



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
ประจำภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2561

รหัสวิชา 3674801 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) สัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก

(ภาษาอังกฤษ) Seminar in Retail Business Management

อาจารย์ผู้สอน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ภาคพร กระจาดทอง

อาจารย์รติญา นนธิราช

คำนำ

เอกสารรายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3) ของรายวิชา 3674801 สัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก (Seminar in Retail Business Management) จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการจัดการเรียนการสอนในรายวิชาดังกล่าวให้มีคุณภาพมาตรฐาน ครบถ้วน และถูกต้องตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษาแห่งชาติ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับลักษณะของการสัมมนา องค์ประกอบของการจัดสัมมนา ขั้นตอนการจัดสัมมนา การประชุมและขั้นตอนการประชุม การจัดการเรียนการสอนด้วยการสัมมนา การประเมินผลการสัมมนา กรณีศึกษากับการสัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก

รายละเอียดรายวิชานี้เป็นส่วนสำคัญต่อผู้เรียน ที่เน้นทั้งการเรียนการสอนที่เป็นทฤษฎีและการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เพื่อให้ผู้เรียนได้แนวทางในการจัดการเรียนรู้ทฤษฎีและกรณีศึกษา จากกิจกรรมการเรียนการสอนภายในห้องเรียน รวมถึงติดตามเทคโนโลยีใหม่ ๆ โดยใช้ทักษะการค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนภายในห้อง ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้จากรายวิชานี้ไปประยุกต์ใช้ในอนาคตได้ ทั้งนี้ได้ปรับปรุงกิจกรรมการเรียนการสอนโดยให้นักศึกษาบูรณาการรายวิชาที่เรียนมาแล้วตามโครงสร้างหลักสูตรกับการจัดการโครงการสัมมนา

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
กรกฎาคม 2561

สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	3
หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	4
หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ	4
หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	5
หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล	9
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	16
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	16

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

- 1.1. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ในกระบวนการจัดสัมมนา องค์ประกอบของการจัดสัมมนา ขั้นตอนการจัดสัมมนา การประเมินผลการสัมมนา และการประยุกต์ใช้การคิด และทำงานร่วมกับผู้อื่น
- 1.2. เพื่อให้ผู้เรียนมีทักษะในการใช้ภาษาเชิงวิชาการในการสื่อสารได้ทั้งการเขียนการพูด
- 1.3. เพื่อฝึกความเป็นผู้นำและผู้ตามอย่างสร้างสรรค์ ทำงานเป็นทีมได้ดี มีความสามารถในการบริหารจัดการโครงการ
- 1.4. เพื่อให้ผู้เรียนมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาและสถานการณ์ที่ไม่คาดว่าจะเกิดขึ้นได้
- 1.5. เพื่อเพิ่มพูนความรู้และฝึกฝนทักษะต่างๆ และนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

-

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

การสัมมนาและลักษณะของการสัมมนา องค์ประกอบของการจัดสัมมนา ขั้นตอนการจัดสัมมนา การประชุมและขั้นตอนการประชุม การจัดการเรียนการสอนด้วยการสัมมนา การประเมินผลการสัมมนา กรณีศึกษากับการสัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก

Seminar and seminar Characteristics, seminar components, seminar procedure, conference and conference procedure, seminar in learning management systems, seminar evaluation, seminar in retail business management case study

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
30 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมเพื่อทดแทนคาบเรียนที่ไม่สามารถทำการเรียนการสอนได้หรือตามที่ผู้เรียนร้องขอเพื่อทบทวนความรู้ความเข้าใจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น	30 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	75 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล
- อาจารย์ประจำรายวิชาให้คำปรึกษาได้ตามเวลาที่เหมาะสมและกำหนดไว้
 - อาจารย์ประจำรายวิชาจัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มตามความต้องการของผู้เรียนโดยมีการนัดหมายล่วงหน้า

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- 1.1.1 ตระหนักในคุณค่าแห่งวิชาชีพ มีคุณธรรม จริยธรรม และมีจรรยาบรรณทางวิชาการและวิชาชีพ
- 1.1.2 มีความซื่อสัตย์สุจริต ไม่เอาัดเอาเปรียบผู้อื่น และมีความรับผิดชอบต่อนตนเอง วิชาชีพ และสังคม
- 1.1.3 มีวินัย ตรงต่อเวลา เคารพกฎระเบียบและข้อบังคับต่างๆ ขององค์กรและสังคม
- 1.1.4 เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

1.2 วิธีการสอน

- 1.2.1 บรรยายและยกตัวอย่างสอดแทรกในเนื้อหาที่เกี่ยวข้อง ให้นักศึกษาร่วมอภิปราย
- 1.2.2 การเรียนรู้โดยการปฏิสัมพันธ์เชิงปฏิบัติการโดยส่งเสริมให้นักศึกษาฝึกฝนด้วยการมีระเบียบวินัยตรงต่อเวลาและมีความรับผิดชอบต่อนตนเองวิชาชีพและสังคมอยู่เป็นประจำ
- 1.2.3 ปลุกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัยโดยเน้นการเข้าชั้นเรียนส่งงานให้ตรงเวลาการแต่งกายตามระเบียบของมหาวิทยาลัย
- 1.2.4 การมอบหมายงานกลุ่มและศึกษาคกรณีตัวอย่างจากการนำเสนอ
- 1.2.5 อาจารย์ผู้สอนประพฤติปฏิบัติตนเป็นแบบอย่างที่ดีกระตุ้นให้นักศึกษาปฏิบัติจนเป็นนิสัย และการสร้างต้นแบบที่ดี

1.3 วิธีการประเมินผล

- 1.3.1 ประเมินจากการมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมของหลักสูตร
- 1.3.2 ประเมินจากการเข้าชั้นเรียนตรงเวลาของนักศึกษา การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม
- 1.3.3 ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ไม่คัดลอกผลงานคนอื่น

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

- 2.1.1 มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาสาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก
- 2.1.2 มีความรู้และความเข้าใจในองค์ความรู้ของศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับองค์ความรู้ด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก โดยสามารถบูรณาการและนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสม

- 2.1.3 มีความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการปฏิบัติงานด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก โดยวิธีการเรียนรู้จากประสบการณ์

- 2.1.4 สามารถติดตามความก้าวหน้าและความเปลี่ยนแปลงทางวิชาการและวิชาชีพทางการจัดการธุรกิจค้าปลีก ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

2.2 วิธีการสอน

2.2.1 จัดให้มีการเรียนการสอนในหลากหลายรูปแบบ โดยเน้นหลักการทฤษฎี และประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติในสภาพแวดล้อมจริง เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ

2.2.2 การเรียนการสอนโดยใช้กรณีศึกษา

2.3 วิธีการประเมินผล

2.3.1 ประเมินจากผลงานที่นักศึกษาจัดทำ

2.3.2 วัดและประเมินผลจากการร่วมกิจกรรมประชุมสัมมนาด้านธุรกิจตามที่กำหนดหรือตามความสนใจ

2.3.3 วัดผลจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและอัตนัย

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- 3.1.1 มีความคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ

- 3.1.2 สามารถสืบค้น จำแนก และประเมินข้อมูล เพื่อใช้ในการแก้ไขได้อย่างสร้างสรรค์

- 3.1.3 สามารถประยุกต์ความรู้และทักษะกับการแก้ไขปัญหาทางธุรกิจค้าปลีกได้อย่างเหมาะสม

3.2 วิธีการสอน

3.2.1 ฝึกกระบวนการคิดวิเคราะห์ให้กับนักศึกษาตั้งแต่ในระดับที่ง่ายไปจนถึงระดับความยากขึ้นเรื่อยๆโดยจัดกิจกรรมให้เหมาะสมและสอดคล้องกับรายวิชา

3.2.2 จัดการเรียนการสอนเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญด้วยการฝึกสืบค้นข้อมูลจำแนกข้อมูลการวิเคราะห์ข้อมูลแก้ปัญหาวิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบที่เป็นผลจากทางเลือกอย่างรอบด้านภายใต้สถานการณ์จำลอง/สถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริง

3.3 วิธีการประเมินผล

3.3.1 ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรม การร่วมกิจกรรมการอภิปราย และการตอบคำถาม

3.3.2 ประเมินจากการตรวจผลงานการศึกษาค้นคว้ารายงานที่ได้รับมอบหมาย

3.3.3 ประเมินจากการสอบวัดผลความรู้ โดยการจัดทำข้อสอบ เพื่อใช้วัดทักษะทางด้านปัญญาของนักศึกษา โดยเน้นการแก้ปัญหา การอธิบายแนวคิดของการแก้ปัญหา และวิธีการแก้ปัญหา โดยการประยุกต์ความรู้ที่ได้เรียนมา

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- 4.1.1 สามารถทำงานเป็นกลุ่มและมีทักษะในการทำงานเป็นทีมแสดงภาวะผู้นำสมาชิกของกลุ่มได้อย่างเหมาะสม

- 4.1.2 สามารถให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกในการแก้ปัญหาตามสถานการณ์ต่างๆ ทั้งในบทบาทของผู้นำ หรือในบทบาทสมาชิกของกลุ่ม

- 4.1.3 มีความรับผิดชอบการพัฒนาการเรียนรู้ทั้งของตนเอง และทางวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง

4.2 วิธีการสอน

4.2.1 การสอนที่มีการกำหนดกิจกรรมหรือโครงการให้ทำเป็นงานกลุ่ม การทำงานที่ต้องประสานงานกับนักศึกษา บุคลากรของหน่วยงาน ทั้งภายในและภายนอก

4.3 วิธีการประเมินผล

4.3.1 ประเมินจากการรายงานหน้าชั้นเรียน

4.3.2 ประเมินจากคุณภาพผลงานของนักศึกษา โดยมีเกณฑ์ที่ตรงประเด็นกับมาตรฐานการเรียนรู้ที่กำหนด

4.3.3 ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรมของผู้เรียนในระหว่างที่ทำงานร่วมกัน

4.3.4 ประเมินจากการให้ผู้ร่วมงานของนักศึกษามีส่วนร่วมในการประเมินผล

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

○ 5.1.1 มีทักษะการใช้เครื่องมือที่จำเป็นที่มีอยู่ในปัจจุบันต่อการทำงานเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก

○ 5.1.2 สามารถแนะนำประเด็นการแก้ไขปัญหาโดยใช้สารสนเทศทางคณิตศาสตร์หรือการแสดงสถิติประยุกต์ต่อที่ปัญหาเกี่ยวข้องอย่างสร้างสรรค์

● 5.1.3 สามารถสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพทั้งปากเปล่าและการเขียน พร้อมทั้งเลือกใช้รูปแบบของสื่อสารนำเสนอได้อย่างเหมาะสม

○ 5.1.4 สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

5.2 วิธีการสอน

5.2.1 จัดกิจกรรมการเรียนรู้โดยเน้นให้นักศึกษาได้วิเคราะห์สถานการณ์จำลองและสถานการณ์เสมือนจริงแล้วนำเสนอการแก้ไขปัญหา

5.3 วิธีการประเมินผล

5.3.1 วัดและประเมินผลการติดตามวิเคราะห์และนำเสนอรายงานประเด็นสำคัญด้านเทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ

5.3.2 วัดและประเมินจากผลการสืบค้นและนำเสนอรายงานประเด็นสำคัญด้านการเทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน
1	<ul style="list-style-type: none"> - แนะนำรายวิชา - ความหมายของการสัมมนา - การสัมมนาเป็นรูปแบบหนึ่งของการประชุม - วัตถุประสงค์ของการสัมมนา 	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.งานที่ได้รับมอบหมายเป็นรายกลุ่ม เช่น สืบค้นรูปแบบการจัดการสัมมนาในด้านธุรกิจค้าปลีก ในเว็บไซต์ พร้อมนำเสนอหน้าชั้นเรียน	1.เอกสารประกอบการเรียนรายวิชาสัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint	1.1, 1.3	(1), (2)
2	<ul style="list-style-type: none"> - ลักษณะสำคัญของการสัมมนา - ประโยชน์ของการสัมมนา - ลักษณะของการสัมมนาที่มีประสิทธิภาพ - ปัญหาของการจัดสัมมนา <p>Learning Outcome</p> <ul style="list-style-type: none"> - นักศึกษาเขียนกระบวนการขั้นตอนในการจัดสัมมนาได้ 	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.งานที่ได้รับมอบหมายเป็นรายกลุ่ม เช่น สืบค้นรูปแบบการจัดการสัมมนาในประเภทต่างๆ ในเว็บไซต์ พร้อมนำเสนอหน้าชั้นเรียน 3. แบบฝึกหัดท้ายบทเรียน	1.เอกสารประกอบการเรียนรายวิชาสัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint 3. แบบฝึกหัด	1.1, 1.3	(1), (2)
3	<ul style="list-style-type: none"> - หลักการวางแผนการจัดการสัมมนา 1. รายละเอียดของงาน 2. การจัดอันดับก่อนหลังของงาน 3. การประมาณเวลาที่ใช้ของแต่ละงาน 4. การจัดทำกรอบความรับผิดชอบ 5. การมอบหมายผู้รับผิดชอบหรือกรรมการ 6. การจัดทำแผนการดำเนินงาน 	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.งานที่ได้รับมอบหมายเป็นรายกลุ่ม เช่น ฝึกการเขียนวางแผนการจัดการสัมมนา พร้อมนำเสนอหน้าชั้นเรียน	1.เอกสารประกอบการเรียนรายวิชาสัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint 3. ใบงาน การวางแผนการจัดการสัมมนา	1.1, 1.2, 1.3	(1), (2)

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน
	7. การกำกับและติดตามงาน					
4	- การดำเนินงานการจัดสัมมนา - ขั้นตอนเตรียมการก่อนการสัมมนา - ขั้นตอนดำเนินการระหว่างการสัมมนา - ขั้นตอนดำเนินการหลังการสัมมนา Learning Outcome - นักศึกษาเขียนโครงการประชุมสัมมนาได้	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.งานที่ได้รับมอบหมายเป็นรายกลุ่ม เช่น ฝึกการเขียนโครงการการจัดสัมมนา พร้อมนำเสนอหน้าชั้นเรียน 3. แบบฝึกหัดท้ายบทเรียน	1.เอกสารประกอบการ เรียนรายวิชาสัมมนาการ จัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint 3. ใบงาน การเขียน โครงการ 4. แบบฝึกหัด	1.1, 1.2, 1.3	(1), (2)
5	องค์ประกอบของการสัมมนา - องค์ประกอบด้านเนื้อหา - องค์ประกอบด้านบุคลากร	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.งานที่ได้รับมอบหมายรายบุคคล เช่น ให้นักศึกษาฝึกการตั้งชื่อเรื่องการ สัมมนา คนละ 5 หัวข้อ และกำหนดการ สัมมนา พร้อมนำเสนอหน้าชั้นเรียน	1.เอกสารประกอบการ เรียนรายวิชาสัมมนาการ จัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint 3. ใบงาน การตั้งชื่อเรื่อง การสัมมนา	1.2	(1), (2)
6	- องค์ประกอบด้านสถานที่และอุปกรณ์ - องค์ประกอบด้านเวลา - องค์ประกอบด้านงบประมาณ Learning Outcome - นักศึกษาเลือกสถานที่ อุปกรณ์ การคิด งบประมาณ และการจัดห้องสัมมนาได้	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.งานที่ได้รับมอบหมายเป็นรายบุคคล เช่น ฝึกการคิดงบประมาณในการจัด สัมมนา พร้อมนำเสนอหน้าชั้นเรียน 3. แบบฝึกหัดท้ายบทเรียน	1.เอกสารประกอบการ เรียนรายวิชาสัมมนาการ จัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint 3. ใบงาน การคิด งบประมาณ 4. แบบฝึกหัด	1.2	(1), (2)

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน
7	- เทคนิคในการทำกรอบเนื้อหาในการสัมมนา 1. ให้กลุ่มย่อยเสนอหัวข้อเรื่อง 2. ตั้งหัวข้อในการสัมมนา 3. จัดกลุ่มหัวข้อที่เหลือเป็นด้านต่าง ๆ 4. มอบหัวข้อเรื่องด้านต่าง ๆ ให้แต่ละกลุ่มย่อย 5. ขอความเห็นชอบจากที่ประชุมใหญ่	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.งานที่ได้รับมอบหมายรายบุคคล เช่น ให้นักศึกษาฝึกการกลุ่มย่อยเสนอหัวข้อ แล้วนำมาตั้งหัวข้อในการสัมมนา คนละ 5 หัวข้อ พร้อมนำเสนอหน้าชั้นเรียน	1.เอกสารประกอบการเรียนรายวิชาสัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint 3. ใบงาน เสนอหัวข้อเรื่อง	1.2, 1.5	(1), (2)
8	-เทคนิคการเลือกแบบการประชุมมาใช้ในการสัมมนา - เทคนิคการจัดสถานที่การสัมมนา Learning Outcome - นักศึกษาเลือกเทคนิคในการจัดสัมมนาได้	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.งานที่ได้รับมอบหมายเป็นรายกลุ่ม เช่น วิเคราะห์รูปแบบการประชุมที่นำมาใช้ในการจัดสัมมนาในแต่ละประเภท มีข้อดีข้อเสียอย่างไร พร้อมนำเสนอหน้าชั้นเรียน 3. แบบฝึกหัดท้ายบทเรียน	1.เอกสารประกอบการเรียนรายวิชาสัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint 3. ใบงาน วิเคราะห์รูปแบบจัดสัมมนา 4. แบบฝึกหัด	1.1, 1.2, 1.3	(1), (2)
9	- ลักษณะการเรียนการสอนแบบสัมมนา - รูปแบบการเรียนการสอนแบบสัมมนา 1. การสอนแบบกระบวนการกลุ่ม 2. การสอนแบบอภิปราย 3. การสอนแบบแสดงบทบาทสมมติ	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.งานที่ได้รับมอบหมายเป็นรายบุคคล เช่น การมอบหมายบทบาทสมมติ และนำเสนอการแสดงบทบาทสมมติเกี่ยวกับการสัมมนา หน้าชั้นเรียน	1.เอกสารประกอบการเรียนรายวิชาสัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint	1.1, 1.2	(1), (2)

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน
10	- องค์ประกอบของการเรียนการสอน แบบสัมมนา 1. ผู้สอน 2. ผู้เรียน 3. ห้องเรียน 4. บรรยากาศในการเรียนการสอน Learning Outcome - นักศึกษาระบุถึงสภาพห้องเรียนที่ กระตุ้น ให้เกิดการเรียนรู้ได้	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.ใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการ บรรยายโดยให้นักศึกษาร่วมอภิปราย ประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการ เรียนรู้	1.เอกสารประกอบการ เรียนรายวิชาสัมมนาการ จัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint	1.1	(1), (2)
11	- ความหมายการประเมินผลการสัมมนา - วัตถุประสงค์ของการประเมินผลการ สัมมนา - ปัจจัยการประเมินอย่างเป็นระบบ	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.งานที่ได้รับมอบหมายเป็นรายกลุ่ม เช่น ให้สร้างแบบประเมินผลในการจัดสัมมนา พร้อมนำเสนอหน้าชั้นเรียน	1.เอกสารประกอบการ เรียนรายวิชาสัมมนาการ จัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint 3.ใบงาน แบบประเมินผล การจัดสัมมนา	1.1, 1.2, 1.3	(1), (2)
12	- วิธีการประเมินผล การสัมมนา - การประมวลสรุปของการสัมมนา - การติดตามผลการสัมมนา Learning Outcome - นักศึกษาสร้างแบบประเมินผลการสัมมนา ได้	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.งานที่ได้รับมอบหมายเป็นรายบุคคล เช่น ศึกษาค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต เกี่ยวกับวิธีการประเมินผลการสัมมนา ที่ นิยมใช้ 3. แบบฝึกหัดท้ายบทเรียน	1.เอกสารประกอบการ เรียนรายวิชาสัมมนาการ จัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint 3. แบบฝึกหัด	1.1, 1.2	(1), (2)

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน
13	- ความหมายของกรณีศึกษา - วัตถุประสงค์ของกรณีศึกษา - องค์ประกอบสำคัญของวิธีสอนแบบกรณีศึกษา	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.งานที่ได้รับมอบหมายเป็นรายกลุ่ม เช่น วิเคราะห์กรณีศึกษาด้านธุรกิจค้าปลีก	1.เอกสารประกอบการเรียนรายวิชาสัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint 3.กรณีศึกษา		(1), (2)
14	- ขั้นตอนสำคัญของการสอนแบบกรณีศึกษา - เทคนิคการใช้วิธีสอนโดยใช้กรณีศึกษาให้มีประสิทธิภาพ	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.ใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยให้นักศึกษาร่วมอภิปรายประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้	1.เอกสารประกอบการเรียนรายวิชาสัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint	1.4, 1.5	(1), (2)
15	- ขั้นตอนการประเมินการเรียนรู้โดยใช้กรณีศึกษา - ตัวอย่างกรณีศึกษา 1. กรณีศึกษาวิฤกษ์ติ “ธุรกิจค้าปลีก” ครั้งใหญ่ 13 แบรินด์ตั้งปิดสาขา เหตุคนซื้อออนไลน์มากขึ้น 2. กรณีศึกษา Wal-Mart Wal-Mart Grapples with RFID 3. กรณีศึกษา:Coca-Cola Freestyle Learning Outcome - นักศึกษาจัดโครงการสัมมนาด้านธุรกิจค้าปลีกได้	4	1.กิจกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน 2.ดำเนินการจัดสัมมนา โดยให้นักศึกษารับผิดชอบการจัดสัมมนาทุกกระบวนการ ตั้งแต่พิธีการจนกระทั่งจบการสัมมนา	1.เอกสารประกอบการเรียนรายวิชาสัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก 2.PowerPoint 3.ดำเนินการจัดสัมมนาจริง โดยมีวิทยากรผู้เชี่ยวชาญจากบุคคลภายนอก และมีผู้เข้าร่วมสัมมนาประมาณ 100 คน	1.1, 1.2, 1.3, 1.4	(1), (2)

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1.การมีส่วนร่วมในการเรียน	1.1.1, 1.1.2, 1.1.3, 1.1.4, 4.1.1, 4.1.2	1. ประเมินจากการมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมของหลักสูตร 2. ประเมินจากการเข้าชั้นเรียนตรงเวลาของนักศึกษา การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม 3. ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรมของผู้เรียนในระหว่างที่ทำงานร่วมกัน 4. ประเมินจากการให้ผู้ร่วมงานของนักศึกษามีส่วนร่วมในการประเมินผล	1-15	25%
2.จัดสัมมนา	1.1.1, 1.1.2, 1.1.3, 1.1.4, 2.1.1, 2.1.3, 2.1.4, 4.1.1, 4.1.2, 5.1.3	1. ประเมินจากการมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมของหลักสูตร 2. ประเมินจากการส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย 4. ประเมินจากการจัดสัมมนา 5. ประเมินจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน 6. ประเมินจากคุณภาพผลงานของนักศึกษา โดยมีเกณฑ์ที่ตรงประเด็นกับมาตรฐานการเรียนรู้ที่กำหนด 7. ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรมของผู้เรียนในระหว่างที่ทำงานร่วมกัน 8. ประเมินจากการให้ผู้ร่วมงานของนักศึกษามีส่วนร่วมในการประเมินผล	15	30%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
3. งานที่ได้รับมอบหมาย - บทบาทสมมติ - การสืบค้นข้อมูล บทความข่าว - การฝึกปฏิบัติ - กรณีศึกษา	1.1.1, 1.1.2, 1.1.3, 1.1.4, 2.1.1, 2.1.3, 2.1.4, 3.1.1, 3.1.2, 3.1.3, 4.1.1, 4.1.2, 5.1.3	1. ประเมินจากการมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมของหลักสูตร 2. ประเมินจากการส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ไม่คัดลอกผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน 4. ประเมินจากการนำเสนอหน้าชั้นเรียน 5. ประเมินจากคุณภาพผลงานของนักศึกษา โดยมีเกณฑ์ที่ตรงประเด็นกับมาตรฐานการเรียนรู้ที่กำหนด 6. ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรมของผู้เรียนในระหว่างที่ทำงานร่วมกัน 7. ประเมินจากการให้ผู้ร่วมงานของนักศึกษามีส่วนร่วมในการประเมินผล	1-15	15%
3. สอบปลายภาค	2.1.1, 2.1.3, 2.1.4	1. ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและอัตนัย	16	30%

หมวดที่ 6 ทฤษฎีการประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

ภคพร กระจาดทอง. (2560). *สัมมนาการจัดการธุรกิจค้าปลีก*. กรุงเทพมหานคร: ศูนย์บริการสื่อและสิ่งพิมพ์กราฟฟิคไซท์

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

ปรมัตถ์ปัญโญ. (2558). *สัมมนาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: ศูนย์บริการสื่อและสิ่งพิมพ์กราฟฟิคไซท์.

ผล ยาวิชัย. (2553). *การจัดสัมมนา*. กรุงเทพมหานคร: โอเดียนสโตร์.

นิรันดร์ จุลทรัพย์. (2550). *จิตวิทยาการประชุม อบรม สัมมนา*. (พิมพ์ครั้งที่ 3). สงขลา: ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยทักษิณ.

สถาพร ตีบุญมี ณ ชุมแพ. (2550). *สัมมนา ⇨ บันทึก ⇨: ศึกษาการออกแบบ*. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.

ไพพรรณ เกียรติโชติชัย. (2548). *การจัดการสัมมนาสู่ความเป็นเลิศ*. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: การศึกษา.

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

สมาคมผู้ค้าปลีกไทย. <http://www.thairetailer.com/>

หลักสูตรการฝึกอบรม สัมมนา โค้ชชิงทรงพลัง และสัมมนาการ.

<http://www.thaifranchisecenter.com/seminar/list.php?show=hot>

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- แบบประเมินผู้สอนประเมินรายวิชาผ่านระบบฯ ของมหาวิทยาลัย

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- การทวนสอบผลโดยอาจารย์สอน เช่น การสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา

3. การปรับปรุงการสอน

นำผลที่ได้จากการประเมินในข้อ 2 มาปรับปรุงการสอนและหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการเรียนการสอนโดยจัดกิจกรรม “การวิพากษ์แนวการสอนโดยผู้สอน”

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การแต่งตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชาตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษาโดยตรวจสอบข้อสอบ การพิจารณาจากรายงานของผู้เรียนวิธีการให้คะแนนสอบและการให้คะแนนตามข้อกำหนดการวัดและประเมินผลประจำรายวิชา

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

ปรับปรุงรายละเอียดวิชาทุกภาคการศึกษาที่จัดการเรียนการสอนหรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4 ปรับปรุงรูปแบบการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ