



## รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการเงิน  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต  
ประจำภาคเรียนที่ 2/2561

รหัสวิชา 3633106 ชื่อรายวิชา ศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน  
Salesmanship for Financial Product

อาจารย์ผู้สอน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ภูชงค์ เมณะสินธุ์

## คำนำ

รายละเอียดรายวิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน (Salesmanship for Financial Product) รหัสวิชา 3633106 เป็นการจัดทำรายละเอียดประกอบรายวิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการเงิน ในหมวดวิชาเฉพาะ กลุ่มวิชาเลือก โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทางการเงิน กระบวนการขาย ศิลปะการขาย ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน การใช้ศิลปะการขาย ศึกษาความต้องการของลูกค้า ศึกษาพฤติกรรมของลูกค้า และเทคนิคในการแก้ปัญหาต่างๆ เกี่ยวกับลูกค้า มนุษยสัมพันธ์ในการประกอบอาชีพ ตลอดจนการเรียนรู้ถึงจรรยาบรรณและเจตคติที่ดีของนักขาย

รายละเอียดรายวิชานี้เป็นส่วนสำคัญต่อผู้เรียน ที่เน้นทั้งการเรียนการสอนที่เป็นทฤษฎีและการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เพื่อให้ผู้เรียนได้แนวทางในการจัดการเรียนรู้ทฤษฎีและกรณีศึกษา จากกิจกรรมการเรียนการสอนภายในห้องเรียน รวมถึงติดตามเทคโนโลยีใหม่ ๆ โดยใช้ทักษะการค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนภายในห้อง ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้จากรายวิชานี้ไปประยุกต์ใช้ในอนาคตได้

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต  
พฤษภาคม 2561

## สารบัญ

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

## รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา                      มหาวิทยาลัยสวนดุสิต  
คณะ    วิทยาการจัดการ

### หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

#### 1. รหัสและชื่อรายวิชา

3633106      ศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน  
(Salesmanship for Financial Product)

#### 2. จำนวนหน่วยกิต

3(2-2-5) หน่วยกิต

#### 3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

- 3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการเงิน
- 3.2 ประเภทรายวิชาหมวดวิชาเฉพาะ วิชาบังคับ

#### 4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

- 4.1 อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร                      ผู้ช่วยศาสตราจารย์ภูษงค์ เมนะสินธุ์
- 4.2 อาจารย์ผู้สอน    ผู้ช่วยศาสตราจารย์ภูษงค์ เมนะสินธุ์ ตอนเรียน A1, B1

#### 5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 2/2561 ชั้นปีที่ 3

#### 6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite)(ถ้ามี)

ไม่มี

#### 7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

#### 8. สถานที่เรียน

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต กรุงเทพมหานคร

#### 9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

- 9.1 วันที่จัดทำ    10 พฤษภาคม 2559
- 9.2 วันที่ปรับปรุงรายละเอียดล่าสุด                      16 พฤศจิกายน 2561

## หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### 1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. เพื่อให้ผู้ศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญของการขาย และศิลปะการขาย
2. เพื่อให้ผู้ศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน
3. เพื่อให้ผู้ศึกษาสามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาทางการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. เพื่อให้ผู้ศึกษาสามารถนำเอาความรู้และหลักทฤษฎีทางการขายมาประยุกต์ใช้กับชีวิตประจำวัน
5. เพื่อให้ผู้ศึกษาสามารถเข้าใจและเรียนรู้ถึงประสบการณ์ในการอยู่ร่วมกันในสังคม

### 2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

1. เพื่อให้ผู้ศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจถึงกระบวนการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงินได้อย่างถูกต้อง ตลอดจนการนำไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้ศึกษาสามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาทางการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้ศึกษาสามารถนำเอาความรู้และหลักทฤษฎีทางการขายมาประยุกต์ใช้กับชีวิตประจำวันได้

## หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

### 1. คำอธิบายรายวิชา

ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์การเงิน กระบวนการขาย ศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน การใช้ศิลปะการขาย ศึกษาความต้องการของลูกค้า ศึกษาพฤติกรรมของลูกค้า และเทคนิคในการแก้ปัญหาต่างๆ เกี่ยวกับลูกค้า มนุษยสัมพันธ์ในการประกอบอาชีพ ตลอดจนการเรียนรู้ถึงจรรยาบรรณและเจตคติที่ดีของนักขาย

Knowledge about sales process, sales tactics for financial product, financial instrument, credit cards, and use of sales tactics, study the customer's behavior and technique in solving various problem related to clients, the human relations in the profession, including learning of the ethics and the good attitude of the salesman.

### 2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	ฝึกปฏิบัติ	การศึกษาด้วยตนเอง
30 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมเพื่อทดแทนคาบเรียนที่ไม่สามารถทำการสอนได้ หรือตามที่ผู้เรียนร้องขอ เพื่อทบทวนความรู้ความเข้าใจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น	30 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	75 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล  
- อาจารย์ประจำรายวิชา ให้คำปรึกษาได้ตามเวลาที่เหมาะสม และกำหนดไว้ อย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ชั่วโมง

- อาจารย์ประจำรายวิชา จัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มตามความต้องการของผู้เรียน มีการนัดหมายล่วงหน้า โดยใช้ช่องทางในการติดต่อสื่อสาร อาทิเช่น Line Facebook เป็นต้น

## หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

### 1. คุณธรรม จริยธรรม

#### 1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

● (1) มีความซื่อสัตย์สุจริต ซื่อตรงต่อหน้าที่ ต่อตนเองและต่อผู้อื่น ไม่เอาเปรียบผู้อื่นและมีความรับผิดชอบต่องานโดยรวม

○ (2) มีความพอเพียงเป็นหลักในการดำเนินชีวิต โดยยึดแนวความคิดความพอประมาณ ความมีเหตุผลและการสร้างภูมิคุ้มกัน

● (3) มีความเคารพต่อกฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ ขององค์กรและสังคม

○ (4) มีจิตสำนึกและมโนธรรมที่จะแยกแยะความถูกต้อง ความดี และความชั่ว

#### 1.2 วิธีการสอน

(1) กำหนดวัฒนธรรมองค์กรให้กับนักศึกษาปฏิบัติตามกฎระเบียบวินัย และข้อบังคับ

(2) ปลุกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียน การแต่งกายตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

(3) มอบหมายงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน โดยเน้นการส่งงานให้ตรงเวลา

(4) ฝึกนักศึกษาให้มีความรับผิดชอบในการทำงาน มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่คัดลอกงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

#### 1.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย

(2) ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

(3) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล

(4) ประเมินจากงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน ที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

### 2. ความรู้

#### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

● (1) มีความรู้ความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ที่เป็นพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับการเรียนด้านการเงิน

● (2) มีความรู้ความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ด้านบริหารธุรกิจ การตลาด การผลิตและการดำเนินงาน รวมทั้งการจัดการองค์กรและทรัพยากรมนุษย์

● (3) มีความรู้ ความเข้าใจในสาระสำคัญเกี่ยวกับกระบวนการบริหารธุรกิจ ในด้านการวางแผน การปฏิบัติการ การควบคุมและการประเมินผลการดำเนินงาน รวมทั้งการปรับปรุงแผนงาน

○ (4) มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านบริหารธุรกิจ รวมทั้งมีความเข้าใจในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงและผลกระทบอย่างเท่าทัน

## 2.2 วิธีการสอน

(1) สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหารายวิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน

(2) บรรยายจากสื่อ Power Point พร้อมยกตัวอย่างประกอบ

(3) สอนแบบการอภิปรายกลุ่ม สนทนาโต้ตอบ แลกเปลี่ยนความคิด เพื่อวัดความเข้าใจและเสริมสร้างความรู้ใหม่ๆ

(4) กำหนดให้นักศึกษาทำรายงานกลุ่ม พร้อมการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

(5) มอบหมายงานต่างๆ ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน

## 2.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและแบบอัตนัย

(2) ประเมินจากการสอบปฏิบัติ เรื่องบุคลิกภาพสำหรับพนักงานขาย

(3) ประเมินจากการสอบปฏิบัติ เรื่องวิธีการเข้าพบและการเสนอขาย

(4) ประเมินจากการสอบประมวลความรู้ เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา

(5) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม

(6) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้า พร้อมการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

(7) ประเมินจากงาน /กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน เช่นแบบฝึกหัดทบทวน การสัมภาษณ์พนักงานขาย

## 3. ทักษะทางปัญญา

### 3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

● (1) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ต่อยอดกรอบความรู้เดิม สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาที่ศึกษาและประสบการณ์เพื่อให้เกิดนวัตกรรม กิจกรรม หรือแนวทางในการบริหารธุรกิจใหม่ๆ

● (2) สามารถสืบค้น จำแนกและวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้ได้ซึ่งสารสนเทศที่เป็นประโยชน์ในการแก้ไขปัญหาและการตัดสินใจอย่างเหมาะสม

○ (3) สามารถคิดค้นใหม่ๆ รวมทั้งสามารถวิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบที่เป็นผลจากทางเลือกอย่างรอบด้าน มีความกล้าในการตัดสินใจเลือกทางเลือกที่สอดคล้องกับสถานการณ์

### 3.2 วิธีการสอน

(1) สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาวิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน

(2) สอนแบบการอภิปรายกลุ่ม สนทนาโต้ตอบ แลกเปลี่ยนความคิด เพื่อวัดความเข้าใจและเสริมสร้างความรู้ใหม่ๆ

(3) กำหนดให้นักศึกษาฝึกการสืบค้นข้อมูลและจัดทำรายงานศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน (ละครนักเรียน)

(4) มอบหมายงานต่างๆ ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน

### 3.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและแบบอัตนัย

(2) ประเมินจากการสอบปฏิบัติ เรื่องบุคลิกภาพสำหรับพนักงานขาย

(3) ประเมินจากการสอบปฏิบัติ เรื่องวิธีการเข้าพบและการเสนอขาย

(4) ประเมินจากการสอบประมวลความรู้ เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา

(5) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม

(6) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้า มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ พร้อมการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

(7) ประเมินจากงาน /กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน เช่นแบบฝึกหัดทบทวน การสัมภาษณ์พนักงานขาย

## 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

● (1) สามารถประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์และสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น

○ (2) สามารถทำงานเป็นกลุ่ม และแสดงภาวะผู้นำ ผู้ตามได้อย่างเหมาะสมและมีความรับผิดชอบ

○ (3) สามารถแสดงความคิดริเริ่มและความคิดเห็นที่มีความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์

### 4.2 วิธีการสอน

(1) การเรียนแบบมีส่วนร่วมปฏิบัติการ

(2) มอบหมายงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน (กลุ่ม) โดยเน้นความรู้ที่ได้ศึกษาในชั้นเรียน เพื่อดูความสามารถในการทำงานเป็นทีม กล้าที่จะแสดงภาวะผู้นำ ผู้ตามได้อย่างเหมาะสมตามสถานการณ์

### 4.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การเข้าเรียน การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม และการส่งงาน

(2) ประเมินจากการนำเสนอผลงานต่างๆ /รายงาน (กลุ่ม) และการเป็นผู้นำ ผู้ตามในการอภิปรายซักถาม



## 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

### 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

(1) สามารถประยุกต์ใช้หลักคณิตศาสตร์ สถิติ การวิเคราะห์เชิงปริมาณมาใช้ในการวิเคราะห์ และการตัดสินใจทางธุรกิจ

(2) สามารถสื่อสารภาษาไทยและภาษาต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(3) สามารถสื่อสารเพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจอย่างถูกต้อง ทั้งในรูปแบบการเขียน รายงาน และการนำเสนอด้วยวาจา

(4) สามารถนำเทคโนโลยีไปเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนในการดำเนินงาน และทราบ ข้อกำหนดของเทคโนโลยีทางการเงิน

### 5.2 วิธีการสอน

(1) มอบหมายงานให้นักศึกษา ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจาก Website สื่อการสอน e-learning และการทำรายงาน โดยมีการอ้างอิงแหล่งที่มาของข้อมูลที่น่าเชื่อถือ

(2) กำหนดให้นักศึกษานำเสนอผลงาน /รายงานที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า โดยใช้รูปแบบและ เทคโนโลยีที่เหมาะสม เพื่อพัฒนาความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และคอมพิวเตอร์ด้วยตนเอง

### 5.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงานที่ได้รับมอบหมาย

(2) ประเมินจากผลการสืบค้น เทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

## หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

## 1. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
1	<p>แนะนำบทเรียนและรายละเอียด ในการจัดการเรียนการสอน หนังสือเรียน และเกณฑ์การ วัดผล</p> <p><b>ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับศิลปะการ ขาย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายของการขาย</li> <li>- ความหมายของศิลปะการขาย</li> <li>- ความสำคัญของศิลปะการขาย</li> <li>- บทบาทของศิลปะการขาย</li> <li>- การขายโดยใช้พนักงานขาย</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b>            นักศึกษาสามารถอธิบายถึง บทบาทของการขายในยุค ปัจจุบันได้ว่ามีความสำคัญ อย่างไร</p>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. แนะนำวิธีการเรียนการสอน และ อธิบายเนื้อหาวิชา จุดประสงค์ และ เป้าหมายของรายวิชา เกณฑ์การวัดผล และประเมินผล แนะนำหนังสือเรียน และwebsite เพิ่มเติม</li> <li>2. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วม อภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้อง กับสาระการเรียนรู้</li> <li>3. ให้นักศึกษาทำใบงานที่อาจารย์กำหนด ขึ้น เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน</li> <li>4. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน</li> <li>5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและ ซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</li> </ol>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ ทางการเงิน</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. ใบงานเรื่องบทบาทการ ขายในยุคปัจจุบัน</li> </ol>	1	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
2	<p><b>หน้าที่และความรับผิดชอบของ พนักงานขาย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- หน้าที่และความรับผิดชอบของ พนักงานขาย</li> <li>- โอกาสและความก้าวหน้าของ พนักงานขาย</li> <li>- ลักษณะของงานขาย</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถอธิบายถึง ลักษณะของงานขายได้</p>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษาทำใบงานที่อาจารย์กำหนดขึ้น เพื่อฝึกคิดวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน</li> <li>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</li> <li>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</li> </ol>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. วิดีทัศน์ เรื่องลักษณะของการขาย</li> <li>4. ใบงานเรื่องลักษณะของการขาย</li> </ol>	1	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์
3	<p><b>ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายของสถาบันทางการเงิน</li> <li>- ประเภทของสถาบันทางการเงิน</li> <li>- ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</li> <li>- ผลิตภัณฑ์ทางการเงินของสถาบันการเงินที่ประกอบกิจการธนาคาร</li> </ul>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษา ศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่นักศึกษาสนใจ โดยการอภิปรายในกลุ่ม พร้อมนำเสนออาจารย์ผู้สอนหน้าชั้นเรียน</li> </ol>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. ใบงาน เรื่องผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</li> </ol>	3 , 4	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<p>- ผลลัพธ์ทางการเงินของสถาบันการเงินที่ไม่ประกอบกิจการธนาคาร</p> <p><b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถอธิบายและแยกประเภทของผลลัพธ์ทางการเงินได้</p>		<p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>			
4	<p><b>ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า</b></p> <p>- ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า</p> <p>- ประเภทของงานขาย</p> <p>- พนักงานกับงานขายแบบสร้างสรรค์</p> <p><b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถอภิปรายและแสดงบทบาทสมมติของพนักงานขายประเภทต่างๆ</p>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษา ศึกษาข้อมูลของงานขายในแต่ละประเภท เพื่อกำหนดสินค้าและตลาด โดยการอภิปรายและแสดงบทบาทสมมติของพนักงานขายประเภทต่างๆ โดยการแบ่งกลุ่มในชั้นเรียน</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. วีดิทัศน์ เรื่องประเภทของงานขาย</p> <p>4. ใบงาน เรื่องประเภทของงานขาย</p>	4 ,5	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
5	<p><b>บุคลิกภาพสำหรับพนักงานขาย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายของบุคลิกภาพ</li> <li>- ความสำคัญของบุคลิกภาพสำหรับพนักงานขาย</li> <li>- คุณสมบัติของพนักงานขายที่ดี</li> <li>- ลักษณะบุคลิกภาพที่ดีในอาชีพการขาย</li> <li>- การพัฒนาบุคลิกภาพเพื่อความสำเร็จในงานขาย</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <p>นักศึกษาผู้ชายสามารถผูกเนคไทได้ตามแบบสากล</p> <p>นักศึกษาผู้หญิงสามารถเกล้าผมในการออกสังคมได้</p>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. สอนและฝึกปฏิบัติ เรื่องบุคลิกภาพสำหรับพนักงานขายในหัวข้อ “การผูกเนคไท” สำหรับนักศึกษาชาย และ “การเกล้าผม” สำหรับนักศึกษาหญิง</li> <li>3. ให้นักศึกษา ศึกษาข้อมูลโดยการสัมภาษณ์พนักงานขายและสังเกตบุคลิกภาพของพนักงานขาย แล้วนำมาอภิปราย แสดงความคิดเห็น ตลอดจนการนำมาปรับปรุงบุคลิกภาพของตนเอง และเพื่อนร่วมชั้นเรียน ในสัปดาห์ต่อไป</li> <li>4. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</li> <li>5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</li> </ol>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. วิดีทัศน์ เรื่องบุคลิกภาพสำหรับพนักงานขาย</li> <li>4. ใบงาน เรื่องบุคลิกภาพสำหรับพนักงานขาย</li> </ol>	4 ,5	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
6	<p><b>ทักษะในการติดต่อสื่อสาร</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทักษะในการติดต่อสื่อสาร</li> <li>- การพัฒนาทักษะในการสื่อสาร</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาผู้ชายสามารถผูกเนคไทได้ตามแบบสากล</li> <li>- นักศึกษาผู้หญิงสามารถเกล้าผมในการออกสังคมได้</li> <li>- นักศึกษามีบุคลิกภาพที่ดี รวมทั้งสามารถสื่อสารกับบุคคลอื่นได้</li> </ul>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษาออกมาอภิปราย แสดงความคิดเห็นหน้าชั้นเรียน ในประเด็นที่ไป การสัมภาษณ์พนักงานขายและการสังเกตบุคลิกภาพของพนักงานขาย ตลอดจนการเสนอแนะ การนำมาปรับปรุงบุคลิกภาพของตนเองและเพื่อนร่วมชั้นเรียน</li> <li>3. สอบปฏิบัติ เรื่องบุคลิกภาพสำหรับพนักงานขายในหัวข้อ “การผูกเนคไท” สำหรับนักศึกษาชาย และ “การเกล้าผม” สำหรับนักศึกษาหญิง</li> <li>4. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</li> <li>5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</li> </ol>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> </ol>	4 ,5	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
7	<p><b>การศึกษาพฤติกรรมลูกค้า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความสำคัญของลูกค้า</li> <li>- ประเภทของลูกค้า</li> <li>- ทำไมผู้บริโภคจึงซื้อ</li> <li>- พฤติกรรมลูกค้า</li> <li>- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า</li> <li>- กระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถอธิบายในด้านพฤติกรรมและกระบวนการซื้อสินค้าได้</p>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษา ศึกษาข้อมูลของพฤติกรรมลูกค้าในแต่ละประเภท เพื่อการกำหนดสถานการณ์การซื้อขายของลูกค้า แล้วนำมาอภิปรายและแสดงบทบาทสมมติ โดยการแบ่งกลุ่มย่อยในชั้นเรียน</li> <li>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</li> <li>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</li> </ol>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. วิดีทัศน์ เรื่องพฤติกรรมของลูกค้า</li> <li>4. ใบงาน เรื่องพฤติกรรมของลูกค้า</li> </ol>	2 , 3 , 4	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์
8	<p><b>จิตวิทยาและมนุษย์สัมพันธ์ในการประกอบอาชีพขาย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายของจิตวิทยา</li> <li>- จิตวิทยาสำหรับอาชีพขาย</li> <li>- จิตวิทยาในการพัฒนาสัมพันธ์ภาพกับลูกค้า</li> </ul>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษา วิเคราะห์กรณีศึกษาเกี่ยวกับจิตวิทยาและมนุษย์สัมพันธ์ใน</li> </ol>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> </ol>	4 , 5	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<p>- ปัจจัยเสริมด้านจิตวิทยาที่พนักงานขายควรรู้</p> <p>- ความหมายของมนุษยสัมพันธ์</p> <p>- หลักมนุษยสัมพันธ์</p> <p>- มนุษย์สัมพันธ์กับอาชีพขาย</p> <p>- จิตวิทยาและมนุษยสัมพันธ์กับการประกอบอาชีพขาย</p> <p><b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ลักษณะลูกค้า โดยใช้หลักทางจิตวิทยาและมนุษยสัมพันธ์ในการประกอบอาชีพขาย</p>		<p>การประกอบอาชีพขาย แล้วนำมาอภิปรายแสดงความคิดเห็น โดยการแบ่งกลุ่มย่อยในชั้นเรียน</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>3. วีดิทัศน์ เรื่องจิตวิทยาและมนุษยสัมพันธ์ในการประกอบอาชีพขาย</p> <p>4. ใบงาน เรื่องจิตวิทยาและมนุษยสัมพันธ์ในการประกอบอาชีพขาย</p>		
9	<p><b>ข้อมูลที่พนักงานขายควรรู้</b></p> <p>- ประเภทของข้อมูล</p> <p>- ข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรม</p> <p>- ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท</p> <p>- ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า</p> <p>- ข้อมูลเกี่ยวกับตนเอง</p> <p>- ข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า</p>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วม อภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาทำใบงานที่อาจารย์กำหนดขึ้น เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน</p>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p>	3 , 4 , 5	ผศ. กุชงค์ เมนะสินธุ์



สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	- ข้อมูลเกี่ยวกับการแข่งขัน - ข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมทางการตลาด		3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	3. วีดิทัศน์ เรื่องข้อมูลที่พนักงานควรรู้ 4. ใบงาน เรื่องข้อมูลที่พนักงานควรรู้		
10	<b>กระบวนการขาย</b> - กระบวนการขาย - การแสวงหาลูกค้าคาดหวัง - การเตรียมตัวก่อนการเข้าพบ  <b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถอธิบายขั้นตอนกระบวนการขายได้	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษา วางแผนการสร้างละครกระบวนการขายเป็นกลุ่ม โดยกำหนดผลิตภัณฑ์ที่จะขายพร้อมนำเสนอหน้าชั้นเรียน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน 2. สื่อการสอน Power point 3. วีดิทัศน์ เรื่องกระบวนการขาย 4. ใบงาน เรื่องกระบวนการขาย	2 , 3	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์
11	<b>กระบวนการขาย</b> - การเข้าพบ - การเสนอขายและการสาธิต	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน	2 , 3	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถเข้าพบและ เสนอขายสินค้ากับลูกค้าได้อย่าง ถูกวิธี		2. สอนและสอบปฏิบัติวิธีการเข้าพบและ การเสนอขาย (รายบุคคล) โดยใช้วิธีการ แสดงละครสด 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและ ซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	2. สื่อการสอน Power point 3. วีดิทัศน์ เรื่องกระบวนการ เสนอขายสินค้า 4. ใบงาน เรื่องกระบวนการ เสนอขายสินค้า		
12	<b>กระบวนการขาย</b> - การขจัดข้อโต้แย้ง - การปิดการขาย - การติดตามและบริการหลังการ ขาย  <b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถขจัดข้อโต้แย้ง และสามารถปิดการขายได้	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วม อภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้อง กับสาระการเรียนรู้ 2. วีดิทัศน์ เรื่องวิธีการปิดการขายและ การขจัดข้อโต้แย้ง 3. สอนและสอบปฏิบัติวิธีการ เข้าพบ และการเสนอขาย (รายบุคคล) โดยใช้ วิธีการแสดงละครสด 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและ ซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ ทางการเงิน 2. สื่อการสอน Power point 3. วีดิทัศน์ เรื่องวิธีการปิด การขายและการขจัดข้อ โต้แย้ง 4. ใบงาน เรื่องวิธีการปิดการ ขายและการขจัดข้อโต้แย้ง	2 ,3	ผศ. กุชงค์ เมนะสินธุ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
13	<p><b>การจัดการบริการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายของการบริการ</li> <li>- ความสำคัญของการบริการ</li> <li>- ประโยชน์ของการบริการ</li> <li>- องค์ประกอบของตลาดสำหรับ ธุรกิจบริการ</li> <li>- ลักษณะของการบริการ</li> <li>- ประเภทของงานบริการ</li> <li>- ประเภทลูกค้าของธุรกิจบริการ</li> <li>- พฤติกรรมและความต้องการ ของลูกค้า</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถอธิบายเกี่ยวกับการบริการกับงานขายได้</p>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษา ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการบริการ พร้อมการอภิปราย “การบริการมีความสำคัญอย่างไรกับพนักงานขาย” โดยการแบ่งกลุ่มย่อยในชั้นเรียน</li> <li>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</li> <li>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</li> </ol>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. กรณีศึกษา เรื่องการบริการของพนักงาน</li> <li>4. ใบงาน เรื่องการบริการของพนักงาน</li> </ol>	5	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์
14	<p><b>กลยุทธ์ทางการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการบริการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- กลยุทธ์ทางการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการบริการ</li> </ul>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> </ol>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</li> </ol>	1 , 2 , 3 ,4,	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<p>- การสร้างมาตรฐานในการให้บริการ</p> <p>- การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจบริการ</p> <p><b>Learning Outcome</b></p> <p>1. นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ถึงกลยุทธ์ทางการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการบริการได้</p> <p>2. นักศึกษาสามารถสอบประมวลความรู้ทางด้านศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงินได้</p>		<p>2. ให้นักศึกษา ศึกษาข้อมูลพร้อมการอภิปราย เกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้กับงานขาย ว่าในปัจจุบันนี้มีความสำคัญอย่างไร โดยการแบ่งกลุ่มย่อยในชั้นเรียน</p> <p>3. สอบประมวลความรู้ทางด้านศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</p> <p>4. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ข้อสอบประมวลความรู้</p>		
15	<p><b>จรรยาบรรณสำหรับพนักงานขาย</b></p> <p>- ความหมายของจรรยาบรรณ</p> <p>- จรรยาบรรณต่อลูกค้า</p> <p>- จรรยาบรรณต่อบริษัท</p> <p>- จรรยาบรรณต่อคู่แข่ง</p> <p>- จรรยาบรรณต่อสังคม</p> <p>- จรรยาบรรณต่อตัวพนักงานขาย</p>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วม อภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษา ศึกษาข้อมูลพร้อมการอภิปราย เกี่ยวกับจรรยาบรรณสำหรับงานขายว่ามีความสำคัญอย่างไร โดยการแบ่งกลุ่มย่อยในชั้นเรียน</p>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาศิลปะการขายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. วิดีทัศน์ เรื่องจรรยาบรรณสำหรับพนักงานขาย</p> <p>4. ผลงานนักศึกษา</p>	1 , 2 , 3 ,4,	ผศ.ภุชงค์ เมนะสินธุ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กรณีศึกษาจรรยาบรรณต่อคู่แข่งชั้น</li> <li>- แนวโน้มอาชีพการขายในอนาคต</li> </ul> <b>การนำเสนอผลงาน</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</li> <li>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</li> <li>5. การนำเสนอผลงาน</li> </ul>			

## 2.แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน / การตรงต่อเวลา / การแต่งกาย (บุคลิกภาพนักศึกษา)	(1.3)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล	1-15	10%
2. แบบฝึกหัด/ กิจกรรม / งานที่ได้รับมอบหมาย	(1.1) (1.3) (2.1) (2.2) (2.3) (3.1) (4.1) (5.3)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 3. ประเมินจากงาน /กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติ ทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน ต้องมีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตนเช่น แบบฝึกหัดทบทวน การสัมภาษณ์พนักงานขาย 4. ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม 5. ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม	1-15	10%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
3. สอบปฏิบัติ “การผูกเทคไท” สำหรับนักศึกษา ชาย และ “การเกล้า ผม” สำหรับ นักศึกษาหญิง	(2.2)	1. ประเมินจากการสอบปฏิบัติ เรื่อง บุคลิกภาพสำหรับพนักงานชาย	6	5%
4. สอบปฏิบัติ วิธีการ เข้าพบและ การเสนอขาย (รายบุคคล) โดยใช้ วิธีการแสดงละคร สด	(2.1) (2.2) (2.3) (3.1) (3.2)	1. ประเมินจากการสอบปฏิบัติ เรื่อง วิธีการเข้าพบและการเสนอขาย	11	5%
5. สอบประมวล ความรู้ทางด้าน ศิลปะการขาย ผลิตภัณฑ์ทาง การเงิน - องค์กรความรู้ - ศัพท์ ภาษาอังกฤษ	(1.1) (1.3) (2.1) (2.2) (2.3) (3.1) (4.1) (5.3)	1. ประเมินจากการสอบประมวล ความรู้ เพื่อวัดความเข้าใจของ นักศึกษา	14	10%
6. รายงาน “ละคร นักขาย”และการ นำเสนอ	(1.1) (1.3) (2.1) (2.2) (2.3) (3.1) (3.2) (4.1) (5.3)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของ นักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่ง งานตามกำหนดระยะเวลาที่ มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของ นักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของ มหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบใน หน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่ม และบุคคล	1-14 15	20%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
		4. ประเมินจากรายงานที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน 5. ประเมินจากการนำเสนอผลงาน (กลุ่ม) หน้าชั้นเรียน การเป็นผู้นำ และผู้ตามในการอภิปรายซักถาม ตลอดจนมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และสามารถแก้ไขปัญหาในกระบวนการขยายได้ 6. ประเมินจากผลการสืบค้นเทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม		
7. สอบปลายภาค	(2.1) (2.2) (2.3) (3.1) (3.2)	1. ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและแบบอัตนัย	16	40%

## หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

### 1. เอกสารและตำราหลัก

ภุชงค์ เมนะสินธุ์. (2561). *เอกสารประกอบการเรียนวิชาศิลปะการขยายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน*. กรุงเทพฯ : ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยสวนดุสิต

### 2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

ยุพาวรรณ วรณวณิชย์. (2558). *ศิลปะการขยาย*. กรุงเทพฯ : จามจุรีโปรดักท์.

ศศนันท์ วิวัฒน์ชาติ. (2558). *เทคนิคการขายอย่างมีประสิทธิภาพ* .. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

### 3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

- 3.1 หนังสือพิมพ์เส้นทางนักขาย
- 3.2 หนังสือ/วารสารทางด้านการตลาดและขาย
- 3.3 เว็บไซต์สำนักหอสมุดของสถาบันการศึกษาต่างๆ



## หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### 1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอนและแบบประเมินรายวิชา

### 2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- แต่งตั้งคณะกรรมการประเมินการสอน เพื่อกำกับดูแลการสอนให้ได้คุณภาพ
- การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้ของผู้เรียน

### 3. การปรับปรุงการสอน

นำผลที่ได้จากการประเมินในข้อ 2 มาปรับปรุงการสอนและหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการเรียนการสอนโดยจัดกิจกรรม “การวิพากษ์แนวการสอนโดยผู้สอน”

### 4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การแต่งตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชาตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษาโดยตรวจสอบข้อสอบ การพิจารณาจากรายงานของผู้เรียนวิธีการให้คะแนนสอบและการให้คะแนนตามข้อกำหนดการวัดและประเมินผลประจำรายวิชา

### 5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

ปรับปรุงรายละเอียดวิชาทุกภาคการศึกษาที่จัดการเรียนการสอนหรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4

ปรับปรุงรูปแบบการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ