



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

ประจำภาคเรียนที่ 1

รหัสวิชา 3572702 ชื่อรายวิชา การบริหารงานขาย (Sales Management)

**ตอนเรียน A1 และ B1 นักศึกษาหลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการบริการลูกค้า
รหัส (2 ตัวแรก) 35**

อาจารย์ผู้สอน

นางสาวชฎานันท์ เกิดพิทักษ์

อาจารย์ผู้ประสานงานรายวิชา

นางสาวชฎานันท์ เกิดพิทักษ์

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

คำนำ

วิชา การบริหารงานขาย (Sales Management) ได้จัดการเรียนการสอนขึ้นเพื่อให้นักศึกษาในหลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการบริการลูกค้า ได้ทำการศึกษาพร้อมทั้งมีความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการงานขาย เทคนิคการขาย การพยากรณ์การขาย การติดตามผลการขาย อีกทั้งมีความรู้ความเข้าใจในการควบคุมและการคัดเลือกพนักงานขายให้เหมาะสม ซึ่งนักศึกษาสามารถนำความรู้ความสามารถเหล่านี้ไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ต่างๆ ทั้งในปัจจุบัน และในอนาคต อีกทั้งมีความรู้ความสามารถเพียงพอในการประกอบอาชีพต่อไป ในการจัดทำ มคอ.3 นี้ก็เพื่อเป็นประโยชน์ในการ วางแผนการเรียน การสอน อีกทั้งเพื่อใช้ในการประเมินผลการเรียนการสอน อันจะเป็นประโยชน์ต่อตัวผู้เรียนสืบไป

ดร. ชญานันท์ เกิดพิทักษ์

ผู้จัดทำ

สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	4
หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	5
หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ	5
หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	6
หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล	9
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	10
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	11

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา

คณะวิทยาการจัดการ หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิตสาขาการบริการลูกค้า

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา

3572702

การบริหารงานขาย

(Sales Management)

2. จำนวนหน่วยกิต

3 (3-0-6)

3. หลักสูตรประเภทของรายวิชา

บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการบริการลูกค้า

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและผู้สอน

อาจารย์ ดร.ชญานันท์ เกิดพิทักษ์

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2556 ชั้นปีที่ 2

6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)

ไม่มี

8. สถานที่เรียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

01 พฤษภาคม 2556

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1) เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจลักษณะโครงสร้างของกระบวนการขาย การติดตามผลการขาย การพยากรณ์ผลการขายในอนาคต กระบวนการประเมินผลลัพธ์ การใช้เทคนิคการขายและเทคนิคการใช้ภาษาในการขาย รวมทั้งกระบวนการบริหารจัดการติดตามงาน

2) นักศึกษามีทักษะในการคิดวิเคราะห์สภาพที่เกิดขึ้นจากการขาย สถานการณ์ปัจจุบันที่มีผลกระทบต่อการขาย การจัดวางโครงสร้างการขายที่ได้ผล สามารถศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากสื่อต่าง ๆ และนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการบริหารการขายได้

3) นักศึกษามีความสามารถวิเคราะห์เพื่อนำเสนอรูปแบบการบริหารการขายได้อย่างเหมาะสม

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้ศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการขาย การพยากรณ์การขายในอนาคต สามารถวิเคราะห์สถานการณ์ทางการขายและบริหารจัดการด้านการขายให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินงาน

1. คำอธิบายรายวิชา

กระบวนการงานขาย การติดตามผลการขาย การพยากรณ์ผลการขาย กระบวนการประเมินผลลัพธ์ เทคนิคการขาย เทคนิคการใช้ภาษาในการขาย การบริหารการติดตามงาน

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
45	ตามความต้องการของผู้เรียนเฉพาะราย	ไม่มี	6

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

3 ชั่วโมง

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 ผลการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

1) มีความซื่อสัตย์สุจริตไม่เอาเปรียบผู้อื่น สามารถจัดปัญหาการขัดแย้งระหว่างผลประโยชน์ที่ได้รับกับจริยธรรมและจรรยาบรรณวิชาชีพ

2) มีความรับผิดชอบในหน้าที่ เป็นสมาชิกที่ดีและมีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อพัฒนามีภาวะผู้นำ และเป็นแบบอย่างที่ดีต่อผู้อื่น

3) มีวินัยในการทำงานและปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อบังคับขององค์กรและสังคม

4) มีพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคมและมีจิตสาธารณะ

5) มีความสามัคคีในการปฏิบัติงาน ร่วมมือกันในการทำงาน สามารถทำงานเป็นทีมได้

1.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

1) บรรยายพร้อมยกตัวอย่างสอดแทรกในเนื้อหาสาระที่เป็นจริยธรรมในการสอน ยกตัวอย่างที่ดีใช้บทบาทสมมติในการอธิบาย อภิปรายกรณีศึกษาในห้องเรียนโดยใช้สาระด้านจริยธรรม

2) ให้นักเรียนเข้าชั้นเรียนตรงเวลา และการแต่งกายตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

3) มอบหมายงานให้รับผิดชอบ ฝึกการเป็นหัวหน้าทีมการทำงาน ให้นักศึกษาจัดกลุ่มแสดงความคิดเห็นและอภิปรายหน้าชั้นเรียน

1.3 กลยุทธ์ในการประเมินผลการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

1) ประเมินความตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานที่ได้รับมอบหมาย การร่วมกิจกรรมและสังเกตพฤติกรรมในระหว่างเรียน

2) ประเมินการมีวินัยและพร้อมเพรียงในการเข้าร่วมกิจกรรมเสริมหลักสูตร

3) ประเมินความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

4) ประเมินผลจากงาน กลุ่มเพื่อน และแบบสอบถาม แบบสังเกต แบบวัดเจตคติ

2. ความรู้

2.1 ผลการเรียนรู้ด้านความรู้

1) มีความรู้ที่เกิดจากการบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่างๆที่เกี่ยวข้อง

2) มีความรู้ในกระบวนการ และเทคนิคการวิจัยเพื่อแก้ปัญหาและต่อยอดองค์ความรู้ในงานอาชีพ

3) มีความรู้เกี่ยวกับชุมชนและประยุกต์ใช้กับศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

2.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านความรู้

1) ใช้วิธีการสอนแบบหลากหลายรูปแบบ เน้นทฤษฎีผนวกกับภาคปฏิบัติ เน้นกรณีศึกษา กรณีตัวอย่าง

2) ฝึกปฏิบัติจริงในห้องเรียน อภิปรายกลุ่มแสดงความคิดเห็นร่วมกัน

3) ฝึกทักษะในการแสวงหาความรู้เพิ่มเติม จากการค้นคว้าด้วยตนเอง

4) ฝึกให้ผู้เรียนคิดวิเคราะห์การกระทำของตนเองและของแผนการปฏิบัติตามเป้าหมายที่กำหนด

2.3 กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านความรู้

1) ทดสอบย่อย

2) ทดสอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน

- 3) ประเมินงานที่นักศึกษาจัดทำส่ง
- 4) ประเมินงานโครงการที่นำเสนอ
- 5) ประเมินการนำเสนอผลงานในชั้นเรียน

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ผลการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

1) มีความสามารถประมวลและศึกษาข้อมูลเพื่อวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาและความขัดแย้งรวมทั้งหาแนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาได้อย่างเหมาะสมทั้งเชิงกว้างและเชิงลึก

2) สามารถประยุกต์ใช้นวัตกรรมจากภาคธุรกิจ และจากศาสตร์อื่นๆที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนาทักษะการทำงานให้เกิดประสิทธิผล

2) สามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาในการดำเนินชีวิตได้อย่างสร้างสรรค์

3) สามารถค้นคว้า ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆได้เป็นอย่างดี

3.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

- 1) กรณีศึกษา
- 2) อภิปรายกลุ่ม
- 3) การศึกษาภาคสนาม
- 4) ปฏิบัติจริงในห้องเรียนบ่อยๆ จนเกิดความชำนาญ

3.3 วิธีการประเมินผล

- 1) ประเมินตามสภาพจริงจากผลงาน และงานนำเสนอในชั้นเรียน
- 2) การทดสอบโดยใช้แบบทดสอบหรือสัมภาษณ์

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

1) มีความสามารถในการประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์และสามารถสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น และปรับตัวเชิงวิชาชีพได้

2) มีความสามารถทำงานเป็นกลุ่มในฐานะผู้นำและผู้ตามได้

3) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีสามารถสื่อสารกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี

4) มีความเคารพในสิทธิและควมมีคุณค่าของตนเองและผู้อื่น

4.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

1) ใช้การสอนที่มีการกำหนดกิจกรรมให้มีการทำงานเป็นกลุ่ม การเรียนแบบมีส่วนร่วมปฏิบัติกร

2) มอบหมายงานทำงานที่ต้องประสานงานกับผู้อื่น หรือต้องค้นคว้าหาข้อมูลจากการบุคคลอื่น หรือผู้มีประสบการณ์

4.3 กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

- 1) ประเมินจากพฤติกรรมและการแสดงออกของนักศึกษาในการนำเสนอรายงานกลุ่มในชั้นเรียน

- 2) สังเกตจากพฤติกรรมที่แสดงออกในการร่วมกิจกรรมต่าง ๆ
- 3) พิจารณาจากผลงาน ความครบถ้วนชัดเจนตรงประเด็นของข้อมูลที่ได้มอบหมาย

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

- 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ
 - 1) มีความสามารถในการใช้ภาษาไทยและภาษาต่างประเทศในการฟัง การพูด การอ่าน การเขียน และการสรุปประเด็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 - 2) มีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการติดต่อสื่อสาร รู้จักเลือกรูปแบบของการนำเสนอที่เหมาะสมสำหรับเรื่อง และผู้ฟังที่แตกต่างกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 - 3) สามารถนำเสนอและสื่อสารโดยใช้สารสนเทศทางคณิตศาสตร์หรือการแสดงสถิติได้
 - 4) สามารถเลือกใช้ข้อมูลและสารสนเทศเพื่อประยุกต์ใช้ในการดำรงชีวิตและแก้ไขปัญหาของตนเองได้อย่างเหมาะสม
- 5.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ
 - 1) จัดกิจกรรมการเรียนรู้ในรายวิชาต่าง ๆ ให้นักศึกษาได้วิเคราะห์ จากกรณีศึกษาการเรียนรู้เทคนิค และประยุกต์ใช้ในสถานการณ์ต่างๆ
 - 2) การทดลอง การฝึกปฏิบัติ นำเสนอการแก้ปัญหาที่เหมาะสม
 - 3) มอบหมายงานให้ผู้เรียนสืบค้นและนำเสนอรายงานในประเด็นที่มีความเกี่ยวข้องกับการเรียน
- 5.3 กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ53
 - 1) การทดสอบย่อย
 - 2) สอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน
 - 3) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาจัดทำ
 - 4) ประเมินจากแผนปฏิบัติงานหรือโครงการที่

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมิน

1. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อ / รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อกี่ ใช้ (ถ้ามี)	ผู้สอน
1	ปฐมนิเทศการเรียนการสอน แนะนำบทเรียน	3	บรรยาย	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
2	บทที่ 1 กระบวนการงาน ขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / นำเสนอความคิดเห็น	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
3	บทที่ 1 กระบวนการงาน ขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / ศึกษากรณี ตัวอย่าง / ปฏิบัติจริงในห้องเรียน	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
4	บทที่ 2 การติดตามผลการ ขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / นำเสนอความคิดเห็น	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
5	บทที่ 2 การติดตามผลการ ขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / ศึกษาและ วิเคราะห์กรณีตัวอย่าง	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
6	บทที่ 3 การพยากรณ์ผล การขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / นำเสนอความคิดเห็น	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
7	สรุปเนื้อหาบทที่ 1-3	3	อภิปรายกลุ่ม / ทดสอบ	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
8	เชิญวิทยากรบรรยาย	3	เทคนิคการขาย ณ ศูนย์บริการ	วิทยากรจากหน่วยงานอื่น
9	บทที่ 4 กระบวนการ ประเมินผลลัพธ์	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / นำเสนอความคิดเห็น	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
10	บทที่ 5 เทคนิคการขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / ปฏิบัติจริงในห้องเรียน	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
11	บทที่ 5 เทคนิคการขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / ศึกษาและ วิเคราะห์กรณีตัวอย่าง	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
12	บทที่ 6 เทคนิคการใช้ภาษา ในการขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / นำเสนอความคิดเห็น	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
13	บทที่ 6 เทคนิคการใช้ภาษา ในการขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / ศึกษาและ วิเคราะห์กรณีตัวอย่าง	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
14	บทที่ 7 การบริหารติดตาม งาน	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / นำเสนอความคิดเห็น	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
15	บทที่ 7 การบริหารติดตาม งาน	3	บรรยายยกตัวอย่าง / ศึกษาและ วิเคราะห์กรณีตัวอย่าง	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
16	สอบปลายภาค	-	-	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรม	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัดส่วนที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมิน
1. การเข้าชั้นเรียน	มีการเข้าชั้นเรียนสม่ำเสมอ	สังเกตพฤติกรรม	ตลอดภาคการศึกษา	
2. การอภิปราย แสดงความคิดเห็น	มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความรู้ความเข้าใจ มีการแสดงความคิดเห็นร่วม	ประเมินผลการแสดงความคิดเห็น	ตลอดภาคการศึกษา	
3. การค้นคว้าและการนำเสนอรายงาน	มีความรู้ความเข้าใจ มีความสามารถในการค้นคว้า มีวิธีการนำเสนอที่ดี	ประเมินผลงานนำเสนอ	ตลอดภาคการศึกษา	10 %
4. ทดสอบกลางภาค	ผ่านตามเกณฑ์	ผลการสอบ	8	30 %
5. ทดสอบปลายภาค	ผ่านตามเกณฑ์	ผลการสอบ	16	40 %

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

คณะวิทยาการจัดการ. (2555). การบริหารงานขาย. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.

Diane Ledingham & Mark Kovac (2009). Sales and Selling .Harvard Business Review. แปลโดย ญัฐยา สิ้นตระการผล (2554).

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

<http://www.arit.dusit.ac.th/>

เว็บไซต์สำนักหอสมุดของสถาบันการศึกษาหรือหน่วยงานต่างๆ ที่มีผลงานวิจัย

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

แหล่งเรียนรู้

1. แหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ ในชุมชนและท้องถิ่น เพื่อรวบรวมข้อมูลด้านต่าง ๆ ของชุมชนและท้องถิ่นในการวิเคราะห์ประเด็นปัญหาต่าง ๆ ในหลักการตลาด

2. เว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อในประมวลรายวิชา, นิตยสาร, หนังสือพิมพ์

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาที่จัดทำโดยมหาวิทยาลัย ดังนี้

- 1) การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- 2) การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียน
- 3) แบบประเมินผู้สอน และประเมินรายวิชา

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

การเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอนมีกลยุทธ์ดังนี้

- 1) แบบประเมินผลการเรียนการสอน
- 2) ผลการเรียนของนักศึกษา
- 3) การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้

3. การปรับปรุงการสอน

เมื่อได้ผลประเมินการสอน นำข้อมูลมาวิเคราะห์หาแนวทางพัฒนาปรับปรุงการเรียนการสอนให้ดีขึ้น โดยการสัมมนาการจัดการเรียนการสอนระหว่างกลุ่มผู้สอน การทำวิจัยในชั้นเรียน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

กระบวนการเรียนการสอนมีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้ในวิชา ที่ได้จากการสอบถามนักศึกษา หรือการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา รวมถึงพิจารณาจากผลการทดสอบความรู้ ความเข้าใจ และหลังออกผลการเรียนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยรวมในรายวิชาได้ดังนี้

- 1) การทวนสอบการให้คะแนนจากการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษาโดยอาจารย์อื่น หรือผู้ทรงคุณวุฒิที่ไม่ใช่อาจารย์ประจำหลักสูตร
- 2) มีการตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชาเพื่อตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อเขียน รายงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม

5. การดำเนินการทบทวนและวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

จากการประเมิน และทวนสอบผลสัมฤทธิ์ประสิทธิผลรายวิชา ได้มีการวางแผนปรับปรุงการสอนและรายละเอียดวิชา เพื่อให้เกิดคุณภาพมากขึ้นดังนี้

- 1) ปรับปรุงรายวิชาเป็นประจำปีอย่างน้อยทุก 2 ปี หรือตามข้อเสนอแนะ
- 2) เรียกประชุมผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อนำผลมาประมวล เสนอแนะแนวทางแก้ไข ปรับปรุง รวมถึงการพัฒนากระบวนการเรียนการสอนให้ดีขึ้น