



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

ประจำภาคเรียนที่ 2/2561

รหัสวิชา 3643111 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ
(ภาษาอังกฤษ) Social and Business Relationship Skills

อาจารย์ผู้สอน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภัทรพร ทิมแดง

คำนำ

ในการจัดทำ มคอ.3 ในครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ (Social and Business Relationship Skills) รหัสวิชา 3643111 เป็นการจัดทำรายละเอียดประกอบรายการทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด ในหมวดวิชาเลือก โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทักษะการสร้างความสัมพันธ์ และลดข้อขัดแย้งทางสังคมและธุรกิจ ทักษะบุคลิกภาพ มารยาทในการดำเนินธุรกิจ ความแตกต่างทางสังคมและวัฒนธรรมในการจัดการความสัมพันธ์ทางการตลาด ทักษะการอ่าน พูด ฟัง และเขียน การเขียนบันทึก การตอบโต้ทางจดหมายและสื่ออิเล็กทรอนิกส์ การติดต่อทางโทรศัพท์ การนำเสนองาน การอภิปราย การพูดในที่สาธารณะ การแลกเปลี่ยน มนุษย์สัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างองค์กร

ผู้สอนควรได้ศึกษารายละเอียดแต่ละหัวข้อเพิ่มเติมอีกและหวังว่าเอกสารประกอบการสอนนี้จะมีประโยชน์และขอขอบคุณในความอนุเคราะห์มา ณ โอกาสนี้ด้วย

ผู้จัดทำ

สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	4
หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	5
หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ	6
หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	6
หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล	10
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	22
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	22

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา คณะวิทยาการจัดการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา 3643111 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ
(ภาษาอังกฤษ) Social and Business Relationship Skills

2. จำนวนหน่วยกิต

3 (2-2-5) หน่วยกิต

3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด

3.2 ประเภทรายวิชาหมวดวิชาเลือก

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

4.1 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

4.2 อาจารย์ผู้สอน ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 2

6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite)

ไม่มี

7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites)

ไม่มี

8. สถานที่เรียน

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

16 พฤศจิกายน 2561

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. พุทธิพิสัย (ความรู้ที่ได้รับจากการเรียน)

1.1 มีความรู้ความเข้าใจในความต่างทางสังคมและวัฒนธรรม การจัดการความสัมพันธ์ขององค์กร การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ

1.2 มีความเข้าใจในตนเองและผู้อื่น มีความรู้ในวิธีการสร้างมนุษยสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างองค์กร มีความรู้ความเข้าใจในวิธีการลดข้อขัดแย้งทางสังคมและธุรกิจ และสามารถกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่พบในธุรกิจต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผล

1.3 มีทัศนคติที่ดีต่อตนเองและผู้อื่น มีบุคลิกภาพ และมีมารยาทในการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมต่อความสำเร็จขององค์กรและสามารถนำองค์ความรู้ไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมกับบริบทขององค์กร

1.4 มีทักษะในการสื่อสารทางธุรกิจในรูปแบบต่างๆ ทั้งการฟัง การพูด การอ่าน การเขียน และการนำเสนอให้บรรลุผล โดยสามารถพัฒนาจุดเด่นของตนมาสู่การฝึกปฏิบัติได้อย่างมีเอกลักษณ์

2. ทักษะพิสัย (ความสามารถ ทักษะการปฏิบัติ การใช้ IT ที่ได้รับการเรียน)

2.1 นักศึกษาสามารถวิเคราะห์กลยุทธ์เพื่อให้ผู้เรียนมีความรอบรู้เกี่ยวกับวิธีการสร้างมนุษยสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างองค์กร มีความรู้ความเข้าใจในวิธีการลดข้อขัดแย้งทางสังคมและธุรกิจ และสามารถกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่พบในธุรกิจต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผล

2.2 นักศึกษาสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาทำการวิเคราะห์เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อตนเองและผู้อื่น มีบุคลิกภาพ และมีมารยาทในการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมต่อความสำเร็จขององค์กรและสามารถนำองค์ความรู้ไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมกับบริบทขององค์กร

2.3 นักศึกษาสามารถค้นคว้าหาข้อมูลจาก website ที่เกี่ยวข้องได้

2.4 นักศึกษาสามารถนำผลการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคมาใช้ในการตลาดได้

3. จิตพิสัย (ทัศนคติ คุณธรรม จริยธรรม ที่ได้รับการเรียน)

3.1 นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจ

3.2 นักศึกษาจะต้องทำการวิเคราะห์ข้อมูลกลยุทธ์ และหาแหล่งข้อมูลด้วยตนเองไม่มีการคัดลอกจากผู้อื่น

3.3 นักศึกษามีส่วนร่วมในการทำงานและปฏิบัติตามข้อตกลงในชั้นเรียนได้เป็นอย่างดี

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

2.1 เพื่อให้สอดคล้อง กระบวนการเรียนการสอน และสื่อการสอนให้มีความเหมาะสมกับผู้เรียน

2.2 เพื่อจัดกิจกรรมการเรียนการสอนและมอบหมายกิจกรรมกลุ่ม/ เดี่ยวให้มีความเหมาะสมกับผู้เรียน

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

หลักการและทักษะการสร้างความสัมพันธ์และลดข้อขัดแย้งทางสังคมและธุรกิจ ทักษะการบุคลิกภาพ มารยาทในการดำเนินธุรกิจ ความแตกต่างทางสังคมและวัฒนธรรมในการจัดการความสัมพันธ์ทางการตลาด ทักษะการอ่าน พูด ฟัง และเขียน การเขียนบันทึก การตอบโต้ทางจดหมายและสื่ออิเล็กทรอนิกส์ การติดต่อทางโทรศัพท์ การนำเสนองาน การอภิปราย การพูดในที่สาธารณะ การแถลงข่าว มนุษย์สัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างองค์กร

Principles and skills in creating relationships and reducing social and business conflicts; attitudes, personality, etiquette in business operations; social and cultural differences in marketing relationship management; skills in reading, speaking, listening, and writing; memo writing, letter and electronic correspondence, telephone contact; presentation, discussion, public speaking, press release; interpersonal and inter-organizational relations.

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
30 ช.ม. ต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมเพื่อทดแทนคาบเรียนที่ไม่สามารถทำการสอนได้ หรือตามที่ผู้เรียนร้องขอ เพื่อทบทวนความรู้ความเข้าใจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น	30 ช.ม. ต่อภาคการศึกษา	75 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

- อาจารย์ประจำรายวิชา ประกาศเวลาให้คำปรึกษาผ่านเว็บไซต์ของหลักสูตร
- อาจารย์จัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล หรือ รายกลุ่มตามความต้องการ 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ (เฉพาะรายที่ต้องการ)

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

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 ปฏิบัติดี ทำประโยชน์กับส่วนรวมและมีจิตสาธารณะ

1.3 วิธีการประเมินผล

1.3.1 ประเมินจากการมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมของหลักสูตร

1.3.2 ประเมินจากการเข้าชั้นเรียนตรงเวลาของนักศึกษา การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม

1.3.4 ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ไม่คัดลอกผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

● 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

2.2.4 กำหนดให้มีการฝึกประสบการณ์วิชาชีพในหน่วยงานหรือสถาน-ประกอบการ

2.3 วิธีการประเมินผล

2.3.1 ทดสอบย่อย จัดสอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน

2.3.2 ประเมินผลจากรายงานที่นักศึกษาจัดทำ

2.3.3 ประเมินผลจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน

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 โดยการนำความรู้และประสบการณ์มาประยุกต์ใช้

3.2 วิธีการสอน

3.2.1 ฝึกกระบวนการคิดวิเคราะห์ให้กับนักศึกษาตั้งแต่ในระดับที่ง่ายไปจนถึงระดับความยากขึ้นเรื่อย ๆ โดยจัดกิจกรรมให้เหมาะสมและสอดคล้องกับรายวิชา

3.2.2 จัดการเรียนการสอนเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญด้วยการฝึกสืบค้นข้อมูล จำแนกข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล แก้ปัญหา วิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบที่เป็นผลจากทางเลือกอย่างรอบด้านภายใต้สถานการณ์จำลอง/สถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริง

3.3 วิธีการประเมินผล

3.3.1 สังเกตพฤติกรรม การร่วมกิจกรรมการอภิปราย และการตอบคำถาม

3.3.2 ตรวจสอบผลงานการศึกษาค้นคว้ารายงานที่ได้รับมอบหมาย

3.3.3 การสอบปฏิบัติและการสอบวัดผลความรู้ โดยการจัดทำข้อสอบเพื่อใช้วัดทักษะทางด้านปัญญาของนักศึกษา โดยเน้นการแก้ปัญหา การอธิบายแนวคิดของการแก้ปัญหา และวิธีการแก้ปัญหา โดยการประยุกต์ความรู้ที่ได้เรียนมา

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

● 4.1.1 มีความสามารถในการประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์และสามารถสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น และปรับตัวเชิงวิชาชีพได้

● 4.1.2 มีความกระตือรือร้น สามารถทำงานเป็นกลุ่ม และสามารถแสดงภาวะผู้นำผู้ตามได้อย่างเหมาะสม มีการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อการพัฒนาตนเองและอาชีพ

4.1.3 มีความคิดริเริ่มและมีความคิดเห็นที่มีความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ของทีมงาน

4.2 วิธีการสอน

4.2.1 ใช้วิธีการสอนที่มีการกำหนดกิจกรรมหรือโครงการเพื่อเสริมสร้างการทำงานร่วมกัน การทำงานที่ต้องประสานงานกับผู้อื่น การทำงานกับหลักสูตรอื่น ๆ หรือต้องค้นคว้าหาข้อมูลจากการสัมภาษณ์บุคคลอื่น หรือจากผู้มีประสบการณ์

4.2.2 จัดให้มีการฝึกงานในสถานประกอบการในรายวิชาการฝึกประสบการณ์วิชาชีพในการตลาด

4.3 วิธีการประเมินผล

- 4.3.1 ประเมินจากพฤติกรรม การร่วมกิจกรรม การอภิปราย
- 4.3.2 ประเมินการทำงานภายในกลุ่มอย่างต่อเนื่อง
- 4.3.3 ให้นักศึกษาประเมินเพื่อนร่วมกลุ่มในแต่ละกิจกรรม

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

5.1.1 สามารถประยุกต์ใช้หลักคณิตศาสตร์ สถิติ และการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาใช้ในการวิเคราะห์และตัดสินใจทางการตลาด

● 5.1.2 สามารถสื่อสารภาษาไทยและภาษาต่างประเทศได้

● 5.1.3 สามารถสื่อสารเพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจ การเขียนรายงาน และการนำเสนองานต่อกลุ่มบุคคลที่แตกต่างได้อย่างเหมาะสม

5.1.4 สามารถนำเทคโนโลยีไปเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนในการดำเนินงาน

5.2 วิธีการสอน

5.2.1 จัดกิจกรรมการเรียนรู้ในรายวิชาต่างๆ โดยเน้นให้นักศึกษาได้วิเคราะห์สถานการณ์จำลองและสถานการณ์เสมือนจริงแล้วนำเสนอการแก้ไขปัญหา

5.2.2 จัดกิจกรรมที่เสริมสร้างความสามารถในการคำนวณ การคิดวิเคราะห์และการตัดสินใจโดยนำเทคโนโลยีไปเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนในการดำเนินงาน

5.3 วิธีการประเมินผล

5.3.1 สังเกตและประเมินทำงานกลุ่ม

5.3.2 ประเมินการนำเสนอผลงานทั้งด้านการใช้ภาษาและการใช้ สื่อเทคโนโลยี

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
1	<p>แนะนำบทเรียนและรายละเอียดในการจัดการเรียนการสอน หนังสือเรียน และเกณฑ์การวัดผล แนวคิด และ ความสำคัญของความสัมพันธ์ในองค์กรธุรกิจ</p> <p>Learning Outcome ผู้เรียนมีความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับแนวคิดและความสำคัญของความสัมพันธ์ในองค์กรธุรกิจและสามารถอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้นเรียน</p>	4	<p>1. แนะนำวิธีการเรียนการสอน และอธิบายเนื้อหาวิชา จุดประสงค์และ เป้าหมายของรายวิชา เกณฑ์การวัดผลและประเมินผล แนะนำหนังสือเรียน และwebsite เพิ่มเติม</p> <p>2. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำแบบทดสอบก่อนเรียน เนื้อหา เพื่อ ทบทวน พื้นฐานความรู้เกี่ยวกับหลักการตลาด</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. แบบทดสอบก่อนเรียน</p>	1.1,1.2,1.3,1.4,12.1,2.2,,2.3 3.2,4.1,4.3,5.2	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง
2	ความแตกต่างทางสังคมและวัฒนธรรมในองค์กรธุรกิจ	4	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้	1. เอกสารประกอบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์	1.1, ,1.3,1.4,12.1,2.2,,2.3 3.2,4.1,4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	Learning Outcome ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ความแตกต่างทางสังคมและวัฒนธรรมในองค์กรธุรกิจ		2. ให้นักศึกษาทำแบ่งกลุ่มเพื่อวิเคราะห์ความแตกต่างทางสังคมและวัฒนธรรมในองค์กรธุรกิจ 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	ทางสังคมและธุรกิจ 2. สื่อการสอน Power point 3. วิดีทัศน์ เรื่อง ตัวอย่างความแตกต่างทางสังคมและวัฒนธรรมในองค์กรธุรกิจ 4. ใบงาน		
3	มนุษย์สัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างองค์กร Learning Outcome ผู้เรียนสามารถแนวคิดมนุษยสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างองค์กรมาใช้ในการอยู่ร่วมกันในสังคมต่าง ๆ และสามารถอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้นเรียน	4	1.การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษา ค้นคว้าแนวคิดมนุษยสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างองค์กรมาใช้ในการอยู่ร่วมกันในสังคมต่าง ๆ และนำมาอภิปรายร่วมกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน	1. เอกสารประกอบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2 3.1,3.2,3.3,4.2,4.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
			4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย			
4	ความขัดแย้งทางสังคมและ ธุรกิจ Learning Outcome ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ข้อดี และข้อเสียของความขัดแย้งทาง สังคมและธุรกิจและสามารถ อภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันในชั้นเรียน	4	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วน ร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาค้นคว้าตัวอย่าง ความ ขัดแย้งทางสังคมและธุรกิจ ใน องค์กรที่นักศึกษาสนใจและอภิปราย ร่วมกัน เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย	1. เอกสารประก อบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์ ทางสังคมและ ธุรกิจ 2. สื่อ การสอน Power point 3. ใบงาน	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2 3.1,3.2,3.3,4.2,4.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง
5	ความขัดแย้งทางสังคมและ ธุรกิจ - Learning Outcome ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์เกี่ยว	4	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วน ร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เรื่อง “บุคลิกภาพ และมารยาทใน	1. เอกสารประก อบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์ ทางสังคมและ ธุรกิจ	1.1,1.2,1.3,1.4 2.1,2.2,2.3,2.4 3.1,3.2,3.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	บุคลิกภาพ และมารยาทในการ ดำเนินธุรกิจ และสามารถ อภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันในชั้นเรียน		การดำเนินธุรกิจ” เพื่อฝึกคิดฝึก วิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความ คิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย	2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน		
6	ทักษะการสื่อสารทางธุรกิจและ การสนทนา Learning Outcome ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ทักษะ การสื่อสารทางธุรกิจและการ สนทนาและนำวิธีการทักษะการ สื่อสารทางธุรกิจและการสนทนา และสามารถอภิปรายเพื่อ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้น เรียน	4	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วน ร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาฝึกทักษะการสื่อสาร ทางธุรกิจ และนำมาอภิปรายร่วมกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย	1. เอกสารประก อบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์ ทางสังคม และ ธุรกิจ 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน 4. แบบรายงาน	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2 3.1,3.2,3.3,4.2,4.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
7	<p>ทักษะการสื่อสารทางธุรกิจด้านการอ่าน</p> <p>Learning Outcome ผู้เรียนมีความรู้และความสามารถในการฝึกทักษะการสื่อสารทางธุรกิจด้านการอ่านและสามารถอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้นเรียน</p>	4	<p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษา ศึกษาการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ แล้วนำมาอภิปรายโดยการแบ่งกลุ่มย่อยในชั้นเรียน</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. วีดิทัศน์ เรื่อง การจูงใจสมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>4. ใบงาน</p>	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2 3.1,3.2,3.3,4.2,4.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง
8	<p>ทักษะการสื่อสารทางธุรกิจด้านการเขียนและบันทึก</p> <p>- ทดสอบย่อย</p> <p>Learning Outcome ผู้เรียนมีทักษะการสื่อสารทางธุรกิจ ด้านการเขียนและบันทึก และสามารถอภิปรายเพื่อ</p>	4	<p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>- 2. ให้นักศึกษา เขียนและบันทึก แล้วนำมาอภิปรายแสดงความคิดเห็น โดยการแบ่งกลุ่มย่อย ในชั้นเรียน</p> <p>4. ทดสอบย่อย เพื่อประมวลความรู้</p>	<p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. แบบทดสอบ</p>	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2 3.1,3.2,3.3,4.2,4.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้นเรียน		โดยข้อสอบจะมีทั้งองค์ความรู้และศัพท์ภาษาอังกฤษ 5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	ย่อย		
9	ทักษะการสื่อสารทางธุรกิจ ด้าน จ ด ห ม า ย แ ล ะ สื่ อ อิเล็กทรอนิกส์ Learning Outcome ผู้เรียนสามารถใช้ทักษะการสื่อสารทางธุรกิจ ด้านจดหมายและสื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่เหมาะสมและสามารถอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้นเรียน	4	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ - 2. ให้นักศึกษา วิเคราะห์การประยุกต์ใช้ชั้นทางสังคมกับงานทางด้านการตลาดและนำเสนอหน้าชั้นเรียน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	1. เอกสารประกอบการสอนวิชาทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ 2. สื่อการสอน Power point - 3. วีดิทัศน์ เรื่องสื่อสารทางธุรกิจ ด้านจดหมายและสื่ออิเล็กทรอนิกส์	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2 3.1,3.2,3.3,4.2,4.3	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
10	ทักษะสื่อสารทางธุรกิจ ด้าน การติดต่อทางโทรศัพท์ Learning Outcome ผู้เรียนมีความสามารถในทักษะ สื่อสารทางธุรกิจ ด้านการติดต่อ ทางโทรศัพท์ และสามารถ อภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันในชั้นเรียน	4	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วน ร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาค้นคว้าองค์ความรู้ เรื่องทักษะสื่อสารทางธุรกิจ ด้านการ ติดต่อทางโทรศัพท์และนำเสนอหน้า ชั้นเรียน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย	1. เอกสารประก กอบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์ ทางสังคม และ ธุรกิจ 2. สื่อ การสอน Power point 3. ใบงาน	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2}3.1,3.2,3.3,4.1,4 .2, 4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง
11	ทักษะการนำเสนองานและ อภิปราย - สอบปฏิบัติทักษะการ นำเสนอและอภิปรายร่วมกัน Learning Outcome ผู้เรียนมีความสามารถในการนำเสนอ งานและการอภิปราย	4	1.การบรรยายโดยให้ ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็น ที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการ เรียนรู้ 2. กรณีศึกษาฝึกทักษะการนำเสนอ งานและอภิปราย 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน	1. เอกสารประก กอบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์ ทางสังคม และ ธุรกิจ 2. สื่อ การสอน Power point 3. ใบงาน	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2}3.1,3.2,3.3,4.1,4 .2, 4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	และสามารถอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้นเรียน		4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	4. วิดีทัศน์ออนไลน์ประกอบการสอน เรื่อง ตัวอย่างโฆษณา เพื่อให้เหมาะสมกับวัฒนธรรมผู้บริโภค		
12	ทักษะการพูดในที่สาธารณะ Learning Outcome ผู้เรียนมีความสามารถในการพูดในที่สาธารณะและสามารถอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้นเรียน	4	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ฝึกทักษะการพูดหน้าชั้นเรียนแล้วประเมินผลโดยเพื่อนนักศึกษา 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	1. เอกสารประกอบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ 2. สื่อการสอน Power point 3. กรณีศึกษา	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2}3.1,3.2,3.3,4.1,4.2, 4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง
13	การแถลงข่าว	4	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่	1. เอกสารประกอบการสอนวิชา	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2}3.1,3.2,3.3,4.1,4.2, 4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
	Learning Outcome ผู้เรียนมีความสามารถการแถลงข่าว และสามารถอภิปรายเพื่อ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้น เรียน		เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำกรณีศึกษา เรื่องการแถลงข่าวในสื่อต่าง ๆ เพื่อฝึกคิดวิเคราะห์ภายใต้ กระบวนการกลุ่มและแลกเปลี่ยน ความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย	ทักษะความสัมพันธ์ ทางสังคม และ ธุรกิจ 2. สื่อการสอน Power point 3. กรณีศึกษา		
14	ความรับผิดชอบขององค์กร ธุรกิจที่มีต่อสังคม Learning Outcome ผู้เรียนมีความเข้าใจ เกี่ยวกับความรับผิดชอบของ องค์กรธุรกิจที่มีต่อสังคม และ สามารถอภิปรายเพื่อ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในชั้น เรียน	4	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วน ร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษา ศึกษาองค์กรธุรกิจที่ มีความรับผิดชอบต่อสังคมโดยเป็น องค์กร นักศึกษาสนใจ และนำเสนอ หน้าชั้นเรียน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้าย บทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปราย	1. เอกสารประ กอบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์ ทางสังคม และ ธุรกิจ 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2}3.1,3.2,3.3,4.1,4 .2, 4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
			และซักถามในประเด็นที่สนใจและ สงสัย			
15	จิตสาธารณะในองค์กรธุรกิจ การนำเสนอผลงาน เกี่ยวกับจิตสาธารณะที่นักศึกษาไป ฝึกปฏิบัติและสามารถนำเสนอ หน้าชั้นเรียนรวมทั้งสามารถตอบ ข้อซักถามได้ซึ่งก่อให้เกิดการ เรียนรู้ภายใต้กระบวนการกลุ่ม Learning Outcome ผู้เรียนสามารถเข้าใจจิตสา ธารณะในองค์กรธุรกิจและ สามารถอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยน เรียนรู้ร่วมกันในชั้นเรียน	4	1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วน ร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษา ศึกษาข้อมูลพร้อม การอภิปราย เกี่ยวกับจิตสาธารณะใน องค์กรธุรกิจ 3. การนำเสนอผลงาน และการ อภิปรายพร้อมการวิพากษ์ผลงาน ของนักศึกษาได้ซึ่งก่อให้เกิดการเรียนรู้ ภายใต้กระบวนการกลุ่ม	1. เอกสารประ กอบการสอนวิชา ทักษะความสัมพันธ์ ทางสังคม และ ธุรกิจ 2. สื่อการสอน Power point 3. กรณีศึกษา	1.1,1.2,1.4,2.1,2.2}3.1,3.2,3.3,4.1,4 .2, 4.3,5.2,5.4	ผศ.ดร.ภัทรพร ทิมแดง

หมายเหตุ : ระบุทุกสัปดาห์ จำนวน 15 สัปดาห์

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน / การตรงต่อเวลา / การแต่งกาย	(1.1) (1.3)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล	1-15	5%
2. แบบฝึกหัด/ กิจกรรม / งานที่ได้รับมอบหมาย	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) (5.3) (5.4)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 3. ประเมินจากงาน / กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน ต้องมีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตนเช่นแบบฝึกหัดทบทวน 4. ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น การอภิปรายกลุ่ม 5. ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน	1-15	10%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
		พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม		
3. สอบปฏิบัติทักษะการนำเสนอและอภิปรายร่วมกัน	(2.1) (2.2) (2.4) (3.1) (3.2)	1. ประเมินจากความสามารถในการจัดการอารมณ์ของผู้บริโภคแบบต่าง ๆ	11	10%
4. การทดสอบย่อย	(2.1) (2.2)(2.3) (2.4) (3.1) (3.3) (5.1) (5.2)	1. ประเมินจากการสอบประมวลความรู้ เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา	8	25%
5. รายงาน ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (3.1) (3.2) (4.1) (4.2) (5.3) (5.4)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 4. ประเมินจากรายงานที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน 5. ประเมินจากการนำเสนอผลงาน (กลุ่ม) หน้าชั้นเรียน การเป็นผู้นำและผู้ตามในการอภิปรายซักถามตลอดจนมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และสามารถแก้ไขปัญหาในกระบวนการขายได้ 6. ประเมินจากผลการสืบค้นเทคนิคการนำเสนอโดย	1-15	20%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
		การเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม		
7. สอบปลายภาค	(2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (5.3)	1. ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและแบบอัตนัย	16	30%

หมวดที่ 6 ทฤษฎีการประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

สฤษดี ศรีโยธิน. (2557). ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

กิตติกานต์ อิศระ. (2542). บุคลิกเพื่อความสำเร็จของนักธุรกิจชาย. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
จุฑาพรรณ (จามจุรี) ผดุงชีวิต. (2550). วัฒนธรรมการสื่อสารและอัตลักษณ์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อารี เพชรผุด. (2530). มนุษย์สัมพันธ์ในการทำงาน. กรุงเทพฯ: เนติกุลการพิมพ์.

Donelson R. Forsyth. (2010). *Group Dynamics*. 5(th) Ed. California: Wadsworth, Cengage Learning.

Kuebler, Al. (2011). *Technical Impact: Making Your Information Technology Effective, and Keeping It That Way*. USA: CreateSpace Independent Publishing

Michel G. Aamodt. (2007). *Industrial/Organizational Psychology an Applied Approach*. California: Thomson Learning.

Renee Evenson. (2005). *Customer Service Training 101: quick and easy techniques that get great results*. New York: AMACOM.

Sobel, Andrew & Panas, Jerold. (2014). *Power Relationships: 26 Irrefutable Laws for Building Extraordinary Relationships*. USA: Wiley.

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

หนังสือพิมพ์ธุรกิจ นิตยสาร Marketeer หนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กทางการตลาด

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- การฝึกทักษะเพื่อดูพฤติกรรมตอบสนองของผู้เรียน
- การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- ผลการสอบแต่งตั้งคณะกรรมการประเมินการสอน เพื่อกำกับดูแลการสอนให้ได้คุณภาพ
- ประเมินจากผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนรู้ของนักศึกษาและการทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้

3. การปรับปรุงการสอน

- ผู้ประสานงานรายวิชาและคณาจารย์ผู้สอนร่วมกันระดมสมองกำหนดกลยุทธ์วิธีการสอนจากผลการประเมินประสิทธิผลของรายวิชา สรุปภาพรวมปัญหา และอุปสรรคจาก มคอ.5 เพื่อหาแนวทางในการแก้ปัญหาาร่วมกัน

- ปรับปรุงกลยุทธ์การสอนและการบูรณาการความรู้ เพื่อให้สอดคล้องกับธรรมชาติของผู้เรียน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การแต่งตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบ การพิจารณาจากรายงานของผู้เรียน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนตามข้อกำหนดการวัดและประเมินผลประจำรายวิชา

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- ปรับปรุงรายละเอียดวิชาทุกภาคการศึกษาที่จัดการเรียนการสอนหรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4

- ปรับปรุงรูปแบบการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ