



รายละเอียดของรายวิชา

รายวิชา การบริหารธุรกิจสุขภาพ ความงาม และเครื่องสำอาง
รหัสวิชา 4143303

ภาคเรียนที่ 1/2560

หลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง
คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

มคอ. ๓ รายละเอียดของรายวิชา

รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification) หมายถึง ข้อมูลเกี่ยวกับแนวทางการบริหารจัดการของแต่ละรายวิชาเพื่อให้การจัดการเรียนการสอนสอดคล้องและเป็นไปตามที่วางแผนไว้ในรายละเอียดของหลักสูตร ซึ่งแต่ละรายวิชาจะกำหนดไว้อย่างชัดเจนเกี่ยวกับวัตถุประสงค์และรายละเอียดของเนื้อหาความรู้ในรายวิชา แนวทางการปลูกฝังทักษะต่างๆ ตลอดจนคุณลักษณะอื่นที่นักศึกษาจะได้รับการพัฒนาให้ประสบความสำเร็จตามจุดมุ่งหมายของรายวิชา มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับระยะเวลาที่ใช้ในการเรียน วิธีการเรียน การสอน การวัดและประเมินผลในรายวิชา ตลอดจนหนังสือหรือสื่อทางวิชาการอื่นๆที่จำเป็นสำหรับการเรียนรู้ นอกจากนี้ยังกำหนดยุทธศาสตร์ในการประเมินรายวิชาและกระบวนการปรับปรุง

ประกอบด้วย ๗ หมวด ดังนี้

หมวดที่ ๑	ข้อมูลทั่วไป
หมวดที่ ๒	จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์
หมวดที่ ๓	ลักษณะและการดำเนินการ
หมวดที่ ๔	การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา
หมวดที่ ๕	แผนการสอนและการประเมินผล
หมวดที่ ๖	ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน
หมวดที่ ๗	การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
 วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สาขาวิชาวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

4143303 การบริหารธุรกิจสุขภาพ ความงาม และเครื่องสำอาง

๒. จำนวนหน่วยกิต

3(3-0-6)

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

3.1 หลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง

๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

4.1 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อ.ณัฐพร ฐิษวดี

4.2 อาจารย์ผู้สอนและกลุ่มเรียน

อ.ณัฐพร ฐิษวดี

๕. ภาคการศึกษา/ ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 1 / ชั้นปีที่ 3

๖. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

๗. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)

ไม่มี

๘. สถานที่เรียน

อาคารเฉลิมพระเกียรติ 50 พรรษา มหาวชิราลงกรณ์ ศูนย์วิทยาศาสตร์ ถนนสิรินธร แขวงบางพลัด เขตบางพลัด กทม. 10700

๙. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

4 กรกฎาคม 2560

หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. เพื่อให้ศึกษามีความรู้พื้นฐาน วัตถุประสงค์ หน้าที่และความสำคัญของการประกอบธุรกิจทั่วไปและในอุตสาหกรรมความงามและสุขภาพทั้งในส่วนของการผลิต การขาย การแนะนำและการบริการ

2. เพื่อให้ศึกษาทราบถึงหลักเกณฑ์ในการขาย การส่งเสริมการขาย การโฆษณา การกำหนดราคาและเทคนิคการขาย ทั้งในฐานะผู้รับจ้างผลิต ผู้ผลิตและจัดจำหน่าย หรือเป็นผู้จัดจำหน่ายเพียงอย่างเดียว

3. เพื่อให้ศึกษามีประสบการณ์ในการออกร้าน และจัดทำแผนธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพ ความงามและเครื่องสำอาง

๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

- เพื่อให้เนื้อหาสอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน เพื่อเป็นทักษะและองค์ความรู้ในการประกอบอาชีพของนักศึกษา

หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

๑. คำอธิบายรายวิชา

วิชานี้มีจุดประสงค์เพื่อปูพื้นฐานความรู้ด้านการทำธุรกิจทั่วไปและในอุตสาหกรรมความงามและสุขภาพทั้งในส่วนของการผลิต การขาย การแนะนำและการบริการด้วยการวิเคราะห์กรณีศึกษาและการสร้างประสบการณ์ในการออกร้านเพื่อให้เหมาะสมกับนักศึกษาที่ไม่ได้มีความรู้ด้านธุรกิจมาก่อน

๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/ งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมง/ภาคการศึกษา	ไม่มี	ไม่มี	90 ชั่วโมง/ภาคการศึกษา

๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

- อาจารย์ประจำรายวิชา จัดเวลาให้คำปรึกษาผ่านอีเมลล์ Nattaporn2608@gmail.com, Facebook เวลา 9.00-17.00 น. ในวันทำการ
- อาจารย์จัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล หรือ รายกลุ่มตามความต้องการ 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ โดยนัดหมายเข้าพบอาจารย์ล่วงหน้า อย่างน้อย 1 วันทำการ

หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

๑. คุณธรรม จริยธรรม

๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- 1.1.1) ตระหนักในคุณค่าและคุณธรรม จริยธรรม เสียสละ และซื่อสัตย์สุจริต
- 1.1.2) มีวินัย ตรงต่อเวลา และความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม
- 1.1.3) มีภาวะความเป็นผู้นำและผู้ตาม สามารถทำงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขข้อขัดแย้งและลำดับ

ความสำคัญของงานที่ได้รับมอบหมาย

๑.๒ วิธีการสอน

- ใช้การสอนแบบสื่อสารสองทาง เปิดโอกาสให้นักศึกษามีการตั้งคำถามหรือตอบคำถาม หรือแสดงความคิดเห็นที่เกี่ยวข้องกับคุณธรรม จริยธรรม ในชั้นเรียนในโอกาสต่างๆ
- ยกตัวอย่างกรณีศึกษา ตัวอย่างที่ขาดความรับผิดชอบต่อหน้าที่และการประพฤติที่ผิดจรรยาบรรณในวิชาชีพ
- อาจารย์ปฏิบัติตนเป็นตัวอย่าง ให้ความสำคัญต่อจรรยาบรรณวิชาชีพ การมีวินัยเรื่องเวลา การเปิดโอกาสให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็นและรับฟังความคิดเห็นของนักศึกษา การเคารพและให้เกียรติแก่อาจารย์อาวุโส แต่งกายถูกต้องตามสมรรถนะของอาจารย์หลักสูตรวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง เป็นต้น

๑.๓ วิธีการประเมินผล

- คณะจัดกิจกรรมต่างๆ ที่/ประเมินผลจากพฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียนและในโอกาสที่หลักสูตร - เกี่ยวข้องทางด้านคุณธรรมและจริยธรรม การมีสัมมาคารวะต่อผู้อาวุโสและอาจารย์
- การตรวจสอบการมีวินัยต่อการเรียน - การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งรายงาน
- ประเมินการรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น โดยนักศึกษาอื่นๆในรายวิชา -
- นักศึกษาประเมินตนเอง -

๒.๑ ความรู้ที่ต้องได้รับ

- 2.1.1 มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญ
- 2.1.2 สามารถวิเคราะห์ปัญหา สาเหตุของปัญหา โดยใช้ความรู้ ทักษะและเลือกใช้เครื่องมือที่เหมาะสมในการแก้ไขปัญหา
- 2.1.3 มีความรู้ความเข้าใจและการฝึกอบรม การพัฒนาความรู้ ความชำนาญและการใช้เครื่องมือที่เกี่ยวข้อง

๒.๒ วิธีการสอน

- ใช้การสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ ได้แก่ - การสอนบรรยายร่วมกับการสื่อสารสองทาง โดยเน้นให้นักศึกษาหาทางค้นคว้าหาข้อมูลเพิ่มเติม การสอนแบบร่วมมือกันเรียนรู้ (Co-Operative Learning) การสอนแบบศึกษาด้วยตนเอง การค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต
- เพิ่มการสอนนอกห้องเรียน โดยศึกษาจากประสบการณ์จริงในเรื่องที่ต้องสร ้างความเข้าใจ

๒.๓ วิธีการประเมินผล

- การนำเสนองานหน้าชั้นเรียนและปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มที่นำเสนอในฐานะผู้เข้าร่วม -
- จัดกลุ่มธุรกิจจำลอง -
- คณะ/คณะ แก่บุคคลภายในและนอกหลักสูตร/การดำเนินธุรกิจจำลองที่จัดตั้งขึ้นในงานกิจกรรมของหลักสูตร -

๓. ทักษะทางปัญญา

๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- 3.1.1 สามารถคิด วิเคราะห์ปัญหาอย่างเป็นระบบ
- 3.1.2 สามารถสืบค้น ติความ และประเมินสูตรตำรับเพื่อใช้ในการแก้ไขปัญหาอย่างสร้างสรรค์
- 3.1.3 สามารถประยุกต์ความรู้และทักษะกับการแก้ไขปัญหาทางเครื่องสำอางได้อย่างเหมาะสม

๓.๒ วิธีการสอน

) การสอนโดยใช้ปัญหาเป็นฐาน -Problem Based Learning : PBL(

ฝึกตอบปัญหาในชั้นเรียนและการแสดงความคิดเห็นต่อปัญหา และระดมสมองในการแก้ไขปัญหา จาก -
กรณีศึกษาตามประเด็นปัญหาที่กำหนดไว้แล้ว โดยแบ่งนักศึกษาเป็นกลุ่ม ภายในกลุ่มจะต้องกำหนดแนวทางไปสู่การ
แก้ปัญหาหรือเสนอแนวทางปฏิบัติที่มีความน่าเชื่อถือและความเป็นไปได้

มอบหมายงานกลุ่มจัดกิจกรรมการสืบสานศิลปและวัฒนธรรมไทยผ่านทางการประกอบธุรกิจเครื่องสำอาง -

๓.๓ วิธีการประเมินผล

- ประเมินจากการตอบปัญหาและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน ทั้งรายบุคคลและกลุ่ม
- รายงานกลุ่ม การนำเสนองาน
- กิจกรรมการออกร้านธุรกิจเครื่องสำอาง

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

● 4.1.1 สามารถให้ความร่วมมือ ช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่การแก้ไขปัญหาสถานการณ์ต่างๆ
ในกลุ่มผู้ร่วมงานทั้งในบทบาทของผู้นำหรือในบทบาทของผู้ร่วมงาน

● 4.1.2 สามารถถ่ายทอดความรู้ในศาสตร์ที่เรียนสู่สังคมในประเด็นที่เหมาะสม

● 4.1.3 มีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมายของตนเองและรับผิดชอบงานในกลุ่ม

● 4.1.4 สามารถเป็นผู้ริเริ่มแสดงทัศนะในการแก้ไขสถานการณ์ทั้งส่วนตัว และส่วนรวมพร้อมทั้งแสดง
จุดยืนอย่างเหมาะสมทั้งของตนเองและของกลุ่ม

● 4.1.5 มีความรับผิดชอบการพัฒนาการเรียนรู้ทั้งของตนเองและทางวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง

๔.๒ วิธีการสอน

จัดกิจกรรมเสริมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่นักศึกษามีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับนักศึกษาอื่นและ -
บุคคลภายนอก

มอบหมายงานกลุ่มและมีการเปลี่ยนกลุ่มทำงานตามกิจกรรมที่มอบหมาย เพื่อให้นักศึกษาทำงานได้กับผู้อื่น -
โดยไม่ยึดติดกับเฉพาะเพื่อนที่ใกล้ชิด

- กำหนดความรับผิดชอบของนักศึกษาแต่ละคนในการทำงานกลุ่ม อย่างชัดเจน

๔.๓ วิธีการประเมินผล

ประเมินการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน -

ประเมินความรับผิดชอบจากรายงานกลุ่มของนักศึกษา -

ให้นักศึกษาประเมินสมาชิกในกลุ่ม ทั้งด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและด้านความรับผิดชอบ -

กษาประเมินนักศึกษาอื่นๆในรายวิชา ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลให้นักศึกษา -

๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

● 5.1.1 มีทักษะในการเลือกใช้เครื่องมือทางสถิติต่อการทำงานที่เกี่ยวข้องกับวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง

● 5.1.2 สามารถใช้สารสนเทศในการค้นหาข้อมูลและการใช้หลักสถิติในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงตัวเลข
ทางคณิตศาสตร์อย่างมีประสิทธิภาพ

● 5.1.3 สามารถใช้ทักษะการสื่อสารทั้งการปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ทักษะการอ่าน และเขียนอย่างมีประสิทธิภาพและเลือกใช้รูปแบบของสื่อสารนำเสนออย่างเหมาะสม

● 5.1.4 สามารถใช้สารสนเทศและเทคโนโลยีการสื่อสารอย่างเหมาะสม

๕.๒ วิธีการสอน

ใช้ - PowerPoint ที่น่าสนใจ ชัดเจน ง่ายต่อการติดตามทำความเข้าใจ ประกอบการสอนในชั้นเรียน

การสอนโดยมีการนำเสนอข้อมูลจากการค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นตัวอย่างกระตุ้นให้นักศึกษาเห็นประโยชน์จากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการนำเสนอและสืบค้นข้อมูล

การแนะนำเทคนิคการสืบค้นข้อมูลและแหล่งข้อมูล -

การมอบหมายงานที่ต้องมีการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยี - สารสนเทศ

การมอบหมายงานที่ต้องมีการนำเสนอทั้งในรูปเอกสารและด้วยวาจาประกอบสื่อเทคโนโลยี -

๕.๓ วิธีการประเมินผล

ประเมินทักษะการใช้ภาษาเขียนจากเอกสารรายงาน -

สนอรายงานหน้าชั้นเรียนประเมินทักษะการใช้สื่อและการใช้ภาษาพูดจากการนำเสนอ -

ประเมินรายงานการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ

หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

๑. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
1	<p>แนะนำการเรียนการสอน</p> <p>บรรยาย: หน่วยที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจ ความสำคัญของ- ธุรกิจ องค์ประกอบของ- ธุรกิจ</p>	1 2	<p>.1แนะนำรายวิชา .2วิธีการเรียนการสอน .3การวัดและประเมินผล .4มอบหมายนักศึกษาเลือกกลุ่มจัดทำแผนธุรกิจและออกร้าน ตามความสนใจ โดยแบ่งกลุ่มเป็น กลุ่มละ 7 คน 5 คน 35 กลุ่ม รวมประกอบด้วย ธุรกิจด้านสุขภาพธุรกิจด้านความงามและธุรกิจเครื่องสำอาง</p>	อ.ณัฐพร บู้ฮวด

	เป้าหมายของธุรกิจ- ประเภทของธุรกิจ- หลักการประกอบ- ธุรกิจให้ประสบ ความสำเร็จ ความรับผิดชอบ- ของธุรกิจ คุณลักษณะและ- บุคลิกภาพของผู้ ประกอบธุรกิจ การวิเคราะห์โอกาส- ทางธุรกิจ		ผู้สูงอายุ ของเด็ก ผู้หญิง ผู้ชาย ก-ารบรรยายแบบมี ส่วนร่วม แบ่งกลุ่มอภิปราย- มอบหมายงานกลุ่ม- สำรวจความต้องการ สินค้าธุรกิจสุขภาพ ความงามและ เครื่องสำอางของวัย เด็ก ผู้สูงอายุ ผู้หญิง และผู้ชาย มอบหมายงานกลุ่ม- จัดทำแผนธุรกิจ (1 งานชิ้นที่)	
2	บรรยาย: หน่วยที่ 1 กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และจริยธรรม สำหรับการประกอบ ธุรกิจ	3	การบรรยายแบบมี- ส่วนร่วม	อ.ณัฐพร ปู่ฮวด
3	บรรยาย: หน่วยที่ 2 สถานการณ์และ แนวโน้มที่เกี่ยวกับ การประกอบธุรกิจ สุขภาพ ความงาม และเครื่องสำอาง ทดลองปฏิบัติ: ออกแบบสำรวจ ความต้องการสินค้า ธุรกิจสุขภาพ ความ งามและ เครื่องสำอาง ทดลองปฏิบัติ:	1 เรียนรู้นอกเวลา	-การบรรยายแบบมี ส่วนร่วม -แบ่งกลุ่มอภิปราย -แบ่งกลุ่มเป็น กลุ่ม ละ 4 คน 4 กลุ่ม รวม 16 คน และ มอบหมายงาน ออกแบบสำรวจ ความต้องการสินค้า ธุรกิจสุขภาพ ความ งามและ เครื่องสำอางของวัย เด็ก ผู้สูงอายุ ผู้หญิง	อ.ณัฐพร ปู่ฮวด

	สำรวจความต้องการ บริการธุรกิจสุขภาพ ความงามและ เครื่องสำอาง		และผู้ชาย นำเสนอข้อสรุป - ของกลุ่ม มีการ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ (Sharing) และให้ ข้อมูลป้อนกลับ (Feedback) ระหว่างผู้เรียนกับ ผู้เรียน ผู้เรียนกับ ผู้สอน (2 งานชิ้นที่) -มอบหมายงาน สำรวจความต้องการ สินค้าธุรกิจสุขภาพ ความงามและ เครื่องสำอางของวัย เด็ก ผู้สูงอายุ ผู้หญิง และผู้ชาย	
4	หน่วยที่ :3 กรณีศึกษาธุรกิจ สุขภาพ ความงาม และเครื่องสำอาง	3	- การบรรยายแบบมี ส่วนร่วม - ยกตัวอย่าง อุตสาหกรรมสุขภาพ ความงามและ เครื่องสำอางของ <ul style="list-style-type: none"> ● การผลิต ขนาดเล็ก ● การผลิต ขนาดใหญ่ -มีการแลกเปลี่ยน เรียนรู้)Sharing) และให้ข้อมูล ป้อนกลับ)Feedback) ระหว่างผู้เรียนกับ ผู้เรียน ผู้เรียนกับ ผู้สอน งานชิ้นที่)3(อ.ณัฐพร ปู่ฮวด และวิทยากร

5	หน่วยที่ :3 กรณีศึกษาธุรกิจ สุขภาพ ความงาม และเครื่องสำอาง	3	การบรรยายแบบมี - ส่วนร่วม - ยกตัวอย่าง อุตสาหกรรมสุขภาพ ความงามและ เครื่องสำอางของ <ul style="list-style-type: none"> ● ค้าปลีก ทั่วไป ● ขายตรง หลาย ระดับชั้น -มีการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ (Sharing) และให้ข้อมูล ป้อนกลับ (Feedback) ระหว่างผู้เรียนกับ ผู้เรียน ผู้เรียนกับ ผู้สอน งานชิ้นที่4(อ.ณัฐพร บุษวด และวิทยากร
6	หน่วยที่ :3 กรณีศึกษาธุรกิจ สุขภาพ ความงาม และเครื่องสำอาง	3	การบรรยายแบบมี - ส่วนร่วม - ยกตัวอย่าง อุตสาหกรรมสุขภาพ ความงามและ เครื่องสำอางของ <ul style="list-style-type: none"> ● ค้าปลีก ออนไลน์ ● การบริการ -มีการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ (Sharing) และให้ข้อมูล ป้อนกลับ (Feedback) ระหว่างผู้เรียนกับ ผู้เรียน ผู้เรียนกับ	อ.ณัฐพร บุษวด และวิทยากร

			ผู้สอน (5 งานชิ้นที่)	
7	หน่วยที่ :3 กรณีศึกษาธุรกิจ สุขภาพ ความงาม และเครื่องสำอาง	1	การบรรยายแบบมี - ส่วนร่วม - สรุปการ ยกตัวอย่าง	อ.ณัฐพร ปู่ฮวด และวิทยากร
		2	อุตสาหกรรมสุขภาพ ความงามและ เครื่องสำอาง - ให้นักศึกษา แบ่งกลุ่มการเรียนรู้ ออกเป็น 7 กลุ่ม เพื่อระดมความคิด เกี่ยวกับกระบวนการ ผลิตสินค้าสุขภาพ ความงามและ เครื่องสำอางตามที่ สนใจ หัวข้อ 6 <ul style="list-style-type: none"> ● การผลิต ขนาดเล็ก ● การผลิต ขนาดใหญ่ ● ค้าปลีก ทั่วไป ● ค้าปลีก ออนไลน์ ● การบริการ ● ขายตรง หลาย ระดับชั้น - ให้นักศึกษาเลือก ลำดับการนำเสนอ ผลงานหน้าชั้นเรียน กลุ่มละ 15 นาที เพียง 1 ครั้ง	

			<p>- ให้นักศึกษากลุ่มที่ได้รับมอบหมาย ออกมานำเสนอ ผลงานและกลุ่มที่ เพลิดเพลิน แลกเปลี่ยนความคิดเห็น</p> <p>- แต่ละกลุ่มต้อง จัดทำรายงาน 8 ชุด โดยนำเสนออาจารย์ 1 และใช้เป็นข้อมูล ชุด ในการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ในชั้นเรียนอีก 7 ชุด (งานชิ้นที่ 6)</p>	
8	สอบกลางภาค	2	หน่วยที่ 1, 2	อ.ณัฐพร.
9	กิจกรรมออกร้าน ธุรกิจจำลอง ครั้งที่ 1 ณ ลานหน้า 11-7 เพื่อการเรียนรู้จาก ประสบการณ์จริง โดยสามารถนำ ความรู้ที่ได้ศึกษา มาแล้วนำมาใช้	3	<p>การจัดกิจกรรมออก ร้าน</p> <p>- การเลือกตั้งผู้ ประสานงาน โดยมี ตัวแทนกลุ่มละ 1 คน</p> <p>- ให้นักศึกษาเลือก วันเวลา ที่จะจัด กิจกรรมการออก ร้าน</p> <p>- ติดต่อฝ่ายอาคาร เพื่อขอใช้สถานที่</p> <p>- ให้นักศึกษาเลือก วันเวลา ที่สะดวกใน การจัดกิจกรรมเพื่อ ติดต่อขอใช้สถานที่ กับฝ่ายอาคาร</p>	นักศึกษาและ อ.ณัฐพร บุษวด
10	กิจกรรมออกร้าน ธุรกิจจำลอง ครั้งที่ 2	3	<p>การจัดกิจกรรมออก ร้าน</p>	นักศึกษาและ อ.ณัฐพร บุษวด

11	กิจกรรมออกบ้าน ธุรกิจจำลอง ครั้งที่ 3	3	การจัดกิจกรรมออก บ้าน	นักศึกษาและ อ.ณัฐพร บุษวด
12	กิจกรรมออกบ้าน ธุรกิจจำลอง ครั้งที่ 4	3	การจัดกิจกรรมออก บ้าน	นักศึกษาและ อ.ณัฐพร บุษวด
13	นักศึกษานำเสนอผล ประกอบการธุรกิจ จำลอง	3	-สรุป วิเคราะห์ ปัญหาและระดม ความคิดแนว ทางการแก้ปัญหาที่ พบ -นำเสนอโดยใช้ power point)งานชิ้นที่ 7(นักศึกษาและ อ.ณัฐพร บุษวด
14	นักศึกษานำเสนอผล ประกอบการธุรกิจ จำลอง	3	-สรุป วิเคราะห์ ปัญหาและระดม ความคิดแนว ทางการแก้ปัญหาที่ พบ -นำเสนอโดยใช้ power point)งานชิ้นที่ 7(นักศึกษาและ อ.ณัฐพร บุษวด
15	สอบปลายภาค	3		อ.ณัฐพร บุษวด

๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการ ประเมินผล	วิธีการทวนสอบ
- วัดผลการเรียนทาง ทฤษฎีจากการสัมมนา	การเรียนรู้แบบเน้น ปฏิสัมพันธ์ผู้เรียน เป็นสำคัญ - การนำเสนองาน หน้าชั้นเรียนและ ชิ้นงาน รวม 6 ชิ้น - การมีปฏิสัมพันธ์กับ กลุ่มที่นำเสนอผลงาน	4-9	35	-การแบ่งงานที่ รับผิดชอบในกลุ่ม -คุณภาพของงาน และการวิเคราะห์ ผลการทดลอง โดยอ้างอิงทฤษฎี อย่างถูกต้อง

	<p>และผู้เรียนด้วยกัน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนนของกลุ่มที่นำเสนอและกลุ่มผู้เข้าร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - สำหรับกลุ่มที่นำเสนอ <ul style="list-style-type: none"> • คุณภาพของเอกสารที่นำส่ง 3 คะแนน • การนำเสนอและการสร้างปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟัง 1 คะแนน - สำหรับกลุ่มที่ไม่ได้นำเสนอ • ปฏิสัมพันธ์กับผู้นำเสนอ ที่มีการถามและการตอบคำถาม 1 คะแนน 			
สอบกลางภาค		8	20	-คะแนนสอบ
- สามารถนำความรู้ที่เรียนทางทฤษฎีมาประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจเครื่องสำอาง	<p>การทำกิจกรรมทางธุรกิจเครื่องสำอาง โดยการออกร้านธุรกิจเครื่องสำอาง ณ ลานหน้าอาคารเรียน</p> <p>ฝึกปฏิบัติเพื่อให้รู้จักการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าจากสถานการณ์จริง</p>	14-9	35	-การแบ่งงานที่รับผิดชอบในกลุ่ม
	<p>พยาบาลจำนวน 5 ครั้ง สัปดาห์ละ 1 ครั้งๆ ละ 7 คะแนน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • การเข้าร่วมกิจกรรม คะแนน • สินค้า/บริการ การตั้งราคา การขาย การส่งเสริมการขาย การโฆษณา 5 คะแนน 			

- คะแนนจิตพิสัย 10 คะแนน	การประเมิน พฤติกรรมด้าน คุณธรรม จริยธรรม		2	อาจารย์ผู้สอน ประเมิน
	การประเมิน พฤติกรรมด้านความ รับผิดชอบ		2	อาจารย์ผู้สอน ประเมิน
	การประเมินตนเอง ของนักศึกษา พฤติกรรมด้าน คุณธรรม จริยธรรม และความรับผิดชอบ		2	อาจารย์ผู้สอน ประเมิน
	การประเมินด้าน ความสัมพันธ์ระหว่าง บุคคลและความ รับผิดชอบต่อในการ ทำงานกลุ่ม		2	อาจารย์ผู้สอน ประเมิน
	การประเมินด้าน ความสัมพันธ์ระหว่าง บุคคลและและการมี ส่วนร่วมในกิจกรรม ในชั้นเรียน		2	อาจารย์ผู้สอน ประเมิน

3. การประเมินผลการศึกษา

เกณฑ์คะแนน	เกรด
90 – 100	A
85 – 89	B+
75 – 84	B
70 – 74	C+
60 – 69	C
55 – 59	D+
50 – 54	D
0 – 49	F
	W
	I

หรือในบางรายวิชาไม่มีค่าระดับคะแนน ดังนี้

เกณฑ์คะแนน	เกรด
	PD
	P
	F
	W
	I

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑. ตำราและเอกสารหลัก

1.1 เอกสารประกอบการสอน วิชาธุรกิจเครื่องสำอาง โดย อาจารย์ณัฐพร บุษวด

๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

2.1 พรพรม พรหมเทศ, ผู้แปลและเรียบเรียงธุรกิจเบื้องต้น .. กรุงเทพฯ:สำนักพิมพ์ท้อป 2550.

จิรัตน์ สังข์แก้ว, การลงทุน พิมพ์ครั้งที่.2. กรุงเทพฯ โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์:2542. 2,000 เล่ม.

2.2 เพชรี ชุมทรัพย์, หลักการลงทุน พิมพ์ครั้งที่.1 .2กรุงเทพฯ254 สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์:4 .6,000 เล่ม.

2.3 สุนดา อยู่โพธิ์, การค้าปลีก .2544 สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย:กรุงเทพฯ .

2.4 ศิริวรรณ เสรีรัตน์, สุพาดา สิริกุตตา, อภิรัฐ ตั้งกระจ่าง, พิมพ์ ทิรัญกิตติ, เกียรติกร ชำนาญไพศาล, ชูชาติ มีจินดา254 สำนักพิมพ์ธรรมสาร:กรุงเทพฯ .การบริหารการค้าปลีก ผู้เรียบเรียง .6 .1,.เล่ม 000

2.5 อรชร มณีสงฆ์. การตลาดทางตรง2 .2542 โรงพิมพ์นพบุรีการพิมพ์:เชียงใหม่ .,เล่ม 000

2.6 ศิริวรรณ เสรีรัตน์, นพพล ศรีวะรมย์, จิรศักดิ์ จิยะจันทร์, อองอาจ ปทะวานิช, สมชาย ทิรัญกิตติ, ขวลิต ประภาวนนท์ และคนอื่นๆ สำนักพิมพ์ธรรมสาร:กรุงเทพฯ .การจัดการเชิงกลยุทธ์และกรณีศึกษา .25462,.เล่ม 000

2.7 <http://www.fda.moph.go.th>

๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

3.1 <http://www.fda.gov>

3.2 <http://www.romrawin.com>

3.3 <http://www.wuttisakclinic.com/index.php>

3.4 http://www.doctorcosmetics.com/clinic_profile.php?cat_id=89

3.5 <http://www.pancosmetic.com/index.html>

หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- 1.1 การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- 1.2 ตอบแบบสอบถามเพื่อประเมินตนเอง ประเมินผู้สอน และประเมินรายวิชา

๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- 2.1 การแลกเปลี่ยนสังเกตการสอนของอาจารย์ประจำวิชา
- 2.2 ระดับผลการเรียนของนักศึกษา
- 2.3 การทวนสอบประเมินการเรียนรู้

๓. การปรับปรุงการสอน

- 3.1 นำผลการประเมินมาใช้ในการปรับปรุงการสอน
- 3.2 ค้นคว้าข้อมูลความรู้ใหม่ๆ มาใช้ในการสอน

๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- 4.1 ให้นักศึกษาได้มีโอกาสตรวจสอบคะแนนและผลการเรียนก่อนส่งผลการเรียนให้สำนักทะเบียนและประมวลผล
 - 4.2 ในการสอบปลายภาคให้มีการวัดและประเมินผลการเรียนรู้ที่สำคัญๆ อีกครั้ง
 - 4.3 การสอบสัมภาษณ์เพื่อประมวลผลการเรียนรู้ในรายวิชา
 - 4.4 การทวนสอบการให้คะแนนจากการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษาโดยอาจารย์ท่านอื่น หรือผู้ทรงคุณวุฒิ ที่ไม่ใช่อาจารย์ประจำหลักสูตร
- ทวนสอบผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาโดยใช้เครื่องมือทวนสอบผลสัมฤทธิ์ 4.5

๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

นำผลที่ได้จากการสอบถามความคิดเห็น คะแนนสอบของนักศึกษา การประชุมสัมมนา นำมาสรุปผลและพัฒนารายวิชาก่อนการสอนในภาคการศึกษาหน้า