



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาเลขานุการทางการแพทย์
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
ประจำภาคเรียนที่ 1/2562

รหัสวิชา 3513503 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การจัดการการตลาดโรงพยาบาล

(ภาษาอังกฤษ) Hospital Marketing Management

อาจารย์ผู้สอน

อาจารย์ศานสันต์ รักแตงาม

คำนำ

รายละเอียดรายวิชาการจัดการการตลาดโรงพยาบาล (Hospital Marketing Management) รหัสวิชา 3513503 เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ ความเข้าใจในปรัชญาและแนวคิดทางการตลาด การจัดการองค์การ

ทางการตลาด โครงสร้างทางการตลาดและพฤติกรรมการใช้บริการโรงพยาบาล รวมถึงติดตามเทคโนโลยีใหม่ ๆ โดยใช้ทักษะการค้นคว้าเพิ่มเติมนอกเหนือจากการเรียนภายในห้อง ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้จากรายวิชานี้ไปประยุกต์ใช้ต่อไปในอนาคตได้

เอกสารรายละเอียดรายวิชาการจัดการการตลาดโรงพยาบาล ฉบับนี้ จัดทำขึ้นเพื่อให้การจัดการเรียนรู้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้ โดยปรับปรุงรูปแบบการสอน รูปแบบการส่งงาน การนำเสนอ ผลงานของผู้เรียน ความตระหนักรู้ในเรื่องกระบวนการคิดและความรับผิดชอบของผู้เรียนให้มีมากยิ่งขึ้น และเป็นแนวทางที่สามารถปรับปรุงรูปแบบวิธีการเรียนรู้ให้สอดคล้องกับผู้เรียนได้ดียิ่งขึ้น

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

หมวด		หน้า
หมวด 1	ข้อมูลทั่วไป	4
หมวด 2	จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	4
หมวด 3	ลักษณะและการดำเนินการ	5
หมวด 4	การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	6
หมวด 5	แผนการสอนและการประเมินผล	10

หมวด 6	ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	14
หมวด 7	การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	15

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา
คณะ

มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
คณะวิทยาการจัดการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา 3513503 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การจัดการการตลาดโรงพยาบาล
(ภาษาอังกฤษ) Hospital Marketing Management

2. จำนวนหน่วยกิต

3(3-0-6) หน่วยกิต

3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

- 3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาเลขานุการทางการแพทย์
- 3.2 ประเภทของรายวิชา วิชาเฉพาะด้าน

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ศานสันต์ รักแตงาม
อาจารย์ผู้สอน อาจารย์ศานสันต์ รักแตงาม

5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน
ภาคการศึกษาที่ 1/2562 ชั้นปีที่ 3
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)
ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)
ไม่มี
8. สถานที่เรียน
มหาวิทยาลัยสวนดุสิต เขตดุสิต
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด
10 มิถุนายน 2562

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. เพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการการตลาดโรงพยาบาลขั้นพื้นฐานและรวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
2. เพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการการตลาดโรงพยาบาลบทบาทและความของการใช้หลักจริยธรรมและการจัดการการตลาดโรงพยาบาลสำหรับงานเลขานุการทางการแพทย์ และการฝึกแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในสถานการณ์จริง
3. เพื่อให้สามารถวิเคราะห์การแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้อย่างมีหลักเกณฑ์
4. เพื่อให้สามารถนำองค์ความรู้มาประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์กรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องได้รวมถึงสามารถนำองค์ความรู้มาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้
5. เพื่อให้เกิดเจตคติที่ดีต่องานเลขานุการทางการแพทย์ในองค์กร

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้การจัดการเรียนการสอนรายวิชานี้เป็นไปตามแนวทางการจัดการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ ผู้สอนมุ่งสร้างประสบการณ์และมีความรู้ ความเข้าใจในปรัชญาและแนวคิดทางการตลาด การจัดการองค์การทางการตลาด โครงสร้างทางการตลาดและพฤติกรรมการใช้บริการโรงพยาบาล โดยใช้การเรียนการสอนแบบใช้ปัญหาเป็นฐาน เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจได้ดียิ่งขึ้น

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา (ระบุทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ)

ปรัชญาและแนวคิดทางการตลาด ความหมายและความสำคัญของการบริหารการตลาด โรงพยาบาล โครงสร้างทางการตลาดและพฤติกรรมการใช้บริการโรงพยาบาล การวัดและการพยากรณ์ การแบ่งส่วนตลาดโรงพยาบาล การวางตำแหน่งทางการตลาดโรงพยาบาลการวิเคราะห์ลูกค้าเป้าหมายโรงพยาบาล การวางแผนกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดโรงพยาบาลการดำเนินงานด้านการตลาดโรงพยาบาล การควบคุมการตลาดโรงพยาบาล และการตลาดดิจิทัล

philosophy and concept marketing, meaning and important of hospital marketing management, hospital marketing organization, analysis of hospital marketing environment, market structure and behavior of the hospital, measure and forecast, market segmentation

hospital, the market positioning hospital, analysis prospects hospital, strategic planning in marketing mix hospital, the operation of the hospital market control of the hospital market and digital marketing.

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
บรรยาย 45 ชั่วโมงต่อ ภาคการศึกษา	ไม่มี	ไม่มี	90 ชั่วโมงต่อภาค การศึกษา

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

- อาจารย์ประจำรายวิชา ประกาศเวลาให้คำปรึกษาผ่าน เว็บไซต์คณะ
- อาจารย์จัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล หรือ รายกลุ่มตามความต้องการ 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

(เฉพาะรายที่ต้องการ)

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

● 1) มีความซื่อสัตย์สุจริต มีวินัย มีความรับผิดชอบ เข้าใจผู้อื่น เข้าใจโลก และเคารพกฎ ระเบียบ ข้อบังคับต่าง ๆ ของสถาบันและสังคม รวมถึงการเป็นแบบอย่างที่ดี ได้

2) มีจิตสำนึกที่คำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวมมากกว่าประโยชน์ส่วนตน

○ 3) มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถจัดการหลักจริยธรรมคุณธรรม และจรรยาบรรณทางธุรกิจ

4) มีความพอเพียงในการดำเนินชีวิต โดยยึดแนวความคิดความพอประมาณ ความมีเหตุผล และการสร้างภูมิคุ้มกัน

1.2 วิธีการสอน

สอดแทรกคุณธรรมจริยธรรมในระหว่างเรียน มอบหมายงานเดี่ยวและกลุ่มเพื่อพิจารณาความซื่อสัตย์ รับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย ความตรงต่อเวลาในการส่งงานและการเข้าเรียน

1.3 วิธีการประเมินผล

การสังเกตและพิจารณาจากการมีส่วนร่วมในระหว่างการเรียนรู้ ความซื่อสัตย์และความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย และความตรงต่อเวลาในการส่งงานและการเข้าเรียน

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

● 1) มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ด้านบริหารธุรกิจและหรือทางการแพทย์

2) มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการ ทั้งทางด้านสังคมศาสตร์และวิทยาศาสตร์

3) มีความรู้ความเข้าใจในด้านการวางแผน การจัดโครงสร้างองค์การ การควบคุมและการประเมินผลการดำเนินงาน รวมทั้งการปรับปรุงแผนงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางธุรกิจและหรือทางการแพทย์

○ 4) มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านบริหารธุรกิจ รวมทั้งมีความเข้าใจอย่างเท่าทันในผลกระทบในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงของประเทศและสังคมโลก

2.2 วิธีการสอน

บรรยาย อภิปรายและการเรียนรู้แบบร่วมมือ ร่วมใจ ศึกษากรณีตัวอย่าง การศึกษาโดยใช้ ปัญหาเป็นฐาน การวิเคราะห์กรณีศึกษา การค้นคว้าบทความ ข้อมูลที่เกี่ยวข้องโดยนำมาสรุปและ นำเสนอ รวมถึงการฝึกปฏิบัติ โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ

2.3 วิธีการประเมินผล

- (1) ทดสอบความรู้ความเข้าใจ
- (2) สังเกตความสามารถในการร่วมอภิปราย
- (3) การนำเสนอผลการศึกษาค้นคว้า กรณีตัวอย่าง ตรวจสอบผลงาน
- (4) ประเมินจากการสอบปลายภาค

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

1) สามารถสืบค้น ประมวลและประเมินข้อมูล จากหลายแหล่งได้ด้วยตนเอง มีความคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ มีเหตุผล และคิดอย่างสร้างสรรค์เพื่อให้ได้สารสนเทศที่เป็นประโยชน์ในการใช้งานตามสถานการณ์แวดล้อมทางธุรกิจ

2) มีความคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ และมีเหตุผล คิดอย่างสร้างสรรค์ สามารถบูรณาการความรู้จากสาขาวิชาชีพที่ศึกษาและประสบการณ์เพื่อใช้ในการแก้ปัญหาทางธุรกิจและสถานการณ์ทั่วไปได้อย่างเหมาะสม

● 3) สามารถคิดค้นทางเลือก วิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบจากทางเลือกอย่างรอบด้านมีความสามารถในการตัดสินใจเลือกทางเลือกที่สอดคล้องกับสถานการณ์ทางธุรกิจ และสามารถประยุกต์ความรู้ทางการจัดการและด้านอื่นที่สัมพันธ์กันได้อย่างเหมาะสม ทำให้เกิดการได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ

3.2 วิธีการสอน

- (1) การวิเคราะห์กรณีศึกษา
- (2) นำเสนอมอบหมายงานกลุ่มเกี่ยวกับการประยุกต์ใช้ความรู้ที่ได้มาวิเคราะห์เพื่อแก้ไขปัญหาของโรงพยาบาล

3.3 วิธีการประเมินผล

- (1) การวิเคราะห์ผลการทำกรณีศึกษา และงานกลุ่มที่ได้รับมอบหมาย
- (2) ทดสอบย่อย สอบปลายภาคด้วยการปฏิบัติ โดยเน้นข้อสอบที่มีการวิเคราะห์และการประยุกต์ความรู้ที่ศึกษาและสภาพเนื้อหาในบทเรียนที่ได้ศึกษา

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

1) มีความรับผิดชอบในการทำงานกับผู้อื่นและรับผิดชอบในการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาตนเองเพื่อการประกอบอาชีพ

2) สามารถแสดงความคิดริเริ่มและความเห็นต่างอย่างสร้างสรรค์ เอื้อต่อการแก้ไขปัญหาของ
ทีม

● 3) สามารถทำงานเป็นทีม แสดงภาวะผู้นำต่อสมาชิกของกลุ่มได้อย่างเหมาะสมตามสถานการณ์
และมีทักษะการแก้ปัญหาในกลุ่ม

4.2 วิธีการสอน

มอบหมายให้ทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม โดยเน้นความรู้ที่เรียนในวิชาและการประยุกต์ใช้ความรู้และการ
ร่วมกันอภิปรายหรือนำเสนองานกลุ่ม

4.3 วิธีการประเมินผล

ประเมินพฤติกรรมในห้องเรียน และการทำกิจกรรมกลุ่ม การมีส่วนร่วมในการอภิปรายหรือนำเสนองาน
กลุ่ม

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

1) สามารถประยุกต์ใช้หลักคณิตศาสตร์ สถิติ การวิเคราะห์เชิงปริมาณมาใช้ในการวิเคราะห์
และตัดสินใจทางธุรกิจและชีวิตประจำวัน

2) สามารถสื่อสารภาษาไทยและภาษาต่างประเทศที่จำเป็นต่อการทำธุรกิจได้อย่างมี
ประสิทธิภาพ

● 3) สามารถสื่อสารเพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจในรูปแบบการพูด การเขียน ที่เหมาะสม
สำหรับกลุ่มบุคคลที่แตกต่างกัน ทั้งที่เป็นข้อมูลธุรกิจและข้อมูลอื่น

○ 4) สามารถนำเทคโนโลยีสารสนเทศ และเทคนิคการสื่อสารที่เหมาะสม มาใช้ในการเก็บ
รวบรวมข้อมูลการแปลความหมาย และการสื่อข้อมูลเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของธุรกิจและหรือ
เลขานุการทางการแพทย์

5.2 วิธีการสอน

(1) มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

(2) นำเสนอผลงานโดยใช้รูปแบบและเทคโนโลยีที่เหมาะสมอย่างเหมาะสม

5.3 วิธีการประเมินผล

ประเมินจากงานที่ได้มอบหมายให้ และการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
1 - 2	- ปฐมนิเทศวิชาการจัดการการตลาด โรงพยาบาล และสอบถามความรู้พื้นฐาน เกี่ยวกับการจัดการการตลาดโรงพยาบาล - หัวข้อการสอน หน่วยที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ ปรัชญาและแนวคิดทางการตลาด - Learning Outcome นักศึกษาเข้าใจและสามารถเขียนผัง ความคิด (Mind Map) ได้	6	1. อาจารย์ผู้สอนแนะนำตัวและอธิบายเนื้อหา รายวิชา จุดประสงค์และเป้าหมายของรายวิชา เกณฑ์การวัดผลและประเมินผล แนะนำหนังสือ แหล่งการเรียนรู้และ Website เพิ่มเติม 2. มอบหมายการค้นคว้ารายงานและการนำเสนอ	1) สื่อการสอน Power point	1.1,1.4	อาจารย์ ศานสันต์ รักแตงาม
3 - 4	- หัวข้อการสอน หน่วยที่ 2 ความหมายและความสำคัญ ของการบริหารการตลาดโรงพยาบาล - Learning Outcome นักศึกษาเข้าใจและสามารถเขียนผัง ความคิด (Mind Map) ได้	6	1. บรรยายร่วมกับอภิปรายกลุ่ม	1) สื่อการสอน Power point 2) แบบฝึกหัดท้ายบทเรียน	1.1,1.2,1.3	อาจารย์ ศานสันต์ รักแตงาม

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
5 - 6	- หัวข้อการสอน หน่วยที่ 3 โครงสร้างทางการตลาด และพฤติกรรมการใช้บริการโรงพยาบาล - Learning Outcome นักศึกษาเข้าใจและสามารถเขียนผัง ความคิด (Mind Map) ได้	6	1. บรรยายร่วมกับอภิปราย	1) สื่อการสอน Power point	1.1,1.3,1.4,1.5	อาจารย์ ศานสันต์ รักแตงาม
7	- หัวข้อการสอน หน่วยที่ 4 การวัดและการพยากรณ์ - Learning Outcome นักศึกษาเข้าใจและสามารถเขียนผัง ความคิด (Mind Map) ได้	3	1. บรรยายร่วมกับอภิปราย 2. ให้นักศึกษาทำงานกลุ่ม	1) สื่อการสอน Power point	1.1,1.2,1.5	อาจารย์ ศานสันต์ รักแตงาม
8	- หัวข้อการสอน หน่วยที่ 5 การแบ่งส่วนตลาด โรงพยาบาล - Learning Outcome นักศึกษาเข้าใจและสามารถเขียนผัง ความคิด (Mind Map) ได้	3	1.บรรยายร่วมกับอภิปรายและให้นักศึกษาศึกษา เนื้อหา	1) สื่อการสอน Power point	1.1,1.2,1.3	อาจารย์ ศานสันต์ รักแตงาม
9	- หัวข้อการสอน หน่วยที่ 6 การวางตำแหน่งทางการ ตลาดโรงพยาบาล - Learning Outcome	3	1.บรรยายร่วมกับอภิปราย	1) สื่อการสอน Power point 2) แบบฝึกหัดท้ายบทเรียน	1.1,1.3,1.4,1.5	อาจารย์ ศานสันต์ รักแตงาม

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	นักศึกษาเข้าใจและสามารถเขียนผังความคิด (Mind Map) ได้					
10	- หัวข้อการสอน หน่วยที่ 7 การวิเคราะห์ลูกค้ำเป้าหมาย โรงพยาบาล - Learning Outcome นักศึกษาเข้าใจและสามารถเขียนผังความคิด (Mind Map) ได้	3	1.บรรยายและให้นักศึกษาศึกษาเนื้อหา	1) สื่อการสอน Power point	1.1,1.2,1.4,1.5	อาจารย์ ศานสันต์ รักแตงาม
11 - 13	- หัวข้อการสอน หน่วยที่ 8 การวางแผนกลยุทธ์ส่วนประสม การตลาดโรงพยาบาล - Learning Outcome นักศึกษาเข้าใจและสามารถเขียนผังความคิด (Mind Map) ได้	9	1.บรรยายและให้นักศึกษาศึกษาเนื้อหา	1) สื่อการสอน Power point	1.1,1.2,1.4,1.5	อาจารย์ ศานสันต์ รักแตงาม

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
14	- หัวข้อการสอน หน่วยที่ 9 การดำเนินงานด้านการตลาด โรงพยาบาล - Learning Outcome นักศึกษาเข้าใจและสามารถเขียนผัง ความคิด (Mind Map) ได้	3	1.บรรยายร่วมกับอภิปรายโดยใช้รายงานการวิจัย ประกอบ	1) สื่อการสอน Power point	1.1,1.2	อาจารย์ ศานสันต์ รักแตงาม
15	- หัวข้อการสอน หน่วยที่ 10 การควบคุมการตลาด โรงพยาบาล และการตลาดดิจิทัล - Learning Outcome นักศึกษาเข้าใจและสามารถเขียนผัง ความคิด (Mind Map) ได้	3	1.บรรยายและให้นักศึกษาศึกษาเนื้อหา	1) สื่อการสอน Power point	1.1,1.2,1.4,1.5	อาจารย์ ศานสันต์ รักแตงาม

หมายเหตุ : - กิจกรรมการเรียนการสอนมีความยืดหยุ่นตามความเหมาะสม

- จัดการเรียนการสอนอย่างน้อย 15 สัปดาห์

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรม	ผลการเรียนรู้ ที่ได้ (ระบุข้อ)	วิธีการประเมิน	สัดส่วนที่ ประเมิน	สัดส่วน ของการ ประเมินผล
สอบปลายภาค	ข้อ 2 1), 2), 3), 4) ข้อ 3 1), 2), 3)	ประเมินจากผลการสอบปลายภาค	16	30 %
การสอบย่อย	ข้อ 2 1), 2), 3), 4) ข้อ 3 1), 2), 3)	ประเมินจากผลการทดสอบย่อย	ตลอด ภาค การศึกษา	20%
พุทธิพิสัยทางการ เรียน ความตั้งใจ ความร่วมมือใน กิจกรรมที่มอบหมาย	ข้อ 1 1), 2), 3), 4) ข้อ 4 1), 2), 3) ข้อ 5 1), 2), 3), 4)	ประเมินพฤติกรรมในห้องเรียน และการ ทำกิจกรรมกลุ่ม การมีส่วนร่วมในการ อภิปรายหรือนำเสนองานกลุ่ม	ตลอด ภาค การศึกษา	10 %
การปฏิบัติงานกลุ่ม ทำรายงาน และ การนำเสนอรายงาน - การเขียน รายงาน - การนำเสนอ	ข้อ 1 1), 2), 3), 4) ข้อ 3 1), 2), 3) ข้อ 5 1), 2), 3), 4)	การวิเคราะห์ผลที่ได้จากการศึกษา และ งานกลุ่มที่ได้รับมอบหมาย	ตลอด ภาค การศึกษา	20%
แบบฝึกหัดทำ บทเรียนและการ ปฏิบัติงานเดี่ยว	ข้อ 2 1), 2), 3), 4) ข้อ 1 1), 2), 3), 4)	ประเมินจากการตรวจแบบฝึกหัดและ ผลการปฏิบัติงาน	ตลอด ภาค การศึกษา	20%

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

ศานสันต์ รักแตงาม. (2562). เอกสารประกอบการเรียนการจัดการการตลาดโรงพยาบาล.กรุงเทพ
มหานคร: ศูนย์บริการสื่อและสิ่งพิมพ์กราฟฟิคไซท์ มสศ.

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

-

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

-

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- ประเมินประสิทธิภาพการจัดการเรียนการสอน
- การสนทนาระหว่างผู้สอนกับนักศึกษา

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- ผลสัมฤทธิ์ในการเรียนของนักศึกษา

3. การปรับปรุงการสอน

- พิจารณาจากผลสัมฤทธิ์ในการเรียนของนักศึกษา การสนทนากับนักศึกษา และผลประเมินประสิทธิภาพการจัดการเรียนการสอน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- การทวนสอบการให้คะแนนจาก การสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา การให้คะแนนนักศึกษาโดยอาจารย์ผู้สอน
- มีการทวนสอบโดยตั้งคณะกรรมการในการทวนสอบที่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่ไม่ใช่อาจารย์ประจำหลักสูตร

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- ปรับปรุงรายวิชาทุกปี หรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4
 - เชิญวิทยากร หรือเปลี่ยนอาจารย์ผู้สอน เพื่อให้ศึกษามีมุมมองในเรื่องการประยุกต์ความรู้
-