



รายละเอียดของรายวิชา

รายวิชา การตลาดและการขายสำหรับธุรกิจนำเที่ยว
Marketing and Sales for Tour Operator
รหัสวิชา 3572221

ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2561

หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการท่องเที่ยว
โรงเรียนการท่องเที่ยวและการบริการ
มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

สารบัญ

		หน้า
หมวดที่ 1	ข้อมูลทั่วไป	3
หมวดที่ 2	จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	4
หมวดที่ 3	ลักษณะและการดำเนินการ	5
หมวดที่ 4	การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	5
หมวดที่ 5	แผนการสอนและการประเมินผล	9
หมวดที่ 6	ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	25
หมวดที่ 7	การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	26

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
 วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา โรงเรียนการท่องเที่ยวและการบริการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา

3572221 การตลาดและการขายสำหรับธุรกิจนำเที่ยว
 Marketing and Sales for Tour Operator

2. จำนวนหน่วยกิต

3 หน่วยกิต 3(3-0-6)

3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

- 3.1 หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการท่องเที่ยว
 3.2 ประเภทของรายวิชา หมวดวิชาเฉพาะด้าน กลุ่มวิชาความสนใจเฉพาะ

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

- 4.1 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ พราวธิมา ศรีระทุ
 4.2 อาจารย์ผู้สอน อาจารย์ พราวธิมา ศรีระทุ ตอนเรียน A1
 อาจารย์อินทิรา ไพรัตน์ ตอนเรียน TA

5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2561 / ชั้นปีที่ 2

6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)

ไม่มี

8. สถานที่เรียน

มหาวิทยาลัยสวนดุสิต และศูนย์การศึกษานอกที่ตั้ง ตรัง

9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

วันที่ 22 พฤศจิกายน 2561

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1.1 ความรู้ที่ได้รับจากการเรียน

เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจความหมาย แนวคิด หลักการ เกี่ยวกับการตลาดและการขาย โดยประยุกต์ใช้กับธุรกิจนำเที่ยว สามารถกำหนดกลยุทธ์ การผสมผสานกิจกรรมการสื่อสารทางการตลาดต่าง ๆ การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการ การวิเคราะห์สถานการณ์และภาวะแวดล้อมทางการแข่งขัน วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคของธุรกิจ สามารถจัดวางกลุ่มตลาดเป้าหมาย และมีสำนึกของการทำธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม

1.2 ความสามารถ ทักษะที่ได้รับจากการเรียน

1. มีความรู้ ทักษะ ทักษะ ทักษะ คุณธรรมและจริยธรรม ทางการตลาดและการขาย การวิเคราะห์สถานการณ์การตลาดและการขายทางการท่องเที่ยว

2. เพื่อให้ศึกษามีความสามารถในการปฏิบัติงานและรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย ทั้งงานเดี่ยวและงานกลุ่มได้อย่างเหมาะสมรวมทั้งรู้หน้าที่ของตนเองในการมีส่วนร่วม

1.3 คุณลักษณะอันพึงประสงค์ และเจตคติ ที่ได้รับจากการเรียน

เพื่อให้ศึกษามีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพและแสดงออกซึ่งคุณธรรมและจริยธรรมในการปฏิบัติงาน และปฏิบัติต่อผู้อื่นอย่างสม่ำเสมอ

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

2.1 ความรู้ที่ได้รับจากการเรียน

เพื่อให้นักศึกษา เกิดความรู้ความเข้าใจถึง แนวความคิด การตลาดและการขายโดยประยุกต์ใช้กับธุรกิจนำเที่ยว สามารถกำหนดกลยุทธ์ การผสมผสานกิจกรรมการสื่อสารทางการตลาดต่าง ๆ การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการ การวิเคราะห์สถานการณ์และภาวะแวดล้อมทางการแข่งขัน วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคของธุรกิจ สามารถจัดวางกลุ่มตลาดเป้าหมาย และมีสำนึกของการทำธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม

2.2 ความสามารถ ทักษะที่ได้รับจากการเรียน

1. นักศึกษานำมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินชีวิตและการประกอบวิชาชีพได้อย่างเหมาะสม

2. เพื่อให้ศึกษามีความสามารถในการปฏิบัติงานและรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย

2.3 คุณลักษณะอันพึงประสงค์ และเจตคติ ที่ได้รับจากการเรียน

เพื่อให้ศึกษามีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพและแสดงออกซึ่งคุณธรรมและจริยธรรมในการปฏิบัติงานและปฏิบัติต่อผู้อื่นอย่างสม่ำเสมอ

3. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

การปรับเนื้อหาการเรียนการสอนให้ทันต่อสถานการณ์และแนวโน้มอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในปัจจุบัน การศึกษาค้นคว้าข่าวเกี่ยวกับการตลาดหรือสถานการณ์การตลาดที่น่าสนใจในปัจจุบัน การวิเคราะห์และแก้ปัญหาทางธุรกิจอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและบริการ ตลอดจนนโยบายการท่องเที่ยวของประเทศไทย ผู้สอนเน้นการใช้วิธีการสอนที่หลากหลายเพื่อให้กระตุ้นให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการเรียนรู้โดยกรณีศึกษา และ

การนำวิธีการสอนแบบ Active Learning มาปรับใช้ เพื่อกระตุ้นให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการเรียนรู้และช่วยเสริมสร้างให้ผู้เรียนมีความเข้าใจในเนื้อหาของรายวิชาได้มากยิ่งขึ้น

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษา แนวคิด หลักการ เกี่ยวกับการตลาดและการขายเพื่อประยุกต์ใช้สำหรับธุรกิจนำเที่ยว การกำหนดกลยุทธ์ และผสมผสานกิจกรรมการสื่อสารทางการตลาดต่าง ๆ แนวคิดการสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการระหว่างประเทศ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในภูมิภาคอาเซียน และภูมิภาคอื่น (มีการศึกษานอกสถานที่)

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งานภาคสนาม/ การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมง	ไม่มี	ไม่มีการศึกษาดูงานนอกสถานที่	การศึกษาด้วยตนเอง 6 ชั่วโมงต่อสัปดาห์หรือ 75 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

3.3.1 นักศึกษานัดเวลาล่วงหน้า เพื่อขอพบอาจารย์ผู้สอนในรายวิชาเป็นกลุ่ม หรือรายบุคคล โดยใช้การสื่อสารทางโปรแกรมไลน์ โทรศัพท์ หรือเฟสบุ๊ก หรือมาพบด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ เป็นต้น

3.3.2 อาจารย์ผู้สอนกำหนดวันเวลาให้คำปรึกษาแก่นักศึกษาที่สนใจและต้องการขอรับคำปรึกษา (Office Hour) หรือหลังเวลาเลิกเรียนในรายวิชา (เฉพาะรายที่ต้องการ)

หมวดที่ 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

● 1. มีความซื่อสัตย์ สุจริต และสามารถจัดการปัญหาความขัดแย้งระหว่างผลประโยชน์ที่ได้รับกับจริยธรรมและจรรยาบรรณวิชาชีพ

● 2. มีทัศนคติที่ดีต่อวิชาชีพ และแสดงออกซึ่งคุณธรรมและจริยธรรมในการปฏิบัติงานและการปฏิบัติตนต่อผู้อื่นอย่างสม่ำเสมอ

○ 3. มีความรับผิดชอบในหน้าที่ เป็นสมาชิกที่ดีและมีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อการพัฒนา มีภาวะผู้นำ และเป็นแบบอย่างที่ดีต่อผู้อื่น

○ 4. มีวินัยในการทำงาน และปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อบังคับขององค์กรและสังคม

1.2 วิธีการสอน

1. ปลูกฝังให้นักศึกษามีคุณธรรม จริยธรรม วินัย ตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์ มีบุคลิกภาพที่ดี และมีจรรยาบรรณในวิชาชีพผ่านการสอดแทรกในเนื้อหาารายวิชาที่สอน
2. มีการสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรมในรายวิชา ส่งเสริมให้นักศึกษารู้จักคิดพิจารณาวิเคราะห์ แยกแยะอย่างเป็นเหตุเป็นผล
3. ให้นักศึกษาทำงานเป็นกลุ่ม ระดมความคิด คิดวิเคราะห์ห้อย่างเป็นเหตุเป็นผลภายใต้กรอบคุณธรรม จริยธรรม

1.3 วิธีการประเมินผล

1. การมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆในชั้นเรียน
2. ประเมินผลจากการที่นักศึกษาทำรายงานหรือทำกิจกรรมตามที่ได้รับมอบหมาย
3. การทดสอบความรู้โดยการสอบปลายภาค
4. การศึกษานอกห้องเรียน

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

- 1. มีความรู้ในสาขาวิชาการท่องเที่ยว ทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติอย่างกว้างขวาง เป็นระบบ เป็นสากล และทันสมัยต่อสถานการณ์โลก
- 2. มีความรู้ที่เกิดจากการบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 3. มีความรู้ในกระบวนการและเทคนิคการวิจัยเพื่อแก้ไขปัญหาและต่อยอดองค์ความรู้ในงานอาชีพ

2.2 วิธีการสอน

1. บรรยายในชั้นเรียน มีการถาม-ตอบ การสืบค้นข้อมูล การสร้างแผนผังความคิดแบบใช้กรณีศึกษา ส่งเสริมให้นักศึกษาเรียนรู้ด้วยตนเองผ่านการระดมสมองจากการทำกิจกรรมกลุ่ม การเรียนการสอนแบบแก้ปัญหา การใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ ประกอบการเรียนการสอน
2. มอบหมายงานโดยให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองทั้งงานเดี่ยวและงานกลุ่ม รวมทั้งทำกิจกรรมตามที่ได้รับมอบหมาย
3. ศึกษาจากแหล่งเรียนรู้จริงนอกสถานที่และการฝึกการใช้เทคนิคการพูด

2.3 วิธีการประเมินผล

1. การมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆในชั้นเรียน
2. ประเมินผลจากการที่นักศึกษาทำรายงานหรือทำกิจกรรมตามที่ได้รับมอบหมาย
3. การทดสอบความรู้โดยการสอบปลายภาค
4. การศึกษานอกห้องเรียน

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- 1. มีความสามารถประมวลและศึกษาข้อมูลเพื่อวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาและความขัดแย้ง รวมทั้งหาแนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาได้อย่างเหมาะสม ทั้งเชิงกว้างและเชิงลึก
- 2. มีความสามารถประยุกต์ใช้ความรู้ภาคทฤษฎี ภาคปฏิบัติ ไปสู่การฝึกประสบการณ์ภาคสนาม และการปฏิบัติงานจริงตามสถานการณ์ได้อย่างเหมาะสม
- 3. มีสามารถประยุกต์ใช้นวัตกรรมจากภาคธุรกิจ และจากศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนาทักษะการทำงานให้เกิดประสิทธิผล

3.2 วิธีการสอน

1. บรรยายในชั้นเรียน มีการถาม-ตอบ การสืบค้นข้อมูล การสร้างแผนผังความคิดแบบใช้กรณีศึกษา ส่งเสริมให้นักศึกษาเรียนรู้ด้วยตนเองผ่านการระดมสมองจากการทำกิจกรรมกลุ่ม การเรียนการสอนแบบแก้ปัญหา การใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ ประกอบการเรียนการสอน
2. มอบหมายงานโดยให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองทั้งงานเดี่ยวและงานกลุ่ม รวมทั้งทำกิจกรรมตามที่ได้รับมอบหมาย
3. ศึกษาจากแหล่งเรียนรู้จริงนอกสถานที่และการฝึกการใช้เทคนิคการพูด

3.3 วิธีการประเมินผล

1. การมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆในชั้นเรียน
2. ประเมินผลจากการที่นักศึกษาทำรายงานหรือทำกิจกรรมตามที่ได้รับมอบหมาย
3. การทดสอบความรู้โดยการสอบปลายภาค
4. การศึกษานอกห้องเรียน

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- 1. มีความสามารถในการปฏิบัติและรับผิดชอบงานที่ได้รับมอบหมายตามหน้าที่และบทบาทของตนในกลุ่มงานได้อย่างเหมาะสม รวมทั้งมีส่วนร่วมในการช่วยเหลือผู้ร่วมงานและแก้ไขปัญหากลุ่ม
- 2. มีความสามารถในการพัฒนาตนเองและพัฒนาวิชาชีพให้ทันสมัยอย่างต่อเนื่องและตรงตามมาตรฐานสากล

2. วิธีการสอน

1. บรรยายในชั้นเรียน มีการถาม-ตอบ การสืบค้นข้อมูล การสร้างแผนผังความคิดแบบใช้กรณีศึกษา ส่งเสริมให้นักศึกษาเรียนรู้ด้วยตนเองผ่านการระดมสมองจากการทำกิจกรรมกลุ่ม การเรียนการสอนแบบแก้ปัญหา การใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ ประกอบการเรียนการสอน
2. มอบหมายงานโดยให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองทั้งงานเดี่ยวและงานกลุ่ม รวมทั้งทำกิจกรรมตามที่ได้รับมอบหมาย
3. ศึกษาจากแหล่งเรียนรู้จริงนอกสถานที่และการฝึกการใช้เทคนิคการพูด

4.3 วิธีการประเมินผล

1. ประเมินจากงานที่มอบหมายอภิปรายร่วมกันในชั้นเรียน
2. ประเมินจากการเข้าเรียนและสังเกตพฤติกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียนของนักศึกษา
3. ประเมินจากความตรงต่อเวลาในการส่งงานและประสิทธิผลของงานที่ได้รับมอบหมาย
4. ประเมินจากคำตอบข้อสอบเชิงวิเคราะห์ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและ ความรับผิดชอบ

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

● 1. มีความสามารถในการใช้ภาษาไทยและภาษาต่างประเทศในการฟัง การพูด การอ่าน การเขียน และการสรุปประเด็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

○ 2. มีความสามารถในการสื่อสารกับชาวต่างชาติได้อย่างเหมาะสมตามสถานการณ์และวัฒนธรรม

○ 3. มีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการติดต่อสื่อสาร รู้จักเลือกรูปแบบของการนำเสนอที่เหมาะสมสำหรับเรื่อง และผู้ฟังที่แตกต่างกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีความสามารถในการใช้เทคนิคพื้นฐานทางคณิตศาสตร์และสถิติในการประมวล การแปลความหมาย และการวิเคราะห์ข้อมูล

5.2 วิธีการสอน

1. จัดการเรียนการสอนโดยการบรรยาย การสืบค้นข้อมูล การสร้างแผนผังความคิดแบบใช้กรณีศึกษา การเรียนรู้ด้วยตนเอง การระดมพลังสมอง การเรียนการสอนแบบแก้ปัญหา การใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ ประกอบการเรียนการสอน

2. มอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจากแหล่งข้อมูลทั้งภาษาไทยและภาษาต่างประเทศ

3. สอดแทรกประสบการณ์และเหตุการณ์จริงที่เกิดขึ้นในธุรกิจ ระหว่างการเรียนการสอน

4. มีการนำเสนอรายงานโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.3 วิธีการประเมินผล

1. การมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆในชั้นเรียน
2. ประเมินผลจากการที่นักศึกษาทำรายงานหรือทำกิจกรรมตามที่ได้รับมอบหมาย
3. การทดสอบความรู้โดยการสอบปลายภาค
4. การศึกษานอกห้องเรียน

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมิน

1. แผนการสอน

สัปดาห์ ที่	หัวข้อเรื่อง	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการเรียนรู้ /แหล่งการเรียนรู้
1	- แนะนำ ลักษณะ วิชา วัตถุประสงค์แนวการสอน การวัดผลและประเมินผล - นโยบายการตลาดกับ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการ ท่องเที่ยว	3	1. ผู้สอนแนะนำตนเอง 2. ผู้สอนอธิบายแนวการสอน และภาพรวมของเนื้อหาที่ สอนในแต่ละสัปดาห์ 3. การวัดและการ ประเมินผล 4. ข้อตกลงในการเรียนและ การเข้าชั้นเรียน 5. นักศึกษาแบ่งกลุ่มละ 5 คน ศึกษาโครงการตลาดและ การขายในธุรกิจนำเที่ยว ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษามีความเข้าใจใน บทเรียน)	1. PowerPoint 2. VDO 3. แนะนำหนังสือ และ Web Site เพิ่มเติม
2	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ การตลาดและการขาย	3	1. บรรยาย 2. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็น ฐาน ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษามีความเข้าใจใน บทเรียน)	1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. เอกสาร ประกอบการ จัดการเรียนการ สอน

3	ลักษณะของการตลาดการท่องเที่ยวและการบริการ	3	1. บรรยาย 2. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็นฐานและกรณีศึกษาเป็นฐาน ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การนำเสนอ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษามีความเข้าใจในบทเรียน)	1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. เอกสารประกอบการจัดการเรียนการสอน
4	แนวโน้มอุปสงค์การท่องเที่ยวในปัจจุบัน -ในประเทศ -ต่างประเทศ	3	1. บรรยาย 2. นักศึกษาแบ่งกลุ่มวิเคราะห์แบบประตมสมอง 3. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็นฐานและกรณีศึกษาเป็นฐาน 4. มอบหมายงาน (เดี่ยว) การค้นคว้าและวิเคราะห์สถานการณ์ท่องเที่ยว ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การนำเสนอ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษามีความเข้าใจในบทเรียน)	1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. Web Site 4. เอกสารประกอบการจัดการเรียนการสอน
5	การพัฒนาโอกาสและกลยุทธ์การตลาด	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. บรรยาย 2. นักศึกษาแบ่งกลุ่มวิเคราะห์แบบประตมสมอง 3. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็นฐานและกรณีศึกษาเป็นฐาน	1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. เอกสารประกอบการจัดการเรียนการสอน

			<p>ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การนำเสนอ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษามีความเข้าใจใน บทเรียน)</p>	
6	การวิเคราะห์พฤติกรรม นักท่องเที่ยว	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน 1. บรรยาย 2. นักศึกษาแบ่งกลุ่ม วิเคราะห์แบบประตมสมอง 3. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็น ฐานและกรณีศึกษาเป็นฐาน 4. มอบหมายงาน (เดี่ยว) การค้นคว้าและวิเคราะห์ พฤติกรรมนักท่องเที่ยวชาว ต่างประเทศ พร้อมนำเสนอ หน้าชั้นเรียนสัปดาห์ที่ 7-8</p> <p>ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การนำเสนอ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษามีความเข้าใจใน บทเรียน)</p>	<p>1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. Web Site 4. เอกสาร ประกอบการ จัดการเรียนการ สอน</p>
7	การแบ่งส่วนตลาด การ กำหนดตลาดเป้าหมาย	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน 1. บรรยาย 2. นำเสนองานที่มอบหมาย 3. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็น ฐานและกรณีศึกษาเป็นฐาน</p> <p>ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การนำเสนอ</p>	<p>1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. เอกสาร ประกอบการ จัดการเรียนการ สอน</p>

			การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษาที่มีความเข้าใจใน บทเรียน)	
8	การบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ และบริการทางการท่องเที่ยว	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. บรรยาย 2. นำเสนองานที่มอบหมาย 3. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็น ฐานและกรณีศึกษาเป็นฐาน ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การนำเสนอ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษาที่มีความเข้าใจใน บทเรียน)	1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. Web Site 4. เอกสาร ประกอบการ จัดการเรียนการ สอน
9	ช่องทางการจัดจำหน่ายใน ธุรกิจการท่องเที่ยวและการ บริการ	3	1. บรรยาย 2. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็น ฐานและกรณีศึกษาเป็นฐาน 3. มอบหมายงาน (เดี่ยว) การศึกษานอกชั้นเรียน โดย เข้าร่วมกิจกรรมการส่งเสริม การท่องเที่ยว ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษาที่มีความเข้าใจใน บทเรียน)	1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. Web Site 4. เอกสาร ประกอบการ จัดการเรียนการ สอน
10-11	การสื่อสารการตลาดแบบ บูรณาการและส่วนประ สมการส่งเสริมการตลาด	3	1. บรรยาย 2. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็น ฐานและกรณีศึกษาเป็นฐาน 3. นำเสนองานกลุ่ม	1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา , อภิปราย กรณีศึกษา 3. Web Site

			ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษามีความเข้าใจใน บทเรียน)	4. เอกสาร ประกอบการ จัดการเรียนการ สอน
12	บทบาทความสำคัญของธุรกิจ นำเที่ยว	3	1. บรรยาย 2. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็น ฐานและกรณีศึกษาเป็นฐาน ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษามีความเข้าใจใน บทเรียน)	1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. เอกสาร ประกอบการ จัดการเรียนการ สอน
13	การตลาดในธุรกิจนำเที่ยว	3	1. บรรยาย 2. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็น ฐาน ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษามีความเข้าใจใน บทเรียน)	1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. Web Site 4. เอกสาร ประกอบการ จัดการเรียนการ สอน
14	แนวคิดการตลาดยุคใหม่ การตลาดเชิงสร้างสรรค์ (Creative Marketing)	3	1. บรรยาย 2. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็น ฐานและกรณีศึกษาเป็นฐาน 3. นักศึกษาแบ่งกลุ่ม วิเคราะห์แบบประตมสมอง ประเมินการเรียนรู้ แบบทดสอบระหว่างเรียน	1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. Web Site 4. เอกสาร ประกอบการ จัดการเรียนการ สอน

			การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษาที่มีความเข้าใจใน บทเรียน)	
15	ธุรกิจกับความรับผิดชอบต่อ สังคม Corporate Social Responsibility (CSR)	3	1. อาจารย์บรรยาย 2. การเรียนรู้แบบ Active Learning โดยใช้คำถามเป็น ฐานและกรณีศึกษาเป็นฐาน ประเมินการเรียนรู้ แบบฝึกหัด การตอบคำถาม การนำเสนอ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (นักศึกษาที่มีความเข้าใจใน บทเรียน)	1. PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. Web Site 4. เอกสาร ประกอบการ จัดการเรียนการ สอน
16	สอบปลายภาค	1.30	การสอบปลายภาค (40 คะแนน)	

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการ เรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ ประเมิน	สัดส่วนของการ ประเมินผล
1	นักศึกษาได้รับความรู้ความ เข้าใจเกี่ยวกับการตลาดและ การขายสำหรับธุรกิจนำเที่ยว	การมีส่วนร่วมในกิจกรรม ต่าง ๆ ในชั้นเรียน ได้แก่ การสืบค้นและวิเคราะห์ จากเว็บไซต์ กรณีศึกษา การอธิบาย การนำเสนอ รายงาน	ทุกสัปดาห์	30%
2	นักศึกษามีความสามารถด้าน การสื่อสาร มีความคิดวิเคราะห์ การแก้ไขปัญหาต่าง ๆ	การประเมินจากการ การศึกษานอกสถานที่		10%
3	นักศึกษามีความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและความ รับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่น	การนำเสนอรายงานกลุ่ม	11-13	20%

4	ด้านความรู้ มีคุณธรรมและ จริยธรรม	การสอบ ปลายภาค	16	40%
---	-----------------------------------	----------------	----	-----

การประเมินผล

ประเมินผลการเรียนรู้โดยใช้คะแนนอิงเกณฑ์ของมหาวิทยาลัย ในสัดส่วน คะแนนเก็บ 60) : สอบ ปลายภาค (40)

การให้คะแนนอิงเกณฑ์ของทางมหาวิทยาลัย

เกรด	คะแนน	เกณฑ์การพิจารณา
A	90 – 100	การส่งงานเดี่ยวหรือกลุ่ม/รายงานที่ได้รับมอบหมาย การเข้าชั้นเรียนและ สอบปลายภาคได้ 90-100 %
B+	85-89	การส่งงานเดี่ยวหรือกลุ่ม/รายงานที่ได้รับมอบหมาย การเข้าชั้นเรียนและ สอบปลายภาคได้ 85-89 %
B	75-84	การส่งงานเดี่ยวหรือกลุ่ม/รายงานที่ได้รับมอบหมาย การเข้าชั้นเรียนและ สอบปลายภาคได้ 75-84 %
C+	70-74	การส่งงานเดี่ยวหรือกลุ่ม/รายงานที่ได้รับมอบหมาย การเข้าชั้นเรียนและ สอบปลายภาคได้ 70-74 %
C	60-69	การส่งงานเดี่ยวหรือกลุ่ม/รายงานที่ได้รับมอบหมาย การเข้าชั้นเรียนและ สอบปลายภาคได้ 60-69 %
D+	55-59	การส่งงานเดี่ยวหรือกลุ่ม/รายงานที่ได้รับมอบหมาย การเข้าชั้นเรียนและ สอบปลายภาคได้ 55-59 %
D	50-54	การส่งงานเดี่ยวหรือกลุ่ม/รายงานที่ได้รับมอบหมาย การเข้าชั้นเรียนและ สอบปลายภาคได้ 50-54 %
F	0-49	การส่งงานเดี่ยวหรือกลุ่ม/รายงานที่ได้รับมอบหมาย การเข้าชั้นเรียนและ สอบปลายภาคได้ 0-49 %

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

เอกสารประกอบการเรียน การตลาดและการขายสำหรับธุรกิจนำเที่ยว (ยังไม่ได้ตีพิมพ์)
 หมายเหตุ : ผู้สอนสามารถปรับเพิ่มเนื้อหาหรือข้อมูลที่ทันสมัยเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันจาก
 เว็บไซต์หรือแหล่งเรียนรู้ต่างๆ

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

1	ดร.จิระวัฒน์ อนุวิชานนท์. (2554). การตลาดการท่องเที่ยวและบริการ. กรุงเทพฯ. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
2	รองศาสตราจารย์บุญเลิศ ตั้งจิตวัฒนา และนางสาวปทุมพร แก้วขำ, ธุรกิจนำเที่ยว.(2560). ธุรกิจนำเที่ยว. กรุงเทพฯ. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
3	รองศาสตราจารย์ฉลอมศรี พิมลสมพงษ์. (2550) การวางแผนและพัฒนาตลาดการท่องเที่ยว. กรุงเทพมหานคร. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
4	กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและการกีฬา. แผนยุทธศาสตร์และกลยุทธ์พัฒนาการท่องเที่ยว พ.ศ. 2557-2560. กรุงเทพมหานคร: กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและการกีฬา.

3.เอกสารและข้อมูลแนะนำ

1	www.TourismThailand.org การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย
2	เว็บไซต์ กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา http://www.mots.go.th/main.php?filename=index
3	เว็บไซต์ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย https://thai.tourismthailand.org/home
4	เว็บไซต์ องค์การการท่องเที่ยวโลกแห่งสหประชาชาติ http://www2.unwto.org/
5	เว็บไซต์ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ http://www.nesdb.go.th

หมวดที่ 7 การประเมิน และการปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

1.1 ช่วงแรกของการเรียนการสอนอาจารย์ผู้สอนอธิบายให้นักศึกษาเข้าใจถึงการปรับปรุงรายวิชานี้จากการเรียนการสอนในภาคการศึกษาที่ผ่านมาและประโยชน์จากข้อคิดเห็นของนักศึกษาต่อการพัฒนารายวิชาพร้อมให้นักศึกษาเสนอแนะกิจกรรมการเรียนการสอนที่นักศึกษาสนใจหรือเนื้อหาที่นักศึกษาคาดหวังที่จะได้เรียนจากรายวิชานี้

1.2 สังเกต สัมภาษณ์ พูดคุย ให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็น อาจารย์ทวนถามสิ่งที่ได้เรียนทำช่วงนี้นักศึกษาสรุปวบยอดความรู้ที่ได้รับทำช่วงนี้

1.3 ส่งเสริมให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็นต่อการเรียนการสอนและการพัฒนารายวิชาโดยนักศึกษาจากการสอบถามจากนักศึกษาโดยตรงและจากการที่นักศึกษาประเมินการเรียนการสอนของอาจารย์เป็นรายบุคคลผ่านระบบออนไลน์ของมหาวิทยาลัย

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

อาจารย์ผู้สอนประเมินการสอนของตนเอง ดูผลการเรียนของนักศึกษา และศึกษาปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไขหรือการเปลี่ยนแปลง/ปรับปรุงรายวิชา

3. การปรับปรุงการสอน

3.1 การประเมินการสอนของตัวเองและผู้สอนเองและสรุปปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไขเมื่อสิ้นสุดการสอนเพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นในการปรับปรุงรายวิชาในภาคการศึกษาต่อไปรวมทั้งปรับปรุงเนื้อหาให้ทันสมัยสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน

3.2 การประเมินจากงานและประมวลความคิดเห็นของนักศึกษาและสรุปปัญหาอุปสรรคแนวทางแก้ไขเมื่อสิ้นสุดการสอนเพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นในการปรับปรุงรายวิชาในภาคการศึกษาต่อไป

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

4.1 ตั้งคณะกรรมการทวนสอบรายวิชา ตามความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของรายวิชาและแผนการสอน

4.2 พิจารณาความเหมาะสมของข้อสอบของข้อสอบรายวิชา ตามผลการเรียนรู้ วัตถุประสงค์และคำอธิบายรายวิชา

4.3 ติดตามและตรวจสอบผลการเรียนของนักศึกษาทั้งในภาพรวมและรายบุคคล

4.4 ประชุมเพื่อรับรองผลคะแนนของนักศึกษา ในแต่ละรายวิชาของภาคเรียนนั้นๆ

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

นำข้อมูลที่ได้จากข้อเสนอแนะ ข้อคิดเห็นของอาจารย์ผู้สอนและนักศึกษามาประมวลเพื่อพัฒนาปรับปรุงรายวิชานี้ในภาคการศึกษาถัดไป