



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจค้าปลีก
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
ประจำภาคเรียนที่ 2/2561

รหัสวิชา 3673303 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก
(ภาษาอังกฤษ) Franchise Management
for Retail Business

อาจารย์ผู้สอน
ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบูลย์

คำนำ

เอกสารรายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3) ของรายวิชาการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก (Franchise Management for Retail Business) รหัสวิชา 3673303 จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการจัดการเรียนการสอนในรายวิชาดังกล่าวให้มีความเป็นมาตรฐาน ครบถ้วน และถูกต้องตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษาแห่งชาติ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประเภทของธุรกิจแฟรนไชส์ ข้อดีและข้อเสียของการทำธุรกิจแฟรนไชส์ กฎเกณฑ์ เงื่อนไข การตลาดและการจัดการธุรกิจค้าปลีก การจัดหาเงินทุนสำหรับการทำธุรกิจค้าปลีก การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจค้าปลีก การติดต่อ และกระบวนการในการสร้างสรรค์โอกาสทางธุรกิจค้าปลีกโดยผ่านระบบแฟรนไชส์

รายละเอียดรายวิชานี้เป็นส่วนสำคัญต่อผู้เรียน ที่เน้นทั้งการเรียนการสอนที่เป็นทฤษฎีและการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เพื่อให้ผู้เรียนได้แนวทางในการจัดการเรียนรู้ทฤษฎีและกรณีศึกษา จากกิจกรรมการเรียนการสอนภายในห้องเรียน รวมถึงติดตามเทคโนโลยีใหม่ ๆ โดยใช้ทักษะการค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนภายในห้อง ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้จากรายวิชานี้ไปประยุกต์ใช้ในอนาคตได้

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

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	23
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	24

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
คณะ วิทยาการจัดการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

- รหัสและชื่อรายวิชา**
รหัสวิชา 3673303 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก
(ภาษาอังกฤษ) Franchise Management for Retail Business
- จำนวนหน่วยกิต**
3(3-0-6) หน่วยกิต
- หลักสูตรและประเภทของรายวิชา**
 - หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก
 - ประเภทรายวิชาหมวดวิชาเฉพาะ วิชาเลือก
- อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน**
 - อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบูลย์
 - อาจารย์ผู้สอน ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบูลย์ ตอนเรียน A1
- ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน**
ภาคการศึกษาที่ 2/2561 ชั้นปีที่ 3
- รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)**
ไม่มี
- รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)**
ไม่มี
- สถานที่เรียน**
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต กรุงเทพมหานคร
- วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด**
 - วันที่จัดทำ 16 พฤศจิกายน 2561
 - วันที่ปรับปรุงรายละเอียดล่าสุด -

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ และความเข้าใจเกี่ยวกับทฤษฎีและหลักการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก
2. เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจ และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้ เนื้อหา มีความทันสมัย เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ในปัจจุบัน และเพื่อเป็น การปรับปรุงความถูกต้องของเนื้อหา

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

ประเภทของธุรกิจแฟรนไชส์ ข้อดีและข้อเสียของการทำธุรกิจแฟรนไชส์ กฎเกณฑ์ เงื่อนไข การตลาดและการจัดการธุรกิจค้าปลีก การจัดหาเงินทุนสำหรับการทำธุรกิจค้าปลีก การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจค้าปลีก การติดต่อ และกระบวนการในการสร้างสรรค์โอกาสทางธุรกิจค้าปลีกโดยผ่านระบบแฟรนไชส์

Types of franchise business. Advantages and disadvantages of franchising Conditions, regulations, marketing, management, financing, business possibility analysis for retail business. Communication and process to create retail business opportunities through franchising

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

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

○ 1.1.1 ตระหนักในคุณค่าแห่งวิชาชีพ มีคุณธรรม จริยธรรม และมีจรรยาบรรณทางวิชาการและวิชาชีพ

● 1.1.2 มีความซื่อสัตย์สุจริต ไม่เอาเปรียบผู้อื่น และมีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย วิชาชีพ และสังคม

● 1.1.3 มีวินัย ตรงต่อเวลา เคารพกฎระเบียบและข้อบังคับต่างๆ ขององค์กรและสังคม

○ 1.1.4 เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

1.2 วิธีการสอน

(1) กำหนดวัฒนธรรมองค์กรให้กับนักศึกษาปฏิบัติตามกฎระเบียบวินัย และข้อบังคับ

(2) ปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย 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

○ 2.1.1 มีความรู้ และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาสาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก

● 2.1.2 มีความรู้และความเข้าใจในองค์ความรู้ของศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องขององค์ความรู้ด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก โดยสามารถบูรณาการและนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสม

● 2.1.3 มีความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการปฏิบัติงานด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก โดยใช้วิธีการเรียนรู้จากประสบการณ์

○ 2.1.4 สามารถติดตามความก้าวหน้าและความเปลี่ยนแปลงทางวิชาการและวิชาชีพทางด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

2.2 วิธีการสอน

(1) สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาวิชาจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก

(2) บรรยายจากสื่อ Power Point พร้อมยกตัวอย่างประกอบพร้อมยกตัวอย่างประกอบการแก้ปัญหาของการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก

(3) มอบหมายงานต่างๆ ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน เช่น การมอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าจากสื่อต่างๆ แบบรายงานเฉพาะบุคคลหรือรายงานกลุ่ม พร้อมวิเคราะห์ประเด็นที่เรียนมานำเสนอหน้าชั้นเรียน

2.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัย/อัตนัย

(2) ประเมินจากการสอบประมวลความรู้ เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา

(3) ประเมินจากงาน/ กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียน และนอกห้องเรียน

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

● 3.1.1 มีความคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ

○ 3.1.2 สามารถสืบค้น จำแนก และประเมินข้อมูล เพื่อใช้ในการแก้ไขปัญหาได้อย่างสร้างสรรค์

● 3.1.3 สามารถประยุกต์ความรู้และทักษะกับการแก้ไขปัญหาทางธุรกิจค้าปลีกได้อย่างเหมาะสม

3.2 วิธีการสอน

(1) สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาวิชาจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก

(2) สอนโดยการใช้กรณีศึกษาทางด้านการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก ในสถานการณ์ปัจจุบัน

(3) สอนแบบการอภิปรายกลุ่ม สนทนาโต้ตอบ แลกเปลี่ยนความคิด เพื่อวัดความเข้าใจและเสริมสร้างความรู้ใหม่ๆ

(4) กำหนดให้นักศึกษาฝึกการสืบค้นข้อมูลและจัดทำรายงานเกี่ยวกับการตลาดสำหรับธุรกิจบริการที่ได้รับมอบหมาย

3.3 วิธีการประเมินผล

- (1) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัย/อัตนัย
- (2) ประเมินจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา
- (3) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม
- (4) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้า สามารถแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีกได้อย่างเหมาะสม พร้อมการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- 4.1.1 สามารถทำงานเป็นกลุ่ม และสามารถแสดงภาวะผู้นำ สมาชิกของกลุ่มได้อย่างเหมาะสม
- 4.1.2 สามารถให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกในการแก้ปัญหาตามสถานการณ์ต่างๆ ทั้งในบทบาทของผู้นำ หรือในบทบาทสมาชิกของกลุ่ม
- 4.1.3 มีความรับผิดชอบการพัฒนาการเรียนรู้ทั้งของตนเอง และทางวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง

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

- 5.1.1 มีทักษะการใช้เครื่องมือที่จำเป็นที่มีอยู่ในปัจจุบันต่อการทำงานที่เกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก
- 5.1.2 สามารถแนะนำประเด็นการแก้ไขปัญหาโดยใช้สารสนเทศทางคณิตศาสตร์หรือการแสดงสถิติประยุกต์ต่อปัญหาที่เกี่ยวข้องอย่างสร้างสรรค์
- 5.1.3 สามารถสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพทั้งปากเปล่าและการเขียน พร้อมทั้งเลือกใช้รูปแบบของสื่อการนำเสนอได้อย่างเหมาะสม
- 5.1.4 สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

5.2 วิธีการสอน

(1) มอบหมายงานให้นักศึกษา ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจาก Website และการทำรายงาน โดยมี การอ้างอิงแหล่งที่มาของข้อมูลที่น่าเชื่อถือ

(2) กำหนดให้นักศึกษานำเสนอผลงาน /รายงานที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า โดยใช้รูปแบบและ เทคโนโลยีที่เหมาะสม เพื่อพัฒนาความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และคอมพิวเตอร์ด้วยตนเอง

5.3 วิธีการประเมินผล

- (1) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัย/ข้อสอบอัตนัย
- (2) ประเมินจากงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงานที่ได้รับมอบหมาย
- (3) ประเมินจากการนำเสนอผลงานต่างๆ/ รายงาน (กลุ่ม)

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน
1	<p>แนะนำบทเรียนและรายละเอียดในการจัดการเรียนการสอน หนังสือเรียน และเกณฑ์การวัดผล</p> <p>ประเภทของธุรกิจแฟรนไชส์</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมาย และลักษณะของธุรกิจแฟรนไชส์ - ประเภทของธุรกิจ แฟรนไชส์ <p>Learning Outcome</p> <p>นักศึกษา มีความเข้าใจการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ และนำไปประยุกต์ใช้ร่วมกับการฝึกประสบการณ์วิชาชีพในสถานประกอบการ</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. แนะนำวิธีการเรียนการสอน และอธิบายเนื้อหา รายวิชา จุดประสงค์ และ เป้าหมายของรายวิชา เกณฑ์การวัดผลและประเมินผล แนะนำหนังสือเรียน และ website เพิ่มเติม 2. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 3. ให้นักศึกษาวิเคราะห์ลักษณะ และประเภทของธุรกิจแฟรนไชส์ 4. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสาร ประกอบการสอนวิชาการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน 	1	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน
2	<p>รูปแบบการดำเนินงานธุรกิจค้าแฟรนไชส์ สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- องค์ประกอบของการประกอบธุรกิจ แฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถแบ่งแยกองค์ประกอบของ ธุรกิจแฟรนไชส์ได้อย่างถูกต้อง และ สามารถวิเคราะห์ถึงปัญหาที่เกิดขึ้นกับ ธุรกิจแฟรนไชส์ได้ตามองค์ประกอบต่าง ๆ</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึควิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน 	1,2	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์
3	<p>ข้อดีในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจ ค้าปลีก</p> <p>- ข้อดีในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจ ค้าปลีก</p> <p>- ข้อได้เปรียบในการทำธุรกิจแฟรนไชส์ สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึควิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก 2. สื่อการสอน Power point 	1,2	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน
	Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ข้อดีของการทำ ธุรกิจแฟรนไชส์ และสามารถนำข้อ ได้เปรียบทางธุรกิจมาปรับใช้การการฝึก ประสบการณ์วิชาชีพในสถานประกอบการ จริงได้			3. ใบงาน		
4	ข้อเสียในการทำธุรกิจ แฟรนไชส์สำหรับ ธุรกิจค้าปลีก - ข้อเสียในการทำธุรกิจ แฟรนไชส์สำหรับ ธุรกิจค้าปลีก - ข้อเสียเปรียบในการทำธุรกิจแฟรนไชส์ สำหรับธุรกิจค้าปลีก Learning Outcome นักศึกษาเข้าใจถึงข้อเสียในการทำธุรกิจ แฟรนไชส์ และสามารถวิเคราะห์ถึงข้อ เสียเปรียบทางธุรกิจ เพื่อลดความสูญเสีย ทางธุรกิจได้	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายใน ประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. เอกสาร ประกอบการ สอนวิชาการ จัดการแฟรน ไชส์สำหรับ ธุรกิจค้าปลีก 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	1,2	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน
5	<p>กฎเกณฑ์ ในด้านการตลาดของธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- วิธีการทางการตลาดของธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องในทางการตลาดของธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>Learning Outcome นักศึกษาเข้าใจ และสามารถวิเคราะห์วิธีกิจกรรมทางการตลาดของธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก ภายใต้กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องในทางการตลาดของธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน 	1,2	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์
6	<p>เงื่อนไขในด้านการตลาดของธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- เงื่อนไขในด้านการตลาดของธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก 	1	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน
	<p>Learning Outcome นักศึกษามีความรู้เกี่ยวกับเงื่อนไขในด้าน การตลาดของธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจ ค้าปลีก และสามารถประยุกต์ใช้ได้จริงกับ การฝึกประสบการณ์วิชาชีพในสถาน ประกอบการจริง</p>		4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน		
7	<p>การจัดการธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจ ค้ายปลีก - ความหมายของการจัดการธุรกิจแฟรน ไชส์ - กระบวนการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์</p> <p>Learning Outcome นักศึกษามีความรู้เกี่ยวกับความหมาย และ กระบวนการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ และสามารถบูรณาการร่วมกับการเรียนใน รายวิชาการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจค้า</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายใน ประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์วิธีการจัดการสินค้า กรณีศึกษา การจัดการสินค้าของร้านค้าปลีก 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสาร ประกอบการ สอนวิชาการ จัดการแฟรน ไชส์สำหรับ ธุรกิจค้าปลีก 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน 	1	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน
8	<p>การจัดการธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจ ค้าปลีก (ต่อ)</p> <p>- เทคนิคการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับ ธุรกิจค้าปลีก</p> <p>Learning Outcome นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ เกี่ยวกับเทคนิคการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ สำหรับธุรกิจค้าปลีก และมีความคิด สร้างสรรค์ในทางเทคนิคการจัดการ ธุรกิจแฟรนไชส์ที่สอดคล้องกับพฤติกรรม ผู้บริโภคในปัจจุบัน</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายใน ประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์วิธีการ และ เทคนิคการจัดการ ธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก 3. ให้นักศึกษาทำใบงาน เรื่อง วิธีการ และ เทคนิคการ จัดการธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก เพื่อฝึก วิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 4. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสาร ประกอบการ สอนวิชาการ จัดการแฟรน ไชส์สำหรับ ธุรกิจค้าปลีก 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน 	1,2	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์
9	<p>การจัดการเงินทุนของธุรกิจแฟรนไชส์ สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- วิธีการการหาเงินทุนของธุรกิจแฟรน ไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- ช่องทางในการหาเงินทุนของธุรกิจ แฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายใน ประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสาร ประกอบการ สอนวิชาการ จัดการแฟรน ไชส์สำหรับ ธุรกิจค้าปลีก 	1,2	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน
	Learning Outcome นักศึกษาได้รู้ถึงวิธีการจัดการเงินทุนของ ธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก และสามารถพิจารณาถึงความเหมาะสมของ ช่องทางในการจัดการเงินทุนของธุรกิจ แฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก		4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน		
10	การจัดการเงินทุนของธุรกิจแฟรนไชส์ สำหรับธุรกิจค้าปลีก - วิธีการจัดการเงินทุนของธุรกิจแฟรน ไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก Learning Outcome นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับวิธีการ จัดการเงินทุนของธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับ ธุรกิจค้าปลีก และสามารถประเมินความ คุ้มค่าในการจัดการเงินทุนเบื้องต้นได้	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายใน ประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. เอกสาร ประกอบการ สอนวิชาการ จัดการแฟรน ไชส์สำหรับ ธุรกิจค้าปลีก 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	1,2	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน
11	<p>การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- เทคนิคการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>Learning Outcome นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับเทคนิคการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก และมีความสร้างสรรค์ในการสร้างความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน 	1,2	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์
12	<p>การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก (ต่อ)</p> <p>- การประเมินความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกการประเมินความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก 	1,2	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน
	Learning Outcome นักศึกษามีความเข้าใจในวิธีการประเมิน ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์ สำหรับธุรกิจค้าปลีก และสามารถประเมิน ความเป็นไปได้เบื้องต้นได้			2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน		
13	การติดต่อในการทำธุรกิจแฟรนไชส์ สำหรับธุรกิจค้าปลีก - กระบวนการติดต่อในการทำธุรกิจแฟรน ไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก - กระบวนการติดต่อในการทำธุรกิจแฟรน ไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีกอย่างสร้างสรรค์ Learning Outcome นักศึกษามีความรู้ในกระบวนการติดต่อใน การทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก อย่างสร้างสรรค์ ซึ่งมีความสอดคล้องกับ พฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบัน	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายใน ประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกฝนกระบวนการติดต่อในการทำ ธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. เอกสาร ประกอบการ สอนวิชาการ จัดการแฟรน ไชส์สำหรับ ธุรกิจค้าปลีก 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	1	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน
14	<p>กระบวนการสร้างสรรค์ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- กระบวนการสร้างสรรค์ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>Learning Outcome นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการสร้างสรรค์ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก และสามารถวิเคราะห์ธุรกิจตัวอย่างที่มีกระบวนการสร้างสรรค์ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์ได้อย่างถูกต้อง</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำใบงานเรื่องการวิเคราะห์โอกาสและแนวโน้มของร้านค้าปลีกในอนาคต 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน 	1,2	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์
15	<p>การสร้าง และการแสวงหาโอกาสในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- การสร้าง โอกาสในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- การแสวงหาโอกาสในการทำธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก 	1,2	ผศ.สุภาภรณ์ สมไพบุลย์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน
	Learning Outcome นักศึกษามีความสามารถในการสร้าง และ การแสวงหาโอกาสโอกาสในการทำ ธุรกิจแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีกอย่าง ถูกต้องตามจรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจ		4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน		

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ ที่ประเมิน	สัดส่วนการ ประเมินผล
1. กิจกรรมในชั้นเรียน จิตพิสัย การมีส่วนร่วมในชั้นเรียน ความรับผิดชอบของงานที่ได้รับมอบหมาย	1.1.2, 1.1.3 2.1.2, 2.1.3 3.1.1, 3.1.3 4.1.1, 5.1.3 5.1.4	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล	1-15	10%
2. การศึกษาค้นคว้าจากกิจกรรมที่ได้รับมอบหมายและการจัดทำแผนผังความคิด และการวิเคราะห์กรณีศึกษา	1.1.2, 1.1.3 2.1.2, 2.1.3 3.1.1, 3.1.3 4.1.1, 5.1.3 5.1.4	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 3. ประเมินจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา/ การเขียนสรุป Mind Map เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา 4. ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น การอภิปรายกลุ่ม	1-15	20%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ ที่ประเมิน	สัดส่วนการ ประเมินผล
		5. ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม		
3. รายงานและการนำเสนอ	1.1.2, 1.1.3 2.1.2, 2.1.3 3.1.1, 3.1.3 4.1.1, 5.1.3 5.1.4	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 4. ประเมินจากรายงานที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริตไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน 5. ประเมินจากการนำเสนอผลงาน (กลุ่ม) หน้าชั้นเรียน การเป็นผู้นำและผู้ตามในการอภิปรายซักถามตลอดจนการใช้ความคิดแก้ไขปัญหาทางธุรกิจค้าปลีกได้อย่างเหมาะสม	1-14 15	30%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนการประเมินผล
		6. ประเมินจากผลการสืบค้นเทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม		
4. การทดสอบวัดผลความรู้	2.1.2, 2.1.3 3.1.1, 3.1.3	ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัย/อัตนัย	16	40%

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

สุภาภรณ์ สมไพบูลย์. (2561). *การจัดการแฟรนไชส์สำหรับธุรกิจค้าปลีก*. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยสวนดุสิต.

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

2.1 ปกรณ์ พรธนะแพทย์ (2553). *6 แฟรนไชส์ที่น่าลงทุนในปี 2553*.วารสาร SMEs PLUS.ปีที่ 1 (กรกฎาคม)

2.2 ตลาดหลักทรัพ์แห่งประเทศไทย. *กิจการร่วม (Join Venture) คืออะไร*. (Online) สืบค้นจาก <http://www.innobizmatching.org/>

2.3 สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. *การประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)*. (Online) สืบค้นจาก www.ismed.or.th

2.4 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.). *การประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม*. (Online) สืบค้นจาก <http://cms.sme.go.th>.

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

3.1 เว็บไซต์บริษัทชั้นนำทางด้านธุรกิจค้าปลีก

3.2 เว็บไซต์สำนักหอสมุดของสถาบันการศึกษา

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- แบบประเมินผู้สอนประเมินรายวิชาผ่านระบบฯ ของมหาวิทยาลัย

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- การทวนสอบผลโดยอาจารย์ผู้สอน เช่น สุ่มตรวจผลงานนักศึกษา ประเมินผลการเรียนรู้ของผู้เรียน

3. การปรับปรุงการสอน

นำผลที่ได้จากการประเมินในข้อ 2 มาปรับปรุงการสอนและหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการเรียนการสอนโดยจัดกิจกรรม “การวิพากษ์แนวการสอนโดยผู้สอน”

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การแต่งตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชาตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษาโดยตรวจสอบข้อสอบ การพิจารณาจากรายงานของนักศึกษาวิธีการให้คะแนนสอบและการให้คะแนนตามข้อกำหนดการวัดและประเมินผลประจำรายวิชา

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

ปรับปรุงรายละเอียดวิชาทุกภาคการศึกษาที่จัดการเรียนการสอนหรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4 ปรับปรุงรูปแบบการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเน้นนักศึกษาเป็นสำคัญ