



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตรนิเทศศาสตรบัณฑิต
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
ประจำภาคเรียนที่ 1/2560

รหัสวิชา 3013401 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์

(ภาษาอังกฤษ) Marketing for Communication Arts

อาจารย์ผู้สอน

- (1) อาจารย์สุวลักษณ์ ท่วงเย็น
- (2) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษณพร ประสิทธิ์วิเศษ
- (3) ผู้ช่วยศาสตราจารย์นุชฤดี รุ่ยใหม่

คำนำ

“การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์” (รหัส 3013401) เป็นการส่งเสริมกิจกรรมด้านการตลาดของนักนิเทศศาสตร์ การขับเคลื่อนธุรกิจเชิงกลยุทธ์ในการแข่งขันทางการตลาด และกรณีศึกษา กิจกรรมการตลาดนักนิเทศศาสตร์ ทั้งนี้ เพื่อที่จะได้นำศาสตร์มาประยุกต์ให้เหมาะสมกับวิธีการสื่อสารและเครื่องมือทางการตลาดแบบบูรณาการที่จะทำให้การผลักดันการตลาดประสบความสำเร็จ ตลอดจนแนวทางในการใช้กิจกรรมทางการตลาดที่จะสร้างความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจให้บรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งนักประชาสัมพันธ์เป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการสร้างสื่อ หรือกิจกรรมการตลาดให้เป็นที่รู้จักทั้งภายในองค์กรและภายนอกองค์กร

มิถุนายน 2560

สุวลักษณ์ ท่วงเย็น

สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	4
หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	5
หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ	5
หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	6
หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล	12
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	26
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	27

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
คณะ คณะวิทยาการจัดการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

- รหัสและชื่อรายวิชา**
รหัสวิชา 3013401 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์
(ภาษาอังกฤษ) (Marketing for Communication Arts)
- จำนวนหน่วยกิต 3 (3-0-6) หน่วยกิต**
- หลักสูตรและประเภทของรายวิชา**
นิเทศศาสตร์
- อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน**
อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์สุวลักษณ์ ห่วงเย็น
อาจารย์ผู้สอน อาจารย์สุวลักษณ์ ห่วงเย็น ตอนเรียน B2
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษณพร ประสิทธิ์วิเศษ ตอนเรียน A2 , D2
ผู้ช่วยศาสตราจารย์นุชฤดี รุ่ยใหม่ ตอนเรียน C2
- ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน**
ภาคการศึกษาที่ 1/ ชั้นปีที่ 3
- รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)**
ไม่มี
- รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)**
ไม่มี
- สถานที่เรียน**
ศูนย์การเรียนระนอง 2 มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
- วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด**
มิถุนายน 2560

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1.1 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ และเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดการตลาดและการใช้เครื่องมือในการสื่อสารการตลาดต่างๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของการตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ ที่สามารถช่วยผลักดันการทำงานด้านการตลาดตราผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ประสบความสำเร็จมากขึ้นในยุคสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันด้านธุรกิจ

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

วิชาการตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ นักศึกษารู้ถึงความหมายและแนวคิดหลักของการตลาดความสำคัญของการตลาด การสื่อสารการตลาดแบบผสมผสาน ตลอดจนการประชาสัมพันธ์ที่สามารถนำพาธุรกิจขององค์กรหรือบริษัทห้างร้านที่มีผลิตภัณฑ์สินค้าเพื่อให้ผู้บริโภคได้อุปโภค บริโภค ตลอดจนแนวทางในการใช้สื่อให้บูรณาการและใช้เครื่องมือให้มีความสอดคล้องกับกิจกรรมการตลาดที่จะสร้างความสำเร็จให้การดำเนินบรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งนักประชาสัมพันธ์เป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการสร้างสื่อ หรือกิจกรรมการตลาดให้เป็นที่รู้จักทั้งภายในองค์กรและภายนอกองค์กรได้รับทราบข้อมูลต่างๆ ที่ดำเนินธุรกิจนั้นไปได้ด้วยดี

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา (ระบุทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ)

ศึกษาแนวคิด ความหมายการตลาด บทบาทของการตลาด ประเภทของตลาด ระบบการตลาด กระบวนการตลาด การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทางการตลาด การวิเคราะห์ตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค การแบ่งส่วนทางการตลาด การตลาดเป้าหมาย การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ส่วนประสมทางการตลาด กลยุทธ์การตลาดในวงจรผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์การแข่งขันทางการตลาด

Study of principles, meanings, roles and importance of marketing, types of market, system and process of marketing, marketing analysis and consumer behavior, marketing segmentation, targeting, positioning, marketing mix, product life cycle and competition strategies.

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
บรรยาย 45 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	-	มีการฝึกให้ทำกิจกรรม/โครงการเป็นกลุ่ม	75 ชั่วโมง

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

อาจารย์ผู้สอนจะให้คำปรึกษากับนักศึกษาทั้งรายบุคคลและการทำงานเป็นกลุ่ม 8 ชั่วโมง/สัปดาห์ ซึ่งสามารถขอคำแนะนำต่างๆ ได้ที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอนได้ในวันจันทร์และวันอังคาร นอกจากนี้ยังสามารถติดต่อผ่าน mobile, e-mail, line ฯลฯ ได้ตลอดเวลา

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- 1.1.1 ตระหนักในคุณค่าของคุณธรรมจริยธรรม และความซื่อสัตย์สุจริต
- 1.1.2 มีวินัย ตรงต่อเวลา ความรับผิดชอบต่อตนเอง และสังคม
- 1.1.3 มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ เสียสละ จิตสาธารณะ และทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ รวมทั้งมีค่านิยมที่ดีในการดำเนินชีวิตและเข้าใจผู้อื่น
- 1.1.4 ตระหนักในการตัดสินใจเชิงจริยธรรม และจรรยาบรรณทางวิชาชีพ
- 1.1.5 ตระหนัก ยอมรับ และเคารพบทบาท สิทธิ หน้าที่ของตนเอง และผู้อื่น
- 1.1.6 เคารพในกฎระเบียบ กติกา กฎเกณฑ์ขององค์กรและสังคม โดยตระหนักในคุณค่าของความเป็นมนุษย์

1.2 วิธีการสอน

1.2.1 บรรยายเนื้อหาในแต่ละบทตามหัวข้อที่กำหนด พร้อมทั้งสอดแทรกคุณธรรมจริยธรรมที่เกี่ยวข้อง เช่น การเข้าเรียนตรงต่อเวลา การฟังความเห็นผู้อื่น

1.2.2 นักศึกษาสามารถศึกษาค้นคว้าได้อิสระให้การให้งานฝึกปฏิบัติวิเคราะห์

1.2.3 สอนแบบอภิปรายโดยผู้สอนเปิดประเด็นให้นักศึกษากลาม-ตอบในชั้นเรียนเพื่อแสดงความคิดเห็นเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้โดยแบ่งกลุ่มให้มีส่วนร่วม หรือวิเคราะห์ วิเคราะห์ สังเคราะห์จากความเข้าใจหน้าชั้นเรียนรายบุคคล

1.3 วิธีการประเมินผล

1.3.1 ประเมินจากการตรงต่อเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลา และความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

1.3.2 สังเกตการณ์มีส่วนร่วมในชั้นเรียนทั้งรายบุคคลและการร่วมกิจกรรมในการทำงานเป็นทีม

1.3.3 การจัดทำรายงานที่สมบูรณ์และถูกต้องเรียบร้อยสะอาด ส่งงานตรงต่อเวลาตามที่กำหนด

1.3.4 พฤติกรรมการพูดคุยขณะมีการเรียนการสอน การแต่งกาย การตั้งใจเรียนจากการถาม-ตอบ รวมทั้งพฤติกรรมการแสดงออกบุคลิกภายในและภายนอกอย่างเหมาะสมในการอยู่ร่วมกัน เช่น การพูดจาอย่างมีสัมมาคาราวะในทุกๆ ที่ที่อยู่ร่วมกัน

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

- 2.1.1 มีความรู้ ความเข้าใจในขอบข่าย ลักษณะเบื้องต้น และหลักการ แนวคิด ทฤษฎี เนื้อหาสาระที่สำคัญของรายวิชาที่เกี่ยวข้องกับสาขาวิชานิติศาสตร์

- 2.1.2 มีความสามารถเชิงการคิดวิเคราะห์ วิพากษ์วิจารณ์ และคิดสร้างสรรค์ สามารถนำความรู้ด้านการสื่อสารไปประยุกต์ใช้เพื่อการประกอบอาชีพ และสามารถปรับตัวสร้างงานสร้างอาชีพได้อย่างเหมาะสม

- 2.1.3 สามารถบูรณาการความรู้ หลักการของศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ หลักการบริหารจัดการ หลักจิตวิทยา หลักการใช้ภาษา หลักศิลปะ หลักกฎหมายและจริยธรรม นำมาประยุกต์ใช้เป็นพื้นฐานในการประกอบอาชีพได้

- 2.1.4 มีความสามารถในการศึกษาค้นคว้าและพัฒนาความรู้ ความเข้าใจของตนเองได้อย่างต่อเนื่อง

2.2 วิธีการสอน

2.2.1 การสอนบรรยายด้วยเนื้อหาวิชาตามหัวที่กำหนด

2.2.2 บรรยาย อภิปราย หากกรณีศึกษาเพื่อให้นักศึกษาวิเคราะห์สถานการณ์ที่เกิดขึ้นโดยการสืบค้นข้อมูลให้ผู้สอนมอบหมายหัวข้อไว้ โดยเน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

2.2.3 การสอนแบบอภิปรายผู้สอนเปิดประเด็นคำถามเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้โดยการแบ่งกลุ่มในชั้นเรียน

2.2.4 คำถามทบทวนท้ายบทเรียน

2.3 วิธีการประเมินผล

2.3.1 การประเมินผลในการทำแบบฝึกหัด การทำรายงานเดี่ยว การทำงานรายงานกลุ่ม

2.3.2 การวิพากษ์ วิเคราะห์งานทั้งงานเดี่ยวและงานกลุ่มหน้าชั้นเรียนจากงานที่มอบหมายอย่างสร้างสรรค์ เรียบร้อยเป็นระเบียบ

2.3.3 การเข้าชั้นเรียนหรือการมีส่วนร่วมและการพัฒนาบุคลิกภายในและภายนอกอย่างพัฒนา

2.3.4 test เพื่อทดสอบถึงความรู้ที่ได้รับจากความเข้าใจและทบทวนสิ่งที่ได้เรียนรู้มา และการสอบปลายภาค

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

o 3.1.1 มีความคิดสร้างสรรค์ และสามารถนำนวัตกรรมการสื่อสารไปใช้ในงานเชิงวิชาชีพทางนิเทศศาสตร์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

• 3.1.2 มีความใฝ่รู้ รอบรู้ รู้จักใช้แหล่งข้อมูลในการสืบค้นหาข้อเท็จจริง สามารถพิจารณาและตัดสินใจนำไปใช้ได้อย่างเหมาะสมกับงานในแต่ละด้าน

• 3.1.3 สามารถวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบัน ประเด็นปัญหาทางสังคม การสื่อสารประยุกต์ใช้ทักษะทางสื่อสารเสนอปัญหาและแนวทางแก้ไขได้อย่างสร้างสรรค์

o 3.1.4 นักศึกษาสามารถปรับตัวเข้ากับสภาพการเปลี่ยนแปลงของสังคม เศรษฐกิจ รวมทั้งรู้เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลงทางสังคม ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และประยุกต์ใช้ความรู้ ความเข้าใจแนวคิด ทักษะมาใช้สร้างสรรค์ช่องทางการสื่อสารที่สอดคล้องกับความต้องการของชุมชน สังคม และสถานการณ์ปัจจุบันหรือเพื่อการประกอบวิชาชีพด้านนิเทศศาสตร์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.2 วิธีการสอน

3.2.1 มอบหมายการทำงานเดี่ยวเพื่อวิเคราะห์และนำเสนอ และมอบหมายงานกลุ่มนำเสนอหน้าชั้นเรียนจากโจทย์ง่าย ไปจนถึงโจทย์ที่ยากขึ้นเรียงตามความเหมาะสมของผู้เรียนแต่ละคนในหัวข้อรายวิชาที่กำหนดไว้

3.2.2 จัดอภิปรายกลุ่มจากกรณีตัวอย่าง หรือเปิดคลิปเกี่ยวกับสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องและให้นักศึกษาร่วมกันวิพากษ์ในชั้นเรียน

3.2.3 มอบหมายงานโดยให้นักศึกษาสร้างสถานการณ์จำลองฝึกคิด ฝึกปฏิบัติจากกรณีศึกษา และการแก้ไขปัญหาต่างๆ

3.3 วิธีการประเมินผล

3.3.1 วัดจากผลงานที่นักศึกษาทำรายงานเดี่ยวหรือ ทำรายงานกลุ่มจากความเป็นจริงของผลงานและการนำเสนอหน้าชั้นเรียนอย่างสร้างสรรค์

3.3.2 วัดจากผลการวิเคราะห์สังเคราะห์เนื้อหาในเล่มรายงานอย่างสร้างสรรค์ เรียบร้อย สะอาดตามแบบฟอร์มที่ผู้สอนระบุ

3.3.1 ประเมินจากการทำแบบทดสอบและวัดผลจากการสอบปลายภาคที่ครอบคลุมเนื้อหาทั้งหมด

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

• 4.1.1 มีความรู้ ความเข้าใจในจิตวิทยาผู้รับสาร สามารถวิเคราะห์สถานการณ์ที่เกิดขึ้นในสังคมและโลกที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้ตัดสินใจเสริมความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกลุ่มบุคคลต่อการอยู่ร่วมกันในสังคมได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- o 4.1.2 สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ มีบุคลิกภาพเหมาะสมและมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมงานในองค์กร และบุคคลทั่วไป ตลอดจนสามารถปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ สังคม และวัฒนธรรมองค์กรได้

- o 4.1.3 สามารถใช้ความรู้ ทักษะการสื่อสารนำเสนอความคิดเห็นต่อประเด็นสาธารณะชี้แจงสังคมได้อย่างเหมาะสม

- 4.1.4 สามารถแสดงออกตามบทบาทหน้าที่และมีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมายในปัจจุบัน และอนาคต

4.2 วิธีการสอน

- 4.2.1 จัดให้มีการทำงานเดี่ยวและงานกลุ่มเพื่อวิเคราะห์งานอย่างมีส่วนร่วมทุกคน

- 4.2.2 มีการแลกเปลี่ยนแนวความคิดเห็นระหว่างผู้เรียนกับผู้สอนและการนำเสนอความคิดเห็นผ่านสื่ออย่างสร้างสรรค์ผลงาน

- 4.2.3 การนำเสนอผลงานผ่านการพัฒนาบุคลิกภาพและการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีร่วมกันหน้าชั้นเรียน

- 4.2.4 การส่งเสริมให้นักศึกษาเรียนรู้แบบการมีส่วนร่วมและฝึกการทำงานเป็นกลุ่มให้เกิดการทำงานเป็นทีมและสร้างความสามัคคีผ่านการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

4.3 วิธีการประเมินผล

- 4.3.1 ประเมินจากพฤติกรรมและการแสดงออกทางบุคลิกภาพของนักศึกษาให้เป็นไปอย่างสม่ำเสมอ

- 4.3.2 ประเมินจากการวางตนการมีมนุษยสัมพันธ์ของนักศึกษาในการทำงานกลุ่มในชั้นเรียน และสังเกตจากพฤติกรรมที่แสดงออกในการร่วมกิจกรรมอย่างมีวินัยร่วมกัน

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

- 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

- 5.1.1 มีความรู้ ทักษะการใช้ภาษาในการสื่อสารได้อย่างเหมาะสม

- 5.1.2 มีทักษะ กลวิธี เทคนิคในการสื่อสารอธิบายหลักการ สถานการณ์ ตลอดจนการถ่ายทอดอธิบายความคิด หรือสื่อสารความหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- o 5.1.3 สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการเก็บรวบรวมข้อมูลประมวลผล และนำเสนองานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- o 5.1.4 นำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์การทำประชามติการทำโพลมาใช้ในวิชาชีพทางด้านนิเทศศาสตร์

- o 5.1.5 มีความรู้ ทักษะการใช้เทคโนโลยี เครื่องมือ อุปกรณ์การสื่อสารต่างๆ ตลอดจนสามารถเลือกและประยุกต์ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่จำเป็นในวิชาชีพนิเทศศาสตร์ได้อย่างสร้างสรรค์และเหมาะสม

5.2 วิธีการสอน

5.2.1 ให้นักศึกษาได้ปฏิบัติงาน หรือจัดกิจกรรม/โครงการจากการใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ การสื่อสารและเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับการเสริมสร้าง เพื่อเพิ่มทักษะและความชำนาญเชิงวิชาชีพอย่างสร้างสรรค์

5.2.2 มีการติดตาม วิเคราะห์ สังเคราะห์ และนำเสนอรายงานประเด็นสำคัญด้านการสื่อสารจากสื่อต่างๆ

5.2.3 สืบค้นและนำเสนอรายงานประเด็นสำคัญด้านการสื่อสารของนิเทศศาสตร์โดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.3 วิธีการประเมินผล

5.3.1 ประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศจากความสามารถของนักศึกษาในการใช้ทักษะ เทคนิค รูปแบบการเลือกใช้เทคโนโลยี การสื่อสารและสารสนเทศอย่างสร้างสรรค์ทันสมัยและเหมาะสม ทั้งรายงานกลุ่มและรายงานเดี่ยวผ่านเครื่องมือสื่อสาร

5.3.2 ประเมินผลการเรียนรู้จากความสามารถในการใช้ภาษาอธิบายขยายความเพื่อการสื่อสาร ทั้งวัจนภาษาและอวัจนภาษา ตลอดจนความสามารถในการอธิบายอย่างเข้าใจ การอภิปราย และทักษะการนำเสนอผลงานต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกชั้นเรียน

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
1	<p>แนะนำการเรียนการสอน</p> <p>หัวข้อการสอน การศึกษาความเป็นมาของนิเทศศาสตร์และการตลาด</p> <p>รายละเอียดที่สอน ความเป็นมาของการศึกษาด้านนิเทศศาสตร์ แนวคิดทางการตลาด แนวคิดการตลาดยุคใหม่ แนวคิดทางการตลาดสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก หน้าที่ของการตลาด</p> <p>Learning Outcome</p> <p>1. นักศึกษาสามารถอธิบายแนวคิดทางการตลาดต่างๆ ได้</p> <p>2. นักศึกษาสามารถอธิบายแนวคิดทางการตลาดยุคใหม่ได้</p>	3	<p>- บรรยายด้วยเนื้อหาวิชาตามหัวข้อที่กำหนด</p> <p>- อภิปรายผู้สอนเปิดประเด็นคำถามเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้</p> <p>- นักศึกษาทำคำถามทบทวนบทเรียน</p>	<p>- เอกสารประกอบการสอนรายวิชา การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์</p> <p>- และสื่อการสอนโดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point</p>	<p>1.1 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ และเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิด การตลาดและการใช้เครื่องมือในการสื่อสารการตลาดต่างๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของการตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ที่สามารถช่วยผลักดันการทำงานด้านการตลาด ตราผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ประสบความสำเร็จมากขึ้นในยุคสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันด้านธุรกิจ</p>	(1) (2) และ (3)

	และสามารถอธิบายหน้าที่ 3. แนวคิดทางการตลาดขนาดเล็กได้					
2	<p>หัวข้อการสอน การตลาดเพื่อผู้บริโภค</p> <p>รายละเอียดที่สอน ความหมายของนิเทศศาสตร์ ความหมายของการตลาด ความสำคัญของการตลาด ส่วนผสมการตลาด ประโยชน์ของกิจกรรมการตลาด</p> <p>Learning Outcome</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. นักศึกษาสามารถอธิบายความหมายของการตลาด 2. สามารถอธิบายความสำคัญของการตลาด 3. สามารถอธิบายส่วนผสมของการตลาด 4. สามารถอธิบายประโยชน์ของกิจกรรมทางการตลาดได้ 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยายด้วยเนื้อหาวิทยาทตามหัวข้อที่กำหนด - ผู้สอนเปิดประเด็นคำถามเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ - ให้สืบเสาะหาความรู้โดยให้นักศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบกับเนื้อหาให้เกิดการเรียนรู้และใช้แหล่งข้อมูลต่างๆ - ใบงานที่ผู้สอนกำหนดให้นักศึกษาฝึกคิดวิเคราะห์ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น - นักศึกษาทำคำถามทบทวนเพื่อสร้างความเข้าใจ 	<ul style="list-style-type: none"> - เอกสารประกอบการสอน วิทยาท การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ - สื่อ การสอน โดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point - ใบงาน 	1.1 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ และเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิด การตลาดและการใช้เครื่องมือในการสื่อสารการตลาดต่างๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของการตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ที่สามารถช่วยผลักดันการทำงานด้านการตลาด ตราผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ประสบความสำเร็จมากขึ้นในยุคสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันด้านธุรกิจ	(1) (2) และ (3)

3	<p>หัวข้อการสอน บทบาทของการตลาด</p> <p>รายละเอียดที่สอน วิวัฒนาการของการตลาด บทบาทหน้าที่ของการตลาด บทบาทการตลาดกับศาสตร์อื่นๆ</p> <p>Learning Outcome</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. นักศึกษาสามารถอธิบายวิวัฒนาการการตลาดได้ 2. สามารถอธิบายบทบาทหน้าที่ของการตลาดได้ 3. สามารถอธิบายบทบาททางการตลาดกับศาสตร์อื่นๆ 	3	<ul style="list-style-type: none"> - สอนบรรยายด้วยเนื้อหาวิชาตามหัวข้อที่กำหนด - อภิปรายโดยผู้สอนเปิดประเด็นคำถามเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ - นักศึกษาทำคำถามทบทวน - ให้สืบเสาะหาความรู้โดยให้นักศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบเนื้อหาให้เกิดทักษะเรียนรู้เพิ่มจากแหล่งต่างๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - เอกสารประกอบการสอนรายวิชา การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ - สื่อ การสอน โดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point 	<p>1.1 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ และเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดการตลาดและการใช้เครื่องมือในการสื่อสารการตลาดต่างๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของการตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ที่สามารถช่วยผลักดันการทำงานด้านการตลาด ตราผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ประสบความสำเร็จมากขึ้นในยุคสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันด้านธุรกิจ</p>	(1) (2) และ (3)
4	<p>หัวข้อการสอน การตลาดที่มีการแข่งขันแบบสมบูรณ์และไม่สมบูรณ์</p> <p>รายละเอียดที่สอน ประเภทของการตลาด ลักษณะสำคัญทางการตลาด ประเภทของการ</p>	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยายเนื้อหาวิชาตามหัวข้อที่กำหนด - อภิปรายเปิดประเด็นคำถามเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ - นักศึกษาทำคำถามทบทวน - ให้สืบเสาะหาความรู้โดยให้นักศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบเนื้อหาให้ 	<ul style="list-style-type: none"> - เอกสารประกอบการสอนรายวิชา การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ - สื่อ การสอน โดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point 	<p>1.1 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ และเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดการตลาดและการใช้เครื่องมือในการสื่อสารการตลาดต่างๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญ</p>	(1) (2) และ (3)

	<p>สื่อสาร</p> <p>Learning Outcome</p> <p>1. นักศึกษาสามารถอธิบายประเภทของการตลาดได้</p> <p>2. สามารถอธิบายประเภทการสื่อสารได้</p>		<p>เกิดทักษะเรียนรู้เพิ่มจากแหล่งต่างๆ</p>		<p>ของการตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ที่สามารถช่วยผลักดันการทำงานด้านการตลาดตราผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ประสบความสำเร็จมากขึ้นในยุคสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันด้านธุรกิจ</p>	
5	<p>หัวข้อการสอน การส่งเสริมการตลาดผ่านสื่อสมัยใหม่</p> <p>รายละเอียดที่สอน ระบบการตลาด กระบวนการตลาด การสื่อสารการตลาด ทฤษฎีเทคโนโลยีสารสนเทศ ทฤษฎีเทคโนโลยีสารสนเทศทฤษฎีการครอบงำด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การสื่อสารการตลาดยุคใหม่</p> <p>Learning Outcome</p>	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยายด้วยเนื้อหารายวิชาตามหัวข้อที่กำหนด - อภิปรายผู้สอนเปิดประเด็นคำถามเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ - นักศึกษาทำถามทบทวนบทเรียน - วิธีการสอนแบบสืบเสาะหาความรู้ โดยให้นักศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบเนื้อหาเกิดทักษะเรียนรู้เพิ่มจากแหล่งต่างๆ - ใบงานที่ผู้สอนกำหนดขึ้นเพื่อให้นักศึกษาฝึกคิดวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น 	<ul style="list-style-type: none"> - เอกสารประกอบการสอนรายวิชา การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ - สื่อการสอน โดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point - คลิป กรณีศึกษา - ใบงาน 	<p>1.1 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ และเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิด การตลาดและการใช้เครื่องมือในการสื่อสารการตลาดต่างๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของการตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ที่สามารถช่วยผลักดันการทำงานด้านการตลาดตราผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ประสบความสำเร็จ</p>	(1) (2) และ (3)

	1. นักศึกษาสามารถอธิบายระบบการตลาด 2. สามารถอธิบายกระบวนการตลาด 3. สามารถอธิบายการสื่อสารการตลาดได้ 4. เข้าใจทฤษฎีเทคโนโลยีสารสนเทศได้ 5. เข้าใจทฤษฎีเทคโนโลยีสารสนเทศที่นิยมได้ 6. ทฤษฎีการครอบงำด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศได้ 7. สามารถอธิบายการสื่อสารการตลาดยุคใหม่ได้				มากขึ้นในยุคสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันด้านธุรกิจ	
6	<u>หัวข้อการสอน</u> การศึกษาสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของการตลาด <u>รายละเอียดที่สอน</u> สิ่งแวดล้อมทางการตลาด การวิเคราะห์ SWOT ตัวอย่างการวิเคราะห์ SWOT	3	- บรรยายด้วยเนื้อหารายวิชาตามหัวข้อที่กำหนด - อภิปรายผู้สอนเปิดประเด็นคำถามเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ - นักศึกษาทำถามทบทวนบทเรียน - วิธีการสอนแบบสืบเสาะหาความรู้ โดยให้นักศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบเนื้อหาเกิดทักษะเรียนรู้เพิ่มจากแหล่งต่างๆ ด้วยการแบ่งกลุ่ม	- เอกสารประกอบการสอนรายวิชา การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ - สื่อการสอน โดย ใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point - คลิป กรณีศึกษา - ใบงาน	1.1 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ และเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิด การตลาดและการใช้เครื่องมือในการสื่อสารการตลาดต่างๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของการตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ที่	(1) (2) และ (3)

	<p>Learning Outcome</p> <p>1. นักศึกษาสามารถอธิบายการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทางการตลาดได้</p> <p>2. นักศึกษาสามารถอธิบายการวิเคราะห์ SWOT</p>		<p>- ใบงานที่ผู้สอนกำหนดขึ้นเพื่อให้ นักศึกษาฝึกคิดวิเคราะห์ และ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น</p>		<p>สามารถช่วยผลักดัน การทำงาน ด้าน การตลาด ตรา ผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ ประสบความสำเร็จ มากขึ้นในยุคสมัยใหม่ ที่มีการแข่งขันด้าน ธุรกิจ</p>	
7	<p>หัวข้อการสอน การวิเคราะห์ ตลาดกับปัจจัยทางการตลาด</p> <p>รายละเอียดที่สอน การศึกษา สถานการณ์ทางการตลาด การ วางแผน การตลาด การ ปฏิบัติการและการควบคุมทาง การตลาด</p> <p>Learning Outcome</p> <p>1. นักศึกษาสามารถอธิบายการ วิเคราะห์แนวคิดการตลาด</p> <p>2. สามารถอธิบายวิเคราะห์ สถานการณ์ทางการตลาด</p> <p>3. สามารถอธิบายการวางแผน</p>	3	<p>บรรยายด้วยเนื้อหารายวิชาตามหัวข้อ ที่กำหนด</p> <p>- อภิปรายผู้สอนเปิดประเด็นคำถาม เพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้</p> <p>- นักศึกษาทำถามทบทวนบทเรียน</p> <p>- วิธีการสอนแบบสืบเสาะหาความรู้ โดยให้นักศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อ ประกอบเนื้อหาเกิดทักษะเรียนรู้เพิ่ม จากแหล่งต่างๆ</p> <p>- ใบงานที่ผู้สอนกำหนดขึ้นเพื่อให้ นักศึกษาฝึกคิดวิเคราะห์และ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น</p>	<p>- เอกสารประกอบการสอน รายวิชา การตลาดสำหรับ นักนิเทศศาสตร์</p> <p>- สื่อ การสอน โดย ใช้ คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point</p> <p>- คลิป กรณีศึกษา</p> <p>- ใบงาน</p>	<p>1.1 เพื่อให้ นักศึกษามี ความรู้ และ เข้าใจ เกี่ยว กับ แนว คิด การตลาดและการใช้ เครื่องมือในการสื่อสาร การตลาดต่างๆ ซึ่งเป็น ส่วนประกอบสำคัญ ของการตลาดสำหรับ นักนิเทศศาสตร์ที่ สามารถช่วยผลักดัน การทำงาน ด้าน การตลาด ตรา ผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ ประสบความสำเร็จ มากขึ้นในยุคสมัยใหม่ ที่มีการแข่งขันด้าน</p>	(1) (2) และ (3)

	ทางการตลาด 4. สามารถเข้าใจการปฏิบัติและการควบคุมการตลาดได้				ธุรกิจ	
8	<p>หัวข้อการสอน การศึกษาบทบาทและอิทธิพลของผู้บริโภคต่อการซื้อสินค้าและบริการ</p> <p>รายละเอียดที่สอน ตลาดผู้บริโภค ปัจจัยต่อพฤติกรรมผู้บริโภค ปัจจัยด้านสังคมลักษณะของกายภาพส่วนบุคคลวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อและกระบวนการตัดสินใจซื้อ</p> <p>Learning Outcome</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. นักศึกษาสามารถเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค 2. สามารถอธิบายลักษณะทางกายภาพส่วนบุคคลได้ 3. สามารถวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยายด้วยเนื้อหารายวิชาตามหัวข้อที่กำหนด - อภิปรายผู้สอนเปิดประเด็นคำถามเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ - ใบบงานวิเคราะห์งานกลุ่มนำเสนอหน้าชั้นเรียน - การสืบเสาะหาความรู้โดยให้นักศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบเนื้อหาเกิดทักษะเรียนรู้เพิ่มจากแหล่งต่างๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - เอกสารประกอบการสอนรายวิชา การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ - สื่อการสอนโดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point - คลิป กรณีศึกษา - ใบบงาน 	1.1 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ และเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดการตลาดและการใช้เครื่องมือในการสื่อสารการตลาดต่างๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของการตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ที่สามารถช่วยผลักดันการทำงานด้านการตลาด ตราผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ประสบความสำเร็จมากขึ้นในยุคสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันด้านธุรกิจ	(1) (2) และ (3)

	4.สามารถวิเคราะห์การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค					
9	<p>หัวข้อการสอน ระดับของการแบ่งส่วนตลาดธุรกิจ</p> <p><u>รายละเอียดที่สอน</u> ความหมายการแบ่งตลาด เกณฑ์การแบ่งส่วนตลาดธุรกิจ นวัตกรรมการแบ่งส่วนตลาดสู่ปัจจัยแห่งความสำเร็จ ประโยชน์การแบ่งส่วนตลาด</p> <p>Learning Outcome</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. นักศึกษาสามารถเข้าใจความหมายการแบ่งตลาด เข้าใจระดับแบ่งส่วนตลาด 2. อธิบายเกณฑ์การแบ่งส่วนตลาดได้ 3. สามารถอธิบายหลักการแบ่งส่วนตลาดผู้บริโภค 4. สามารถเข้าใจนวัตกรรมการแบ่งส่วนตลาดสู่ปัจจัยแห่ง 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยายด้วยเนื้อหารายวิชาตามหัวข้อที่กำหนด - สอนแบบอภิปรายผู้สอนเปิดประเด็นคำถามเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ - ทำใบงานวิเคราะห์นำเสนอหน้าชั้นเรียนรายบุคคล - ให้สืบเสาะหาความรู้โดยให้นักศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบเนื้อหาเกิดทักษะเรียนรู้เพิ่มจากแหล่งต่างๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - เอกสารประกอบการสอนรายวิชา การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ - สื่อการสอนโดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point - คลิป กรณีศึกษา - ใบงาน 	1.1 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ และเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดการตลาดและการใช้เครื่องมือในการสื่อสารการตลาดต่างๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของการตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ที่สามารถช่วยผลักดันการทำงานด้านการตลาด ตรวจจับผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ประสบความสำเร็จมากขึ้นในยุคสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันด้านธุรกิจ	(1) (2) และ (3)

	ความสำเร็จ 5. นำมาใช้ประโยชน์การแบ่ง ส่วนตลาดได้ถูกต้อง					
10	<p>หัวข้อการสอน การศึกษา กลยุทธ์ที่มุ่งสู่ตลาดเป้าหมาย</p> <p>รายละเอียดที่สอน การกำหนด ตลาดเป้าหมาย การประเมิน ส่วนการตลาด กระบวนการ เลือกตลาดเป้าหมาย</p> <p>Learning Outcome</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. นักศึกษาสามารถกำหนด ตลาดเป้าหมายได้ 2. สามารถประเมินส่วน การตลาดได้อย่างเข้าใจ 3. สามารถเลือกกลยุทธ์ตลาด เป้าหมายได้อย่างถูกต้อง 4. สามารถอธิบายกระบวนการ เลือกตลาดเป้าหมายได้ 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยายด้วยเนื้อหารายวิชาตาม หัวข้อที่กำหนด - ผู้สอนอภิปรายเปิดประเด็นคำถาม เพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ - ให้นักศึกษาวิเคราะห์งานกลุ่มแล้ว นำเสนอหน้าชั้นเรียน - ให้สืบเสาะความรู้โดยให้นักศึกษา ค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบเนื้อหา เกิดทักษะเรียนรู้เพิ่มจากแหล่งต่างๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - เอกสารประกอบการสอน รายวิชา การตลาดสำหรับ นักนิเทศศาสตร์ - สื่อการสอนโดยใช้ คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point - คลิป กรณีศึกษา 	1.1 เพื่อให้ นักศึกษามี ความรู้ และเข้าใจ เกี่ยวกับ แนว คิด การตลาดและการใช้ เครื่องมือในการสื่อสาร การตลาดต่างๆ ซึ่งเป็น ส่วนประกอบสำคัญ ของการตลาดสำหรับ นักนิเทศศาสตร์ที่ สามารถช่วยผลักดัน การทำงาน ด้าน การ ตลาด ตรา ผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ ประสบความสำเร็จ มากขึ้นในยุคสมัยใหม่ ที่มีการแข่งขันด้าน ธุรกิจ	(1) (2) และ (3)

11	<p>หัวข้อการสอน การศึกษาปัจจัยสำคัญต่อความพึงพอใจของการแข่งขันและความแตกต่างกลยุทธ์ของธุรกิจ</p> <p>รายละเอียดที่สอน ความสำคัญตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ทางกายภาพ การกำหนดตำแหน่งการรับรู้ผลิตภัณฑ์ ขั้นตอนการกำหนดตำแหน่ง ปัจจัยความสำเร็จเชิงธุรกิจ</p> <p>Learning Outcome1.1.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. นักศึกษาสามารถเข้าใจถึงความสำคัญตำแหน่งผลิตภัณฑ์ 2. สามารถกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ทางกายภาพได้ 3. สามารถอธิบายการกำหนดตำแหน่งการรับรู้ผลิตภัณฑ์ 4. สามารถวิเคราะห์ขั้นตอนการกำหนดตำแหน่งได้ 5. สามารถอธิบายบทบาทของ 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยายด้วยเนื้อหารายวิชาตามหัวข้อที่กำหนด - อภิปรายผู้สอนเปิดประเด็นคำถามเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ - ให้นักศึกษาวิเคราะห์ใบงานกลุ่มนำเสนอหน้าชั้นเรียน - ให้สืบเสาะหาความรู้โดยให้นักศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบเนื้อหาเกิดทักษะเรียนรู้เพิ่มจากแหล่งต่าง - ให้นักศึกษา ถาม-ตอบ 	<ul style="list-style-type: none"> - เอกสารประกอบการสอนรายวิชา การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ - สื่อการสอนโดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point 	<p>1.1 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ และเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดการตลาดและการใช้เครื่องมือในการสื่อสารการตลาดต่างๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของการตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์ที่สามารถช่วยผลักดันการทำงานด้านการตลาดตราผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ประสบความสำเร็จมากขึ้นในยุคสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันด้านธุรกิจ</p>	(1) (2) และ (3)
----	---	---	--	---	---	-----------------

	ตำแหน่งเชิงกลยุทธ์และพัฒนา ได้					
12	<p>หัวข้อการสอน การศึกษา ช่องทางการสื่อสารแบบบูรณา การ</p> <p><u>รายละเอียดที่สอน</u> แนวคิดการ โฆษณา วัตถุประสงค์การ โฆษณา สื่อการโฆษณา การ ประชาสัมพันธ์ แนวคิดการ ประชาสัมพันธ์ วัตถุประสงค์ การประชาสัมพันธ์ เครื่องมือ การประชาสัมพันธ์</p> <p>Learning Outcome</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. นักศึกษาสามารถอธิบาย แนวคิดการโฆษณาได้ 2. นักศึกษาเข้าใจใน วัตถุประสงค์การโฆษณา 3. สามารถแยกสื่อการโฆษณา ได้ 4. นักศึกษาเข้าใจแนวคิดการ ประชาสัมพันธ์ 	3	<p>บรรยายด้วยเนื้อหารายวิชาตามหัวข้อ ที่กำหนด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้สอนอภิปรายเปิดประเด็นคำถาม เพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ - ให้นักศึกษาวิเคราะห์ใบงานที่กำหนด หัวข้อไว้นำเสนอหน้าชั้นเรียน - ให้สืบเสาะความรู้โดยให้นักศึกษา ค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบเนื้อหา เกิดทักษะเรียนรู้เพิ่มจากแหล่งต่างๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - เอกสารประกอบการสอน รายวิชา การตลาดสำหรับ นักนิเทศศาสตร์ - สื่อการสอนโดยใช้ คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point - คลิป กรณีศึกษา - ใบงาน 	<p>1.1 เพื่อให้ นักศึกษามี ความรู้ และเข้าใจ เกี่ยวกับ แนว คิ ด การตลาดและการใช้ เครื่องมือในการสื่อสาร การตลาดต่างๆ ซึ่งเป็น ส่วนประกอบสำคัญ ของการตลาดสำหรับ นักนิเทศศาสตร์ที่ สามารถช่วยผลักดัน การ ทำงาน ด้าน การ ตลาด ตรา ผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ ประสบความสำเร็จ มากขึ้นในยุคสมัยใหม่ ที่มีการแข่งขันด้าน ธุรกิจ</p>	(1) (2) และ (3)

	5. นักศึกษาเข้าใจวัตถุประสงค์ การประชาสัมพันธ์ 6. นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ เครื่องมือการประชาสัมพันธ์					
13	หัวข้อการสอน การส่งเสริม กิจกรรมทางการตลาดของนัก นิเทศศาสตร์ รายละเอียดหัวข้อที่สอน ความหมายการส่งเสริมการขาย การตลาดเชิงกิจกรรม หลักการ ทำกิจกรรมทางการตลาด Learning Outcome 1. นักศึกษาสามารถอธิบาย ความหมายการส่งเสริมการขาย 2. สามารถใช้เครื่องส่งเสริมการ ขายได้ 3. สามารถจัดกิจกรรม การตลาดเชิงกิจกรรมได้ 4. เข้าใจวัตถุประสงค์ของการ ทำตลาดเชิงกิจกรรม 5. เข้าใจในประเภทของการจัด	3	บรรยายด้วยเนื้อหารายวิชาตามหัวข้อที่ กำหนด - อภิปรายผู้สอนเปิดประเด็นคำถาม เพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ - ให้นักศึกษาวิเคราะห์ใบงานกลุ่ม นำเสนอหน้าชั้นเรียน - ให้สืบเสาะหาความรู้โดยให้นักศึกษา ค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบเนื้อหา เกิดทักษะเรียนรู้เพิ่มจากแหล่งต่างๆ ให้นักศึกษาถาม-ตอบ	- เอกสารประกอบการสอน รายวิชา การตลาดสำหรับ นักนิเทศศาสตร์ - สื่อการสอนโดยใช้ คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point - คลิป กรณีศึกษา	1.1 เพื่อให้ นักศึกษามี ความรู้ และ เข้าใจ เกี่ยวกับ แนว คิด การตลาดและการใช้ เครื่องมือในการสื่อสาร การตลาดต่างๆ ซึ่งเป็น ส่วนประกอบสำคัญ ของการตลาดสำหรับ นักนิเทศศาสตร์ที่ สามารถช่วยผลักดัน การ ทำงาน ด้าน การ ตลาด ตรา ผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ ประสบความสำเร็จ มากขึ้นในยุคสมัยใหม่ ที่มีการแข่งขันด้าน ธุรกิจ	(1) (2) และ (3)

	กิจกรรม 6. สามารถอธิบายหลักการทำ กิจกรรมทางการตลาดได้					
14	<p>หัวข้อการสอน การขับเคลื่อน ธุรกิจเชิงกลยุทธ์ในการแข่งขัน ทางการตลาด</p> <p>รายละเอียดที่สอน กลยุทธ์ ธุรกิจเพื่อส่งเสริมความสามารถ ทางการแข่งขัน ยุทธวิธีการ แข่งขันเพื่อสร้างความได้เปรียบ กลยุทธ์การแข่งขันของผู้นำทาง การตลาด กลยุทธ์การแข่งขัน ของผู้ตามทางการตลาด ความ เป็นเลิศทางการแข่งขันที่มี ประสิทธิผล</p> <p>Learning Outcome 1.1.1. 1. นักศึกษาสามารถเข้าใจกล ยุทธ์ธุรกิจเพื่อส่งเสริม ความสามารถทางการแข่งขัน 2. สามารถอธิบายยุทธวิธีการ แข่งขันเพื่อสร้างความได้เปรียบ</p>	3	<p>บรรยายด้วยเนื้อหารายวิชาตามหัวข้อ ที่กำหนด</p> <p>อภิปรายผู้สอนเปิดประเด็นคำถามเพื่อ กระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้</p> <p>- ให้นักศึกษาวิเคราะห์ใบงานกลุ่ม นำเสนอหน้าชั้นเรียน</p> <p>- ให้สืบเสาะหาความรู้โดยให้นักศึกษา ค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบเนื้อหา เกิดทักษะเรียนรู้เพิ่มจากแหล่งต่างๆ ให้นักศึกษา ถาม-ตอบ</p>	<p>เอกสารประกอบการสอน รายวิชา การตลาดสำหรับ นักนิเทศศาสตร์</p> <p>- สื่อ การสอน โดยใช้ คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point</p>	<p>1.1 เพื่อให้นักศึกษามี ความรู้ และเข้าใจ เกี่ยวกับ แนว คิ ด การตลาดและการใช้ เครื่องมือในการสื่อสาร การตลาดต่างๆ ซึ่งเป็น ส่วนประกอบสำคัญ ของการตลาดสำหรับ นักนิเทศศาสตร์ที่ สามารถช่วยผลักดัน การ ทำงาน ด้าน การ ตลาด ตรา ผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ ประสบความสำเร็จ มากขึ้นในยุคสมัยใหม่ ที่มีการแข่งขันด้าน ธุรกิจ</p>	(1) (2) และ (3)

	<p>3. สามารถใช้กลยุทธ์การ แข่งขันของผู้นำทางการตลาด</p> <p>4. สามารถประยุกต์ใช้กลยุทธ์ การแข่งขันของผู้ตามทางการ ตลาด</p> <p>5. สามารถวิเคราะห์ความเป็น เลิศทางการแข่งขันที่มี ประสิทธิผลได้</p>					
15	<p>หัวข้อการสอน กรณีศึกษา กิจกรรมการตลาดนักนิเทศ ศาสตร์</p> <p>รายละเอียดที่สอน การทำ ตลาดเชิงการกุศล โซเชียลมีเดีย กับกิจกรรมทางการตลาด</p> <p>Learning Outcome</p> <p>1. นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ การทำตลาดเชิงการกุศลได้ อย่างเข้าใจ</p> <p>2. สามารถวิเคราะห์โซเชียล มีเดียกับกิจกรรมทางการตลาด ได้</p>	3	<p>- บรรยายด้วยเนื้อหารายวิชาตาม หัวข้อที่กำหนด</p> <p>- อภิปรายผู้สอนเปิดประเด็นคำถาม เพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้</p> <p>- ให้นักศึกษาวิเคราะห์ใบงานกลุ่ม นำเสนอหน้าชั้นเรียน</p> <p>- ให้สืบเสาะหาความรู้โดยให้นักศึกษา ค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อประกอบเนื้อหา เกิดทักษะเรียนรู้เพิ่มจากแหล่งต่างๆ</p> <p>- ถามนักศึกษาทีละคนเพื่อทบทวน ความเข้าใจ หรือเป็นกลุ่มจากการ นำเสนอหน้าชั้นเรียน</p>	<p>- เอกสารประกอบการสอน รายวิชา การตลาดสำหรับ นักนิเทศศาสตร์</p> <p>- สื่อ การสอน โดยใช้ คอมพิวเตอร์โปรแกรม Power point</p> <p>- คลิป กรณีศึกษา</p> <p>- ใบงาน</p>	<p>1.1 เพื่อให้ นักศึกษามี ความรู้ และเข้าใจ เกี่ยวกับ แนว คิด การตลาดและการใช้ เครื่องมือในการสื่อสาร การตลาดต่างๆ ซึ่งเป็น ส่วนประกอบสำคัญ ของการตลาดสำหรับ นักนิเทศศาสตร์ที่ สามารถช่วยผลักดัน การ ทำงาน ด้าน การ ตลาด ตรา ผลิตภัณฑ์ของสินค้าให้ ประสบความสำเร็จ มากขึ้นในยุคสมัยใหม่ ที่มีการแข่งขันด้าน</p>	(1) (2) และ (3)

					ธุรกิจ	
--	--	--	--	--	--------	--

หมายเหตุ : ระบุทุกสัปดาห์ จำนวน 15 สัปดาห์

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรม ที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการ ประเมินผล
1	1.1.1,1.1.2,1.1.4,1.1.5,1.1.6	ประเมินจากการแต่ง กายความประพฤติ ระหว่างการเรียนรู้การ สอน	1-15	10 %
2	1.1.1,1.1.2,1.1.4,1.1.5,1.1.6	การเข้าชั้นเรียน	1-15	10%
3	3.1.2,3.1.3	รายงานเดี่ยวจากใบงาน และการทำแบบฝึกหัดที่ ผู้สอนให้หัวข้อ	1-15	10%
4	4.1.4,4.1.4	รายงานกลุ่มโดยการ วิเคราะห์การสืบค้น ข้อมูล นำเสนอหน้าชั้นเรียน	1-15	15%
5	5.1.1,5.1.2,5.1.3,5.1.4,5.1.5	กิจกรรมโครงการที่ มอบหมายให้นักศึกษา ดำเนินการที่ผู้สอน มอบหมาย	1-15	15%
6	1.1.1,1.1.2,1.1.4,1.1.5,1.1.6 2.1.1 3.1.3 5.1.2	สอบปลายภาค ครอบคลุมเนื้อหาทุก บทเรียน	16	40%

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

สุวลักษณ์ ห่วงเย็น. (2559). *การตลาดสำหรับนักนิเทศศาสตร์*. กรุงเทพมหานคร: ศูนย์บริการสื่อ
และสิ่งพิมพ์กราฟฟิคไซท์ มสค.

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

สื่อคลิป์วิดีโอ Internet รายงานข่าวสารเศรษฐกิจ วารสาร บทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

Web site ที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อในรายวิชา

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- การประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- ผลการตอบรับ การให้ความสนใจในชั้นเรียนของผู้เรียน
- ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน
- การสังเกตของผู้สอน

3. การปรับปรุงการสอน

- การเพิ่มเติมกรณีศึกษาและเน้นวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดที่เป็นปัจจุบัน เพื่อมุ่งเน้นเพิ่มทักษะ ความเข้าใจ การวิเคราะห์ การสังเคราะห์ ในประเด็นที่น่าเสนอ
- ผู้สอนใช้กลยุทธ์ในการวิจัยในชั้นเรียนเพื่อศึกษาถึงผลกระทบ ด้านความเข้าใจ รายละเอียดเนื้อหา สื่อการสอน และอื่นๆ เพื่อนำมาปรับปรุงพัฒนาให้ดียิ่งขึ้นสมบูรณ์ยิ่งขึ้น
- นำข้อเสนอแนะ และการประชุมอาจารย์ในภาควิชา เพื่อศึกษาปัญหาการเรียนรู้อุปสรรคของนักศึกษา และความเข้าใจให้ดีขึ้นร่วมกัน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- มีการทบทวนการให้คะแนนจากการตรวจผลงานของนักศึกษาโดยอาจารย์อื่นหรือผู้ทรงคุณวุฒิที่ไม่ใช่อาจารย์ประจำหลักสูตร
- มีการตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา เพื่อตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- มีการวิเคราะห์กายภาพของผู้เรียนและเข้าใจผู้เรียนเป็นรายบุคคลและปรับปรุงรายวิชาทุก 3 ปี หรือตามข้อเสนอแนะตามผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ในรายวิชา
- เชิญวิทยากรที่มีความเชี่ยวชาญชำนาญหรือมีประสบการณ์ตรงเพื่อให้นักศึกษาเกิดทักษะและประยุกต์ใช้ให้เป็นรูปธรรม