



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตรบริหารธุรกิจ การตลาด
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
ประจำภาคเรียนที่ 2/2561

รหัสวิชา 3643507

ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) เทคนิคการนำเสนอเพื่องานทางการตลาด
(ภาษาอังกฤษ) Presentation Techniques for Marketing

อาจารย์ผู้สอน

ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์

คำนำ

รายละเอียด วิชาเทคนิคการนำเสนอเพื่องานทางการตลาด (Presentation Techniques for Marketing) รหัสวิชา 3643507 เป็นการจัดทำรายละเอียดประกอบรายวิชา เทคนิคการนำเสนอเพื่องานทางการตลาด หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด ในหมวดวิชาเลือก โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิด ความสำคัญของการนำเสนองานทางการตลาด ทักษะการสื่อสารและบุคลิกภาพของผู้นำเสนองาน การจัดเตรียมเนื้อหาและสื่อ เทคนิคการนำเสนอ การใช้เทคโนโลยี โปรแกรมสำเร็จรูป และสื่อมัลติมีเดีย การเตรียมความพร้อมในการนำเสนองานต่อสาธารณชน เพื่อให้นักศึกษาได้มีความรู้ความเข้าใจในการนำเสนอทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพและสามารถนำองค์ความรู้ไปประยุกต์ใช้ได้ในอนาคต

รายละเอียดรายวิชานี้เป็นส่วนสำคัญต่อผู้เรียน ที่เน้นทั้งการเรียนการสอนที่เป็นทฤษฎีและการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เพื่อให้ผู้เรียนได้แนวทางในการจัดการเรียนรู้ทฤษฎีและกรณีศึกษา จากกิจกรรมการเรียนการสอนภายในห้องเรียน รวมถึงติดตามเทคโนโลยีใหม่ ๆ โดยใช้ทักษะการค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนภายในห้อง ซึ่งผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพและดำรงชีวิตในสังคมปัจจุบันได้

ผู้จัดทำ

สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	4
หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	5
หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ	6
หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	7
หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล	11
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	23
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	23

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
คณะ คณะวิทยาการจัดการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา
รหัสวิชา 3644603 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) เทคนิคการนำเสนอทางการตลาด
(ภาษาอังกฤษ) Presentation Techniques for Marketing
2. จำนวนหน่วยกิต
3(2-2-5) หน่วยกิต
3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา
3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด
3.2 ประเภทรายวิชาหมวดวิชาเฉพาะ กลุ่มวิชาเลือก
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน
อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์
อาจารย์ผู้สอน ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์ ตอนเรียน A1
5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน
ภาคการศึกษาที่ 2 / 2561 ชั้นปีที่ 3
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)
ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)
ไม่มี
8. สถานที่เรียน
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด
 - 9.1 วันที่จัดทำ 17 พฤศจิกายน 2561
 - 9.2 วันที่ปรับปรุงรายละเอียดล่าสุด

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1.พุทธรพิสัย (ความรู้ที่ได้จากการเรียน)

1.1 เพื่อให้นักศึกษาเกิดความรู้ความเข้าใจความหมายและความสำคัญของตราผลิตภัณฑ์และการสร้างตราผลิตภัณฑ์

1.2 เพื่อให้นักศึกษาเกิดความรู้ความเข้าใจในการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยที่มีผลต่อการสร้างตราผลิตภัณฑ์

1.3 เพื่อให้นักศึกษาเกิดความรู้ความเข้าใจถึงการตั้งชื่อตราผลิตภัณฑ์ การออกแบบตราผลิตภัณฑ์ การวิเคราะห์การรับรู้ ภาพลักษณ์ ความซื่อสัตย์ และคุณค่าของตราผลิตภัณฑ์

1.4 เพื่อให้นักศึกษาเกิดความรู้ความเข้าใจถึงกลยุทธ์และยุทธวิธีในการนำเสนอ การจัดการ และการปรับปรุงตราผลิตภัณฑ์

2.ทักษะพิสัย (ความสามารถ ทักษะการปฏิบัติ การใช้ IT ที่ได้รับการเรียน)

2.1 นักศึกษาสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาทำการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยที่มีผลต่อการสร้างตราผลิตภัณฑ์ของธุรกิจในแต่ละกลุ่มได้

2.2 นักศึกษาสามารถค้นคว้าหาข้อมูลจาก website ที่เกี่ยวข้องได้

2.3 นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ทางกลยุทธ์และยุทธวิธีในการนำเสนอ การจัดการ และการปรับปรุงตราผลิตภัณฑ์

3. จิตพิสัย (ทัศนคติ คุณธรรม จริยธรรม ที่ได้รับการเรียน)

3.1 นักศึกษาจะต้องทำการวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์ที่เป็นจริงแหล่งข้อมูลจริงและนำเสนอ นักศึกษาต้องนำงบของบริษัทที่เปิดดำเนินการจริงมาทำการวิเคราะห์โดยปราศจากอคติ และความลำเอียง

3.2 นักศึกษาจะต้องทำการวิเคราะห์ข้อมูล และหาแหล่งข้อมูลด้วยตนเองไม่มีการคัดลอกจากผู้อื่น

3.3 นักศึกษามีส่วนร่วมในการทำงานและปฏิบัติตามข้อตกลงในชั้นเรียนได้เป็นอย่างดี

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

1. เพื่อให้ศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความหมาย บทบาท แนวคิด ความสำคัญของการนำเสนองานทางการตลาด ทักษะการสื่อสารและบุคลิกภาพของผู้นำเสนองาน

2. เพื่อให้ศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดเตรียมเนื้อหาและสื่อ เทคนิคการนำเสนอ การใช้เทคโนโลยี โปรแกรมสำเร็จรูป และสื่อมัลติมีเดีย การเตรียมความพร้อมในการนำเสนองานต่อสาธารณชน

4. เพื่อให้ศึกษามีความรู้ความเข้าใจในการออกแบบการนำเสนองานทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

แนวคิด ความสำคัญของการนำเสนองานทางการตลาด ทักษะการสื่อสารและบุคลิกภาพของผู้นำเสนอ การจัดเตรียมเนื้อหาและสื่อ เทคนิคการนำเสนอ การใช้เทคโนโลยี โปรแกรมสำเร็จรูป และสื่อมัลติมีเดีย การเตรียมความพร้อมในการนำเสนอต่อสาธารณชน

Concepts, importance of marketing presentations; communication skills and presenter personality; content and media design, presentation techniques, applications of technology, software, and multimedia; preparations for a public presentation

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมเพื่อทดแทนคาบเรียนที่ไม่สามารถทำการสอนได้ หรือตามที่นักศึกษาร้องขอเพื่อทบทวนความรู้ความเข้าใจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น	ไม่มีการฝึกปฏิบัติงานภาคสนาม	90 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็น

รายบุคคล

- อาจารย์ประจำรายวิชาให้คำปรึกษาได้ตามเวลาที่เหมาะสม และกำหนดไว้
- อาจารย์ประจำรายวิชาจัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มตามความต้องการของนักศึกษา โดยมีการนัดหมายล่วงหน้า

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

1.1.1 มีความซื่อสัตย์สุจริต เสียสละไม่เอาเปรียบผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคม และสิ่งแวดล้อม

1.1.2 มีความพอเพียงเป็นหลักในการดำเนินชีวิต โดยยึดแนวคิดความพอประมาณ ความมีเหตุผล และการสร้างภูมิคุ้มกัน

1.1.3 มีจิตสำนึก มีวินัย เคารพและปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับขององค์กรและสังคม และ มโนธรรมที่จะแยกแยะความถูกต้อง ความดีความชั่ว

1.1.4 มีความรู้ความเข้าใจในหลักจริยธรรม คุณธรรมที่มีความสำคัญทางธุรกิจ สามารถจัดการปัญหาทางคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณวิชาชีพทางธุรกิจ

1.2 วิธีการสอน

1.2.1 ปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียนให้ตรงเวลาตลอดจนการแต่งกายที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

1.2.2 ฝึกนักศึกษาให้มีความรับผิดชอบในการทำงานกลุ่มโดยฝึกให้รู้หน้าที่ของการเป็นผู้นำและการเป็นสมาชิกของกลุ่ม มีความซื่อสัตย์โดยไม่ทุจริตหรือคัดลอกงานของผู้อื่น

1.2.3 อาจารย์ผู้สอนสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรมในการสอนทุกรายวิชา และ มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรม จริยธรรม เช่น การยกย่องนักศึกษาที่ประพฤติดี ปฏิบัติดีทำประโยชน์กับส่วนรวม และมีจิตสาธารณะกำหนดให้มีวัฒนธรรมองค์กร เพื่อเป็นการปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียนให้ตรงเวลาตลอดจนการแต่งกายที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

1.3 กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

1.3.1 ประเมินจากการมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมของหลักสูตร

1.3.2 ประเมินจากการเข้าชั้นเรียนตรงเวลาของนักศึกษา การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม

1.3.3 ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ไม่คัดลอกผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

2. ความรู้

2.1 ผลการเรียนรู้ด้านความรู้

2.1.1 มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ที่เป็นพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับการตลาด

2.1.2 มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ด้านการตลาด

2.1.3 มีความรู้และความเข้าใจในกระบวนการจัดการทางการตลาด

2.1.4 มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านบริหารการตลาด รวมทั้งมีความเข้าใจในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงและผลกระทบอย่างเท่าทัน

2.2 วิธีการสอน

2.2.1 จัดให้มีการเรียนการสอนในหลากหลายรูปแบบ โดยเน้นหลักการทฤษฎี และประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติในสภาพแวดล้อมจริงเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ

2.2.2 จัดให้มีการเรียนรู้จากสถานการณ์จริงโดยการศึกษาดูงาน

2.2.3 เชิญผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ตรงมาเป็นวิทยากรเพื่อสร้างโอกาสในการเรียนรู้

2.2.3 กำหนดให้มีการฝึกประสบการณ์วิชาชีพในหน่วยงานหรือสถาน-ประกอบการ

2.3 วิธีการประเมินผลการเรียนรู้ด้านความรู้

2.3.1 ทดสอบย่อย จัดสอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน

2.3.2 ประเมินผลจากรายงานที่นักศึกษาจัดทำ

2.3.3 ประเมินผลจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน

2.3.4 ประเมินผลจากองค์กรผู้ใช้บัณฑิต สำหรับวิชาการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

● 3.1.1 สามารถสืบค้น จำแนก และวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้ได้ซึ่งสารสนเทศที่เป็นประโยชน์ในการแก้ไขปัญหาและการตัดสินใจอย่างเหมาะสม

● 3.1.2 มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ต่อยอดกรอบความรู้เดิม สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาที่ศึกษาและประสบการณ์เพื่อให้เกิดนวัตกรรม กิจกรรมหรือแนวทางในการบริหารธุรกิจใหม่ ๆ

3.1.3 สามารถคิดค้นทางเลือกใหม่ ๆ รวมทั้งสามารถวิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบที่เป็นผลจากทางเลือกอย่างรอบด้าน โดยนำความรู้และประสบการณ์มาประยุกต์ใช้

3.2 วิธีการสอน

3.2.1 ฝึกกระบวนการคิดวิเคราะห์ให้กับนักศึกษาตั้งแต่ในระดับที่ง่ายไปจนถึงระดับความยากขึ้นเรื่อย ๆ โดยจัดกิจกรรมให้เหมาะสมและสอดคล้องกับรายวิชา

3.2.2 จัดการเรียนการสอนเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญด้วยการฝึกสืบค้นข้อมูล จำแนกข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล แก้ปัญหา วิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบที่เป็นผลจากทางเลือกอย่างรอบด้านภายใต้สถานการณ์จำลอง/สถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริง

3.3 วิธีการประเมินผลการเรียนรู้ด้านความรู้

3.3.1 สังเกตพฤติกรรม การร่วมกิจกรรมการอภิปราย และการตอบคำถาม

3.3.2 ตรวจสอบผลงานการศึกษาค้นคว้ารายงานที่ได้รับมอบหมาย

3.3.3 การสอบปฏิบัติและการสอบวัดผลความรู้ โดยการจัดทำข้อสอบ เพื่อใช้วัดทักษะทางด้านปัญญาของนักศึกษา โดยเน้นการแก้ปัญหา การอธิบายแนวคิดของการแก้ปัญหา และวิธีการแก้ปัญหา โดยการประยุกต์ความรู้ที่ได้เรียนมา

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

○ 4.1.1 มีความสามารถในการประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์และสามารถสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น และปรับตัวเชิงวิชาชีพได้

○ 4.1.2 มีความกระตือรือร้น สามารถทำงานเป็นกลุ่ม และสามารถแสดงภาวะผู้นำผู้ตามได้
อย่างเหมาะสม มีการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อการพัฒนาตนเองและอาชีพ

● 4.1.3 มีความคิดริเริ่มและมีความคิดเห็นที่มีความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ของทีมงาน

4.2 วิธีการสอน

4.2.1 ใช้วิธีการสอนที่มีการกำหนดกิจกรรมหรือโครงการเพื่อเสริมสร้าง
การทำงานร่วมกัน การทำงานที่ต้องประสานงานกับผู้อื่น การทำงานกับหลักสูตรอื่นๆ หรือต้องค้นคว้าหา
ข้อมูลจากการสัมภาษณ์บุคคลอื่น หรือจากผู้มีประสบการณ์

4.2.2 จัดให้มีการฝึกงานในสถานประกอบการในรายวิชาการฝึกประสบการณ์

4.2.3 มีความคิดริเริ่มและมีความคิดเห็นที่มีความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ของทีมงาน

4.3 วิธีการประเมินผล

4.3.1 ประเมินจากพฤติกรรม การร่วมกิจกรรม การอภิปราย

4.3.2 ประเมินการทำงานภายในกลุ่มอย่างต่อเนื่อง

4.3.3 ให้นักศึกษาประเมินเพื่อนร่วมกลุ่มในแต่ละกิจกรรม

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

5.1.1 สามารถประยุกต์ใช้หลักคณิตศาสตร์ สถิติ และการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาใช้ในการ
การวิเคราะห์และตัดสินใจทางการตลาด

● 5.1.2 สามารถสื่อสารภาษาไทยและภาษาต่างประเทศได้

● 5.1.3 สามารถสื่อสารเพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจ การเขียนรายงาน และการนำเสนอ
งานต่อกลุ่มบุคคลที่แตกต่างได้อย่างเหมาะสม

● 5.1.4 สามารถนำเทคโนโลยีไปเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนในการดำเนินงาน

5.2 วิธีการสอน

5.2.1 จัดกิจกรรมการเรียนรู้ในรายวิชาโดยการวิเคราะห์ความต้องการของตลาด ตัวเลข
แนวโน้มทางการตลาดเพื่อนำไปใช้ในการคิดวิเคราะห์ โดยการนำเสนอหน้าชั้นเรียนและจัดทำรายงาน

5.2.2 จัดกิจกรรมที่เสริมสร้างความสามารถในการคำนวณ การคิดวิเคราะห์และการ
ตัดสินใจโดยนำเทคโนโลยีไปเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนในการดำเนินงาน

5.3 วิธีการประเมินผล

5.3.1 สังเกตและประเมินทำงานกลุ่ม

5.3.2 ประเมินการนำเสนอผลงานทั้งด้านการใช้ภาษาและการใช้

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
1	หัวข้อการสอน แนะนำรายวิชา ทบทวนความรู้ด้านการตลาด แนวคิด ความสำคัญของการ นำเสนองานทางการตลาดและ ประเภทของการนำเสนอทาง การตลาด Learning Outcome นักศึกษาสามารถอธิบายถึงการ นำเสนองานทางการตลาดมี ความสำคัญกับนักการตลาด อย่างไร	4	1. แนะนำวิธีการเรียนการสอน และ อธิบายเนื้อหารายวิชา จุดประสงค์ และ เป้าหมายของรายวิชา เกณฑ์การวัดผล และประเมินผล แนะนำหนังสือเรียน และ website เพิ่มเติม 2. การบรรยายโดยให้นักศึกษามีส่วนร่วม อภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับ สาระการเรียนรู้ 3. ให้นักศึกษาฝึกวิเคราะห์ และ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 4. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน	1. สื่อการสอน Power point 2. แนวการสอน 3. Website หลักสูตร และWebsite ต่างๆ	1.4 ,2,2,4.3,5.2,5.3,5.4	ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์
2-3	หัวข้อการสอน ทักษะการสื่อสารและบุคลิกภาพ ของผู้นำเสนอ ทักษะการนำเสนอที่ดี Learning Outcome นักศึกษาสามารถอธิบายได้ถึง ทักษะการนำเสนอทางการ ตลาดที่ดี และการเสริมสร้าง บุคลิกภาพสำหรับนักการตลาด	8	1. การบรรยายโดยให้นักศึกษามีส่วนร่วม อภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับ สาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกวิเคราะห์ และ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและ ซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	1. สื่อการสอน Power point 2. แนวการสอน 3. Website หลักสูตร และWebsite ต่างๆ	1.4,2,2,3.1,3.2	ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
			5. วิเคราะห์บุคลิกภาพของแต่ละบุคคล			
4-5	หัวข้อการสอน การจัดเตรียมเนื้อหาและการวางแผนหรือออกแบบสื่อเพื่อการนำเสนอทางการตลาด และหลักการเตรียมเตรียมสไลด์ในการนำเสนอ Learning Outcome นักศึกษาสามารถอธิบายได้ถึงการจัดเตรียมเนื้อหาในการนำเสนอทางการตลาดที่น่าสนใจและวางแผนในการผลิตสื่อเพื่อใช้ในการนำเสนอทางการตลาดให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย	8	1. การบรรยายโดยให้นักศึกษามีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 5. การวางแผนการนำเสนอเนื้อหาหรือประเด็นที่อยู่ในความสนใจของนักศึกษา	1. สื่อการสอน Power point 2. แนวการสอน 3. Website หลักสูตร และWebsite ต่างๆ	1.4 ,2.2,4.3,5.2,5.3,5.4	ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์
6-7	หัวข้อการสอน เทคนิคการนำเสนอ การใช้เทคโนโลยี โปรแกรมสำเร็จรูป Learning Outcome นักศึกษาสามารถเข้าใจและแลกเปลี่ยนเทคนิคการนำเสนอโดยใช้เทคโนโลยีที่มีความหลากหลาย การใช้ โปรแกรมสำเร็จรูปมาประยุกต์ใช้ เพื่อการนำเสนอได้อย่างสร้างสรรค์	8	1. การบรรยายโดยให้นักศึกษามีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาใช้เทคโนโลยี หรือโปรแกรมสำเร็จรูปในการผลิตสื่อเพื่อนำเสนอ 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	1. สื่อการสอน Power point 2. แนวการสอน 3. Website หลักสูตร และWebsite ต่างๆ	1.4 ,2.2,4.3,5.2,5.3,5.4	ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
8	หัวข้อการสอน การเตรียมความพร้อมในการ นำเสนองานต่อสาธารณชน Learning Outcome นักศึกษาสามารถอธิบายถึงการ เตรียมความพร้อมของผู้นำเสนอ งานทางการตลาดที่มี ประสิทธิภาพ และสามารถ นำเสนอตามแผนการที่ได้เตรียม มาได้ และเทคนิคการแก้ปัญหา เฉพาะหน้า	4	1. การบรรยายโดยให้นักศึกษามีส่วนร่วม อภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับ สาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกวิเคราะห์ และ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและ ซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	1. สื่อการสอน Power point 2. แนวการสอน 3. Website หลักสูตร และWebsite ต่างๆ	1.4 ,2.2,4.3,5.2,5.3,5.4	ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์
9	หัวข้อการสอน เทคนิคการพูดเพื่อโน้มน้าวใจ กลุ่มเป้าหมาย เทคนิคการโน้มน้าวใจ เทคนิคการเล่าเรื่องราว Learning Outcome นักศึกษาสามารถอธิบาย เทคนิค เทคนิคการพูดเพื่อโน้มน้าวใจ กลุ่มเป้าหมาย เทคนิคการโน้มน้าวใจ เทคนิคการเล่าเรื่องราว การพูดเพื่อโน้มน้าวใจให้มีความ สอดคล้องกับผู้ฟังหรือ กลุ่มเป้าหมาย เทคนิคการโน้มน้าวใจ เทคนิคการเล่าเรื่องราวให้ มีความน่าสนใจและกระตุ้นการมี	4	1. การบรรยายโดยให้นักศึกษามีส่วนร่วม อภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับ สาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกวิเคราะห์ และ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและ ซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	1. สื่อการสอน Power point 2. แนวการสอน 3. Website หลักสูตร และWebsite ต่างๆ	1.4 ,2.2,4.3,5.2,5.3,5.4	ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	ส่วนร่วมของผู้ฟัง					
10	หัวข้อการสอน เทคนิคการใช้ภาษากาย Body Language & Tone of Voice Learning Outcome นักศึกษาสามารถอธิบายเทคนิคการใช้ภาษากาย การแสดงออกด้วยภาษากาย และการใช้เสียงในรูปแบบต่างๆที่เหมาะสม Body Language & Tone of Voice	4	1. การบรรยายโดยให้นักศึกษามีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	1. สื่อการสอน Power point 2. แนวการสอน 3. Website หลักสูตร และWebsite ต่างๆ	1.4 ,2,2,4.3,5,2,5.3,5.4	ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์
11	หัวข้อการสอน การนำเสนอโดยใช้ อินโฟ กราฟิค การเน้นส่วนสำคัญของข้อความ การจัดลำดับของเนื้อหา การใช้คู่มือที่เหมาะสม Learning Outcome นักศึกษาสามารถอธิบายเรื่องการนำเสนอโดยใช้ อินโฟ กราฟิค การเน้นส่วนสำคัญของข้อความ การจัดลำดับของเนื้อหา การใช้คู่มือที่เหมาะสม	4	1. การบรรยายโดยให้นักศึกษามีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	1. สื่อการสอน Power point 2. แนวการสอน 3. Website หลักสูตร และWebsite ต่างๆ	1.4 ,2,2,4.3,5,2,5.3,5.4	ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
12	หัวข้อการสอน การนำเสนอทางการตลาดโดยใช้ Power Point Learning Outcome นักศึกษาสามารถอธิบายเรื่องการใช้ Power point ให้มีความน่าสนใจ และเข้าใจง่าย	4	1. การบรรยายโดยให้นักศึกษามีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษานำเสนอโดยใช้ PPT เป็นสื่อหลัก 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	1. สื่อการสอน Power point 2. แนวการสอน 3. Website หลักสูตร และWebsite ต่างๆ	1.4 ,2.2,3.1,,3.2,4.3,5.2,5.3,5.4	ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์
13-14	หัวข้อการสอน การนำเสนอทางการตลาดโดยใช้สื่อมัลติมีเดีย Learning Outcome นักศึกษาสามารถอธิบายเรื่องการนำเสนอทางการตลาดโดยใช้ สื่อมัลติมีเดีย	8	1. การบรรยายโดยให้นักศึกษามีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาจัดทำสื่อมัลติมีเดียเพื่อการนำเสนออย่างสร้างสรรค์ 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	1. สื่อการสอน Power point 2. แนวการสอน 3. Website หลักสูตร และWebsite ต่างๆ	1.4 ,2.2,4.3,5.2,5.3,5.4	ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์
15	หัวข้อการสอน ความสามารถในการตอบคำถาม และทักษะการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าในการนำเสนอทางการตลาด Learning Outcome นักศึกษาสามารถอธิบายเรื่องความสามารถในการตอบคำถาม	3	1. การบรรยายโดยให้นักศึกษามีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน	1. สื่อการสอน Power point 2. แนวการสอน 3. Website หลักสูตร และWebsite ต่างๆ	1.4 ,2.2,3.1,3.2,4.3,5.2,5.3,5.4	ผศ.ศุภวรรณ อภิชาติไตรสรณ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	และทักษะการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าในการนำเสนอทางการตลาด		4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย			

หมายเหตุ : ระบุทุกสัปดาห์ จำนวน 15 สัปดาห์

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้ที่ได้ (ระบุข้อ)	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ ประเมิน	สัดส่วนของการ ประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน / การตรงต่อเวลา / การแต่งกาย / ความซื่อสัตย์	1.1,1.4 ,4.1,4.2,4.3	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล	1-15	10 %
2. แบบฝึกหัด/ กิจกรรม / งานที่ได้รับมอบหมาย	1.1,1.4 ,2.2,2.2,2.3 3.1,3.2 4.1,4.2,4.3,5.1,5.2,5.3	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 3. ประเมินจากงาน /กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน ต้องมีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตนเช่นแบบฝึกหัดทบทวน 4. ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม 5. ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม	1-15	50 %
3. สอบประมวลความรู้	1.1,1.4 ,2.2,2.2,2.3 3.1,3.2 4.1,4.2,4.3,5.1,5.2,5.3	1. ประเมินจากการสอบประมวลความรู้ เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา	8	10 %
4. สอบปลายภาค	(2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (5.1) (5.3) (5.4)	1. ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและแบบอัตนัย	16	30 %

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

เกรียงศักดิ์ นิรัตพัฒนาศัย, ชัยรัตน์ วงศ์จินดานนท์, (2559) ปริทัศน์ขั้นเทพ นำเสนอให้เข้าใจง่าย ใช้เวลาสั้น และมีอาชีพ. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

บรรเจิด ขวลิตรเรืองฤทธิ์, Shinya Uchida, (2560). ปริทัศน์งานด้วยไอเดียนักโฆษณา ลีลา นักมายากล. กรุงเทพฯ: สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทยญี่ปุ่น.

ดลชัย บุญยะรัตเวช, ปริทัศน์ให้ได้ใจ ขายอะไรก็มีคนซื้อ (2561). กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้ง.

สุภาพร ล้ำเลิศกุล, พญ.(2561). พูดด้วยภาพปริทัศน์อย่างไรให้ถูกใจคนฟัง. กรุงเทพฯ:อมรินทร์พริ้นติ้ง

นิตยสารทางการตลาด

<https://www.google.co.th/>

<http://app.tisi.go.th/otop/standard/standards.html>

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและนักศึกษา
- แบบประเมินผู้สอนและแบบประเมินรายวิชา

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- แต่งตั้งคณะกรรมการประเมินการสอน เพื่อกำกับดูแลการสอนให้ได้คุณภาพ
- การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา

3. การปรับปรุงการสอน

- รับฟังคำสะท้อนจากนักศึกษาเพื่อปรับกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

มีการตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบ รายงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนตามข้อกำหนดการวัดและประเมินผลประจำรายวิชา

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- ปรับปรุงรายวิชาทุกปีการศึกษาที่เปิดการเรียนการสอนหรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4
- ปรับปรุงรูปแบบการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเน้นนักศึกษาเป็นสำคัญ