



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
ประจำภาคเรียนที่ 2/2561

รหัสวิชา 3643402 ชื่อรายวิชา การจัดการการขาย
(Sales Management)

อาจารย์ผู้สอน
ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุรศักดิ์ แสงเย็น

คำนำ

รายละเอียดรายวิชาการจัดการการขาย (Sales Management) รหัสวิชา 3643402 เป็นการจัดทำรายละเอียดประกอบรายวิชาการจัดการการขาย หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก ในหมวดวิชาเลือกเสรี โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความหมาย บทบาท หน้าที่ในการจัดการขาย โครงสร้างองค์กร กระบวนการและเทคนิคการขาย การพยากรณ์ยอดขาย การกำหนดเขตการขายและโควต้าขาย คุณสมบัติของพนักงานขาย การสรรหาคัดเลือก การฝึกอบรม การสร้างแรงจูงใจ ขวัญกำลังใจ ค่าตอบแทน การประเมินผลและการควบคุมการปฏิบัติงาน จริยธรรมและจรรยาบรรณของพนักงานขาย

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	9
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	22
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	22

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา
คณะ

มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
วิทยาการจัดการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา

3643402 รายวิชา การจัดการการขาย
(Sales Management)

2. จำนวนหน่วยกิต

3(3-0-6) หน่วยกิต

3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

- 3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก
- 3.2 ประเภทรายวิชาหมวดวิชาเฉพาะ วิชาเลือกเสรี

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

- 4.1 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุรศักดิ์ แสงเย็น
- 4.2 อาจารย์ผู้สอน ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุรศักดิ์ แสงเย็น ตอนเรียน A1

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 8 สิงหาคม 2559
- 9.2 วันที่ปรับปรุงรายละเอียดล่าสุด 16 พฤศจิกายน 2561

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. เพื่อให้ผู้ศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับความหมาย บทบาท หน้าที่ในการจัดการขาย
2. เพื่อให้ผู้ศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับโครงสร้างงานขาย
3. เพื่อให้ผู้ศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการและเทคนิคการขาย
4. เพื่อให้ผู้ศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการพยากรณ์ยอดขาย การกำหนดเขตการขาย และโควต้าขาย
5. เพื่อให้ผู้ศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับคุณสมบัติของพนักงานขาย การสรรหาคัดเลือก และการฝึกอบรม
6. เพื่อให้ผู้ศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการสร้างแรงจูงใจ ขวัญกำลังใจ ค่าตอบแทน
7. เพื่อให้ผู้ศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการประเมินผลและการควบคุมการปฏิบัติงาน
8. เพื่อให้ผู้ศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับจริยธรรมและจรรยาบรรณของพนักงาน

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้เนื้อหาที่มีความทันสมัย เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ในปัจจุบัน และเพื่อเป็นการปรับปรุงความถูกต้องของเนื้อหา

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

ความหมาย บทบาท หน้าที่ในการจัดการขาย โครงสร้างองค์กร กระบวนการและเทคนิคการขาย การพยากรณ์ยอดขาย การกำหนดเขตการขายและโควต้าขาย คุณสมบัติของพนักงานขาย การสรรหาคัดเลือก การฝึกอบรม การสร้างแรงจูงใจ ขวัญกำลังใจ ค่าตอบแทน การประเมินผลและการควบคุมการปฏิบัติงาน จริยธรรมและจรรยาบรรณของพนักงานขาย

Definitions, roles, functions in sales management, Corporate structure, selling process and techniques, sales forecasting. Territory and quota allocation. Salespersons qualification, recruitment, Techniques Motivation, morale, compensation, Performance evaluation and control, Ethics and code of conduct for salespersons.

C

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	ฝึกปฏิบัติ	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมเพื่อทดแทนคาบเรียนที่ไม่สามารถทำการสอนได้ หรือตามที่ผู้เรียนร้องขอ เพื่อทบทวนความรู้ความเข้าใจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น	ไม่มีฝึกปฏิบัติ	90 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็น

รายบุคคล

- 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 เสียสละไม่เอาเปรียบผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคม และสิ่งแวดล้อม
- 1.1.3 มีวินัย เคารพและปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ขององค์กรและสังคม
- 1.1.4 เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

1.2 วิธีการสอน

- (1) กำหนดวัฒนธรรมองค์กรให้กับนักศึกษาปฏิบัติตามกฎระเบียบวินัย และข้อบังคับ
- (2) ปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียน การแต่งกายตามระเบียบของมหาวิทยาลัย
- (3) มอบหมายงาน /กิจกรรม /รายงาน/แบบฝึกหัด โดยเน้นการส่งงานให้ตรงเวลา
- (4) ฝึกนักศึกษาให้มีความรับผิดชอบในการทำงาน มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่คัดลอกงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

1.3 วิธีการประเมินผล

- (1) ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย
- (2) ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย
- (3) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล
- (4) ประเมินจากงาน /กิจกรรม /รายงาน/แบบฝึกหัด ที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

- 2.1.1 มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาสาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก

● 2.1.2 มีความรู้และความเข้าใจในองค์ความรู้ของศาสตร์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับองค์ความรู้ด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก โดยสามารถบูรณาการและนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสม

○ 2.2.3 มีความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการปฏิบัติงานด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก โดยใช้วิธีการเรียนรู้จากประสบการณ์

○ 2.1.4 สามารถติดตามความก้าวหน้าและความเปลี่ยนแปลงทางวิชาการและวิชาชีพทางด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

2.2 วิธีการสอน

(1) สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาวิชาการจัดการการขาย

(2) บรรยายจากสื่อ Power Point พร้อมยกตัวอย่างประกอบโดยเน้นตัวอย่างการแก้ปัญหาทางด้านการจัดการการขาย

(3) มอบหมายงานต่างๆ ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน เช่น การมอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าจากสื่อต่าง ๆ แบบรายงานเฉพาะบุคคลหรือรายงานกลุ่ม พร้อมวิเคราะห์ประเด็นที่เรียนมานำเสนอหน้าชั้นเรียน

2.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและข้อสอบอัตนัย

(2) ประเมินจากการสอบประมวลความรู้ เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา

(3) ประเมินจากงาน /กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน เช่น แบบฝึกหัดท้ายบทเรียน และแบบฝึกหัดเพิ่มเติม

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 มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาวิชาการจัดการการขาย

(2) บรรยายจากสื่อ Power Point พร้อมยกตัวอย่างประกอบโดยเน้นตัวอย่างการแก้ปัญหาทางด้านการจัดการการขาย

(3) มอบหมายงานต่างๆ สอบปลายภาค ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน

3.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการ โดยข้อสอบแบบปรนัยและข้อสอบอัตนัย

(2) ประเมินจากการสอบประมวลความรู้ เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา

(3) ประเมินจากงาน /กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน เช่น แบบฝึกหัดท้ายบทเรียน และแบบฝึกหัดเพิ่มเติม

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 /รายงาน (กลุ่ม) /แบบฝึกหัด 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 มีทักษะการใช้เครื่องมือที่จำเป็นที่มีอยู่ในปัจจุบันต่อการทำงานที่เกี่ยวกับการจัดการธุรกิจ ค้าปลีก
- 5.1.2 สามารถแนะนำประเด็นการแก้ไขปัญหาโดยใช้สารสนเทศทางคณิตศาสตร์หรือการแสดงสถิติประยุกต์ต่อปัญหาที่เกี่ยวข้องอย่างสร้างสรรค์
- 5.1.3 สามารถสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพทั้งปากเปล่าและการเขียน พร้อมทั้งเลือกใช้รูปแบบของสื่อการนำเสนอได้อย่างเหมาะสม
- 5.1.4 สามารถนำเทคโนโลยีสารสนเทศและใช้เทคโนโลยีได้อย่างเหมาะสม

5.2 วิธีการสอน

- (1) มอบหมายงานให้นักศึกษา ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจาก Website สื่อ การสอน e-learning และทำรายงาน โดยมีการอ้างอิงแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือ
- (2) กำหนดให้นักศึกษานำเสนอผลงาน /รายงานที่ได้จากการค้นคว้า โดยใช้รูปแบบและเทคโนโลยี เพื่อพัฒนาความสามารถในการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม และคอมพิวเตอร์ด้วยตนเอง

5.3 วิธีการประเมินผล

- (1) ประเมินจากงาน/กิจกรรม/รายงานที่ได้รับมอบหมาย
- (2) ประเมินจากผลการสืบค้น เทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
1	<p>แนะนำบทเรียนและรายละเอียดในการจัดการเรียนการสอน หนังสือเรียน และเกณฑ์การวัดผล</p> <p>ความหมาย บทบาท หน้าที่ในการจัดการ การขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของการขาย - กรอบความคิดของการจัดการการขาย - วัตถุประสงค์ของหน่วยงานขาย - บทบาทและความสำคัญของการขาย - ภารกิจของนักบริหารการจัดการการขาย - อุปสรรคของการขาย <p>Learning Outcome ผู้เรียนได้รับความรู้ความเข้าใจในบทบาทของนักบริหารการขาย โดยสามารถนำเสนอข้อสรุปโดยใช้ Mind Map เป็นเครื่องมือในการสรุป</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. แนะนำวิธีการเรียนการสอน และอธิบายเนื้อหา รายวิชา จุดประสงค์ และ เป้าหมายของรายวิชา เกณฑ์ การวัดผลและประเมินผล แนะนำหนังสือเรียน และ website เพิ่มเติม 2. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายใน ประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 3. ให้นักศึกษาทำใบงานบทบาทของนักบริหารงานขาย ที่อาจารย์กำหนดขึ้น เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 4. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวน 5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ตำราการ จัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน บทบาทของนัก บริหารงานขาย 	1	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
2	การจัดโครงสร้างการขาย - ความหมายของโครงสร้างการขาย - ทฤษฎีองค์การ - ปัจจัยของโครงสร้างการจัดการการขาย - การจัดโครงสร้างการขาย Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับ โครงสร้างของงานขาย	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำใบงานโครงสร้างงานขาย ที่อาจารย์กำหนดขึ้น เพื่อฝึกคิดวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. ตำราการจัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานโครงสร้างงานขาย	2	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น
3	กระบวนการวางแผนการจัดการขาย - ความหมายของการวางแผนการขาย - กระบวนการวางแผนการขาย - งบประมาณการขาย - การพยากรณ์ยอดขาย - การกำหนดโควตายอดขาย - การประเมินผลการขาย Learning Outcome ผู้เรียนสามารถเรียนรู้ขั้นตอนในการจัด โควตาของพนักงานขาย	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำใบงานที่อาจารย์กำหนดขึ้น เพื่อฝึกคิดวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. ตำราการจัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานการพยากรณ์	3	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
4	<p>ทฤษฎีการขายและเทคนิคการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ทฤษฎีการขาย - ความหมายของศิลปะการขาย - เทคนิคการขาย - การเสาะแสวงหา - การกลั่นกรองลูกค้า - การเตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้า - การเข้าพบลูกค้า <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถอธิบายในเรื่องของทฤษฎีการขายโดยสามารถนำเสนอข้อสรุปโดยใช้ Mind Map</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาดูวีดิทัศน์ เรื่องเทคนิคการขาย เพื่อฝึกคิดฝึควิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ตำราการจัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 3. วีดิทัศน์ เรื่องเทคนิคการขาย 	3	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น
5	<p>ทฤษฎีการขายและเทคนิคการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> - เทคนิคในการนัดหมาย - การเสนอขาย - ประเภทข้อโต้แย้ง - การปิดการขาย - การติดตามผล 	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาชม วีดิทัศน์ เรื่องการเสนอขาย เพื่อฝึกคิดฝึควิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามท้ายบทเรียน 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ตำราการจัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 	3	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	Learning Outcome นักศึกษาสามารถนำเทคนิคการขายมาใช้ในการตัดสินใจ		4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	3. วิดิทัศน์ เรื่อง การเสนอขาย		
6	การพยากรณ์ยอดขาย - ความหมายของการพยากรณ์ - วัฏจักรชีวิตผลิตภัณฑ์ Learning Outcome นักศึกษาสามารถพยากรณ์ยอดขายแนวโน้มและฤดูกาลได้	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำใบงาน เรื่องการพยากรณ์ที่อาจารย์กำหนดขึ้น เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. ตำราวิชาการจัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน เรื่องการพยากรณ์	4,5	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น
7	การพยากรณ์ยอดขาย - ประเภทของการพยากรณ์ - เทคนิคในการพยากรณ์ทางสถิติ - การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่าย	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำใบงานเทคนิคการพยากรณ์ ที่อาจารย์กำหนดขึ้น เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน	สื่อการสอน 1. ตำราการจัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point	4	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	Learning Outcome นักศึกษาสามารถพยากรณ์แบบการถดถอย ได้		3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	3. ใบงาน เทคนิคการ พยากรณ์		
8	การบริหารเวลาและการกำหนดเขตการขาย - ความหมายการบริหารเวลา - วงจร Deming (PDCA) - การบริหารเวลาการขาย Learning Outcome นักศึกษาสามารถ ใช้ (PDCA) ในการเขียน แผนการทำกิจกรรม	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายใน ประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำใบงานด้านการบริหารเวลา กำหนดขึ้น เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ แลกเปลี่ยน ความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. ตำราการ จัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน ด้าน การบริหารเวลา	4	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น
9	การบริหารเวลาและการกำหนดเขตการขาย - การกำหนดเขตการขาย - วัตถุประสงค์ในการกำหนดเขตการขาย - ประโยชน์ของการแบ่งเขตการขาย	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายใน ประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำใบงาน วิธีการกำหนดเขตการขาย ที่กำหนดขึ้น เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยน ความคิดเห็นกัน	สื่อการสอน 1. ตำราการ จัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point	4	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	Learning Outcome นักศึกษาสามารถเลือกใช้เทคนิคในการวิเคราะห์เขตการขายในการบริหารงานขาย		3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	3. ใบงาน วิธีการกำหนดเขตการขาย		
10	การสรรหาและการคัดเลือกพนักงานขาย - ความหมายของการสรรหาและการคัดเลือกพนักงาน - ลักษณะของพนักงานขายที่ดี - การคัดเลือกพนักงานขาย - แหล่งการสรรหาบุคลากร - ลักษณะของการสรรหาพนักงาน - เทคนิควิธีการสรรหาพนักงานขาย - รูปแบบการสัมภาษณ์ - กระบวนการสัมภาษณ์ - การทดลองปฏิบัติงาน Learning Outcome นักศึกษาสามารถเลือกรูปแบบการสรรหาพนักงานได้	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิดิทัศน์ เรื่องวิธีการสรรหาพนักงาน เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. ตำราการจัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 3. วิดิทัศน์ เรื่องวิธีการสรรหาพนักงาน	2, 5	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
11	<p>การฝึกอบรมพนักงานขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของการอบรมพนักงานขาย - ความสำคัญในการฝึกอบรม - ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการฝึกอบรมขององค์กร - การประเมินผลการอบรม <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถวางแผนการฝึกอบรมได้</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำใบงานการอบรม ที่อาจารย์กำหนดขึ้น เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ตำราการจัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานการอบรม 	5 ,6	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น
12	<p>แรงจูงใจพนักงานขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายและทฤษฎีแรงจูงใจ - ความสำคัญของการจูงใจพนักงานขาย - ทฤษฎีการจูงใจ - คุณลักษณะของแรงจูงใจ - องค์ประกอบของแรงจูงใจ - การจูงใจพนักงานขาย - การสร้างแรงจูงใจให้พนักงาน - ขวัญและกำลังใจในการทำงาน 	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาดูวีดิทัศน์ เรื่อง ลักษณะการจูงใจ เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ตำราการจัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 3. วีดิทัศน์ เรื่อง ลักษณะการจูงใจ 	5 , 6	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ในการสร้าง แรงจูงใจให้กับพนักงานในด้านงานขาย					
13	คำตอบแทนพนักงานขาย - ความหมายของคำตอบแทน - ความสำคัญของคำตอบแทน - คำตอบแทนพนักงานขาย - แนวทางในการกำหนดนโยบาย คำตอบแทน - ปัจจัยในการกำหนดอัตราคำตอบแทน - วัตถุประสงค์การจ่ายคำตอบแทน	3	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายใน ประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำใบงานวิธีการจ่าย คำตอบแทน ที่ กำหนดขึ้น เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยน ความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. ตำราการ จัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน วิธีการจ่าย คำตอบแทน	6 , 7	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น
14	การควบคุมและการประเมินผลการ ปฏิบัติงานพนักงานขาย - การควบคุม - ระบบการควบคุมการขาย - ความหมายการประเมินผลการปฏิบัติงาน - วัตถุประสงค์ในการประเมินผลการ ปฏิบัติงาน	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายใน ประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำใบงานที่อาจารย์กำหนดขึ้น เพื่อฝึก คิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน	สื่อการสอน 1. ตำราการ จัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน เรื่อง ผลการประเมิน	6 , 7	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้อง กับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	- ปัญหาของการประเมินผลการปฏิบัติงาน Learning Outcome นักศึกษาสามารถเขียนกระบวนการในการควบคุมและวางแผนในการประเมินผลการปฏิบัติงานได้		4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย			
15	จรรยาบรรณและจริยธรรมนักขาย - ความหมายและความสำคัญของจรรยาบรรณ - จรรยาบรรณด้านการขาย - จรรยาบรรณของพนักงานขาย - สาเหตุที่พนักงานขายขาดจรรยาบรรณ - จริยธรรม - จริยธรรมของผู้บริหาร - จริยธรรมของพนักงานขาย - จริยธรรมทางการตลาด ปัญหาจริยธรรมทางการตลาด การนำเสนอผลงาน	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำใบงานด้านจริยธรรม เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 5. การนำเสนอผลงาน	สื่อการสอน 1. ตำราการจัดการการขาย 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานด้านจริยธรรมของพนักงานขาย	8	ผศ.สุรศักดิ์ แสงเย็น

2.แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน / การตรงต่อเวลา / การแต่งกาย	1.1.2 , 1.1.3	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล	1-15	5%
2. แบบฝึกหัด/ กิจกรรม / งานที่ได้รับมอบหมาย(งานเดี่ยวและงานกลุ่ม) - การจัดกิจกรรม Event Marketing by RBM	1.1.2, 1.1.3, 2.1.2, 3.1.1, 4.1.1, 5.1.3, 5.1.4	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 3. ประเมินจากงาน /กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติ ทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน ต้องมีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตนเช่น แบบฝึกหัดทบทวน ด้านจริยธรรมของพนักงาน 4. ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม 5. ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม	1-15	25%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
3. รายงาน “การจัดการการขาย” และการนำเสนอ	1.1..2, 1.1.3 2.1.2, 3.1.1, 4.1.1, 5.1.3, 5.1.4	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 4. ประเมินจากรายงานที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน 5. ประเมินจากการนำเสนอผลงาน (กลุ่ม) หน้าชั้นเรียน การเป็นผู้นำและผู้ตามในการอภิปรายซักถาม ตลอดจนมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และสามารถแก้ไขปัญหาในการสร้างตราผลิตภัณฑ์ได้ 6. ประเมินจากผลการสืบค้นเทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม	1-14 15	30%
4. สอบปลายภาค	2.1.2, 3.1.1	1. ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและแบบอัตนัย	16	40%

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

สุรศักดิ์ แสงเย็น. (2561). *การจัดการการชาย*. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยสวนดุสิต.

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

2.1 วารุณี ตันติวงศ์วาณิช. (2556). *ศิลปการชาย*. กรุงเทพฯ : เอส.ออฟเซ็ท กราฟฟิคดีไซน์.

2.2 ภูซงค์ เมนะสินธุ์. (2561). *ศิลปะการชายผลิตภัณฑ์ทางการเงิน*. กรุงเทพฯ : ศูนย์หนังสือ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต.

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

3.1 หนังสือพิมพ์เส้นทางนักรชาย

3.2 หนังสือ/วารสารทางด้านการตลาดและชาย

3.3 เว็บไซต์สำนักหอสมุดของสถาบันการศึกษาต่างๆ

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- แบบประเมินผู้สอนประเมินรายวิชา

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- การทวนสอบผลโดยอาจารย์สอน เช่น การสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา

3. การปรับปรุงการสอน

นำผลที่ได้จากการประเมินในข้อ 2 มาปรับปรุงการสอนและหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการเรียนการสอนโดยจัดกิจกรรม “การวิพากษ์แนวการสอนโดยผู้สอน”

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การแต่งตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชาตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษาโดยตรวจสอบข้อสอบ การพิจารณาจากรายงานของผู้เรียนวิธีการให้คะแนนสอบและการให้คะแนนตามข้อกำหนดการวัดและประเมินผลประจำรายวิชา

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

ปรับปรุงรายละเอียดวิชาทุกภาคการศึกษาที่จัดการเรียนการสอนหรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4 ปรับปรุงรูปแบบการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ