

ตัวอย่างแบบฟอร์ม การเขียนโครงการสอน

ประกอบด้วย

๑. บันทึกข้อความ “ขอส่งโครงการสอน”
๒. ปกหน้า
๓. จุดประสงค์รายวิชา
๔. สมรรถนะรายวิชา
๕. คำอธิบายรายวิชา
๖. ตารางวิเคราะห์หน่วยการเรียนรู้ตามจุดประสงค์รายวิชาและสมรรถนะรายวิชา
๗. โครงการสอน/แผนการจัดการเรียนรู้ตลอดภาคเรียน/ กิจกรรมการเรียนการสอน
๘. การวัดผลประเมินผล/ระดับคะแนน
๙. สื่อการเรียนการสอน/หนังสือเรียน/หนังสือประกอบ
๑๐. แหล่งเรียนรู้เพิ่มเติม
๑๑. ตารางสอน เทอม ๑/๒๕๖๗



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ สาขาวิชาธุรกิจค้าปลีกและการตลาด วิทยาลัยเทคนิคบ้านค่าย

ที่ วันที่ ...๒๒ พฤษภาคม ๒๕๖๘.....

เรื่อง ขออนุญาตส่งโครงการสอน ภาคเรียนที่ ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๘

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคนิคบ้านค่าย

ตามที่วิทยาลัยเทคนิคบ้านค่าย ให้ข้าพเจ้านาย/นาง/นางสาว...จุไรรัตน์ เทศบุตร.....

ตำแหน่ง ...พนักงานราชการครู...วิทยะฐานะ.....-.....ประจำแผนกวิชา.....ธุรกิจค้าปลีกและการตลาด....

ปฏิบัติงานการสอนภาคเรียนที่ ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๘ จำนวน ...๖... รายวิชา นั้น ข้าพเจ้าได้จัดทำโครงการสอน ดังนี้

๑. รายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค	รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๐๑	ระดับชั้น ปวส.๑
๒. รายวิชา กลยุทธ์การตลาด	รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๐๒	ระดับชั้น ปวส.๑
๓. รายวิชา ผลิตภัณฑ์และราคา	รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๐๘	ระดับชั้น ปวส.๑
๔. รายวิชา การตลาดพื้นฐาน	รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๐๐๐๑	ระดับชั้น ปวส.๑
๕. รายวิชา องค์การและการบริหารงานคุณภาพ	รหัสวิชา ๓๐๐๐๑-๑๐๐๒	ระดับชั้น ปวส.๑
๖. รายวิชา การจัดการการขาย	รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๑๐	ระดับชั้น ปวส.๑

ดังนั้นเพื่อให้การจัดการเรียนรู้เป็นไปด้วยความเรียบร้อยและเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้เรียนจึงขอ
อนุญาตส่งโครงการสอน และใช้เป็นแนวทางการจัดการเรียนการสอน ภาคเรียนที่ ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๘
จึงเรียนเพื่อโปรดทราบและพิจารณาอนุญาต

(นางจุไรรัตน์ เทศบุตร)

ความเห็นหัวหน้าแผนกวิชา	ความเห็นหัวหน้างานพัฒนาหลักสูตรฯ	ความเห็นรองฯฝ่ายวิชาการ	ความเห็นผู้อำนวยการฯ
☐ เห็นควรอนุญาต	☐ เห็นควรอนุญาต	☐ เห็นควรอนุญาต	☐ อนุญาต
☐ เห็นควรไม่อนุญาตเพราะ	☐ เห็นควรไม่อนุญาตเพราะ	☐ เห็นควรไม่อนุญาตเพราะ	☐ ไม่อนุญาตเพราะ
.....			
.....			
(นางจุไรรัตน์ เทศบุตร)	(นางเกศนีย์ แก่กล้า)	(นายกิตติศักดิ์ ห่วงมิตร)	(นายยุทธพันธ์ โคตรพันธ์)



วิทยาลัยเทคนิคบ้านค่าย
โครงการสอน
ประจำภาคเรียนที่ ๑/๒๕๖๘

๑. รายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค	รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๐๑	ระดับชั้น ปวส.๑
๒. รายวิชา กลยุทธ์การตลาด	รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๐๒	ระดับชั้น ปวส.๑
๓. รายวิชา ผลิตภัณฑ์และราคา	รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๐๘	ระดับชั้น ปวส.๑
๔. รายวิชา การตลาดพื้นฐาน	รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๐๐๐๑	ระดับชั้น ปวส.๑
๕. รายวิชา องค์การและการบริหารงานคุณภาพ	รหัสวิชา ๓๐๐๐๑-๑๐๐๒	ระดับชั้น ปวส.๑
๖. รายวิชา การจัดการการขาย	รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๑๐	ระดับชั้น ปวส.๑

จัดทำโดย

นางจุไรรัตน์ เทศบุตร

ตำแหน่ง พนักงานราชการครู

สาขาวิชาการตลาด



โครงการสอน ภาคเรียนที่ ๑/๒๕๖๔

ลักษณะรายวิชา

หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ กลุ่มอาชีพ การตลาด สาขาวิชา การตลาด

ชื่อวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๐๑ ทฤษฎี.....๒.....ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ.....๒.....ชั่วโมง/
สัปดาห์ จำนวน.....๓.....หน่วยกิต

อ้างอิงมาตรฐาน

มาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

๑. รหัส RTS-DSB-๔-๐๑๖ZB อาชีพ ผู้สนับสนุนงานขาย ระดับ ๔

๒. รหัส RRS-DSB-๕-๐๑๗ZB อาชีพ ผู้สนับสนุนงานขาย ระดับ ๕

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคและกระบวนการตัดสินใจซื้อตามหลักการและสถานการณ์ และกำหนดกลยุทธ์การตลาดตามพฤติกรรมผู้บริโภค ด้วยความละเอียดรอบคอบและมีความคิดสร้างสรรค์

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

๑. เข้าใจหลักการเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค
๒. มีทักษะวิเคราะห์กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค
๓. สามารถประยุกต์ใช้หลักการและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภคในการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคด้วยความละเอียดรอบคอบ
๔. มีเจตคติและกิริยาสำนึกที่ดี มีความละเอียดรอบคอบ มีการสื่อสารที่ดี มีความคิดสร้างสรรค์ มีปฏิภาณไหวพริบ และมีความซื่อสัตย์สุจริต

สมรรถนะรายวิชา

๑. ประมวลความรู้เกี่ยวกับหลักการพฤติกรรมผู้บริโภค
๒. จัดหาข้อมูลผู้บริโภคและวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภคจากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ
๓. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคและกระบวนการตัดสินใจซื้อ และกำหนด กลยุทธ์การตลาดตามหลักการและสถานการณ์
๔. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการหาข้อมูลผู้บริโภคอย่างมีระบบคำอธิบายรายวิชา

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค แนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคการวิเคราะห์ผู้บริโภคเพื่อกำหนดกลุ่มเป้าหมาย กระบวนการตัดสินใจซื้อ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมผู้บริโภคกับกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด

มาตรฐานอาชีพ (ถ้ามี)

หน่วยงานรับรองมาตรฐานอาชีพ สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

มาตรฐานอาชีพ สาขาวิชาชีพ ธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง

อาชีพ ผู้สนับสนุนงานขาย ระดับ ๔-๕

หน่วยสมรรถนะ		สมรรถนะย่อย		เกณฑ์การปฏิบัติงาน	วิธีประเมิน
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย		
RTS-KWWW-๒๗๔A	จัดทำแผนการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	๓๐๑๑๒๑	กำหนดช่องทางการตลาดและการสื่อสารการตลาดที่เหมาะสมต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่กำหนด	๑. กำหนดช่องทางการตลาดที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ๒. ดำเนินการทางการตลาดตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่กำหนด	
		๓๐๑๑๒๒	กำหนดสื่อที่ใช้ในการเข้าถึงลูกค้าเป้าหมาย	๑. กำหนดสื่อที่ใช้ทางการตลาดสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสม ๒. จัดทำสื่อที่มีประสิทธิภาพต่อกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด	
		๓๐๑๑๒๓	ปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมาย พ.ร.บ. ว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภค มาตรา ๑๙ และมาตรา ๒๕	๑. วิเคราะห์ข้อกำหนดทางกฎหมายเกี่ยวกับการขาย ๒. ปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายเกี่ยวกับการขายที่ถูกต้อง	
RTS-NTJD-๒๗๓A	กำหนดช่องทางการขายทั้งช่องทางปกติและช่องทางอิเล็กทรอนิกส์	๓๐๑๑๑๑	กำหนดช่องทางการขายทั้งช่องทางปกติและช่องทางอิเล็กทรอนิกส์	๑. กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ๒. วางแผนการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	

		๓๐๑๑๑๒	จัดทำแผนการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	๑ จัดทำแผนการตลาดโดยการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ๒. จัดทำแผนการตลาดให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างทั่วถึง	
RTS-CODE-๒๗๕A	นำเสนอสินค้าหรือบริการในรูปแบบต่างๆ	๓๐๑๒๑๑	เตรียมการนำเสนอสินค้าหรือบริการในรูปแบบต่าง ๆ	๑ เลือกวิธีการนำเสนอสินค้าที่เหมาะสมกับลูกค้าเป้าหมาย ๒ เตรียมการอธิบายหรือสาธิตวิธีการใช้สินค้า	๑.ทดสอบความรู้ แบบปรนัย ๔ ตัวเลือก ๒. สอบสัมภาษณ์
		๓๐๑๒๑๒	เตรียมการตอบคำถามที่ลูกค้าข้องใจ	๑. อธิบายประโยชน์ที่จะได้รับจากการใช้สินค้าหรือบริการ ๒. ยกตัวอย่างเพื่อตอบปัญหาที่คล้ายข้อข้องใจให้ลูกค้า ๓. เตรียมช่องทางการรับชำระเงินตามที่ลูกค้าสะดวก	
RTS-BAGF-๒๗๖A	ปฏิบัติการด้านตลาดดิจิทัล	๓๐๑๒๒๑	กำหนดเป้าหมายในการทำการตลาดดิจิทัล	๑. ระบุแผนการตลาดดิจิทัลที่ดำเนินการ ๒. ปฏิบัติตามแผนการตลาดดิจิทัล ๓. ประเมินผลการดำเนินการตามแผนการตลาดดิจิทัล ๔. สรุปผลการดำเนินการตาม	๑ การสอบข้อเขียน ปรนัย ๔ ตัวเลือก ๒. การสัมภาษณ์

				แผนการตลาด ดิจิทัล	
		๓๐๑๒๒๒	วางแผนยุทธวิธีในการ ทำการตลาดดิจิทัล สร้างแผนการตลาด ดิจิทัล ประเมิน ความสำเร็จของ แผนการตลาดดิจิทัล	๑. ระบุวิธีการ ติดตามผลการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๒. ติดตามผลการ ดำเนินการ แผนการตลาด ดิจิทัล ๓. ประเมินผล วิธีการติดตามผล การดำเนินการ ตามแผนการ ตลาดดิจิทัล ๔.สรุปผลวิธีการ ติดตามผลการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล	
RTS- QPDD- 277A	วางแผนและบริหาร กลยุทธ์ด้าน การตลาดดิจิทัล	๓๐๑๒๓๑	ดำเนินการตามแผน ตลาดดิจิทัล	๑.ระบุวิธีการ ประเมินผลการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๒.ดำเนินการ ประเมินผลการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๓ สรุปผลการ ประเมินการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๔ วิเคราะห์ แนวทางการเพิ่ม ประสิทธิภาพ ภายหลัง	๑ การสอบข้อ เขียน ปรนัย ๔ ตัวเลือก ๒. การ สัมภาษณ์

				ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล	
		๓๐๑๒๓๒	ติดตามผล ประเมินผล และเพิ่มประสิทธิภาพ การดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล	๑.ระบุแนวทาง การเพิ่ม ประสิทธิภาพ ภายหลัง ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๒.ดำเนินการเพิ่ม ประสิทธิภาพ การตลาดดิจิทัล ตามที่ระบุ ๓.ประเมินผลการ เพิ่มประสิทธิภาพ การตลาดดิจิทัล ๔.สรุปผลการเพิ่ม ประสิทธิภาพ การตลาด ดิจิทัล	
RTS- QPDD- 277A	วางแผนและบริหาร กลยุทธ์ด้าน การตลาดดิจิทัล	๓๐๑๒๓๑	ดำเนินการตามแผน ตลาดดิจิทัล	๑.ระบุวิธีการ ประเมินผลการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๒.ดำเนินการ ประเมินผลการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๓ สรุปผลการ ประเมินการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๔ วิเคราะห์ แนวทางการเพิ่ม ประสิทธิภาพ ภายหลัง ดำเนินการตาม	๑ การสอบข้อ เขียน ปรนัย ๔ ตัวเลือก ๒. การ สัมภาษณ์

				แผนการตลาด ดิจิทัล	
		๓๐๑๒๓๒	ติดตามผล ประเมินผล และเพิ่มประสิทธิภาพ การดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล	๑.ระบุแนวทาง การเพิ่ม ประสิทธิภาพ ภายหลัง ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๒.ดำเนินการเพิ่ม ประสิทธิภาพ การตลาดดิจิทัล ตามที่ระบุ ๓.ประเมินผลการ เพิ่มประสิทธิภาพ การตลาดดิจิทัล ๔.สรุปผลการเพิ่ม ประสิทธิภาพ การตลาด ดิจิทัล	

ตารางวิเคราะห์หน่วยการเรียนรู้

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา(Job) ปฏิบัติการตลาดดิจิทัลและพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์				
งานหลัก (Duty)	งานย่อย (Task)	สมรรถนะย่อย (มาตรฐานอาชีพ)	ความรู้ ในการปฏิบัติงาน	ทักษะ ในการปฏิบัติงาน
๑. โลกธุรกิจยุคเศรษฐกิจดิจิทัล	งานในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล		๑. ความรู้เกี่ยวกับเศรษฐกิจดิจิทัล ๒. ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมดิจิทัลและธุรกิจดิจิทัล ๓. ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีดิจิทัล	๑. อธิบายเศรษฐกิจดิจิทัล ๒. อธิบายอุตสาหกรรมดิจิทัลและธุรกิจดิจิทัล ๓. อธิบายเทคโนโลยีที่สำคัญยุคดิจิทัล

วิชา พฤติกรรมผู้บริโภค รหัสวิชา๓๐๒๐๒-๒๐๐๑(๒-๒-๓)เวลาเรียน ๔ชั่วโมง/สัปดาห์รวม๗๒ชั่วโมง/ภาคเรียน

หน่วยการเรียนรู้	ความสามารถที่คาดหวัง									รวม	จำนวน ชั่วโมง /ป
	พุทธิพิสัย						ทักษะ พิสัย	จิต พิสัย	ประยุกต์ ใช้		
	ความรู้	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	การวิเคราะห์	การประเมินค่า	การสร้างสรรค์					
๑. หลักการพฤติกรรม ผู้บริโภค	๒	๒	๒	-	-	-	๔	๓	-	๑๓	๑๒
๒. แนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัล	๒	๒	๒	-	-	-	๔	๒	-	๑๒	๘
๓. การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค	๒	๒	๒	๒	-	-	๕	๓	-	๑๖	๘
๔. กระบวนการการตลาดสินค้าซื้อ	๒	๒	๒	๒	-	-	๔	๓	-	๑๕	๘
๕. ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อการกระบวนการตัดสินใจซื้อ	๑	๒	๒	๒	-	-	๔	๓	-	๑๔	๘
๖. ปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ	๑	๒	๒	๒	-	-	๔	๓	-	๑๔	๘
๗. พฤติกรรมผู้บริโภคร่วมกับการกลยุทธส่วนประสมทางการตลาด	๒	๒	๒	๒	-	-	๕	๓	-	๑๖	๘
รวม	๑๒	๑๔	๑๔	๑๐			๓๐	๒๐		๑๐๐	๖๐
ประเมินผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา / วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคและกำหนดกลยุทธ์การตลาด											
รวมทั้งรายวิชา											๖๐

หน่วยการเรียนรู้

รหัส.....๓๐๒๐๒-๒๐๐๑ ชื่อวิชา.....พฤติกรรมผู้บริโภค.....

ทฤษฎี.....๒.....ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ.....๒.....ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน.....๓.....หน่วยกิต

หน่วย ที่	หน่วยการเรียนรู้	เวลาเรียน (ชม.)		
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ	รวม
๑	หลักการพฤติกรรมผู้บริโภค	๖	๖	๑๒
๒	แนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัล	๔	๔	๘
๓	การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค	๔	๔	๘
๔	กระบวนการการตัดสินใจซื้อ	๔	๔	๘
๕	ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อ	๔	๔	๘
๖	ปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ	๔	๔	๘
๗	พฤติกรรมผู้บริโภคกับกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด	๔	๔	๘
	ประเมินผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคและกำหนดกลยุทธ์การตลาด			
รวม		๓๐	๓๐	๖๐

กิจกรรมการเรียนการสอน

๑. นักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียน
๒. นักเรียนทำใบงาน กิจกรรมกลุ่ม

การวัดผลประเมินผล/ระดับคะแนน

รายละเอียดการวัดผล

สอบกลางภาค	๒๐.....คะแนน
การสอบปลายภาค	๓๐.....คะแนน
บูรณาการคุณธรรม จริยธรรม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์	๒๐.....คะแนน
งานมอบหมาย/ รายงาน/กิจกรรม	๓๐.....คะแนน
อื่น ๆ	-.....คะแนน
รวม	๑๐๐.....คะแนน

ระดับคะแนน

คะแนน ๘๐ - ๑๐๐	ระดับผลการเรียนระดับ	๔
คะแนน ๗๕ - ๗๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๓
คะแนน ๖๕ - ๖๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๒.๕
คะแนน ๖๐ - ๖๔	ระดับผลการเรียนระดับ	๒
คะแนน ๕๕ - ๕๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๑.๕
คะแนน ๕๐ - ๕๔	ระดับผลการเรียนระดับ	๑
คะแนน ๐ - ๔๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๐

เอกสารอ้างอิง/เอกสารประกอบการศึกษา

๑. หนังสือเรียนการขาย, การตลาด
๒. ใบความรู้ประจำหน่วยการเรียนรู้

แหล่งเรียนรู้เพิ่มเติม

๑. ห้องสมุดวิทยาลัยเทคนิคบ้านค่าย
๒. อินเทอร์เน็ต



โครงการสอน ภาคเรียนที่ ๑/๒๕๖๔

ลักษณะรายวิชา

หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ กลุ่มอาชีพ การตลาด สาขาวิชา การตลาด

ชื่อวิชา กลยุทธ์การตลาด รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๐๒ ทฤษฎี...๒...ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ...๒...ชั่วโมง/สัปดาห์

จำนวน.....๓.....หน่วยกิต

อ้างอิงมาตรฐาน

มาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

๑.รหัส RTS-DSB-๕-๐๐๘ZB อาชีพ นักขาย ระดับ ๕

๒.รหัส RTS-DSB-๕-๐๐๙ZB อาชีพ นักขาย ระดับ ๕

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

วางแผนและกำหนดกลยุทธ์การตลาดโดยการเขียนแผนการตลาดด้วยความคิดสร้างสรรค์และมีการทำงานเป็นทีม

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

๑. รู้และเข้าใจหลักการตลาดสมัยใหม่และกลยุทธ์การตลาด
๒. มีทักษะในการเขียนแผนการตลาด
๓. สามารถประยุกต์ใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ วางแผนและกำหนดกลยุทธ์การตลาด ตามสถานการณ์ด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม
๔. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดี มีความคิดสร้างสรรค์ การสื่อสารที่ดี มีปฏิภาณไหวพริบ มีการทำงานเป็นทีม และมีความซื่อสัตย์สุจริต

สมรรถนะรายวิชา

๑. ประมวลความรู้เกี่ยวกับหลักการตลาดสมัยใหม่และกลยุทธ์การตลาด
๒. วางแผนและกำหนดกลยุทธ์การตลาดตามหลักการและสถานการณ์
๓. เขียนแผนการตลาดสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
๔. ประยุกต์ใช้เครื่องมือในการวางแผนการตลาดตามจรรยาบรรณทางการตลาดและความรับผิดชอบต่อสังคม

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการตลาดสมัยใหม่ การวางแผนการตลาด การแบ่งส่วนตลาด ตลาดเป้าหมาย กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ราคา กลยุทธ์การจัดจำหน่าย การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ การปฏิบัติการและการควบคุมทางการตลาด จรรยาบรรณทางการตลาด และความรับผิดชอบต่อสังคม

มาตรฐานอาชีพ (ถ้ามี)

หน่วยงานรับรองมาตรฐานอาชีพ สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

มาตรฐานอาชีพ สาขาวิชาชีพ ธุรกิจค้าปลีก สาขาธุรกิจขายตรง

อาชีพ นักขาย ระดับ ๔-๕

หน่วยสมรรถนะ		สมรรถนะย่อย		เกณฑ์การปฏิบัติงาน	วิธีประเมิน
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย		
RTS-NTJD-๒๗๓A	กำหนดช่องทางการขายทั้งช่องทางปกติและช่องทางอิเล็กทรอนิกส์	๓๐๑๑๑๑	กำหนดช่องทางการขายทั้งช่องทางปกติและช่องทางอิเล็กทรอนิกส์	๑. กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ๒. วางแผนการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	๑. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย ๔ ตัวเลือก ๒. สอบสัมภาษณ์
		๓๐๑๑๑๒	จัดทำแผนการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	๑ จัดทำแผนการตลาดโดยการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ๒. จัดทำแผนการตลาดให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างทั่วถึง	
RTS-KVWV-๒๗๔A	จัดทำแผนการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	๓๐๑๑๒๑		๑. กำหนดช่องทางการตลาดที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ๒. ดำเนินการทางการตลาดตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่กำหนด	๑. ทดสอบความรู้ แบบปรนัย ๔ ตัวเลือก ๒. สอบสัมภาษณ์
		๓๐๑๑๒๒		๑ กำหนดสื่อที่ใช้ทางการตลาดสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสม ๒. จัดทำสื่อที่มีประสิทธิภาพต่อกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด	

		๓๐๑๑๒๓		๑. วิเคราะห์ ข้อกำหนดทาง กฎหมายเกี่ยวกับ การขาย ๒. ปฏิบัติตาม ข้อกำหนดของ กฎหมายเกี่ยวกับ การขายที่ถูกต้อง	
RTS- CODE- ๒๗๕A	นำเสนอสินค้าหรือ บริการในรูปแบบ ต่างๆ	๓๐๑๑๒๑	เตรียมการนำเสนอ สินค้าหรือบริการใน รูปแบบต่าง ๆ	๑. เลือกวิธีการ นำเสนอสินค้าที่ เหมาะสมกับ ลูกค้าเป้าหมาย ๒. เตรียมการ อธิบายหรือสาธิต วิธีการใช้สินค้า	๑. ทดสอบ ความรู้ แบบ ปรนัย ๔ ตัวเลือก ๒. สอบ สัมภาษณ์
		๓๐๑๒๑๒	เตรียมการตอบคำถาม ที่ลูกค้าข้องใจ	๑. อธิบาย ประโยชน์ที่จะ ได้รับจากการใช้ สินค้าหรือบริการ ๒. ยกตัวอย่างเพื่อ ตอบปัญหาที่ คล้ายข้อข้องใจให้ ลูกค้า ๓. เตรียมช่อง ทางการรับชำระ เงินตามที่ลูกค้า สะดวก	
RTS- BAGF- ๒๗๖A	ปฏิบัติการด้านตลาด ดิจิทัล	๓๐๑๒๒๑	กำหนดเป้าหมายใน การทำการตลาด ดิจิทัล	๑. ระบุแผนการ ตลาดดิจิทัลที่ ดำเนินการ ๒. ปฏิบัติตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๓. ประเมินผลการ ดำเนินการตาม แผนการการตลาด ดิจิทัล ๔. สรุปผลการ ดำเนินการตาม	๑. การสอบข้อ เขียน ปรนัย ๔ ตัวเลือก ๒. การ สัมภาษณ์

				แผนการตลาด ดิจิทัล	
		๓๐๑๒๒๒	วางแผนยุทธวิธีในการ ทำการตลาดดิจิทัล สร้างแผนการตลาด ดิจิทัล ประเมิน ความสำเร็จของ แผนการตลาดดิจิทัล	๑. ระบุวิธีการ ติดตามผลการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๒. ติดตามผลการ ดำเนินการ แผนการตลาด ดิจิทัล ๓. ประเมินผล วิธีการติดตามผล การดำเนินการ ตามแผนการ ตลาดดิจิทัล ๔.สรุปผลวิธีการ ติดตามผลการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล	
RTS- QPDD- 277A	วางแผนและบริหาร กลยุทธ์ด้าน การตลาดดิจิทัล	๓๐๑๒๓๑	ดำเนินการตามแผน ตลาดดิจิทัล	๑.ระบุวิธีการ ประเมินผลการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๒.ดำเนินการ ประเมินผลการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๓ สรุปผลการ ประเมินการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๔ วิเคราะห์ แนวทางการเพิ่ม ประสิทธิภาพ ภายหลัง	๑ การสอบข้อ เขียน ปรนัย ๔ ตัวเลือก ๒. การ สัมภาษณ์

				ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล	
		๓๐๑๒๓๒	ติดตามผล ประเมินผล และเพิ่มประสิทธิภาพ การดำเนินการตาม แผนการแผนการ ตลาดดิจิทัล	๑.ระบุแนวทางการเพิ่ม ประสิทธิภาพ ภายหลัง ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๒.ดำเนินการเพิ่ม ประสิทธิภาพ การตลาดดิจิทัล ตามที่ระบุ ๓.ประเมินผลการ เพิ่มประสิทธิภาพ การตลาดดิจิทัล ๔.สรุปผลการเพิ่ม ประสิทธิภาพ การตลาด ดิจิทัล	
RTS- QPDD- 277A	วางแผนและบริหาร กลยุทธ์ด้าน การตลาดดิจิทัล	๓๐๑๒๓๑	ดำเนินการตามแผน ตลาดดิจิทัล	๑.ระบุวิธีการ ประเมินผลการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๒.ดำเนินการ ประเมินผลการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๓ สรุปผลการ ประเมินการ ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๔ วิเคราะห์ แนวทางการเพิ่ม ประสิทธิภาพ ภายหลัง ดำเนินการตาม	๑ การสอบข้อ เขียน ปรนัย ๔ ตัวเลือก ๒. การ สัมภาษณ์

				แผนการตลาด ดิจิทัล	
		๓๐๑๒๓๒	ติดตามผล ประเมินผล และเพิ่มประสิทธิภาพ การดำเนินการตาม แผนการแผนการ ตลาดดิจิทัล	๑.ระบุแนวทาง การเพิ่ม ประสิทธิภาพ ภายหลัง ดำเนินการตาม แผนการตลาด ดิจิทัล ๒.ดำเนินการเพิ่ม ประสิทธิภาพ การตลาดดิจิทัล ตามที่ระบุ ๓.ประเมินผลการ เพิ่มประสิทธิภาพ การตลาดดิจิทัล ๔.สรุปผลการเพิ่ม ประสิทธิภาพ การตลาด ดิจิทัล	

ตารางวิเคราะห์หน่วยการเรียนรู้

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา(Job) ปฏิบัติการตลาดดิจิทัลและพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์				
งานหลัก (Duty)	งานย่อย (Task)	สมรรถนะย่อย (มาตรฐานอาชีพ)	ความรู้ ในการปฏิบัติงาน	ทักษะ ในการปฏิบัติงาน
๑. โลกธุรกิจยุคเศรษฐกิจดิจิทัล	งานในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล		๑. ความรู้เกี่ยวกับเศรษฐกิจดิจิทัล ๒. ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมดิจิทัลและธุรกิจดิจิทัล ๓. ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีดิจิทัล	๑. อธิบายเศรษฐกิจดิจิทัล ๒. อธิบายอุตสาหกรรมดิจิทัลและธุรกิจดิจิทัล ๓. อธิบายเทคโนโลยีที่สำคัญยุคดิจิทัล

วิชาการยุทธ์การตลาด รหัสวิชา๓๐๒๐๒-๒๐๐๒(๒-๒-๓)เวลาเรียน ๔๕ชั่วโมง/สัปดาห์ รวม ๗๒ ชั่วโมง/ภาคเรียน

หน่วยการเรียนรู้	ความสามารถที่คาดหวัง									รวม	จำนวน ชั่วโมง ท/ป
	พุทธิพิสัย						ทักษะ พิสัย	จิต พิสัย	ประ ยุกต์ ใช้		
	ความรู้	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	การวิเคราะห์	การประเมินค่า	การสร้างสรรค์					
๑. ความรู้เกี่ยวกับหลักการ ตลาดสมัยใหม่	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๒	-	๙	๔
๒. การวางแผนการตลาด	๒	๒	๒	๒	-	-	๔	๓	-	๑๕	๘
๓. การแบ่งส่วนตลาด และ ตลาดเป้าหมาย	๒	๒	๒	๒	-	-	๔	๓	-	๑๕	๘
๔. กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และการ วางตำแหน่งผลิตภัณฑ์	๒	๒	๒	๑	-	-	๔	๒	-	๑๓	๘
๕. กลยุทธ์ราคา	๑	๑	๒	๑	-	-	๓	๒	-	๑๐	๘
๖. กลยุทธ์การจัดจำหน่าย	๑	๑	๒	๑	-	-	๓	๒	-	๑๐	๘
๗. กลยุทธ์การสื่อสารการตลาด เชิงบูรณาการ	๑	๑	๒	๑	-	-	๓	๒	-	๑๐	๘
๘. การปฏิบัติการและการ ควบคุมทางการตลาด	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๒	-	๙	๔
๙. จรรยาบรรณทางการตลาด และความรับผิดชอบต่อสังคม	๑	๑	๑	๑	-	-	๓	๒	-	๙	๔
รวม	๑๒	๑๒	๑๕	๑๑			๓๐	๒๐		๑๐๐	๖๐
ประเมินผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา / สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดได้											
รวมทั้งรายวิชา											๖๐

หน่วยการเรียนรู้

หน่วยที่	หน่วยการเรียนรู้	เวลาเรียน (ชม.)		
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ	รวม
๑	ความรู้เกี่ยวกับหลักการตลาดสมัยใหม่	๒	๒	๔
๒	การวางแผนการตลาด	๔	๔	๘
๓	การแบ่งส่วนตลาด และตลาดเป้าหมาย	๔	๔	๘
๔	กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์	๔	๔	๘
๕	กลยุทธ์ราคา	๔	๔	๘
๖	กลยุทธ์การจัดจำหน่าย	๔	๔	๘
๗	กลยุทธ์การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการ	๔	๔	๘
๘	การปฏิบัติการและการควบคุมทางการตลาด	๒	๒	๔
๙	จรรยาบรรณทางการตลาดและความรับผิดชอบต่อสังคม	๒	๒	๔
	ประเมินผลผลการเรียนรู้ระดับรายวิชา/ สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดได้			
รวม		๓๐	๓๐	๖๐

กิจกรรมการเรียนการสอน

๑. นักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียน
๒. นักเรียนทำใบงาน กิจกรรมกลุ่ม

การวัดผลประเมินผล/ระดับคะแนน

รายละเอียดการวัดผล

สอบกลางภาค	๒๐.....คะแนน
การสอบปลายภาค	๓๐.....คะแนน
บูรณาการคุณธรรม จริยธรรม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์	๒๐คะแนน
งานมอบหมาย/ รายงาน/กิจกรรม	๓๐.....คะแนน
อื่น ๆ	-.....คะแนน
รวม	...๑๐๐.....คะแนน

ระดับคะแนน

คะแนน ๘๐ - ๑๐๐	ระดับผลการเรียนระดับ	๔
คะแนน ๗๕ - ๗๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๓
คะแนน ๖๕ - ๖๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๒.๕
คะแนน ๖๐ - ๖๔	ระดับผลการเรียนระดับ	๒
คะแนน ๕๕ - ๕๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๑.๕
คะแนน ๕๐ - ๕๔	ระดับผลการเรียนระดับ	๑
คะแนน ๐ - ๔๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๐

สื่อการเรียนการสอน/หนังสือเรียน/หนังสือประกอบ

๑. หนังสือเรียนการขาย
๒. หนังสือเรียนการตลาด

แหล่งเรียนรู้เพิ่มเติม

๑. สื่อสิ่งพิมพ์ สามารถสืบค้นได้ที่ห้องสมุดวิทยาลัยเทคนิคบ้านค่าย
๒. อินเทอร์เน็ต



โครงการสอน ภาคเรียนที่ ๑/๒๕๖๔

ลักษณะรายวิชา

หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ กลุ่มอาชีพ การตลาด สาขาวิชา การตลาด

ชื่อวิชา ผลิตรถยนต์และราคา รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๐๘ ทฤษฎี....๒...ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ....๒...ชั่วโมง/สัปดาห์
จำนวน.....๓.....หน่วยกิต

อ้างอิงมาตรฐาน

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

๑. เข้าใจหลักการของผลิตรถยนต์และราคา
๒. สามารถพัฒนาผลิตรถยนต์และกำหนดราคาผลิตรถยนต์
๓. สามารถประยุกต์ใช้หลักการในการพัฒนาผลิตรถยนต์และกำหนดราคาอย่างมีจริยธรรม
๔. มีเจตคติและกิริยาที่ดี มีความคิดสร้างสรรค์ มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงาน
การทำงานเป็นทีม และมีความซื่อสัตย์สุจริต

สมรรถนะรายวิชา

๑. ประมวลความรู้เกี่ยวกับหลักการผลิตรถยนต์และราคา
๒. วางแผน พัฒนาผลิตรถยนต์และกำหนดราคาผลิตรถยนต์ตามหลักการและสถานการณ์
๓. ประยุกต์ใช้หลักการในการพัฒนาผลิตรถยนต์และกำหนดราคาอย่างมีจริยธรรม

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการผลิตรถยนต์ ส่วนประสมผลิตรถยนต์ การวางตำแหน่งผลิตรถยนต์ วงจรชีวิตผลิตรถยนต์ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า กระบวนการพัฒนาผลิตรถยนต์ นโยบายและกลยุทธ์ราคา ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคา วิธีการกำหนดราคา และจริยธรรมในการกำหนดกลยุทธ์ผลิตรถยนต์ และราคา

ตารางวิเคราะห์หน่วยการเรียนรู้

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา(Job) วางแผนและพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการกำหนดราคาอย่างมีจริยธรรม ด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์				
งานหลัก (Duty)	งานย่อย (Task)	สมรรถนะย่อย (มาตรฐานอาชีพ)	ความรู้ ในการปฏิบัติงาน	ทักษะ ในการปฏิบัติงาน
๑. โลกธุรกิจยุคเศรษฐกิจดิจิทัล	งานในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล		๑. ความรู้เกี่ยวกับเศรษฐกิจดิจิทัล ๒. ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมดิจิทัลและธุรกิจดิจิทัล ๓. ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีดิจิทัล	๑. อธิบายเศรษฐกิจดิจิทัล ๒. อธิบายอุตสาหกรรมดิจิทัลและธุรกิจดิจิทัล ๓. อธิบายเทคโนโลยีที่สำคัญยุคดิจิทัล

ตารางวิเคราะห์พฤติกรรมการเรียนรู้

ชื่อวิชาผลิตภัณฑ์และราคา รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๐๘(๒-๒-๓) เวลาเรียน ๔ ชั่วโมง/สัปดาห์รวม๖๐ ชั่วโมง/ภาคเรียน

ชื่อวิชาผลิตภัณฑ์และราคา รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๐๘(๒-๒-๓) เวลาเรียน ๔ ชั่วโมง/สัปดาห์รวม๖๐ ชั่วโมง/ภาคเรียน

หน่วยการเรียนรู้

หน่วยที่	หน่วยการเรียนรู้	เวลาเรียน (ชม.)		
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ	รวม
๑	ความรู้เกี่ยวกับหลักการผลิตภัณฑ์	๒	๒	๔
๒	ส่วนประสมผลิตภัณฑ์	๔	๔	๑๒
๓	การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์	๖	๖	๒๔
๔	วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์	๔	๔	๓๒
๕	กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์	๔	๔	๔๐
๖	การบรรจุภัณฑ์	๔	๔	๔๘
๗	ตราสินค้า	๔	๔	๕๖
๘	นโยบายและกลยุทธ์ราคา	๒	๒	๖๐
๙	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคา	๒	๒	๖๔
๑๐	วิธีการกำหนดราคา	๒	๒	๖๘
๑๑	จริยธรรมในการกำหนดกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และราคา	๒	๒	๗๒
	ประเมินผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาด			
รวม		๓๐	๓๐	๖๐

กิจกรรมการเรียนการสอน

๑. นักเรียนทำกิจกรรมกลุ่ม

การวัดผลประเมินผล/ระดับคะแนน

รายละเอียดการวัดผล

สอบกลางภาค	๒๐.....คะแนน
การสอบปลายภาค	๓๐.....คะแนน
บูรณาการคุณธรรม จริยธรรม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์	๒๐คะแนน
งานมอบหมาย/ รายงาน/กิจกรรม	๓๐.....คะแนน
อื่น ๆ	-.....คะแนน
รวม	๑๐๐.....คะแนน

ระดับคะแนน

คะแนน ๘๐ - ๑๐๐	ระดับผลการเรียนระดับ	๔
คะแนน ๗๕ - ๗๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๓
คะแนน ๖๕ - ๖๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๒.๕
คะแนน ๖๐ - ๖๔	ระดับผลการเรียนระดับ	๒
คะแนน ๕๕ - ๕๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๑.๕
คะแนน ๕๐ - ๕๔	ระดับผลการเรียนระดับ	๑
คะแนน ๐ - ๔๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๐

เอกสารอ้างอิง/เอกสารประกอบการศึกษา

๑. หนังสือเรียนการขาย, การตลาด
๒. ใบความรู้ประจำหน่วยการเรียนรู้

แหล่งเรียนรู้เพิ่มเติม

๑. ห้องสมุดวิทยาลัยเทคนิคบ้านค่าย
๒. อินเทอร์เน็ต



โครงการสอน ภาคเรียนที่ ๑/๒๕๖๔

ลักษณะรายวิชา

หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ กลุ่มอาชีพ การตลาด สาขาวิชา การตลาด

ชื่อวิชา การตลาดพื้นฐาน รหัสวิชา ๓๐๒๐๐-๐๐๐๑ ทฤษฎี.....๓...ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ...-....ชั่วโมง/สัปดาห์

จำนวน.....๓.....หน่วยกิต

อ้างอิงมาตรฐาน

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

เสนอขายสินค้าและบริการตามกระบวนการขายและใช้เทคโนโลยีทางการตลาดด้านความรับผิดชอบต่อสังคม

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

๑. รู้และเข้าใจเกี่ยวกับการขายและการตลาดพื้นฐาน
๒. มีทักษะการกำหนดส่วนประสมทางการตลาดเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการ
๓. สามารถประยุกต์ใช้หลักการ กระบวนการ แนวคิด และเทคโนโลยีทางการตลาดในปฏิบัติงาน พื้นฐานอาชีพงานด้านการขายและการตลาดด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม
๔. มีเจตคติและกิริยาสำนึกที่ดี มีความซื่อสัตย์ สุจริต ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ กล้าแสดงออก มีความรับผิดชอบต่อความสนใจใฝ่รู้ ในการปฏิบัติงานขายและการตลาด

สมรรถนะรายวิชา

๑. ประมวลความรู้เกี่ยวกับการขาย การตลาดพื้นฐานและส่วนประสมการตลาด
๒. จัดทำเอกสารสำหรับเสนอขายสินค้าและบริการตามแผนที่กำหนด
๓. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทางการตลาดในปฏิบัติงานพื้นฐานอาชีพงานด้านการขายและการตลาดด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับการขายและการตลาด จรรยาบรรณนักขายและนักการตลาด บุคลิกภาพนักขาย ความรู้เกี่ยวกับการเป็นนักขาย เอกสารการขาย ส่วนประสมทางการตลาด การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางแผนการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า กระบวนการขาย และเทคโนโลยีทางการตลาด

ตารางวิเคราะห์หน่วยการเรียนรู้

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา(Job) ปฏิบัติการตลาดดิจิทัลและพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์				
งานหลัก (Duty)	งานย่อย (Task)	สมรรถนะย่อย (มาตรฐานอาชีพ)	ความรู้ ในการปฏิบัติงาน	ทักษะ ในการปฏิบัติงาน
๑. โลกธุรกิจยุคเศรษฐกิจดิจิทัล	งานในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล		๑. ความรู้เกี่ยวกับเศรษฐกิจดิจิทัล ๒. ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมดิจิทัลและธุรกิจดิจิทัล ๓. ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีดิจิทัล	๑. อธิบายเศรษฐกิจดิจิทัล ๒. อธิบายอุตสาหกรรมดิจิทัลและธุรกิจดิจิทัล ๓. อธิบายเทคโนโลยีที่สำคัญยุคดิจิทัล

ข้อวิชา การตลาดพื้นฐาน รหัสวิชา ๓๐๒๐๐-๐๐๐๑ (๒-๒-๓) เวลาเรียน ๔ ชั่วโมง/สัปดาห์รวม๖๐ชั่วโมง/ภาคเรียน

หน่วยการเรียนรู้	ความสามารถที่คาดหวัง									รวม	จำนวน ชั่วโมง /ป
	พุทธิพิสัย						ทักษะ พิสัย	จิต พิสัย	ประยุกต์ ใช้		
	ความรู้	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	การวิเคราะห์	การประเมินค่า	การสร้างสรรค์					
๑. ความรู้เบื้องต้นด้านการตลาด	๑	๑	๑	-			๒	๒		๘	๖
๒. พฤติกรรมผู้บริโภค	๒	๒	๒	๒			๓	๓		๑๕	๙
๓. การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์	๒	๒	๒	๒			๓	๒		๑๘	๙
๔. ความรู้ด้านผลิตภัณฑ์	๒	๒	๒	๑			๓	๒		๑๑	๓
๕. การกำหนดราคา	๑	๒	๒	๑			๓	๒		๙	๓
๖. การจัดจำหน่าย	๑	๒	๒	๑			๓	๒		๙	๓
๗. การส่งเสริมการตลาด	๑	๒	๒	๑			๓	๒		๑๐	๖
๘. จรรยาบรรณนักการตลาด	๑	๒	๒	๑			๓	๓		๑๐	๓
๙. เทคโนโลยีการตลาดตามสถานการณ์	๑	๒	๑	๑			๒	๒		๑๐	๓
รวม	๑๒	๑๗	๑๖	๑๐			๒๕	๒๐		๑๐๐	๔๕
ประเมินผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา / เสนอขายสินค้าและบริการตามกระบวนการขายและใช้เทคโนโลยีทางการตลาดด้านความรับผิดชอบต่อสังคม											
รวมทั้งรายวิชา											๔๕

หน่วยการเรียนรู้

หน่วยที่	หน่วยการเรียนรู้	เวลาเรียน (ชม.)		
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ	รวม
๑	ความรู้เบื้องต้นด้านการตลาด	๔	๒	๖
๒	พฤติกรรมผู้บริโภค	๖	๓	๙
๓	การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์	๖	๓	๙
๔	ความรู้ด้านผลิตภัณฑ์	๒	๑	๓
๕	การกำหนดราคา	๒	๑	๓
๖	การจัดจำหน่าย	๒	๑	๓
๗	การส่งเสริมการตลาด	๔	๒	๖
๘	จรรยาบรรณนักการตลาด	๒	๑	๓
๙	เทคโนโลยีการตลาดตามสถานการณ์	๒	๑	๓
	ประเมินผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา เสนอขายสินค้าและบริการตามกระบวนการขายและใช้เทคโนโลยีทางการตลาดด้านความรับผิดชอบต่อสังคม			
รวม		๓๐	๑๕	๔๕

กิจกรรมการเรียนการสอน

๑. นักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียน
๒. นักเรียนทำใบงาน กิจกรรมกลุ่ม

การวัดผลประเมินผล/ระดับคะแนน

รายละเอียดการวัดผล

สอบกลางภาค	๒๐.....คะแนน
การสอบปลายภาค	๓๐.....คะแนน
บูรณาการคุณธรรม จริยธรรม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์	๒๐คะแนน
งานมอบหมาย/ รายงาน/กิจกรรม	๓๐.....คะแนน
อื่น ๆ	-.....คะแนน
รวม	๑๐๐.....คะแนน

ระดับคะแนน

คะแนน ๘๐ - ๑๐๐	ระดับผลการเรียนระดับ	๔
คะแนน ๗๕ - ๗๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๓
คะแนน ๖๕ - ๖๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๒.๕
คะแนน ๖๐ - ๖๔	ระดับผลการเรียนระดับ	๒
คะแนน ๕๕ - ๕๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๑.๕
คะแนน ๕๐ - ๕๔	ระดับผลการเรียนระดับ	๑
คะแนน ๐ - ๔๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๐

เอกสารอ้างอิง/เอกสารประกอบการศึกษา

๑. หนังสือเรียนการขาย, การตลาด
๒. ใบความรู้ประจำหน่วยการเรียนรู้

แหล่งเรียนรู้เพิ่มเติม

๑. ห้องสมุดวิทยาลัยเทคนิคบ้านค่าย
๒. อินเทอร์เน็ต



โครงการสอน ภาคเรียนที่ ๑/๒๕๖๔

ลักษณะรายวิชา

หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ กลุ่มอาชีพ การตลาด สาขาวิชา การตลาด

ชื่อวิชา การจัดการการขาย รหัสวิชา ๓๐๒๐๒-๒๐๑๐ ทฤษฎี ๓ ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ - ชั่วโมง/สัปดาห์

จำนวน.....๓.....หน่วยกิต

อ้างอิงมาตรฐาน

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

จัดการการขายตามกระบวนการและสถานการณ์อย่างมีจริยธรรมทางการขาย

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดการการขาย
2. มีทักษะการจัดการการขาย
3. สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการจัดการการขายอย่างมีความรับผิดชอบ
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดี มีใจรักในการบริการ มีความกล้าแสดงออก มีการสื่อสารที่ดี มีความคิดสร้างสรรค์ มีปฏิภาณไหวพริบ มีความคล่องตัวในการทำงานและมีความซื่อสัตย์สุจริต

สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับกระบวนการจัดการการขายตามหลักการ
2. จัดการการขายตามกระบวนการและสถานการณ์
3. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่และหลักการในการจัดการการขายอย่างมีความรับผิดชอบและสร้างสรรค์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการจัดการการขาย จริยธรรมทางการขาย การจัดรูปแบบองค์การขาย การสรรหา และการคัดเลือก การฝึกอบรม การสร้างแรงจูงใจ การจ่ายค่าตอบแทน การกำหนดอาณาเขตขาย การกำหนดโควตาขาย การพยากรณ์ยอดขาย การปฏิบัติงานของนักขาย การควบคุมและประเมินผล การสร้างความสัมพันธ์ กับลูกค้า และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่

ตารางวิเคราะห์หน่วยการเรียนรู้

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา(Job) ปฏิบัติการตลาดดิจิทัลและพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์				
งานหลัก (Duty)	งานย่อย (Task)	สมรรถนะย่อย (มาตรฐานอาชีพ)	ความรู้ ในการปฏิบัติงาน	ทักษะ ในการปฏิบัติงาน
๑. โลกธุรกิจยุค เศรษฐกิจดิจิทัล	งานในยุคเศรษฐกิจ ดิจิทัล		๑. ความรู้เกี่ยวกับ เศรษฐกิจดิจิทัล ๒. ความรู้เกี่ยวกับ อุตสาหกรรมดิจิทัล และธุรกิจดิจิทัล ๓. ความรู้เกี่ยวกับ เทคโนโลยีดิจิทัล	๑. อธิบายเศรษฐกิจ ดิจิทัล ๒. อธิบาย อุตสาหกรรมดิจิทัล และธุรกิจดิจิทัล ๓. อธิบายเทคโนโลยีที่ สำคัญยุคดิจิทัล

ตารางวิเคราะห์พฤติกรรมการเรียนรู้

รหัส.....๓๐๒๐๒-๒๐๑๐.....ชื่อวิชา.....การจัดการการขาย.....

ทฤษฎี.....๓.....ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ.....-.....ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน.....๓.....หน่วยกิต

หน่วยการเรียนรู้	ความสามารถที่คาดหวัง									รวม	จำนวน ชั่วโมง ท/ป
	พุทธิพิสัย						ทักษะ พิสัย	จิต พิสัย	ประยุกต์ ใช้		
	ความรู้	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	การวิเคราะห์	การประเมินค่า	การสร้างสรรค์					
1.หลักการและกระบวนการจัดการการขาย	๑	๑	๑					๑		๔	๖
2.การจัดรูปแบบบองค์กรขาย	๑	๑	๑	๑				๑		๕	๖
3.การสรรหาและการคัดเลือก	๑	๑	๑	๑			๑	๑	๑	๗	๖
4.การฝึกอบรม และการสร้างแรงจูงใจ	๑	๑	๑	๒			๑	๒	๑	๙	๓
5.การจ่ายค่าตอบแทน		๑	๑				๑	๑		๔	๓
6.การกำหนดอาณาเขตขาย		๑	๑				๑	๑		๔	๓
7.การกำหนดโควตาขาย		๑	๑				๑	๑		๔	๓
8.การพยากรณ์ยอดขาย		๑	๑				๑	๓		๗	๓
9.การปฏิบัติงานขาย และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า		๑	๑			๑	๑	๑	๑	๖	๓
10การควบคุมและประเมินผล		๑	๑	๒			๓	๗	๑	๑๖	๓
11.การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ยุคดิจิทัล		๑	๑				๑	๑		๔	๓
12.จริยธรรมการขาย			๑			๑					๓
รวม	๘	๘	๘	๕	๐	๑	๑๐	๒๐	๑๐	๗๐	
ประเมินผลผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา จัดการการขายตามกระบวนการและสถานการณ์ อย่างมีจริยธรรมทางการขาย										๓๐	๐/๓
รวมทั้งรายวิชา										๑๐๐	๐/๔๕

หน่วยการเรียนรู้

รหัส.....๓๐๒๐๒-๒๐๑๐ ชื่อวิชา.....การจัดการการขาย

ทฤษฎี.....๓ ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ..... - ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน.....๓.....หน่วยกิต

หน่วย ที่	หน่วยการเรียนรู้	เวลาเรียน (ชม.)		
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ	รวม
๑	หลักการและกระบวนการจัดการการขาย	๔	๒	๖
๒	การจัดรูปแบบองค์กรขาย	๔	๒	๖
๓	การสรรหาและการคัดเลือก	๔	๒	๖
๔	การฝึกอบรม และการสร้างแรงจูงใจ	๒	๑	๓
๕	การจ่ายค่าตอบแทน	๒	๑	๓
๖	การกำหนดอาณาเขตขาย	๒	๑	๓
๗	การกำหนดโควตาขาย	๒	๑	๓
๘	การพยากรณ์ยอดขาย	๒	๑	๓
๙	การปฏิบัติงานขาย และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	๒	๑	๓
๑๐	การควบคุมและประเมินผล	๒	๑	๓
๑๑	การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ยุคดิจิทัล	๒	๑	๓
๑๒	จริยธรรมการขาย	๒	๑	๓
	ประเมินผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา จัดการการขายตาม กระบวนการและสถานการณ์อย่างมีจริยธรรมทางการขาย			
รวม		๓๐	๑๕	๔๕

กิจกรรมการเรียนการสอน

๑. นักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียน
๒. นักเรียนทำใบงาน กิจกรรมกลุ่ม

การวัดผลประเมินผล/ระดับคะแนน

รายละเอียดการวัดผล

สอบกลางภาค๒๐.....คะแนน

การสอบปลายภาค๓๐.....คะแนน

บูรณาการคุณธรรม จริยธรรม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์๒๐คะแนน

งานมอบหมาย/ รายงาน/กิจกรรม
อื่น ๆ

.....๓๐.....คะแนน

.....-.....คะแนน

รวม

.....๑๐๐.....คะแนน

ระดับคะแนน

คะแนน ๘๐ - ๑๐๐	ระดับผลการเรียนระดับ	๔
คะแนน ๗๕ - ๗๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๓
คะแนน ๖๕ - ๖๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๒.๕
คะแนน ๖๐ - ๖๔	ระดับผลการเรียนระดับ	๒
คะแนน ๕๕ - ๕๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๑.๕
คะแนน ๕๐ - ๕๔	ระดับผลการเรียนระดับ	๑
คะแนน ๐ - ๔๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๐

เอกสารอ้างอิง/เอกสารประกอบการศึกษา

๓. หนังสือเรียนการขาย, การตลาด
๔. ใบความรู้ประจำหน่วยการเรียนรู้

แหล่งเรียนรู้เพิ่มเติม

๑. ห้องสมุดวิทยาลัยเทคนิคบ้านค่าย
๒. อินเทอร์เน็ต



โครงการสอน ภาคเรียนที่ ๑/๒๕๖๔

ลักษณะรายวิชา

หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ กลุ่มอาชีพ การตลาด สาขาวิชา การตลาด

ชื่อวิชา องค์การและการบริหารงานคุณภาพ รหัสวิชา ๓๐๐๐๑-๑๐๐๒ ทฤษฎี ๓ ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ -
ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน.....๓.....หน่วยกิต

อ้างอิงมาตรฐาน

มาตรฐานสถาบันรับรองระบบบริหารงานคุณภาพมาตรฐาน ISO

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

เข้าใจหลักการและปฏิบัติในการบริหารงานคุณภาพในองค์กร การเพิ่มประสิทธิภาพขององค์การ การบริหารงานคุณภาพ และเพิ่มผลผลิต การจัดการความเสี่ยง การจัดการความขัดแย้งในองค์การ กลยุทธ์การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน การทำกิจกรรมระบบคุณภาพและเพิ่มผลผลิตมาประยุกต์ใช้ในการจัดการงานอาชีพ ตามมาตรฐาน ISO เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขอรับรองมาตรฐาน ขั้นตอนการขอรับรองมาตรฐาน ISO

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการการบริหารงานคุณภาพในองค์กร
2. เพิ่มประสิทธิภาพขององค์การ การบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต การจัดการความเสี่ยง การจัดการความขัดแย้งในองค์การ
3. กำหนดกลยุทธ์การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน การบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิตตามมาตรฐาน ISO
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการจัดการงานอาชีพด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบ มีวินัย ขยัน ประหยัดอดทนและสามารถทำงานร่วมกัน

สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับหลักการและวิธีปฏิบัติในการบริหารงานคุณภาพในองค์กร การบริหารงาน คุณภาพและเพิ่มผลผลิต การจัดการความเสี่ยง การจัดการความขัดแย้งในองค์การ
2. วางแผนการจัดการองค์การและเพิ่มประสิทธิภาพขององค์การตามหลักการ
3. จัดการงานอาชีพตามมาตรฐาน ISO

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการและวิธีปฏิบัติในการบริหารงานคุณภาพในองค์กร การเพิ่มประสิทธิภาพขององค์กร การบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต การจัดการความเสี่ยง การจัดการความขัดแย้งในองค์กร กลยุทธ์การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน การนำกิจกรรมระบบคุณภาพและเพิ่มผลผลิตมาประยุกต์ใช้ในการจัดการงานอาชีพ มาตรฐาน ISO กระบวนการขอรับรองมาตรฐาน ISO เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขอรับรองมาตรฐาน ISO

ตารางวิเคราะห์หน่วยการเรียนรู้

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา(Job) ปฏิบัติการตลาดดิจิทัลและพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์				
งานหลัก (Duty)	งานย่อย (Task)	สมรรถนะย่อย (มาตรฐานอาชีพ)	ความรู้ ในการปฏิบัติงาน	ทักษะ ในการปฏิบัติงาน
๑. โลกธุรกิจยุคเศรษฐกิจดิจิทัล	งานในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล		๑. ความรู้เกี่ยวกับเศรษฐกิจดิจิทัล ๒. ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมดิจิทัลและธุรกิจดิจิทัล ๓. ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีดิจิทัล	๑. อธิบายเศรษฐกิจดิจิทัล ๒. อธิบายอุตสาหกรรมดิจิทัลและธุรกิจดิจิทัล ๓. อธิบายเทคโนโลยีที่สำคัญยุคดิจิทัล

ตารางวิเคราะห์พฤติกรรมการเรียนรู้

รหัส.....๓๐๐๐๑-๑๐๐๒.....ชื่อวิชา.....องค์การและการบริหารงานคุณภาพ.....

ทฤษฎี.....๓.....ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ.....-.....ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน.....๓.....หน่วยกิต

[illegible]

หน่วยการเรียนรู้

รหัส.....๓๐๐๐๑-๑๐๐๒..... ชื่อวิชา องค์การและการบริหารงานคุณภาพ

ทฤษฎี.....๓..... ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ.....-..... ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน.....๓..... หน่วยกิต

หน่วย ที่	หน่วยการเรียนรู้	เวลาเรียน (ชม.)		
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ	รวม
๑	การจัดการองค์การ	๔	๒	๖
๒	การเพิ่มประสิทธิภาพขององค์การ	๔	๒	๖
๓	วัฒนธรรมองค์การ	๒	๑	๓
๔	การสื่อสารกับการบริหารจัดการองค์การ	๔	๒	๖
๕	กลยุทธ์การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน	๔	๒	๖
๖	กิจกรรมระบบคุณภาพและเพิ่มผลผลิต	๒	๑	๓
๗	มาตรฐานระบบบริหารคุณภาพ ISO ๙๐๐๐	๒	๑	๓
๘	การจัดทำเอกสารระบบบริหารงานคุณภาพ	๒	๑	๓
๙	การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในงานด้านการตลาด	๒	๑	๓
๑๐	การจัดการความขัดแย้งในองค์การ	๒	๑	๓
๑๑	การจัดการความเสี่ยง	๒	๑	๓
	ประเมินผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา จัดกิจกรรมการบริหารงาน คุณภาพองค์การ ด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบ มีวินัยในการทำงานร่วมกัน			
รวม		๓๐	๑๕	๔๕

กิจกรรมการเรียนการสอน

๑. นักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียน
๒. นักเรียนทำใบงาน กิจกรรมกลุ่ม

การวัดผลประเมินผล/ระดับคะแนน

รายละเอียดการวัดผล

สอบกลางภาค	๒๐.....คะแนน
การสอบปลายภาค	๓๐.....คะแนน
บูรณาการคุณธรรม จริยธรรม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์	๒๐คะแนน
งานมอบหมาย/ รายงาน/กิจกรรม	๓๐.....คะแนน

อื่น ๆ

.....-.....คะแนน

รวม

.....๑๐๐.....คะแนน

ระดับคะแนน

คะแนน ๘๐ - ๑๐๐	ระดับผลการเรียนระดับ	๔
คะแนน ๗๕ - ๗๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๓
คะแนน ๖๕ - ๖๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๒.๕
คะแนน ๖๐ - ๖๔	ระดับผลการเรียนระดับ	๒
คะแนน ๕๕ - ๕๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๑.๕
คะแนน ๕๐ - ๕๔	ระดับผลการเรียนระดับ	๑
คะแนน ๐ - ๔๙	ระดับผลการเรียนระดับ	๐

เอกสารอ้างอิง/เอกสารประกอบการศึกษา

๕. หนังสือเรียนการขาย, การตลาด
๖. ใบความรู้ประจำหน่วยการเรียนรู้

แหล่งเรียนรู้เพิ่มเติม

๑. ห้องสมุดวิทยาลัยเทคนิคบ้านค่าย
๒. อินเทอร์เน็ต