

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา หลักสูตรโรงเรียนการท่องเที่ยวและการบริการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลโดยทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา
3574304 กลยุทธ์การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการสำหรับธุรกิจโรงแรม
2. จำนวนหน่วยกิต
3 (3-0-6)
3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา
หลักสูตรโรงเรียนการท่องเที่ยวและการบริการ
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน
1. นางสาววรรณพรรัตน์ ริมผดี อาจารย์ผู้รับผิดชอบและอาจารย์ผู้สอน
5. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน
ภาคการศึกษาที่ 1/2556
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)
ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)
ไม่มี
8. สถานที่เรียน
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด
30 มีนาคม 2556

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

เพื่อให้นักศึกษาได้เรียนรู้แนวคิด และหลักการ นำไปประยุกต์ใช้สื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการ โดยการกำหนดกลยุทธ์และประยุกต์ใช้ผสมผสานกิจกรรมการสื่อสารทางการตลาดต่างๆ เช่น การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขายหรือการตลาดทางตรง เป็นต้น เพื่อสื่อสารข้อมูลสินค้าและบริการที่มุ่งเน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้าของธุรกิจโรงแรมไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้นักศึกษาสามารถประยุกต์ใช้หลักการ วิธีการเทคนิคที่ได้จากการเรียนมาเป็นแนวทางการสร้างกลยุทธ์การตลาดเชิงบูรณาการ การวางแผน และการสร้างแผนการตลาดด้วย

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

เพื่อให้นักศึกษาได้เรียนรู้แนวคิด และหลักการ นำไปประยุกต์ใช้สื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการ โดยการกำหนดกลยุทธ์และประยุกต์ใช้ผสมผสานกิจกรรมการสื่อสารทางการตลาดต่างๆ เช่น การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขายหรือการตลาดทางตรง เป็นต้น เพื่อสื่อสารข้อมูลสินค้าและบริการที่มุ่งเน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้าของธุรกิจโรงแรมไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
บรรยาย 30 ชั่วโมง	ไม่มี	ไม่มีการฝึกปฏิบัติงานภาคสนาม	การศึกษาด้วยตนเอง 6 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

นักศึกษาสามารถติดต่อผู้สอน เพื่อขอคำปรึกษา หรือแนะนำ ได้ตลอดเวลา ด้วยตนเอง หรือโดยวิธีสื่อสารที่สะดวก ดังนี้ สถานที่ติดต่อผู้สอน: ห้อง 342 ในวันจันทร์ เวลา 13.00-17.00 น. และในวันพุธ เวลา 13.00-17.00น.

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- 1.1.1) เสริมสร้างให้ผู้เรียนมีความตระหนักความสำคัญคุณธรรม จริยธรรมด้านความซื่อสัตย์ ต่อตนเองและสังคม และเพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจธรรมชาติของงานด้านการบริการและมีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพ
- 1.1.2) เสริมสร้างให้ผู้เรียนในการรับรู้และให้คุณค่าในด้านต่าง ๆ ดังนี้
 - การเคารพและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นอย่างมีเหตุผล
 - เคารพกฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ขององค์กรและสังคม
 - มีภาวะความเป็นผู้นำและผู้ตามภายใต้สถานการณ์ที่กำหนด
 - สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นและสามารถแก้ไขข้อขัดแย้งจากการทำงานได้อย่างมีเหตุผล

1.2 วิธีการสอน

1.2.1 สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม คำสอนคตินิยม หรือข่าวในสถานการณ์ปัจจุบันก่อนเข้าสู่เนื้อหาบทเรียน

1.2.2 บรรยายพร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษาสถานการณ์ปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจ สังคม และธุรกิจ

1.2.3 นำกรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาอภิปรายร่วมกัน

1.2.4 นำซีดีรอม ที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาประกอบการสอน

1.2.5 บันทึกผลการเรียนในแต่ละบทเรียน

1.3 วิธีการประเมินผล

1.3.1 พฤติกรรมการเข้าเรียน และส่งงานที่ได้รับมอบหมายตามขอบเขตที่ให้และตรงเวลา

1.3.2 มีการอ้างอิงเอกสารที่ได้นำมาทำรายงาน อย่างถูกต้องและเหมาะสม

1.3.3 ประเมินผลการวิเคราะห์กรณีศึกษา

1.3.4 ประเมินผลการนำเสนอรายงานที่มอบหมาย

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

2.1.1 ความรู้รอบในศาสตร์/เนื้อหาสาระที่เกี่ยวข้อง

1. เพื่อให้ นักศึกษามีความเข้าใจถึงบทบาทการตลาดเชิงบูรณาการ

2. เพื่อให้ นักศึกษาสร้างความเข้าใจในการวิเคราะห์ การวางแผนและการกำหนดกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการสำหรับธุรกิจโรงแรมได้

3. นักศึกษาสามารถนำความรู้ ความเข้าใจกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการสำหรับธุรกิจโรงแรมไปประยุกต์ได้

2.1.2 การใช้ความรู้มาอธิบายปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นผู้เรียนสามารถอธิบายสถานการณ์ต่าง ๆ

ตามสถานการณ์ที่กำหนดให้ตามที่ได้รับมอบหมาย

2.1.3 การนำความรู้มาปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์/งานที่รับผิดชอบ

ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ปัญหากรณีศึกษา พร้อมนำความรู้ที่ได้ศึกษามาปรับใช้ประกอบการอภิปราย

2.1.4 การแก้ปัญหาโดยใช้ความรู้และเหตุผล

ผู้เรียนสามารถประยุกต์ใช้ความรู้เสนอแนวทางการแก้ไขปัญหาที่เหมาะสมและสอดคล้องกับตนเองและสังคม

2.2 วิธีการสอน

การบรรยาย การวิเคราะห์กรณีตัวอย่าง การถามตอบ การใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ การมอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้า การอภิปรายร่วมกัน

2.3 วิธีการประเมินผล

2.3.1 แบบทดสอบย่อย สอบกลางภาค สอบปลายภาค

2.3.2 นำเสนอสรุปการอ่านจากการค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

2.3.3 วิเคราะห์กรณีศึกษา

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

3.1.1 การคิดวิเคราะห์ และการวิพากษ์

ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ต่าง ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย พร้อมนำเสนอผลการศึกษาค้นคว้า

3.1.2 การคิดเชิงสร้างสรรค์

ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการอภิปรายอย่างมีเหตุผลจากกรณีศึกษา หรืองานที่ได้รับมอบหมาย

3.1.3 การคิดเชิงมนทัศน์

ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการเสนอแนวทางในการแก้ไขปัญหาจากกรณีศึกษา หรืองานที่ได้รับมอบหมาย โดยการนำความรู้มาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับเหตุการณ์ปัจจุบัน

3.2 วิธีการสอน

3.2.1 การมอบหมายให้นักศึกษาทำโครงการพิเศษที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหา และนำเสนอผลการศึกษา

3.2.2 อภิปรายกลุ่ม

3.2.3 วิเคราะห์กรณีศึกษา

3.3 วิธีการประเมินผล

สอบกลางภาคและปลายภาค โดยเน้นข้อสอบที่มีการวิเคราะห์สถานการณ์ หรือวิเคราะห์แนวคิดในการประยุกต์ใช้ความรู้ให้สอดคล้องตามสถานการณ์ปัจจุบัน

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ผู้เรียนสามารถพัฒนาการเรียนรู้การอยู่ร่วมกันและมีความรับผิดชอบต่อสังคม

4.2 ผู้เรียนสามารถเข้าใจในสิทธิหน้าที่ตนเองและเคารพสิทธิของผู้อื่น

4.3 ผู้เรียนสามารถเรียนรู้ความอดทนและการยอมรับความแตกต่างของผู้อื่นเพื่อการอยู่ร่วมกัน

4.4 ผู้เรียนสามารถพัฒนาทักษะการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีในการทำงานเป็นทีม

- พัฒนาทักษะในระหว่างผู้เรียนด้วยกัน

- พัฒนาความเป็นผู้นำและผู้ตามในการทำงานเป็นทีม

- พัฒนาการเรียนรู้ด้วยตนเอง และมีความรับผิดชอบในงานที่มอบหมายให้ครบถ้วนตามกำหนดเวลา

4.2 วิธีการสอน

4.2.1 มอบหมายงานรายกลุ่ม และรายบุคคล

4.2.2 จัดกิจกรรมกลุ่มในการวิเคราะห์กรณีศึกษา

4.2.3 การนำเสนอผลงานจากการศึกษาค้นคว้า

4.3 วิธีการประเมินผล

4.3.1 สังเกตการณ์

4.3.2 รายงานที่นำเสนอ พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม

4.3.3 การบันทึกผลการเรียนรายบุคคล

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

- 5.1 ผู้เรียนสามารถนำเทคโนโลยีเพื่อการสื่อสารในการสืบค้น ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และการส่งงานตามที่ได้รับมอบหมายผ่านทางอีเมล
- 5.2 ผู้เรียนสามารถพัฒนาทักษะในการนำเสนอรายงานโดยใช้รูปแบบ เครื่องมือ และเทคโนโลยีที่เหมาะสม
- 5.3 ผู้เรียนสามารถเลือกใช้ภาษาเพื่อการสื่อสารได้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์ตามกำหนด

5.2 วิธีการสอน

- 5.2.1 มอบหมายงานให้ผู้เรียนศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง ในการสืบค้น ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และการส่งงาน ตามที่ได้รับมอบหมายผ่านทางอีเมล
- 5.2.2 ให้ผู้เรียนรายงานผลการศึกษาค้นคว้าและนำเสนอผลงานโดยใช้รูปแบบและเทคโนโลยีที่เหมาะสม จากการอ้างอิงแหล่งที่มาข้อมูลที่น่าเชื่อถือ

5.3 วิธีการประเมินผล

- 5.3.1 การจัดทำรายงาน และนำเสนอด้วยสื่อเทคโนโลยี
- 5.3.2 การมีส่วนร่วมในการอภิปรายและวิธีการอภิปราย

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียน การสอน สื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ผู้สอน
1	อธิบายมคอ.3 ข้อตกลงในชั้นเรียน Pre-test และความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการ สื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการ	3	อาจารย์แนะนำและอธิบาย รายวิชาให้กับนักศึกษา พร้อมข้อตกลงต่างๆ ที่ เกี่ยวข้องกับการเรียนการ สอนและการประเมินผล	อาจารย์วรรณพรณี ริมผดี
2	องค์ประกอบของแผนการสื่อสาร การตลาดเชิงบูรณาการ กระบวนการทางการสื่อสาร <ul style="list-style-type: none"> ● รูปแบบของการสื่อสาร ● องค์ประกอบของการสื่อสาร ● กระบวนการติดต่อสื่อสาร ● ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือก เครื่องมือสื่อสารการตลาด 	3	. มอบหมายงาน (งาน กลุ่ม)(20 คะแนน) ให้นักเรียนแบ่งกลุ่ม กลุ่ม ละ 4-5 คน ค้นคว้าแหล่ง ความรู้เกี่ยวกับ IMC Plan และนำมาทำเป็น IMC Plan ในรูปแบบรายงาน และพร้อมนำมาเสนอหน้า ชั้นเรียนทุกกลุ่ม ใน สัปดาห์ที่ 13-14	อาจารย์วรรณพรณี ริมผดี
3	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการสื่อสาร การตลาดเชิงบูรณาการ <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายและความสำคัญ - แนวคิดทางการสื่อสารการตลาดเชิงบูรณา การ - แนวคิด หลักการของการสื่อสาร การตลาดเชิงบูรณาการ - พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป - การสื่อสารการตลาดกับพฤติกรรม บริโภคของลูกค้า 	3	เน้นการอภิปรายและการ เรียนรู้แบบมีส่วนร่วม (Participatory Learning) โดยนักศึกษามีส่วนร่วมใน การอภิปรายแสดง ความคิดเห็นในเรื่องของ IMC	อาจารย์วรรณพรณี ริมผดี
4	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการสื่อสาร การตลาดเชิงบูรณาการ (ต่อ) ส่วนผสมของ IMC <ul style="list-style-type: none"> - บทบาทของ IMC ใน กระบวนการการตลาด - ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการ 	3	การเรียนรู้แบบกรณีศึกษา (Case Study) โดย นักศึกษาได้ฝึกคิดวิเคราะห์ อภิปรายเพื่อสร้างความเข้าใจ ในเนื้อหาเกี่ยวกับบทบาท ของIMC	อาจารย์วรรณพรณี ริมผดี

ดำเนินงานทาง IMC				
5	กลยุทธ์การสร้างตราและการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในธุรกิจโรงแรม 1. การสื่อสารตราสินค้า 2. การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ - การวิเคราะห์ส่วนแบ่งการตลาด การกำหนดเป้าหมาย 3. การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค	3	. เน้นการอภิปรายและการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม (Participation Learning) และเทคนิคการระดมสมอง (Brainstorming) โดยให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นในเรื่องของ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกเครื่องมือสื่อสารการตลาด	อาจารย์วรรณพรรณ ริมผดี
สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน สื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ผู้สอน
6	การวิเคราะห์สถานการณ์การตลาดเชิงบูรณาการ - การวางแผนการตลาด	3	การเรียนรู้แบบกรณีศึกษา (Case Study) โดยนักศึกษาได้ฝึกคิดวิเคราะห์ อภิปรายในลักษณะ (Critical thinking) เพื่อสร้างความเข้าใจในเนื้อหา	อาจารย์วรรณพรรณ ริมผดี
7	การวิเคราะห์สถานการณ์การตลาดเชิงบูรณาการ (ต่อ) - การปฏิบัติและควบคุมทางการตลาด	3	การเรียนรู้แบบกรณีศึกษา (Case Study) โดยนักศึกษาได้ฝึกคิดวิเคราะห์ อภิปรายในลักษณะ (Critical thinking) เพื่อสร้างความเข้าใจในเนื้อหา	อาจารย์วรรณพรรณ ริมผดี
8	สอบกลางภาค			
9	กลยุทธ์การโฆษณา และการประชาสัมพันธ์ในธุรกิจโรงแรม	3	ร่ว ม กั น (Critical Thinking) เกี่ยวกับการเลือกใช้โฆษณาและประชาสัมพันธ์ และสภาพแวดล้อมในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ในตัวอย่างโฆษณาสินค้าต่างๆ ที่อยู่ใน ตำแหน่ง (Positioning) ที่แตกต่างกัน	อาจารย์วรรณพรรณ ริมผดี
10	กลยุทธ์การขายโดยใช้พนักงานและการส่งเสริมการขายในธุรกิจโรงแรม	3	ส อ ด แ ท ร ก คุ ณ ธิ ร ร ม จ ริ ย ธิ ร ร ม ค ต ธิ ร ร ม ก า ร	อาจารย์วรรณพรรณ ริมผดี

			บรรยาย ยกตัวอย่าง สถานการณ์ปัจจุบัน กรณีศึกษา การถามตอบ	
11	กลยุทธ์การตลาดทางตรงและการตลาด ออนไลน์ - การตลาดทางตรง - การตลาดออนไลน์และการพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ในธุรกิจโรงแรม	3	เน้นการอภิปรายและการ เรียนรู้แบบมีส่วนร่วม (Participation Learning) พร้อมทั้งอภิปรายและ แสดงความคิดเห็น ใน ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ การตลาดทางตรงและ ตลาดออนไลน์ ในปัจจุบัน	อาจารย์วรรณพรรณ ริมผดี
12	กลยุทธ์การสื่อสารการตลาดแบบบูรณา การรูปแบบอื่นๆ - การตลาดโดยการบอกต่อ - การตลาดเชิงกิจกรรมและการเป็น ผู้สนับสนุน - งานแสดงสินค้าและมหกรรมสินค้า		เน้นการอภิปรายและการ เรียนรู้แบบมีส่วนร่วม (Participation Learning) และสืบค้นข้อมูลและแสดง ความคิดเห็น ผ่าน Virtual Classroom ในประเด็นที่ เกี่ยวข้องกับการตลาดเชิง กิจกรรม	อาจารย์วรรณพรรณ ริมผดี
13-14	นำเสนอรายงาน	3		อาจารย์วรรณพรรณ ริมผดี
15	สรุปบทวน	3		อาจารย์วรรณพรรณ ริมผดี

2 แผนการประเมินผลการเรียนรู้			
กิจกรรมที่	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1	สอบกลางภาค	8	20%
	สอบปลายภาค	16	30%
2	วิเคราะห์กรณีศึกษา คั่นคว้า การ นำเสนอรายงานบันทึกผลการเรียน	ตลอดภาค การศึกษา	40%
3	การมีส่วนร่วมในชั้นเรียน การอภิปราย การเข้าชั้นเรียน		10%

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

วรรณพรรณ ริมผดี (2556) กลยุทธ์การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการสำหรับธุรกิจโรงแรม,โรงเรียนการท่องเที่ยวและการบริการ,มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

ไม่มี

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

- สิทธิ อธิสรณ์. (2552). การสื่อสารทางการตลาด. กรุงเทพฯ. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- ปณิศา มีจินดา, ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2554). กลยุทธ์การตลาดและการวางแผน. กรุงเทพมหานคร:ธรรมสาร.

- ปรีชา แดงโรจน์. (2553). การบริหารจัดการและปฏิบัติงานโรงแรม. กรุงเทพฯ: เอส.อาร์.พรีนติ้ง แมสโปรดักส์.

- อธิกริตติ นวรัตน์ ณ ออยุธยา. (2552). การตลาดสำหรับการบริการแนวคิดและกลยุทธ์. พิมพ์ครั้งที่ 3 กรุงเทพมหานคร : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- สมวงศ์ พงศ์สถาพร. (2549). การสื่อสารการตลาดแบบผสมผสานภาคปฏิบัติ พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร: Brandagebook.

- บังอร ฉัตรรุ่งเรือง และวรพล วัฒนเหลือองอรุณ. การบริหารและการจัดการงานโรงแรม. กรุงเทพมหานคร: วิรัตน์ เอ็ดดูเคชั่น.

- Lovelock, Christopher H, (1996). **Services Marketing** , Third Edition. New Jersey : Prentice Hall,Inc.

19.2 เอกสารอิเล็กทรอนิกส์ (ข่าวสารและสถานการณ์การท่องเที่ยวโลก - ไทยในปัจจุบัน)

- Website: World Tourism Organization

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

1. ในวันแรกของการเรียนการสอน อาจารย์ผู้สอนอธิบายให้นักศึกษาเข้าใจถึงการปรับปรุงรายวิชานี้จากการเรียนการสอนในภาคการศึกษาที่ผ่านมา และประโยชน์จากข้อคิดเห็นของนักศึกษาต่อการพัฒนารายวิชา เพื่อส่งเสริมให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็นต่อการพัฒนารายวิชาในช่วงปลายของภาคการศึกษา
2. ให้นักศึกษาประเมินพัฒนาการของตนเองโดยเปรียบเทียบ ความรู้ ทักษะในการประมวล/คิดวิเคราะห์ก่อน และหลังการเรียนรายวิชานี้
3. ส่งเสริมให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็นต่อการเรียนการสอน และการพัฒนารายวิชาผ่านระบบการประเมิน on line ของมหาวิทยาลัย

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

อาจารย์ผู้สอนประเมินการสอนของตนเอง ดูผลการเรียนของนักศึกษา และทำรายงานสรุปพัฒนาการของนักศึกษาปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไขหรือการเปลี่ยนแปลง/ปรับปรุงรายวิชา

3. การปรับปรุงการสอน

1. การประเมินการสอนของตนเองและสรุปปัญหา อุปสรรค แนวทาง แก้ไขเมื่อสิ้นสุดการสอน เพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นในการปรับปรุงรายวิชาในภาคการศึกษาต่อไป
2. การวิจัยในชั้นเรียน เพื่อพัฒนารูปแบบ วิธีการเรียนการสอน และวิธีการฝึกปฏิบัตินอกสถานที่
3. ปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาให้ทันสมัยและเหมาะสมกับนักศึกษารุ่นต่อไป

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

สอบกลางภาค และ การสอบปลายภาค

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

นำข้อมูลที่ได้รับจากการสอนเทอมปัจจุบันไปปรับปรุงพัฒนาประสิทธิผลของรายวิชาในเทอมต่อไปที่คาดหวัง