



## รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

ประจำภาคเรียนที่ 1/2561

รหัสวิชา 3642106 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย  
(ภาษาอังกฤษ) Marketing Channel Management

อาจารย์ผู้สอน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภัทรพร ทิมแดง

## คำนำ

ในการจัดทำ มคอ.3 ในครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channel Management) รหัสวิชา364106 เป็นการจัดทำรายละเอียดประกอบรายวิชาการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด ในหมวดวิชาเฉพาะด้าน โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความรู้เกี่ยวกับแนวคิดเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย สภาพแวดล้อมของช่องทางการจัดจำหน่าย กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย การจัดการสมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่าย โซ่อุปทาน การกระจายสินค้าและโลจิสติกส์ เทคโนโลยีในช่องทางการจัดจำหน่าย การเจรจาต่อรองในช่องทางการจัดจำหน่าย การจัดการความขัดแย้ง การรักษาความสัมพันธ์ในช่องทางการจัดจำหน่าย การปรับปรุงระบบการจัดจำหน่ายตามสถานการณ์ ช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจบริการ และจริยธรรมและจรรยาบรรณในช่องทางการจัดจำหน่าย

ผู้สอนควรได้ศึกษารายละเอียดแต่ละหัวข้อเพิ่มเติมอีกและหวังว่าเอกสารประกอบการสอนนี้จะมีประโยชน์และขอขอบคุณในความอนุเคราะห์มา ณ โอกาสนี้ด้วย

ผู้จัดทำ

## สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	4
หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	5
หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ	6
หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	6
หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล	10
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	24
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	25

## รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยสวนดุสิต  
 วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา คณะวิทยาการจัดการ

## หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

## 1. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา 3642106 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย  
 (ภาษาอังกฤษ) (Distribution Channel Management)

## 2. จำนวนหน่วยกิต

3 (3-0-6) หน่วยกิต

## 3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด

3.2 ประเภทรายวิชาหมวดวิชาเฉพาะด้าน

## 4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

4.1 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

4.2 อาจารย์ผู้สอน ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

## 5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2

## 6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite)

ไม่มี

## 7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites)

ไม่มี

## 8. สถานที่เรียน

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

## 9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

15 กรกฎาคม 2561

## หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### 1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

#### 1. พุทธิพิสัย (ความรู้ที่ได้รับจากการเรียน)

- 1.1 เพื่อให้นักศึกษาสามารถอธิบายความหมายของช่องทางการจัดจำหน่ายได้
- 1.2 เพื่อให้นักศึกษาสามารถอธิบายกลยุทธ์การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายได้
- 1.3 เพื่อให้นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ความสำคัญของโซ่อุปทานได้
- 1.4 เพื่อให้นักศึกษาสามารถอธิบายเทคโนโลยีในช่องทางการจัดจำหน่ายได้
- 1.5 เพื่อให้นักศึกษาสามารถอธิบายความหมายและความสำคัญเกี่ยวกับ การเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย รูปแบบของคนกลางได้
- 1.6 เพื่อให้นักศึกษาสามารถหาวิธีการปรับปรุงระบบการจัดจำหน่ายตามสถานการณ์ได้
- 1.7 เพื่อให้ศึกษามีความรู้ความเข้าใจจริยธรรมและจรรยาบรรณในการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย

#### 2. ทักษะพิสัย (ความสามารถ ทักษะการปฏิบัติ การใช้ IT ที่ได้รับจากการเรียน)

- 2.1 นักศึกษาสามารถวิเคราะห์กลยุทธ์ของช่องทางการจัดจำหน่าย และสามารถเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมได้
- 2.2 นักศึกษาสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาทำการวิเคราะห์ความสำคัญของโซ่อุปทาน
- 2.3 นักศึกษาสามารถค้นคว้าหาข้อมูลจาก website ที่เกี่ยวข้องได้
- 2.4 นักศึกษาสามารถนำผลการวิเคราะห์การศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอยู่ปัจจุบันและสามารถหาวิธีการปรับปรุงระบบการจัดจำหน่ายตามสถานการณ์ได้

#### 3. จิตพิสัย (ทัศนคติ คุณธรรม จริยธรรม ที่ได้รับจากการเรียน)

- 3.1 นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจจริยธรรมและจรรยาบรรณในการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย
- 3.2 นักศึกษาจะต้องทำการวิเคราะห์ข้อมูลกลยุทธ์ และหาแหล่งข้อมูลด้วยตนเองไม่มีการคัดลอกจากผู้อื่น
- 3.3 นักศึกษามีส่วนร่วมในการทำงานและปฏิบัติตามข้อตกลงในชั้นเรียนได้เป็นอย่างดี

### 2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

- 2.1 เพื่อให้สอดคล้อง กระบวนการเรียนการสอน และสื่อการสอนให้มีความเหมาะสมกับผู้เรียน
- 2.2 เพื่อจัดกิจกรรมการเรียนการสอนและมอบหมายกิจกรรมกลุ่ม/เดี่ยวให้มีความเหมาะสมกับผู้เรียน

### หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

#### 1. คำอธิบายรายวิชา

ช่องทางการจัดจำหน่าย การกระจายสินค้า ความสำคัญของการจัดการโซ่อุปทาน เทคโนโลยีสำหรับการจัดการช่องทาง การเลือกช่องทาง ประเภทของคนกลางทางการตลาด การเจรจาต่อรองกับผู้เกี่ยวข้องในช่องทางการจัดจำหน่าย การจัดการความขัดแย้ง การรักษาความสัมพันธ์ การปรับปรุงระบบการจัดจำหน่ายตามสถานการณ์ จริยธรรมและจรรยาบรรณในการจัดการช่องทางการตลาด

Channels of distribution, physical distribution; importance of supply chain management; technology for channel management; channel selection, types of market intermediary; negotiation with parties involved in marketing channels, conflict management, relationship management; occasional adjustment of distribution system; ethics and code of conduct in distribution channel management.

#### 2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมเพื่อทดแทนคาบเรียนที่ไม่สามารถทำการสอนได้ หรือตามที่คุณเรียนร้องขอ เพื่อทบทวนความรู้ความเข้าใจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น	ไม่มีฝึกปฏิบัติ	90 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา

#### 3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

รายบุคคล

- อาจารย์ประจำรายวิชา ประกาศเวลาให้คำปรึกษาผ่านเว็บไซต์ของหลักสูตร
- อาจารย์จัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล หรือ รายกลุ่มตามความต้องการ 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ (เฉพาะรายที่ต้องการ)

### หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

#### 1. คุณธรรม จริยธรรม

##### 1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

○ 1.1.1 มีความซื่อสัตย์สุจริต เสียสละไม่เอาเปรียบผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคม และสิ่งแวดล้อม

1.1.2 มีความพอเพียงเป็นหลักในการดำเนินชีวิต โดยยึดแนวความคิดความพอประมาณ ความมีเหตุผล และการสร้างภูมิคุ้มกัน

○ 1.1.3 มีจิตสำนึก มีวินัย เคารพและปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับขององค์กรและสังคม และ มโนธรรมที่จะแยกแยะความถูกต้อง ความดีความชั่ว

● 1.1.4 มีความรู้ความเข้าใจในหลักจริยธรรม คุณธรรมที่มีความสำคัญทางธุรกิจ สามารถจัดการปัญหาทางคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณวิชาชีพทางธุรกิจ

## 1.2 วิธีการสอน

1.2.1 ปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียนให้ตรงเวลาตลอดจนการแต่งกายที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

1.2.2 ฝึกนักศึกษาให้มีความรับผิดชอบในการทำงานกลุ่มโดยฝึกให้รู้หน้าที่ของการเป็นผู้นำและการเป็นสมาชิกของกลุ่ม มีความซื่อสัตย์โดยไม่ทุจริตหรือคัดลอกงานของผู้อื่น

1.2.3 อาจารย์ผู้สอนสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรมในการสอนทุกรายวิชา และ มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรม จริยธรรม เช่น การยกย่องนักศึกษาที่ประพฤติดี ปฏิบัติดี ทำประโยชน์กับส่วนรวมและมีจิตสาธารณะ

## 1.3 วิธีการประเมินผล

1.3.1 ประเมินจากการมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมของหลักสูตร

1.3.2 ประเมินจากการเข้าชั้นเรียนตรงเวลาของนักศึกษา การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม

1.3.4 ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ไม่คัดลอกผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

## 2. ความรู้

### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

2.1.1 มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ที่เป็นพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับการตลาด

● 2.1.2 มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ด้านการตลาด

○ 2.1.3 มีความรู้และความเข้าใจในกระบวนการจัดการทางการตลาด

2.1.4 มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านบริหารการตลาด รวมทั้งมีความเข้าใจในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงและผลกระทบอย่างเท่าทัน

### 2.2 วิธีการสอน

2.2.1 จัดให้มีการเรียนการสอนในหลากหลายรูปแบบ โดยเน้นหลักการทฤษฎี และประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติในสภาพแวดล้อมจริงเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ

2.2.2 จัดให้มีการเรียนรู้จากสถานการณ์จริงโดยการศึกษาดูงาน

2.2.3 เชิญผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ตรงมาเป็นวิทยากรเพื่อสร้างโอกาสในการเรียนรู้

2.2.4 กำหนดให้มีการฝึกประสบการณ์วิชาชีพในหน่วยงานหรือสถาน-ประกอบการ

### 2.3 วิธีการประเมินผล

2.3.1 ทดสอบย่อย จัดสอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน

2.3.2 ประเมินผลจากรายงานที่นักศึกษาจัดทำ

2.3.3 ประเมินผลจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน

### 3. ทักษะทางปัญญา

#### 3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

● 3.1.1 สามารถสืบค้น จำแนก และวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้ได้ซึ่งสารสนเทศที่เป็นประโยชน์ในการแก้ไขปัญหาและการตัดสินใจอย่างเหมาะสม

3.1.2 มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ต่อยอดกรอบความรู้เดิม สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาที่ศึกษาและประสบการณ์เพื่อให้เกิดนวัตกรรม กิจกรรมหรือแนวทางในการบริหารธุรกิจใหม่ ๆ

○ 3.1.3 สามารถคิดค้นทางเลือกใหม่ ๆ รวมทั้งสามารถวิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบที่เป็นผลจากทางเลือกอย่างรอบด้าน โดยการนำความรู้และประสบการณ์มาประยุกต์ใช้

#### 3.2 วิธีการสอน

3.2.1 ฝึกกระบวนการคิดวิเคราะห์ให้กับนักศึกษาตั้งแต่ในระดับที่ง่ายไปจนถึงระดับความยากขึ้นเรื่อย ๆ โดยจัดกิจกรรมให้เหมาะสมและสอดคล้องกับรายวิชา

3.2.2 จัดการเรียนการสอนเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญด้วยการฝึกสืบค้นข้อมูล จำแนกข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล แก้ปัญหา วิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบที่เป็นผลจากทางเลือกอย่างรอบด้านภายใต้สถานการณ์จำลอง/สถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริง

#### 3.3 วิธีการประเมินผล

3.3.1 สังเกตพฤติกรรม การร่วมกิจกรรมการอภิปราย และการตอบคำถาม

3.3.2 ตรวจสอบผลงานการศึกษาค้นคว้ารายงานที่ได้รับมอบหมาย

3.3.3 การสอบปฏิบัติและการสอบวัดผลความรู้ โดยการจัดทำข้อสอบเพื่อใช้วัดทักษะทางด้านปัญญาของนักศึกษา โดยเน้นการแก้ปัญหา การอธิบายแนวคิดของการแก้ปัญหา และวิธีการแก้ปัญหา โดยการประยุกต์ความรู้ที่ได้เรียนมา

### 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

#### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

● 4.1.1 มีความสามารถในการประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์และสามารถสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น และปรับตัวเชิงวิชาชีพได้

● 4.1.2 มีความกระตือรือร้น สามารถทำงานเป็นกลุ่ม และสามารถแสดงภาวะผู้นำผู้ตามได้อย่างเหมาะสม มีการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อการพัฒนาตนเองและอาชีพ

4.1.3 มีความคิดริเริ่มและมีความคิดเห็นที่มีความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ของทีมงาน

#### 4.2 วิธีการสอน

4.2.1 ใช้วิธีการสอนที่มีการกำหนดกิจกรรมหรือโครงการเพื่อเสริมสร้างการทำงานร่วมกัน การทำงานที่ต้องประสานงานกับผู้อื่น การทำงานกับหลักสูตรอื่นๆ หรือต้องค้นคว้าหาข้อมูลจากการสัมภาษณ์บุคคลอื่น หรือจากผู้มีประสบการณ์

4.2.2 จัดให้มีการฝึกงานในสถานประกอบการในรายวิชาการฝึกประสบการณ์วิชาชีพในการตลาด

#### 4.3 วิธีการประเมินผล

4.3.1 ประเมินจากพฤติกรรม การร่วมกิจกรรม การอภิปราย



- 4.3.2 ประเมินการทำงานภายในกลุ่มอย่างต่อเนื่อง
- 4.3.3 ให้นักศึกษาประเมินเพื่อนร่วมกลุ่มในแต่ละกิจกรรม

## 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

### 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

5.1.1 สามารถประยุกต์ใช้หลักคณิตศาสตร์ สถิติ และการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาใช้ในการวิเคราะห์และตัดสินใจทางการตลาด

5.1.2 สามารถสื่อสารภาษาไทยและภาษาต่างประเทศได้

○ 5.1.3 สามารถสื่อสารเพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจ การเขียนรายงาน และการนำเสนองานต่อกลุ่มบุคคลที่แตกต่างได้อย่างเหมาะสม

● 5.1.4 สามารถนำเทคโนโลยีไปเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนในการดำเนินงาน

### 5.2 วิธีการสอน

5.2.1 จัดกิจกรรมการเรียนรู้ในรายวิชาต่างๆ โดยเน้นให้นักศึกษาได้วิเคราะห์สถานการณ์จำลองและสถานการณ์เสมือนจริงแล้วนำเสนอการแก้ไขปัญหา

5.2.2 จัดกิจกรรมที่เสริมสร้างความสามารถในการคำนวณ การคิดวิเคราะห์และการตัดสินใจโดยนำเทคโนโลยีไปเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนในการดำเนินงาน

### 5.3 วิธีการประเมินผล

5.3.1 สังเกตและประเมินทำงานกลุ่ม

5.3.2 ประเมินการนำเสนอผลงานทั้งด้านการใช้ภาษาและการใช้ สื่อเทคโนโลยี

## หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

## 1. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
1	<p><b>หัวข้อการสอน</b>  <b>แนะนำบทเรียนและ</b>            รายละเอียดในการจัดการเรียน การสอน หนังสือเรียน และ เกณฑ์การวัดผล</p> <p><b>ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการ จัดการช่องทางการจัดจำหน่าย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายของช่องทางการจัด จำหน่าย</li> <li>- ความสำคัญของช่องทางการ จัดจำหน่าย</li> <li>- ความสัมพันธ์ของส่วนประสม ทางการตลาดและช่องทางการ จัดจำหน่าย</li> <li>- การไหลเวียนของช่องทางการ จัดจำหน่าย</li> <li>- การจัดจำหน่ายผ่านคนกลาง</li> <li>- โครงสร้างของช่องทางการจัด</li> </ul>	3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แนะนำวิธีการเรียนการสอน และ อธิบายเนื้อหาทฤษฎีรายวิชา จุดประสงค์ และ เป้าหมายของรายวิชา เกณฑ์ การวัดผลและประเมินผล แนะนำ หนังสือเรียน และwebsite เพิ่มเติม</li> <li>2. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>3. ให้นักศึกษาทำแบบทดสอบก่อน เรียน เนื้อหา เพื่อ ทบทวน พื้น ฐานความรู้เกี่ยวกับหลักการตลาด</li> <li>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ตำราวิชาการ จัด การช่องทาง การจัดจำหน่าย</li> <li>2. สื่อ การสอน Power point</li> <li>3. แบบทดสอบ ก่อนเรียน</li> </ol>	1.1,1.2,1.3,1.4,12.1,2.2,,2.3 3.2,4.1,4.3,5.2	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุนาม)
	<p>จำหน่าย</p> <p><b>Learning Outcome</b></p> <p>ผู้เรียนมีความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายและสามารถอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้นเรียน</p>					
2	<p><b>หัวข้อการสอน</b></p> <p><b>สภาพแวดล้อมของช่องทางการจัดจำหน่าย</b></p> <p>- ความหมายของสภาพแวดล้อมของช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>- ประเภทของสภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p><b>Learning Outcome</b></p> <p>ผู้เรียนมีความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม ช่องทางการจัดจำหน่ายและและสามารถนำเสนอหน้าชั้นเรียน</p>	3	<p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาทำแบ่งกลุ่มเพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อช่องทางการจัดจำหน่ายในสถานการณ์ปัจจุบัน</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>1. ตำราวิชาการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. วีดิทัศน์ เรื่องสภาพแวดล้อมของช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>4. ใบงาน</p>	1.1, ,1.3,1.4,12.1,2.2,,2.3 3.2,4.1,4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
3	<b>หัวข้อการสอน</b> <b>การจัดการข้อมูลของ</b> <b>สภาพแวดล้อมในช่องทางการ</b> <b>จัดจำหน่าย</b> - การจัดการด้านพลวัตของ สภาพแวดล้อมในช่องทางการ จัดจำหน่าย - การจัดการระบบสนับสนุนการ ตัดสินใจ <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่องการ จัดการข้อมูลของสภาพแวดล้อม ในช่องทางการจัดจำหน่ายและ สามารถอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยน เรียนรู้ร่วมกันในชั้นเรียน	3	1.การบรรยายโดยให้ ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็น ที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการ เรียนรู้ 2. ให้นักศึกษา ค้นคว้าระบบสนุน การตัดสินใจเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม ของช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจ ที่นักศึกษาสนใจ และนำมาอภิปราย ร่วมกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย	1. ตำราวิชาการ จัดการช่องทาง การจัดจำหน่าย 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2 3.1,3.2,3.3,4.2,4.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง
4	<b>กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย</b> - ช่องทางการจัดจำหน่ายกับกล ยุทธ์การบริหารการตลาด - ความหมายของกลยุทธ์ช่อง ทางการจัดจำหน่าย - กลยุทธ์ช่องทางการจัด	3	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วน ร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาค้นคว้าตัวอย่างกล ยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายของ สินค้าที่นักศึกษาสนใจและอภิปราย	1. ตำราวิชาการ จัดการช่องทาง การจัดจำหน่าย 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2 3.1,3.2,3.3,4.2,4.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุนาม)
	<p>จำหน่ายและบทบาทของการจัดจำหน่ายในกลยุทธ์และวัตถุประสงค์ของบริษัท</p> <p><b>Learning Outcome</b></p> <p>ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่องกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายและสามารถอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้นเรียน</p>		<p>ร่วมกัน เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>			
5	<p><b>หัวข้อการสอน</b></p> <p><b>กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายและการออกแบบช่องทางการจัดจำหน่าย</b></p> <p>- การออกแบบช่องทางการจัดจำหน่ายและการเลือกสมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>- กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายและการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>- กลยุทธ์การจัดจำหน่ายและการประเมินผลการดำเนินงานของสมาชิกในช่องทางการจัด</p>	3	<p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาเรื่อง “การออกแบบช่องทางการจัดจำหน่ายและการเลือกสมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่าย” เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและ</p>	<p>1. ตำราวิชาการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงาน</p>	<p>1.1,1.2,1.3,1.4</p> <p>2.1,2.2,2.3,2.4</p> <p>3.1,3.2,3.3</p>	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	<p>จำหน่าย</p> <p><b>Learning Outcome</b></p> <p>ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่องกลยุทธ์ ช่องทางการจัดจำหน่ายและการ ออกแบบช่องทางการจัด จำหน่ายและสามารถอภิปราย เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันใน ชั้นเรียน</p>		สงสัย			
6	<p><b>หัวข้อการสอน</b></p> <p><b>การจัดการสมาชิกในช่องทาง การจัดจำหน่าย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การออกแบบช่องทางการจัด จำหน่าย</li> <li>- การกำหนดวัตถุประสงค์ของ ช่องทางการจัดจำหน่าย</li> <li>-การกระจายงานช่องทางการจัด จำหน่ายไปยังสมาชิกในช่องทาง การจัดจำหน่าย</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <p>ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่องการ จัดการสมาชิกในช่องทางการจัด</p>	3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วน ร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษา ค้นคว้าวิธีการจัดการ สมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่ายใน องค์กรที่นักศึกษาสนใจ และนำมา อภิปรายร่วมกัน</li> <li>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน</li> <li>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ตำราวิชาการ จัดการช่องทาง การจัดจำหน่าย</li> <li>2. สื่อ การสอน Power point</li> <li>3. ใบงาน</li> <li>4. แบบรายงาน</li> </ol>	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2 3.1,3.2,3.3,4.2,4.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	จำหน่ายและ อภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันในชั้นเรียน					
7	<b>หัวข้อการสอน</b> <b>การคัดเลือกสมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่าย</b> - การฝึกอบรม - การมุ่งใจสมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่าย - การประเมินผลสมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่าย - การปรับเปลี่ยนวิธีการจัดจำหน่าย - การปรับปรุงการออกแบบช่องทางการจัดจำหน่ายและข้อตกลง - รูปแบบการจัดองค์กรของช่องทางการจัดจำหน่าย <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่องการคัดเลือกสมาชิกในช่องทางการ	3	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษา ศึกษาการคัดเลือกสมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่ายแล้วนำมาอภิปรายโดยการแบ่งกลุ่มย่อยในชั้นเรียน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	1. ตำราวิชาการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย 2. สื่อการสอน Power point 3. วีดิทัศน์ เรื่อง การมุ่งใจสมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่าย 4. ใบงาน	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2 3.1,3.2,3.3,4.2,4.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	จัดจำหน่ายและ อภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันในชั้นเรียน					
8	<b>หัวข้อการสอน</b> <b>โซ่อุปทาน</b> - ความหมายของการจัดการโซ่ อุปทาน - การจัดการโซ่อุปทาน - ทดสอบย่อยเพื่อประมวล ความรู้ด้านการจัดการช่องทาง การจัดจำหน่าย - องค์กรความรู้ - ศัพท์ภาษาอังกฤษ <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่องโซ่ อุปทานสามารถอภิปรายเพื่อ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้น เรียน และสามารถทำ แบบทดสอบย่อยได้มากกว่าร้อยละ 50	3	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วน ร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษา วิเคราะห์กรณีศึกษา เกี่ยวกับการจัดการโซ่อุปทานแล้ว นำมาอภิปรายแสดงความคิดเห็น โดยการแบ่งกลุ่มย่อย ในชั้นเรียน 4. ทดสอบย่อย เพื่อประมวลความรู้ โดยข้อสอบจะมีทั้งองค์ความรู้ และศัพท์ภาษาอังกฤษ 5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย	1. ตำราวิชาการ จัดการช่องทาง การจัดจำหน่าย 2. สื่อการสอน Power point 3. แบบทดสอบ ย่อย	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2 3.1,3.2,3.3,4.2,4.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง



สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
9	<b>หัวข้อการสอน</b> <b>การกระจายสินค้าและ</b> <b>โลจิสติกส์</b> - ความหมายของโลจิสติกส์ - บทบาทของโลจิสติกส์ - ระบบโลจิสติกส์ - ความสอดคล้องประสานกัน ระหว่างโลจิสติกส์และการ จัดการช่องทางการจัดจำหน่าย <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่องการ กระจายสินค้าและโลจิสติกส์ และสามารถนำเสนอหน้าชั้น เรียน	3	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วน ร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาค้นคว้าการกระจาย สินค้าและโลจิสติกส์ของธุรกิจที่ ศึกษานักศึกษาสนใจและนำเสนอหน้าชั้น เรียน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย	1. ตำราวิชาการ จัดการช่องทาง การจัดจำหน่าย 2. สื่อการสอน Power point 3. วิดิทัศน์ เรื่อง ข้อมูลระบบโลจ สติกส์	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2 3.1,3.2,3.3,4.2,4.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง
10	<b>หัวข้อการสอน</b> <b>เทคโนโลยีในช่องทางการจัด</b> <b>จำหน่าย</b> - แรงกระตุ้นของนวัตกรรมใน ช่องทางการจัดจำหน่าย - นวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยี กับความสัมพันธ์แนวตั้งระหว่าง	3	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วน ร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาค้นคว้าเทคโนโลยีที่มี ความสัมพันธ์กับสมาชิกในช่องทาง การจัดจำหน่ายและนำเสนอหน้าชั้น เรียน	1. ตำราวิชาการ จัดการช่องทาง การจัดจำหน่าย 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2}3.1,3.2,3.3,4.1,4 .2, 4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	สมาชิกในช่องทางการจัด จำหน่าย - นวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยี กับความสัมพันธ์กับความ ต้องการขั้นสุดท้าย <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่อง เทคโนโลยีในช่องทางการจัด จำหน่ายและสามารถนำเสนอ หน้าชั้นเรียน		3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย			
11	<b>หัวข้อการสอน</b> <b>การเจรจาต่อรองในช่องทาง</b> <b>การจัดจำหน่าย</b> - ความหมายของการเจรจา ต่อรอง - ความสำคัญของการเจรจา ต่อรองที่ก่อให้เกิดช่องทางการ จัดจำหน่าย - กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง - เป้าหมายการเจรจาต่อรอง - ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง	3	1.การบรรยายโดยให้ ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็น ที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการ เรียนรู้ 2. สอบปฏิบัติวิธีการ การเจรจา ต่อรอง (รายกลุ่ม) โดยใช้วิธีการ บทบาทสมมติ 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ	1. ตำราวิชาการ จัดการช่องทาง การจัดจำหน่าย 2. สื่อการสอน Power point 3. แบบทดสอบ ย่อย	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2}3.1,3.2,3.3,4.1,4 .2, 4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	- ปัญหาสำคัญของการเจรจา ต่อรอง สอบปฏิบัติวิธีการ เจรจาต่อรอง ในช่องทางการจัดจำหน่าย <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่องการ เจรจาต่อรองในช่องทางการจัด จำหน่ายและสามารถนำเสนอ หน้าชั้นเรียนรวมทั้งสามารถตอบ ข้อซักถามได้ซึ่งก่อให้เกิดการ เรียนรู้ภายใต้กระบวนการกลุ่ม		สงสัย			
12	<b>หัวข้อการสอน</b> <b>การจัดการความขัดแย้ง การ</b> <b>รักษาความสัมพันธ์ ในช่องทาง</b> <b>การจัดจำหน่าย</b> - ความหมายและลักษณะของ ความขัดแย้ง - สาเหตุของความขัดแย้ง - ความขัดแย้งกับประสิทธิภาพ ในการทำงาน - ประเภทและระดับของความ	3	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วน ร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำกรณีศึกษาเรื่อง การจัดการความขัดแย้ง และการ รักษาความสัมพันธ์ในช่องทางการจัด จำหน่าย เพื่อฝึกคิดวิเคราะห์ ภายใต้กระบวนการกลุ่มและ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย	1. ตำราวิชาการ จัดการช่องทาง การจัดจำหน่าย 2. สื่อการสอน Power point 3. กรณีศึกษา	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2}3.1,3.2,3.3,4.1,4 .2, 4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	<p>ขัดแย้ง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความร่วมมือกันในช่องทางการจัดจำหน่าย</li> <li>- ความพึงพอใจของช่องทางการจัดจำหน่าย</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <p>ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่องการจัดการความขัดแย้ง และการรักษาความสัมพันธ์ในช่องทางการจัดจำหน่าย และสามารถนำเสนอหน้าชั้นเรียนรวมทั้งสามารถตอบข้อซักถามได้ซึ่งก่อให้เกิดการเรียนรู้ภายใต้กระบวนการกลุ่ม</p>		<p>บทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>			
13	<p><b>หัวข้อการสอน</b></p> <p><b>การปรับปรุงระบบการจัดจำหน่ายตามสถานการณ์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- สถานการณ์ตลาดสินค้าใหม่</li> <li>- สถานการณ์ตลาดสินค้าที่มีการเติบโต</li> </ul>	3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษาทำกรณีศึกษาเรื่องการปรับปรุงระบบการจัดจำหน่ายตามสถานการณ์ เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ภายใต้กระบวนการกลุ่ม</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ตำราวิชาการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. กรณีศึกษา</li> </ol>	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2}3.1,3.2,3.3,4.1,4.2, 4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สถานการณ์ตลาดสินค้าอิมพอร์ต</li> <li>- สถานการณ์ตลาดสินค้าตกต่ำ</li> <li>- สภาพแวดล้อม</li> <li>- สมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่าย</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่องการปรับปรุงระบบการจัดจำหน่ายตามสถานการณ์ และสามารถนำเสนอหน้าชั้นเรียนรวมทั้งสามารถตอบข้อซักถามได้ซึ่งก่อให้เกิดการเรียนรู้ภายใต้กระบวนการกลุ่ม</p>		<p>และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>			
14	<p><b>หัวข้อการสอน</b></p> <p><b>ช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจบริการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ลักษณะพิเศษของบริการ</li> <li>- ลักษณะของบริการกับการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย</li> <li>- ความเกี่ยวข้องกับลูกค้าและการจัดการช่องทางการจัด</li> </ul>	3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษาการจัดการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจบริการที่นักศึกษาสนใจ และนำเสนอหน้าชั้นเรียน</li> <li>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ตำราวิชาการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. ใบงาน</li> </ol>	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2}3.1,3.2,3.3,4.1,4.2, 4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	<p>จำหน่าย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มุมมองอื่นของช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับธุรกิจบริการ</li> <li>- ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบแฟรซิสส์</li> <li>- คนกลางทางการตลาดในการจัดจำหน่ายธุรกิจบริการ</li> <li>- นัยสำคัญของนักการตลาดในธุรกิจบริการ</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่องช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจบริการ และสามารถนำเสนอหน้าชั้นเรียน</p>		<p>บทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>			
15	<p><b>จริยธรรมและจรรยาบรรณในช่องทางการจัดจำหน่าย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การตลาดทางตรงและการละเมิดสิทธิความเป็นส่วนตัวในด้านข้อมูล</li> <li>- การตลาดเครือข่าย</li> <li>- การตลาดสี่เทา</li> </ul>	3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษา ศึกษาข้อมูลพร้อมการอภิปราย เกี่ยวกับจริยธรรมและจรรยาบรรณในช่องทางการจัดจำหน่ายว่ามีความสำคัญอย่างไร</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ตำราวิชาการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. กรณีศึกษา</li> </ol>	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2}3.1,3.2,3.3,4.1,4.2, 4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การใช้อำนาจในทางที่ผิด</li> <li>- ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการจัดซื้อ</li> <li>- การใช้แรงงานเด็ก</li> <li>- สภาพแวดล้อมในการทำงานแบบโรงงานนรก</li> <li>- ไซ่อุปทานสีเขียว</li> <li>- จรรยาบรรณต่อลูกค้า</li> <li>- จรรยาบรรณต่อบริษัท</li> <li>- จรรยาบรรณต่อคู่แข่ง</li> <li>- จรรยาบรรณต่อสังคม</li> <li>- จรรยาบรรณต่อตัวพนักงานชาย</li> <li>- กรณีศึกษาจรรยาบรรณต่อคู่แข่ง</li> <li>- แนวโน้มอาชีพการชายในอนาคต</li> </ul> <p><b>การนำเสนอผลงาน</b> ผู้เรียนได้รับความรู้ในเรื่องจริยธรรมและจรรยาบรรณในช่องทางการจัดจำหน่ายและ</p>		<p>และยกตัวอย่างการดำเนินธุรกิจที่มีและไม่มีจริยธรรม โดยการแบ่งกลุ่มย่อยในชั้นเรียน</p> <p>3. การนำเสนอผลงาน และการอภิปรายพร้อมการวิพากษ์ผลงานของนักศึกษาได้ซึ่งก่อให้เกิดการเรียนรู้ภายใต้กระบวนการกลุ่ม</p>			

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	สามารถนำเสนอหน้าชั้นเรียน รวมทั้งสามารถตอบข้อซักถามได้ ซึ่งก่อให้เกิดการเรียนรู้ภายใต้ กระบวนการกลุ่ม					

หมายเหตุ : ระบุทุกสัปดาห์ จำนวน 15 สัปดาห์



## 2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน / การตรงต่อเวลา / การแต่งกาย	(1.1) (1.3) (1.4)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล	1-15	5%
2. แบบฝึกหัด / กิจกรรม / งานที่ได้รับมอบหมาย	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) (5.1) (5.3) (5.4)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 3. ประเมินจากงาน / กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน ต้องมีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตนเช่นแบบฝึกหัด ทบทวน	1-15	10%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
		4. ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม 5. ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม		
3. สอบปฏิบัติวิธีการเจรจาต่อรองในช่องทางการจัดจำหน่าย	(2.1) (2.2) (2.3) (2.4)(3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) (4.3)	ประเมินจากการสอบปฏิบัติ เรื่องการเจรจาต่อรองในช่องทางการจัดจำหน่าย	11	5%
4. สอบประมวลความรู้ทางด้านการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย - องค์กรความรู้ - ศัพท์ภาษาอังกฤษ	(2.1) (2.2)(2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (5.1) (5.2)	ประเมินจากการสอบประมวลความรู้ เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา	8	10%
5. รายงาน กลยุทธ์การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (3.1) (3.3) (4.1) (4.2) (5.1) (5.2) (5.3) (5.4)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายราย	1-14 15	30%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
		<p>กลุ่มและบุคคล</p> <p>4. ประเมินจากรายงานที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน</p> <p>5. ประเมินจากการนำเสนอผลงาน (กลุ่ม) หน้าชั้นเรียน การเป็นผู้นำและผู้ตามในการอภิปรายซักถาม ตลอดจนมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และสามารถแก้ไขปัญหาในกระบวนการขายได้</p> <p>6. ประเมินจากผลการสืบค้นเทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม</p>		
7. สอบปลายภาค	(2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.3)	1. ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและแบบอัตนัย	16	40%

### หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

#### 1. เอกสารและตำราหลัก

ภัทรพร ทิมแดง. (2557). การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย. กรุงเทพฯ : ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยสวนดุสิต

#### 2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

##### 2.1 Web site อ้างอิง

<http://www.adassthai.com> ( สมาคมโฆษณาธุรกิจแห่งประเทศไทย )

<http://www.bangkokbiznews.com> ( สมาคมป้ายโฆษณา )

<http://www.marketeer.co.th> ( นิตยสารมาร์เก็ตเทียร์ )

<http://www.brandagemag.com> ( นิตยสารแบรนด์เอจ )

<http://www.manager.co.th> ( นิตยสารผู้จัดการ )

## 2.2 หนังสืออ่านประกอบ

2.1 ฐิติรัตน์ คุณรัตน์ภรณ์. (2550). **การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย**. กรุงเทพฯ : ชอระกา.

2.2 Rosenbloom, Bert. (2011). **Marketing Channel : A Management View** (8<sup>th</sup>ed).

Texas : Harcourt Brace College Publishers.

## 3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ วารสารอ้างอิง

3.1 หนังสือพิมพ์ประชาชาติธุรกิจ หนังสือพิมพ์ผู้จัดการ

3.2 หนังสือ/วารสารทางด้านการตลาด

## หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### 1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- การฝึกทักษะเพื่อดูพฤติกรรมตอบสนองของผู้เรียน
- การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา

### 2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- ผลการสอบแต่งตั้งคณะกรรมการประเมินการสอน เพื่อกำกับดูแลการสอนให้ได้คุณภาพ
- ประเมินจากผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนรู้ของนักศึกษาและการทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้

### 3. การปรับปรุงการสอน

- ผู้ประสานงานรายวิชาและคณาจารย์ผู้สอนร่วมกันระดมสมองกำหนดกลยุทธ์วิธีการสอนจากผลการประเมินประสิทธิผลของรายวิชา สรุปภาพรวมปัญหา และอุปสรรคจาก มคอ.5 เพื่อหาแนวทางในการแก้ปัญหาาร่วมกัน

- ปรับปรุงกลยุทธ์การสอนและการบูรณาการความรู้ เพื่อให้สอดคล้องกับธรรมชาติของผู้เรียน

### 4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การแต่งตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบ การพิจารณาจากรายงานของผู้เรียน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนตามข้อกำหนดการวัดและประเมินผลประจำรายวิชา

### 5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- ปรับปรุงรายละเอียดวิชาทุกภาคการศึกษาที่จัดการเรียนการสอนหรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4

- ปรับปรุงรูปแบบการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ