

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษามหาวิทยาลัยสวนดุสิต

วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

สาขาวิชาบรรณารักษศาสตร์และสารนิเทศศาสตร์

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1.1 รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา 1633416 ชื่อวิชาการประชาสัมพันธ์และการตลาดสารสนเทศ
(Public Relations and Information Marketing)

1.2 จำนวนหน่วยกิต

3 (2-2-5) หน่วยกิต

1.3 หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

1)หลักสูตร : ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาบรรณารักษศาสตร์และสารนิเทศศาสตร์

2)ประเภทของรายวิชา: วิชาบังคับ

1.4 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

1)อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา : อาจารย์ ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์

2)อาจารย์ผู้สอน: อาจารย์ ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์ (ตอนเรียน A1)

1.5 ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษา 2 ปีการศึกษา 2560/ ชั้นปี 2

1.6 รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

1.7 รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

1.8 สถานที่เรียน

มหาวิทยาลัยสวนดุสิต อาคาร 32 ห้องเรียน 32301

1.9 วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

วันที่ปรับปรุงรายละเอียดล่าสุด 9 พฤศจิกายน 2560

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

2.1 จุดมุ่งหมายของรายวิชา

- 1.1 เพื่อให้ผู้เรียนมีวินัย เคารพในความคิดเห็นของผู้อื่น และมีจรรยาบรรณทางวิชาชีพ บรรณารักษศาสตร์และสารสนเทศศาสตร์
- 1.2 เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ เข้าใจหลักการและทฤษฎี สามารถบูรณาการ และประยุกต์ความรู้ เกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์และการตลาดสารสนเทศ นำไปสู่การปฏิบัติงานในห้องสมุดและ ศูนย์สารสนเทศได้
- 1.3 เพื่อให้ผู้เรียนสามารถคิดอย่างเป็นระบบ มีดุลยพินิจ และสามารถประยุกต์ความรู้ ความ เข้าใจแนวคิดและหลักการโดยใช้กระบวนการประชาสัมพันธ์และการตลาดสารสนเทศนำไปสู่ การปฏิบัติงานได้
- 1.4 เพื่อให้ผู้เรียนมีความสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้
- 1.5 เพื่อให้ผู้เรียนสามารถเลือก และใช้รูปแบบการนำเสนอสารสนเทศ ตลอดจนใช้เทคโนโลยี สารสนเทศและการสื่อสารเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์และการตลาดสารสนเทศในงาน ห้องสมุดและศูนย์สารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

2.2 วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

ปรับปรุงกรณีศึกษาให้มีความทันสมัยสอดคล้องกับแนวโน้มในปัจจุบัน เพื่อให้ให้นักศึกษา สามารถวิเคราะห์ และประยุกต์ความรู้ความเข้าใจนำไปสู่การปฏิบัติงานโดยใช้กระบวนการ ประชาสัมพันธ์และการตลาดสารสนเทศได้

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

3.1 คำอธิบายรายวิชา

แนวคิดและหลักการของการประชาสัมพันธ์และการตลาดสารสนเทศ กลยุทธ์การ ประชาสัมพันธ์และการตลาดสารสนเทศ การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ ความสัมพันธ์ของการ ประชาสัมพันธ์และการตลาดสารสนเทศคุณธรรมและจริยธรรมของการประชาสัมพันธ์และ การตลาดสารสนเทศ กรณีศึกษา การประชาสัมพันธ์และการตลาดสารสนเทศสำหรับ ห้องสมุดและองค์กรสารสนเทศ

Concepts and principles of public relations and information marketing; strategies of public relations and information marketing; customer relationship management; relationship of public relations and information marketing; morality and ethics of public relations and information marketing; case studies on public relations and information marketing for libraries and information organizations

3.2 จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/ งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วย ตนเอง
30 ชั่วโมงต่อ ภาคการศึกษา	ให้คำปรึกษา แนะนำ สอนเสริม ตามความต้องการของ นักศึกษาเป็นรายกลุ่ม เพื่อทบทวนความรู้ให้ ชัดเจนและแม่นยำ ยิ่งขึ้น โดยเฉพาะกับ กลุ่มของนักศึกษาที่มี ผลการเรียนต่ำ	30 ชั่วโมงต่อ ภาคการศึกษา	75 ชั่วโมงต่อ ภาคการศึกษา

3.3 จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษา เป็นรายบุคคล

- 3.3.1 อาจารย์ประจำรายวิชา แจ้งเวลาให้คำปรึกษากับนักศึกษาการเรียนสัปดาห์แรก โดยให้นักศึกษาติดต่อผู้สอนผ่าน Social Network เช่น Facebook, Line และทางโทรศัพท์มือถือ
- 3.3.2 อาจารย์จัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มตามความต้องการ อย่างน้อย 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ (เฉพาะรายที่ต้องการ) ทุกวันพฤหัสบดี 09.00 - 15.00 น.

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

4.1 แผนพัฒนาและการประเมินตามผลการเรียนรู้แต่ละด้าน

ผลการเรียนรู้ที่ต้องการพัฒนา	กลยุทธ์การสอน	กลยุทธ์การประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	ค่าน้ำหนักของการประเมินผล
<p>ด้านคุณธรรม จริยธรรม</p> <p>(1) มีวินัย มีความรับผิดชอบต่อนตนเองและสังคม (M1)</p> <p>(2) ยึดมั่นในคุณธรรม จริยธรรม ซื่อสัตย์ สุจริต เสียสละ คำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวมมากกว่าประโยชน์ส่วนตน</p> <p>(3) มีภาวะความเป็นผู้นำ และเป็นแบบอย่างที่ดีต่อผู้อื่น</p> <p>(4) รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในศักดิ์ศรี และคุณค่าของความเป็นมนุษย์</p> <p>(5) มีจรรยาบรรณทางวิชาการ และวิชาชีพ บรรณารักษศาสตร์และสารสนเทศศาสตร์ (M5)</p>	<p>(1) ผู้สอนกำหนดเงื่อนไขการเรียนรู้ ความรับผิดชอบ ความมีวินัย ความตรงต่อเวลาทั้งในส่วนของ การเข้าเรียน การส่งงาน และความซื่อสัตย์</p> <p>(2) ผู้สอนให้นักศึกษาทำงานรายงานกลุ่ม โดยให้เกียรติกับเจ้าของผลงานด้วยการเขียนอ้างอิง และบรรณานุกรมให้ถูกต้อง ตามหลักทางวิชาชีพบรรณารักษศาสตร์และสารสนเทศศาสตร์ เพื่อให้ให้นักศึกษาคำนึงถึงจรรยาบรรณทางวิชาชีพเสมอ</p>	<p>(1) สังเกตพฤติกรรมการเข้าชั้นเรียน การส่งงาน ความซื่อสัตย์ในการปฏิบัติงาน และการตรงต่อเวลา</p> <p>(2) การส่งงานของนักศึกษา</p>	1-15	20%
<p>ด้านความรู้</p> <p>(1) มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการ และทฤษฎีที่สำคัญในสาขาวิชาบรรณารักษศาสตร์ และสารสนเทศศาสตร์ และศาสตร์อื่นที่เกี่ยวข้อง (K1)</p> <p>(2) สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชา บรรณารักษศาสตร์และสารสนเทศศาสตร์ กับความรู้ในศาสตร์อื่นที่เกี่ยวข้อง (K2)</p> <p>(3) สามารถประยุกต์ความรู้จากทฤษฎีสู่การปฏิบัติ</p> <p>(4) สามารถติดตามความเปลี่ยนแปลงทางวิชาการ ทั้งศาสตร์ในสาขาวิชาบรรณารักษศาสตร์</p>	<p>(1) ผู้สอนทดสอบก่อนเรียน</p> <p>(2) ผู้สอนบรรยายเนื้อหาหลักการและทฤษฎีที่สำคัญของรายวิชาอย่างครบถ้วน พร้อมยกตัวอย่างการประยุกต์ใช้การประชาสัมพันธ์ และการตลาดในชีวิตประจำวันได้</p>	<p>(1) แบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียน</p> <p>(2) สังเกตพฤติกรรมการแสดงความคิดเห็นในระหว่างทบทวนความรู้ก่อนเรียน และสรุปความคิดหลังเรียน</p> <p>(3) แบบทดสอบปลายภาค</p>	1-16	40%

ผลการเรียนรู้ที่ต้องการพัฒนา	กลยุทธ์การสอน	กลยุทธ์การประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	ค่าน้ำหนักของการประเมินผล
และสารสนเทศศาสตร์ และศาสตร์อื่นที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งนำไปประยุกต์ใช้ได้				
ด้านทักษะทางปัญญา (1) มีความสามารถในการคิดอย่างเป็นระบบ มี วิจรรย์ญาณหรือดุลยพินิจในการแก้ไขปัญหา ในสถานการณ์ต่างๆ (2) มีความสามารถในการประยุกต์ความรู้ ความ เข้าใจในแนวคิด หลักการ และทฤษฎีต่าง ๆ ในการปฏิบัติงานและการแก้ไขปัญหาได้อย่าง สร้างสรรค์ (C2) (3) สามารถใช้กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ในการ แก้ไขปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ สอดคล้องกับสถานการณ์	(1) ผู้สอนให้นักศึกษา วิเคราะห์กรณีศึกษา (2) ผู้สอนให้นักศึกษานำการประชาสัมพันธ์ และการตลาดสารสนเทศไปใช้ในงานห้องสมุด ได้	(1) พิจารณาจากแบบฝึกหัด (2) พิจารณาจากกรณีศึกษา	5-10	20%
ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความ รับผิดชอบ (1) มีความสามารถในการทำงานเป็นทีมกับผู้อื่น อย่างมีประสิทธิภาพ (I1) (2) มีความรับผิดชอบในการเรียนรู้และพัฒนา ตนเองอย่างต่อเนื่อง (3) มีความสามารถในการปรับตัว ร่วมกิจกรรม และมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นอย่างสร้างสรรค์ (I3) (4) สามารถให้ความช่วยเหลือ และอำนวยความสะดวก สะดวกในการแก้ไขปัญหาสถานการณ์ต่างๆ ได้	(1) ผู้สอนให้นักศึกษาเรียนรู้ร่วมกันด้วยการ ทำงานเป็นกลุ่ม	(1) สังเกตการปรับตัว การมีส่วนร่วมในกิจกรรม ของนักศึกษา กับเพื่อนในกลุ่ม และการแก้ไข สถานการณ์ที่เป็นปัญหาร่วมกัน	2-15	10%
ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ				

ผลการเรียนรู้ที่ต้องการพัฒนา	กลยุทธ์การสอน	กลยุทธ์การประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	ค่าน้ำหนักของการประเมินผล
<p>(1) สามารถสื่อสารภาษาไทย ทั้งการพูด การฟัง การอ่าน การเขียน การสรุปประเด็น และการนำเสนอได้อย่างมีประสิทธิภาพ (N1)</p> <p>(2) สามารถเลือก และใช้รูปแบบการนำเสนอสารสนเทศ ตลอดจนใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับสถานการณ์ (N2)</p> <p>(3) สามารถเลือก และประยุกต์ใช้เทคนิคทางสถิติ หรือคณิตศาสตร์ที่เกี่ยวข้องในการแก้ไขปัญหาได้อย่างเหมาะสม</p>	<p>(1) ผู้สอนให้นักศึกษาวิเคราะห์การประชาสัมพันธ์และการตลาดในงานห้องสมุด และนำเสนอหน้าชั้นเรียน</p>	<p>(1) พิจารณาจากรูปแบบการนำเสนอ ตามหลักการวิเคราะห์การตลาด</p>	<p>10-15</p>	<p>10%</p>

หมายเหตุ ผลการเรียนรู้ตัวเข้ม = ความรับผิดชอบหลัก

ผลการเรียนรู้ตัวธรรมดา = ความรับผิดชอบรอง

4.2 เกณฑ์การให้คะแนน

ผลการเรียนรู้	เกณฑ์การให้คะแนน (Rubrics)					ร้อยละการผ่านเกณฑ์
	1	2	3	4	5	
ด้านคุณธรรม จริยธรรม (M)	ไม่เข้าเรียน /ไม่ส่งงาน/ไม่มีการอ้างอิง	เข้าเรียน / ส่งงาน ไม่ตามกำหนดเวลา/อ้างอิง ถูกต้อง <50%	เข้าเรียน/ส่งงานตามกำหนด/ อ้างอิงถูกต้อง >50%	เข้าเรียน/ส่งงานตามกำหนด/ อ้างอิงถูกต้อง 80%	เข้าเรียน/ส่งงานตามกำหนด/ อ้างอิงถูกต้อง 100%	ร้อยละ 60
ด้านความรู้ (K)	มีความรู้ความเข้าใจในเนื้อหา <30%	มีความรู้ความเข้าใจในเนื้อหา <50%	มีความรู้ความเข้าใจในเนื้อหา >50%	มีความรู้ความเข้าใจในเนื้อหา >80%	มีความรู้ความเข้าใจในเนื้อหา 100%	
ด้านทักษะปัญหา (C)	สามารถวิเคราะห์ได้ด้วย หลักการตลาดได้ถูกต้อง <30%	สามารถวิเคราะห์ได้ด้วย หลักการตลาดได้ถูกต้อง <50%	สามารถวิเคราะห์ได้ด้วย หลักการตลาดได้ ถูกต้อง>50%	สามารถวิเคราะห์ได้ด้วย หลักการตลาดได้ ถูกต้อง>80%	สามารถวิเคราะห์ได้ด้วย หลักการตลาดได้ถูกต้อง 100%	
ด้านทักษะ ความสัมพันธ์ระหว่าง บุคคลและความ รับผิดชอบ(I)	มีความรับผิดชอบในการ ปฏิบัติงานร่วมกับผู้อื่น<30%	มีความรับผิดชอบในการ ปฏิบัติงานร่วมกับผู้อื่น<50%	มีความรับผิดชอบในการ ปฏิบัติงานร่วมกับผู้อื่น>50%	มีความรับผิดชอบในการ ปฏิบัติงานร่วมกับผู้อื่น>80%	มีความรับผิดชอบในการ ปฏิบัติงานร่วมกับผู้อื่น100%	
ด้านทักษะการวิเคราะห์ เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้ไอที (N)	มีการใช้เทคโนโลยีสื่อสารให้ ผู้อื่นเข้าใจ<30%	การใช้เทคโนโลยีสื่อสารให้ ผู้อื่นเข้าใจ<50%	การใช้เทคโนโลยีสื่อสารให้ ผู้อื่นเข้าใจ>50%	การใช้เทคโนโลยีสื่อสารให้ ผู้อื่นเข้าใจ>80%	การใช้เทคโนโลยีสื่อสารให้ ผู้อื่นเข้าใจ 100%	

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

5.1 แผนการสอน(รวมข้อมูลจากหมวดที่ 5 ข้อ 2 เดิม)

สัปดาห์ที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
1 (4 ชม.)	แนะนำรายวิชา <ul style="list-style-type: none"> ○ แนะนำแหล่งข้อมูลประกอบการเรียนรู้ ○ชี้แจงแนวทางการจัดการเรียนการสอน เกณฑ์การให้คะแนน ○ชี้แจงเกณฑ์การประเมินผลการเรียน 	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. อาจารย์แนะนำรายวิชา แหล่งข้อมูล ประกอบการเรียน 2. อาจารย์ชี้แจงเกณฑ์การให้คะแนน และ การประเมินผลการเรียน 3. อาจารย์ชี้แจงช่องทางการสื่อสารของ รายวิชาผ่านกลุ่มบนเว็บไซต์เฟสบุ๊ก และ Line	1. รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3) 2.เอกสารประกอบการเรียน 3. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint 4. เว็บไซต์เฟสบุ๊ก และ แอปพลิเคชัน Line	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M)	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์
2 (4 ชม.)	พฤติกรรมและความคาดหวังของ ผู้ใช้สารสนเทศ	กิจกรรมการเรียนการสอน 1.อาจารย์พูดคุยกับนักศึกษาเกี่ยวกับการจัด ของใช้ในชีวิตรประจำวันให้เป็นหมวดหมู่ 2. อาจารย์ทดสอบก่อนเรียน 3. อาจารย์นำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับ พฤติกรรมและความคาดหวังของ ผู้ใช้สารสนเทศ 4. อาจารย์ทดสอบหลังเรียน 5. นักศึกษาซักถามและอภิปรายหัวข้อต่าง ๆ กิจกรรม/ใบงาน กิจกรรมทำแบบทดสอบโดยใช้ Kahoot	1. เอกสารประกอบการเรียน 2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint 3. แบบทดสอบก่อนเรียน และหลัง เรียน	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M) 2. อาจารย์พิจารณาจาก คะแนนการทำแบบทดสอบ ก่อนเรียนและคะแนนหลัง เรียนการแสดงความคิดเห็น ในระหว่างทบทวนความรู้ ก่อนเรียน และสรุปความคิด หลังเรียน (K)	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์
3 (4 ชม.)	การแบ่งส่วนตลาดและการวาง ตำแหน่งบริการ	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. อาจารย์พูดคุยและแนะนำให้เห็นถึง	1. เอกสารประกอบการเรียน 2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M)	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์

สัปดาห์ที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
		<p>ความสำคัญของการแบ่งส่วนตลาดและการวางตำแหน่งบริการ</p> <p>2. อาจารย์ทดสอบก่อนเรียน</p> <p>3. อาจารย์นำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการแบ่งส่วนตลาดและการวางตำแหน่งบริการ</p> <p>4. อาจารย์ทดสอบหลังเรียน</p> <p>5. นักศึกษาซักถามและอภิปรายหัวข้อต่าง ๆ</p> <p>6. มอบหมายให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด</p> <p>กิจกรรม/ใบงาน</p> <p>1. กิจกรรมทำแบบทดสอบโดยใช้ Kahoot</p> <p>2. แบบฝึกหัด "การแบ่งส่วนตลาดและการวางตำแหน่งบริการ"</p>	3. แบบทดสอบก่อนเรียน และหลังเรียน	<p>2. พิจารณาการส่งงาน (M)</p> <p>3. พิจารณาการซักถามและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน (M)</p> <p>4. อาจารย์พิจารณาจากคะแนนการทำแบบทดสอบก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนการแสดงความคิดเห็นในระหว่างทบทวนความรู้ก่อนเรียน และสรุปความคิดหลังเรียน (K)</p> <p>5. อาจารย์ประเมินจากแบบฝึกหัด (C)</p>	
4 (4 ชม.)	การวางแผนและพัฒนากลยุทธ์การตลาดบริการสารสนเทศ	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. อาจารย์พูดคุยและแนะนำให้เห็นถึงความสำคัญการวางแผนและพัฒนากลยุทธ์การตลาดบริการสารสนเทศ</p> <p>2. อาจารย์ทดสอบก่อนเรียน</p> <p>3. อาจารย์นำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับหมวดการวางแผนและพัฒนากลยุทธ์การตลาดบริการสารสนเทศ</p> <p>4. อาจารย์ทดสอบหลังเรียน</p> <p>5. นักศึกษาซักถามและอภิปรายหัวข้อต่าง ๆ</p> <p>6. มอบหมายให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด</p>	<p>1. เอกสารประกอบการเรียน</p> <p>2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint</p> <p>3. แบบทดสอบก่อนเรียน และหลังเรียน</p>	<p>1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M)</p> <p>2. พิจารณาการส่งงาน (M)</p> <p>3. พิจารณาการซักถามและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน (K)</p> <p>4. อาจารย์พิจารณาจากคะแนนการทำแบบทดสอบก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนการแสดงความคิดเห็นในระหว่างทบทวนความรู้ก่อนเรียน และสรุปความคิด</p>	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์

สัปดาห์ที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
		กิจกรรม/ใบงาน 1. กิจกรรมทำแบบทดสอบโดยใช้ Kahoot 2. แบบฝึกหัด "การวางแผนและพัฒนากลยุทธ์การตลาดบริการสารสนเทศ"		หลังเรียน (K) 5. อาจารย์ประเมินจากแบบฝึกหัด (C)	
5 (4 ชม.)	การกำหนดราคาบริการสารสนเทศ	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. อาจารย์พูดคุยและแนะนำให้เห็นถึงความสำคัญของการกำหนดราคาบริการสารสนเทศ 2. อาจารย์ทดสอบก่อนเรียน 3. อาจารย์นำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการกำหนดราคาบริการสารสนเทศ 4. อาจารย์ทดสอบหลังเรียน 5. นักศึกษาซักถามและอภิปรายหัวข้อต่าง ๆ 6. มอบหมายให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด กิจกรรม/ใบงาน 1. กิจกรรมทำแบบทดสอบโดยใช้ Kahoot 2. แบบฝึกหัด "การกำหนดราคาบริการสารสนเทศ"	1. เอกสารประกอบการเรียน 2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint 3. แบบทดสอบก่อนเรียน และหลังเรียน	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M) 2. พิจารณาการส่งงาน (M) 3. พิจารณาการซักถามและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน (K) 4. อาจารย์พิจารณาจากคะแนนการทำแบบทดสอบก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนการแสดงความคิดเห็นในระหว่างทบทวนความรู้ก่อนเรียน และสรุปความคิดหลังเรียน (K) 5. อาจารย์ประเมินจากแบบฝึกหัด (I)	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์
6 (4 ชม.)	การบริหารลูกค้าสัมพันธ์	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. อาจารย์พูดคุยและแนะนำให้เห็นถึงความสำคัญของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ 2. อาจารย์ทดสอบก่อนเรียน 3. อาจารย์นำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ 4. อาจารย์ทดสอบหลังเรียน	1. เอกสารประกอบการเรียน 2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint 3. แบบทดสอบก่อนเรียน และหลังเรียน	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M) 2. พิจารณาการส่งงาน (M) 3. พิจารณาการซักถามและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน (K) 4. อาจารย์พิจารณาจาก	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์

สัปดาห์ที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
		5. นักศึกษาซักถามและอภิปรายหัวข้อต่าง ๆ 6. มอบหมายให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด กิจกรรม/ใบงาน 1. กิจกรรมทำแบบทดสอบโดยใช้ Kahoot 2. แบบฝึกหัด "การบริหารลูกค้าสัมพันธ์"		คะแนนการทำแบบทดสอบก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนการแสดงความคิดเห็นในระหว่างทบทวนความรู้ก่อนเรียน และสรุปความคิดหลังเรียน (K) 5. อาจารย์ประเมินจากแบบฝึกหัด (C)	
7 (4 ชม.)	ความหมายและความแตกต่างของการประชาสัมพันธ์กับการตลาดสารสนเทศ	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. อาจารย์พูดคุยและแนะนำให้เห็นถึงความสำคัญของความหมายและความแตกต่างของการประชาสัมพันธ์กับการตลาดสารสนเทศ 2. อาจารย์ทดสอบก่อนเรียน 3. อาจารย์นำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับความหมายและความแตกต่างของการประชาสัมพันธ์กับการตลาดสารสนเทศ 4. อาจารย์ทดสอบหลังเรียน 5. นักศึกษาซักถามและอภิปรายหัวข้อต่าง ๆ 6. มอบหมายให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด กิจกรรม/ใบงาน 1. กิจกรรมทำแบบทดสอบโดยใช้ Kahoot 2. แบบฝึกหัด "ความหมายและความแตกต่างของการประชาสัมพันธ์กับการตลาดสารสนเทศ"	1. เอกสารประกอบการเรียน 2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint 3. แบบทดสอบก่อนเรียน และหลังเรียน	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M) 2. พิจารณาการส่งงาน (M) 3. พิจารณาการซักถามและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน (K) 4. อาจารย์พิจารณาจากคะแนนการทำแบบทดสอบก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนการแสดงความคิดเห็นในระหว่างทบทวนความรู้ก่อนเรียน และสรุปความคิดหลังเรียน (K) 5. อาจารย์ประเมินจากแบบฝึกหัด (C)	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์

สัปดาห์ที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
8 (4 ชม.)	การประชุมสัมพันธในองค์กร	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. อาจารย์พูดคุยและแนะนำให้เห็นถึงความสำคัญของการประชุมสัมพันธในองค์กร 2. อาจารย์ทดสอบก่อนเรียน 3. อาจารย์นำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการประชุมสัมพันธในองค์กร 4. อาจารย์ทดสอบหลังเรียน 5. นักศึกษาซักถามและอภิปรายหัวข้อต่าง ๆ 6. มอบหมายให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด กิจกรรม/ใบงาน 1. กิจกรรมทำแบบทดสอบโดยใช้ Kahoot 2. แบบฝึกหัด "การประชุมสัมพันธในองค์กร"	1. เอกสารประกอบการเรียน 2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint 3. แบบทดสอบก่อนเรียน และหลังเรียน	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M) 2. พิจารณาการส่งงาน (M) 3. พิจารณาการซักถามและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน (K) 4. อาจารย์พิจารณาจากคะแนนการทำแบบทดสอบก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนการแสดงความคิดเห็นในระหว่างทบทวนความรู้ก่อนเรียน และสรุปความคิดหลังเรียน (K) 5. อาจารย์ประเมินจากแบบฝึกหัด (C)	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์
9 (4 ชม.)	กลยุทธ์การประชุมสัมพันธ	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. อาจารย์พูดคุยและแนะนำให้เห็นถึงความสำคัญของกลยุทธ์การประชุมสัมพันธ 2. อาจารย์ทดสอบก่อนเรียน 3. อาจารย์นำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับกลยุทธ์การประชุมสัมพันธ 4. อาจารย์ทดสอบหลังเรียน 5. นักศึกษาซักถามและอภิปรายหัวข้อต่าง ๆ 6. มอบหมายให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด กิจกรรม/ใบงาน	1. เอกสารประกอบการเรียน 2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint 3. แบบทดสอบก่อนเรียน และหลังเรียน	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M) 2. พิจารณาการส่งงาน (M) 3. พิจารณาการซักถามและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน (K) 4. อาจารย์พิจารณาจากคะแนนการทำแบบทดสอบก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนการแสดงความคิดเห็นในระหว่างทบทวนความรู้	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์

ลำดับที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
		1. กิจกรรมทำแบบทดสอบโดยใช้ Kahoot 2. แบบฝึกหัด "กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์"		ก่อนเรียน และสรุปความคิด หลังเรียน (K) 5. อาจารย์ประเมินจาก แบบฝึกหัด (C)	
10 (4 ชม.)	กรณีศึกษาของการประชาสัมพันธ์ และการตลาดสารสนเทศ	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. อาจารย์พูดคุยและแนะนำให้เห็นถึง ความสำคัญกรณีศึกษาของการ ประชาสัมพันธ์และการตลาดสารสนเทศ 2. อาจารย์ทดสอบก่อนเรียน 3. อาจารย์นำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับ กรณีศึกษาของการประชาสัมพันธ์ และการตลาดสารสนเทศ 4. อาจารย์ทดสอบหลังเรียน 5. นักศึกษาซักถามและอภิปรายหัวข้อต่าง ๆ 6. มอบหมายให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด กิจกรรม/ใบงาน 1. กิจกรรมทำแบบทดสอบโดยใช้ Kahoot 2. แบบฝึกหัด "กรณีศึกษาของการ ประชาสัมพันธ์และการตลาดสารสนเทศ"	1. เอกสารประกอบการเรียน 2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint 3. แบบทดสอบก่อนเรียน และหลัง เรียน	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M) 2. พิจารณาการส่งงาน (M) 3. พิจารณาการซักถามและ การแสดงความคิดเห็นในชั้น เรียน (K) 4. อาจารย์พิจารณาจาก คะแนนการทำแบบทดสอบ ก่อนเรียนและคะแนนหลัง เรียนการแสดงความคิดเห็น ในระหว่างทบทวนความรู้ ก่อนเรียน และสรุปความคิด หลังเรียน (K) 5. อาจารย์ประเมินจาก แบบฝึกหัด (C)	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์
11 (4 ชม.)	กิจกรรมวิเคราะห์กรณีศึกษา	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. มอบหมายให้นักศึกษาทำกรณีศึกษา 2. หลังจากทำกรณีศึกษาอาจารย์ผู้สอนให้ นักศึกษาซักถามและอภิปรายเกี่ยวกับ กรณีศึกษา 3. อาจารย์เฉลยแนวทางตอบกรณีศึกษา	1. เอกสารประกอบการเรียน 2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M) 2. พิจารณาการส่งงาน (M) 3. พิจารณาการซักถามและ การแสดงความคิดเห็นในชั้น เรียน (K)	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์

สัปดาห์ที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
		กิจกรรม/ใบงาน 1. กรณีศึกษา "ไอศกรีมกุลิโก๊ะ"		4. อาจารย์ประเมินจาก กรณีศึกษา (C)	
12 (4 ชม.)	กิจกรรมวิเคราะห์กรณีศึกษา	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. มอบหมายให้นักศึกษาทำกรณีศึกษา 2. หลังจากทำกรณีศึกษาอาจารย์ผู้สอนให้นักศึกษาซักถามและอภิปรายเกี่ยวกับกรณีศึกษา 3. อาจารย์เฉลยแนวทางตอบกรณีศึกษา กิจกรรม/ใบงาน 1. กรณีศึกษา "Pizza Hut"	1. เอกสารประกอบการเรียน 2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M) 2. พิจารณาการส่งผลงาน (M) 3. พิจารณาการซักถามและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน (M) 6. อาจารย์ประเมินจากกรณีศึกษา (C)	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์
13 (4 ชม.)	กิจกรรมวิเคราะห์กรณีศึกษา	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. มอบหมายให้นักศึกษาทำกรณีศึกษา 2. หลังจากทำกรณีศึกษาอาจารย์ผู้สอนให้นักศึกษาซักถามและอภิปรายเกี่ยวกับกรณีศึกษา 3. อาจารย์เฉลยแนวทางตอบกรณีศึกษา กิจกรรม/ใบงาน 1. กรณีศึกษา "ห้องสมุดประชาชน"	1. เอกสารประกอบการเรียน 2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M) 2. พิจารณาการส่งงาน (M) 3. พิจารณาการซักถามและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน (K) 6. อาจารย์ประเมินจากกรณีศึกษา (C)	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์
14 (4 ชม.)	นำเสนอรายงาน	1. ผู้เรียนนำเสนอ 2. ผู้สอนซักถามและอภิปราย	1. เอกสารประกอบการเรียน 2. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint	1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M) 2. พิจารณาการส่งงาน (M) 3. สังเกตการปรับตัว การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของนักศึกษา กับเพื่อนในกลุ่ม และการแก้ไขสถานการณ์ที่เป็นปัญหาาร่วมกัน (I)	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์

สัปดาห์ที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
				4. พิจารณาจากรูปแบบการนำเสนอตามหลักการวิเคราะห์การตลาด(N)	
15 (4 ชม.)	<ul style="list-style-type: none"> ○ นำเสนอรายงาน ○ สรุปการสอน 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้เรียนนำเสนอ 2. ผู้สอนซักถามและอภิปราย 3. สรุปการสอน 	1. สื่อการสอนโดยใช้ PowerPoint	<ol style="list-style-type: none"> 1. พิจารณาการเข้าชั้นเรียน (M) 2. พิจารณาการส่งงาน (M) 3. สังเกตการปรับตัว การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของนักศึกษากับเพื่อนในกลุ่ม และการแก้ไขสถานการณ์ที่เป็นปัญหาร่วมกัน (I) 4. พิจารณาจากรูปแบบการนำเสนอตามหลักการวิเคราะห์การตลาด(N) 	ดร.จิตชิน จิตติสุขพงษ์
16 (4 ชม.)		สอบปลายภาค		มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการ และทฤษฎีที่สำคัญในสาขาวิชาบรรณารักษศาสตร์ และสารสนเทศศาสตร์ ด้วยแบบทดสอบปลายภาค (K)	

5.2 การวัดและการประเมินผล

1) การวัดผล :

- เข้าเรียน 10%
- รายงาน 10%
- แบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียน 10%
- สอบปลายภาค 30%
- กรณีศึกษา 10%
- แบบฝึกหัด 10%
- กิจกรรมระหว่างเรียน 10%
- การนำเสนอ 10%

2) การประเมินผล : ใช้ระบบ อิงกลุ่ม อิงเกณฑ์ของมหาวิทยาลัยดังนี้

ระดับคะแนน (คะแนน)	ระดับผลการเรียน
90-100	A
85-89	B ⁺
75-84	B
70-74	C ⁺
60-69	C
55-59	D ⁺
50-54	D
0-50	F

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

6.1 เอกสารและตำราหลัก

จิตชิน จิตติสุขพงษ์. (2560). *เอกสารประกอบการสอนวิชาการประชาสัมพันธ์และการตลาด สารสนเทศ*. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยสวนดุสิต.

6.2 เอกสารและข้อมูลสำคัญ

Leeburger, Benedict A. (1989). *Promoting and marketing the library*. Boston: Hall.

Rothwell, Anita. compiled. (2004). *Marketing and public relations practices in college libraries*. Chicago: Association of College and Research Libraries.

Weingand, Darlene E. (1998). *Future-driven library marketing*. Chicago: American Library Association.

6.3 เอกสารและข้อมูลแนะนำ

แหล่งเว็บไซต์ด้านการตลาด
<http://marketeer.co.th/>

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

7.1 กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- 1) การประเมินอาจารย์ผู้สอนโดยนักศึกษา
- 2) นักศึกษาประเมินตนเองในผลการเรียนรู้แต่ละด้าน

7.2 กลยุทธ์การประเมินการสอน

- 1) ใช้แบบประเมินอาจารย์ผู้สอนโดยนักศึกษา
- 2) ใช้แบบประเมินตนเองสำหรับนักศึกษา

7.3 การปรับปรุงการสอน

นำผลการประเมินที่ได้จากข้อที่ 7.1 และ 7.2 มาปรับปรุงการเรียนการสอน โดยนำผลการประเมิน และข้อเสนอแนะ มาปรับปรุงการจัดการเรียนการสอนในครั้งต่อไป

7.4 การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การทวนสอบผลการเรียนรู้ของนักศึกษาจากการสังเกตพฤติกรรม คะแนนการสอบ การปฏิบัติและการนำเสนอผลงาน

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน		
	การสังเกตพฤติกรรม	การสอบ	การปฏิบัติ/การนำเสนอผลงาน
คุณธรรม จริยธรรม	✓		✓
ความรู้	✓	✓	✓
ทักษะทางปัญญา	✓		✓
ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ	✓		
ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้ไอที	✓		✓

7.5 การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- 1) อาจารย์ผู้สอนดำเนินการทวนสอบด้วยตนเอง ด้วยการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษาตามวิธีการ ข้อ 7.4
- 2) กรณีที่ผลการเรียนรู้นักศึกษายังไม่ได้ประสิทธิผลของรายวิชา อาจารย์ผู้สอนจะให้โอกาสนักศึกษาปรับปรุงแก้ไขได้ตามความจำเป็นเป็นรายกรณี