมือด้วยตนเองโดยสอนสอดแทรกเนื้อหา/กิจกรรมที่ส่งเสริมด้านคุณธรรม จริยธรรม เพื่อทำให้ผู้เรียนเกิดทักษะในการเรียนรู้ การนำเสนอ และการอภิปราย โดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการสื่อสารกับผู้อื่น</p> <p>2.3 การวัดและประเมินการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> - การกำหนดวิธีวัดผลการศึกษา โดยอิงมาตรฐานกลุ่มหรืออิงเกณฑ์ - การสังเกตโดยอาจารย์ผู้สอนจากการที่นักศึกษามาขอคำปรึกษา
<p>3. การปรับปรุงการสอน</p> <p>3.1 หลังจากผลการประเมินการสอนในข้อ 2 จึงมีการปรับปรุงการสอน โดยจัดกิจกรรมในการระดมสมอง และหาข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงการสอน ดังนี้</p>

- สาขาวิชา กำหนดให้ผู้สอนทบทวนและปรับปรุงกลยุทธ์และวิธีการสอนจากผลการประเมิน ประสิทธิภาพรายวิชาแล้วจัดทำรายงานผลดำเนินการรายวิชา(มคอ.5) ตามที่ สกอ.กำหนดให้จัดทำ ทุกภาคการศึกษา(ภายใน 30 วัน/เทอม)
- สาขาวิชา ส่งเสริมให้อาจารย์ประจำทุกคนได้รับการพัฒนาทางวิชาการ และ/หรือวิชาชีพ อย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง
- สาขาวิชาและคณะวิชา จัดให้มีการประชุม/สัมมนากับอาจารย์ผู้สอนเพื่อปรึกษาหารือ ปัญหาการเรียนรู้นักศึกษาและวิธีการปรับปรุง/แก้ไขหรือพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

ในระหว่างกระบวนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อ ตามที่คาดหวังจากการ เรียนรู้ในรายวิชา 5 ด้าน โดยสอบถามนักศึกษาหรือสุ่มตรวจผลงานนักศึกษา รวมถึงผลการทดสอบย่อย ดังนี้

4.1 การแต่งตั้งคณะกรรมการทวนสอบฯ เพื่อตรวจสอบผลการประเมิน”ผลการเรียนรู้ 5 ด้าน”ของนักศึกษา โดยการตรวจสอบกระบวนการเรียน-การสอนรายวิชานั้นๆ เช่น ตรวจ มคอ.3 เนื้อหาใน รายวิชาและสื่อการสอน รวมทั้งเอกสารประกอบการสอน/เอกสารคำสอน/ตำราที่ใช้ประกอบการสอน (ที่ระบุไว้ใน หมวดที่6 ข้อ1)

4.2 การตรวจสอบข้อสอบ ตรวจรายงาน (ชิ้นงานตามจุดดำ) และวิธีการให้คะแนนสอบ การ ให้คะแนนพฤติกรรม และการให้คะแนน ตามข้อกำหนดการวัดและประเมินผลรายวิชาตามที่กำหนดไว้ รวมทั้ง พิจารณาจากผลการทดสอบย่อยหรือกลางภาคเรียนและการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการเรียนรายวิชา

4.3 การทวนสอบผลการเรียนรายวิชา มีทวนสอบผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้รายวิชา(ที่สุ่มมา25%) ดังนี้

(1) การทวนสอบการให้คะแนน การสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษาโดยคณะกรรมการ ทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์

(2) การสอบถาม/สัมภาษณ์นักศึกษาเพื่อพิจารณาผลเรียนรู้ในรายวิชา โดย คณะกรรมการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ เพื่อตรวจสอบผลประเมิน”ผลการเรียนรู้ 5ด้าน”และพฤติกรรม นักศึกษา

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิภาพของรายวิชา

จากผลการประเมินและทวนสอบผลสัมฤทธิ์ประสิทธิภาพรายวิชา โดยหลักสูตร/สาขาวิชา ได้ มีการวางแผน การปรับปรุงกลยุทธ์การสอนและบูรณาการเนื้อหาสาระของรายวิชา(มคอ.3) เพื่อให้เกิดคุณภาพ มากขึ้น ดังนี้

5.1 การปรับปรุงกลยุทธ์การสอนและบูรณาการของรายวิชาทุกภาคการศึกษา/ปี หรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบรายวิชาในมาตรฐานผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้ของนักศึกษา ตามข้อ4

5.2 การเชิญวิทยากร/อาจารย์ผู้สอนคนอื่นฯ เพื่อเข้าร่วมสอน เพื่อให้นักศึกษาได้รับความรู้เพิ่มหรือมีมุมมองในเรื่องประสบการณ์หรือการประยุกต์ความรู้กับปัญหาที่มาจากผลงานวิจัย/ประสบการณ์วิทยากรฯ

ลงชื่อ..... อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

(อ.ทอมมี่ เจนเสน)

วันที่ 23 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2563

ลงชื่อ..... อาจารย์ผู้สอนรายวิชา

(อาจารย์ศรียาภา คันธวัลย์)

วันที่ 23 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2563