



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
ประจำภาคเรียนที่ 1/2562

รหัสวิชา 3672303 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การจัดการสินค้าและบริการสำหรับธุรกิจค้าปลีก
(ภาษาอังกฤษ) Product and Services Management for
Retail Business

อาจารย์ผู้สอน

- (1) ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุรศักดิ์ แสงเย็น
- (2) ดร.นุสรุ ลาภภูวนารถ

คำนำ

เอกสารรายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3) ของรายวิชาการจัดการสินค้าและบริการสำหรับธุรกิจค้าปลีก (Product and Services Management for Retail Business) รหัสวิชา 3672303 จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการจัดการเรียนการสอนในรายวิชาดังกล่าวให้มีความเป็นมาตรฐาน ครบถ้วน และถูกต้องตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษาแห่งชาติ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการสินค้าและบริการ โดยจัดรูปแบบการจัดการผลิตภัณฑ์ ตามแนวคิดในการจัดการผลิตภัณฑ์ การบริหารผลิตภัณฑ์ การจัดการประเภทผลิตภัณฑ์ การจัดการส่วนประสมผลิตภัณฑ์ และตราสินค้า การจัดการบรรจุภัณฑ์ และป้ายฉลาก การจัดการผลิตภัณฑ์ใหม่ การจัดการวงจชีวิตผลิตภัณฑ์ การจัดการด้านการบริการ แนวคิดในการจัดการด้านราคา การกำหนดราคา และกลยุทธ์การตั้งราคา ตลอดจนทำการวางแผนบริหารจัดการสินค้าและบริการทั้งระยะสั้นและระยะยาว

รายละเอียดรายวิชานี้เป็นส่วนสำคัญต่อผู้เรียน ที่เน้นทั้งการเรียนการสอนที่เป็นทฤษฎีและการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เพื่อให้ผู้เรียนได้แนวทางในการจัดการเรียนรู้ทฤษฎีและการฝึกปฏิบัติ จากกิจกรรมการเรียนการสอนภายในห้องเรียน รวมถึงการติดตามเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจค้าปลีก โดยใช้ทักษะการค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนภายในห้องผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้จากรายวิชานี้ไปประยุกต์ใช้ในอนาคตได้

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
กรกฎาคม 2562

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	22
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	23

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดด้านการจัดการสินค้าและบริการสำหรับธุรกิจค้าปลีก
2. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถเข้าใจถึงวิธีการวางแผนหมวดหมู่สินค้า การจัดวางผังชั้นและการจัดเรียงสินค้า และการจัดการสินค้าคงคลัง
3. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้ไปใช้ในการดำเนินธุรกิจค้าปลีกในสถานประกอบการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการทำงาน และเพื่อให้เกิดความรู้ ความเข้าใจในการที่จะนำไปประกอบอาชีพ และนำไปใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวันได้

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

การจัดการสินค้าและบริการ โดยจัดรูปแบบการจัดการผลิตภัณฑ์ ตามแนวคิดในการจัดการผลิตภัณฑ์ การบริหารผลิตภัณฑ์ การจัดการประเภทผลิตภัณฑ์การจัดการส่วนประสมผลิตภัณฑ์ และตราสินค้า การจัดการบรรจุภัณฑ์ และป้ายฉลาก การจัดการผลิตภัณฑ์ใหม่ การจัดการวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ การจัดการด้านการบริการ แนวคิดในการจัดการด้านราคา การกำหนดราคา และกลยุทธ์การตั้งราคา ตลอดจนทำการวางแผนบริหารจัดการสินค้าและบริการทั้งระยะสั้นและระยะยาว

Product and services management, based on the concept of product management, product type management, product mix and brand management, packaging and labeling management, new product management, product lifecycle management, service management, price management concepts, pricing and pricing strategies, short term and long term planning for product and services management

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	ฝึกปฏิบัติ	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมเพื่อทดแทนคาบเรียนที่ไม่สามารถทำการสอนได้ หรือตามที่ผู้เรียนร้องขอ 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 มีความรู้ ความเข้าใจทางด้านคุณธรรม จริยธรรมทางธุรกิจ และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้

● 1.1.2 มีความซื่อสัตย์สุจริต มีความเสียสละ ไม่เอาเปรียบผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่องาน สังคมและสิ่งแวดล้อม

● 1.1.3 มีวินัย ตรงต่อเวลา เคารพกฎระเบียบและข้อบังคับต่างๆ ขององค์กรและสังคม

1.1.4 เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

1.2 วิธีการสอน

(1) ปลุกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียนให้ตรงเวลาตลอดจนการแต่งกายที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

(2) ฝึกนักศึกษาให้มีความรับผิดชอบในการทำงานกลุ่มโดยฝึกให้รู้หน้าที่ของการเป็นผู้นำและการเป็นสมาชิกของกลุ่ม มีความซื่อสัตย์โดยไม่ทุจริตหรือคัดลอกงานของผู้อื่น

(3) อาจารย์ผู้สอนสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรมในการสอนในรายวิชา และมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรม จริยธรรม เช่น การยกย่องนักศึกษาที่ประพฤติดี ปฏิบัติดี ทำประโยชน์กับส่วนรวมและมีจิตสาธารณะ

1.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรม

(2) ประเมินจากการเข้าชั้นเรียนตรงเวลาของนักศึกษา การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม

(3) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ไม่คัดลอกผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

● 2.1.1 มีความรู้ และความเข้าใจเกี่ยวกับศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาสาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก

○ 2.1.2 มีความรู้ และความเข้าใจในสาระสำคัญเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก

● 2.1.3 มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก รวมทั้งมีความเข้าใจในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงและผลกระทบที่เกิดขึ้นได้อย่างเท่าทัน

2.1.4 มีความสามารถบูรณาการความรู้ในศาสตร์ด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับศาสตร์ทางด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก

2.2 วิธีการสอน

(1) การสอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหารายวิชาการจัดการสินค้าและบริการสำหรับธุรกิจค้าปลีก โดยใช้วิธีการบรรยาย อภิปราย การทำงานกลุ่ม การนำเสนองานหน้าชั้นเรียน การวิเคราะห์กรณีศึกษา ตลอดจนการมอบหมายให้ศึกษาค้นคว้าบทความและข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

(2) ให้นักศึกษาศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง ด้วยระบบสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับความรู้อย่างเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการสินค้าและบริการสำหรับธุรกิจค้าปลีก

2.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการทดสอบย่อย และการสอบปลายภาค

(2) ประเมินจากคุณภาพของรายงานที่นักศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้า

(3) ประเมินจากเนื้อหาและเทคนิคการนำเสนอรายงาน

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

3.1.1 มีความสามารถในการสืบค้น จำแนกและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ได้มาซึ่งสารสนเทศที่เป็นประโยชน์ในการแก้ไขปัญหาและการตัดสินใจอย่างเหมาะสม

● 3.1.2 มีความสามารถประยุกต์ความรู้และทักษะกับการแก้ไขปัญหาทางธุรกิจค้าปลีกได้อย่างเหมาะสม

○ 3.1.3 มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ต่อยอดกรอบความรู้เดิม สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาที่ศึกษาและประสบการณ์เพื่อให้เกิดนวัตกรรม หรือแนวทางในการประกอบอาชีพ

3.2 วิธีการสอน

(1) การสอนโดยใช้กรณีศึกษาด้านการจัดการสินค้าและบริการสำหรับธุรกิจค้าปลีกในบริบทที่หลากหลาย และให้มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ตลอดจนการออกมานำเสนอหน้าชั้นเรียน

(2) มอบหมายงานให้นักศึกษาสืบค้นข้อมูลและจัดทำรายงานที่กำหนด โดยใช้ความรู้ที่ได้เรียนมา และนำเสนอผลงานในรูปแบบของการอภิปรายกลุ่ม

3.3 วิธีการประเมินผล

- (1) ประเมินจากการทดสอบย่อย โดยใช้กรณีศึกษา และการสอบปลายภาค
- (2) ประเมินจากผลการนำเสนอรายงานที่ได้รับมอบหมาย
- (3) ประเมินจากการสังเกตการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม
- (4) ประเมินจากผลงานการศึกษาค้นคว้ารายงานที่ได้รับมอบหมาย

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

● 4.1.1 มีความสามารถในการประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์และสามารถสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น และปรับตัวเชิงวิชาชีพได้

○ 4.1.2 มีความกระตือรือร้น สามารถทำงานเป็นกลุ่ม มีความรับผิดชอบ และสามารถแสดงภาวะผู้นำ ผู้ตามได้อย่างเหมาะสม มีการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อการพัฒนาตนเองและอาชีพ

● 4.1.3 มีความคิดริเริ่มและมีความคิดเห็นที่มีความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ของกลุ่ม

4.2 วิธีการสอน

(1) การมอบหมายงาน (กลุ่ม) รายงาน / กิจกรรม / โดยเน้นความรู้ที่ได้ศึกษาในชั้นเรียน เพื่อความสามารถในการทำงานเป็นทีม กล้าที่จะแสดงภาวะผู้นำ ผู้ตามได้อย่างเหมาะสมตามสถานการณ์

(2) การบรรยาย การทดลองปฏิบัติและศึกษาจากกรณีศึกษา โดยให้นักศึกษาทำงานเป็นกลุ่มหรือทีม รู้จักการแก้ไขปัญหาของทีมงาน ซึ่งจะทำให้นักศึกษามีปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน รู้จักกันมากขึ้น เรียนรู้ที่จะอยู่ร่วมกันในสังคมด้วยความรับผิดชอบและมีการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง

4.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การเข้าเรียน การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม และการส่งงาน

(2) ประเมินจากผลการนำเสนอผลงานกลุ่ม และการเป็นผู้นำในการอภิปรายซักถาม

(3) ประเมินจากคุณภาพผลงานของนักศึกษา พิจารณาจากกิจกรรมกลุ่ม เช่น งานกลุ่ม/ การวิเคราะห์กรณีศึกษา

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

5.1.1 มีความสามารถประยุกต์ใช้หลักคณิตศาสตร์ สถิติ และการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาใช้ในการวิเคราะห์และตัดสินใจ

○ 5.1.2 มีความสามารถสื่อสารภาษาไทยหรือภาษาต่างประเทศได้

● 5.1.3 มีความสามารถสื่อสารเพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจ การเขียนรายงาน และการนำเสนองานต่อกลุ่มบุคคลที่แตกต่างได้อย่างเหมาะสม

● 5.1.4 มีความสามารถนำเทคโนโลยีไปเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนในการดำเนินงาน

5.2 วิธีการสอน

(1) มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจาก Website สื่อการสอน e-learning และการทำรายงานโดยมีสถิติอ้างอิง จากแหล่งที่มาของข้อมูลที่น่าเชื่อถือ

(2) กำหนดให้นักศึกษานำเสนอรายงานที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า โดยใช้รูปแบบและเทคโนโลยีที่เหมาะสม เพื่อพัฒนาความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และคอมพิวเตอร์ด้วยตนเอง

5.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินผลงานจากการทำรายงานและการมีส่วนร่วมในการนำเสนอรายงานและอภิปรายในชั้นเรียน

(2) ประเมินจากผลการสืบค้น เทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
1	<p>แนะนำบทเรียนและรายละเอียด ในการจัดการเรียนการสอน หนังสือเรียน และเกณฑ์การวัดผล</p> <p>ความสำคัญของการจัดการสินค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของการจัดการสินค้า - ความสำคัญของการจัดการสินค้าสำหรับธุรกิจค้าปลีก - ประโยชน์ของการจัดการสินค้า <p>Learning Outcome</p> <p>นักศึกษาสามารถวิเคราะห์กรณีศึกษา และแสดงออกในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับเพื่อน ในชั้นเรียน</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. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันประโยชน์และความสำคัญของการจัดการสินค้า 4. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสาร ประกอบการสอน วิชาการจัดการผลิตภัณฑ์ 2. สื่อการสอน Power point 3. แนวการสอน 4. กรณีศึกษาเกี่ยวกับการจัดการสินค้า 5. คำถามท้ายบทเรียน 	1	(1) (2)

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
2	<p>ความสำคัญของการจัดการสินค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> - การวางแผนเลือกสรรสินค้า - กลยุทธ์การเลือกสินค้าเข้าร้าน <p>Learning Outcome</p> <p>นักศึกษาสามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับเลือกสรรสินค้าและกลยุทธ์ในการเลือกสินค้าว่าจะมีวิธีการเลือกสินค้าโดยใช้กลยุทธ์อะไร</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาการวางแผนและการพิจารณาเลือกกลยุทธ์ในการเลือกสินค้าเข้าภายในร้าน เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการผลิตภัณฑ์ 2. สื่อการสอน Power point 3. แนวการสอน 4. กรณีศึกษาเรื่องการวางแผนและการพิจารณาเลือกกลยุทธ์ในการเลือกสินค้าเข้าภายในร้าน 5. คำถามท้ายบทเรียน 	1,4	(1) (2)
3	<p>กลยุทธ์และเทคนิคในการจัดการสินค้า และการจัดการสินค้าคงคลัง</p> <ul style="list-style-type: none"> - กลยุทธ์ในการจัดการสินค้า - เทคนิคในการจัดการสินค้า 	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษากลยุทธ์ในการจัดการสินค้าและการใช้เทคนิคในการจัดการสินค้า เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการผลิตภัณฑ์ 2. สื่อการสอน Power point 	1,4	(1) (2)

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถเขียนได้ว่าธุรกิจจากกรณีศึกษาเลือกใช้กลยุทธ์ในการจัดการสินค้าและมีเทคนิคในการจัดการสินค้าที่เป็นอย่างไร</p>		4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	3. ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตเกี่ยวกับการใช้กลยุทธ์ในการจัดการสินค้า		
4	<p>กลยุทธ์และเทคนิคในการจัดการสินค้า และการจัดการสินค้าคงคลัง (ต่อ) - ความรู้ทั่วไปของการจัดการสินค้าคงคลัง - การจัดการสินค้าคงคลังสำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถเขียนและอธิบายวิธีการจัดการสินค้าคงคลังของธุรกิจค้าปลีกจากกรณีศึกษาได้</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาการจัดการสินค้าคงคลังสำหรับธุรกิจค้าปลีก เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการผลิตภัณฑ์ 2. สื่อการสอน Power point 3. ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต การจัดการสินค้าคงคลังสำหรับธุรกิจค้าปลีก 4. คำถามท้ายบทเรียน 	1,2	(1) (2)

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
5	<p>การกำหนดส่วนประสมของสินค้า และการส่งเสริมทางการตลาดสำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- การกำหนดส่วนประสมของสินค้าสำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>สื่อการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการผลิตภัณฑ์</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. คำถามท้ายบทเรียน</p>	1,4	(1) (2)
6	<p>การกำหนดส่วนประสมของสินค้า และการส่งเสริมทางการตลาดสำหรับธุรกิจค้าปลีก (ต่อ)</p> <p>- การส่งเสริมทางการตลาดสำหรับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>- แนวทางในการส่งเสริมการตลาดสำหรับธุรกิจค้าปลีก</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>สื่อการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการผลิตภัณฑ์</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. คำถามท้ายบทเรียน</p>	1,4	(1) (2)
7	<p>การวางแผนหมวดหมู่สินค้า การวางผังชั้นและการจัดเรียงสินค้า และการนำเสนอสินค้า</p> <p>- การวางแผนหมวดหมู่สินค้า</p> <p>- แนวคิดในการนำเสนอสินค้า</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาแต่ละคนทำการแยกหมวดหมู่ของสินค้าภายในร้าน 7 -11 และบอกถึงแนวคิดในการนำเสนอสินค้าของร้าน 7-11 ว่าเป็นการใช้แนวคิดแบบใด</p>	<p>สื่อการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการผลิตภัณฑ์</p>	2,3	(1) (2)

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถแยกหมวดหมู่สินค้าภายในร้าน 7 – 11 ได้ และสามารถเขียนบอกได้ว่าเป็นการใช้แนวคิดแบบใดในการนำเสนอสินค้าภายในร้าน</p>		เพราะเหตุใด 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานให้นักศึกษาแยกหมวดหมู่ของสินค้าภายในร้าน 7 - 11 และบอกถึงแนวคิดในการนำเสนอสินค้าของร้าน 7-11 ว่าเป็นการใช้แนวคิดแบบใด เพราะเหตุใด		
8	<p>การวางแผนหมวดหมู่สินค้า การวางผังชั้นและการจัดเรียงสินค้า และการนำเสนอสินค้า (ต่อ) - การวางผังชั้นและจัดเรียงสินค้า - การจัดเรียงสินค้า</p> <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถเขียนข้อเปรียบเทียบการจัดเรียงสินค้าระหว่างธุรกิจ 7 – 11 กับร้านสะดวกซื้อทั่วไปได้</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาดูวีดิทัศน์การจัดเรียงสินค้าและทำการวิเคราะห์ความแตกต่างของการจัดเรียงสินค้าระหว่าง 7 – 11 กับร้านในวีดิทัศน์ 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<p>สื่อการสอน</p> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการผลิตภัณฑ์ 2. สื่อการสอน Power point 3. วีดิทัศน์ https://www.youtube.com/watch?v=d0oif-8FUY0	2,3	(1) (2)

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
9	<p>กลยุทธ์ นโยบายและ กระบวนการในการจัดซื้อสำหรับ ธุรกิจค้าปลีก</p> <ul style="list-style-type: none"> - กลยุทธ์การจัดซื้อสำหรับธุรกิจค้าปลีก - การกำหนดนโยบายในการจัดซื้อสำหรับธุรกิจค้าปลีก - กระบวนการการจัดซื้อ <p>Learning Outcome</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. นักศึกษาสามารถเขียนวางแผนการจัดซื้อสินค้า กำหนดนโยบายในการจัดซื้อ และกระบวนการในการจัดซื้อสินค้าของธุรกิจ 7-11 2. นักศึกษาสามารถเขียนสรุปขั้นตอนและกระบวนการในการจัดซื้อจากคลิป์วิดีโอ 	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาแต่ละคนเขียนวางแผนการจัดซื้อสินค้า กำหนดนโยบายในการจัดซื้อ และกระบวนการในการจัดซื้อสินค้า ของธุรกิจ 7-11 3. ให้นักศึกษาคูคลิป์วิดีโอเรื่องการรูปแบบและวิธีการจัดซื้อและสรุปวิธีการจัดซื้อว่ามีขั้นตอน/กระบวนการในการจัดซื้ออย่างไร 4. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาการจัดการผลิตภัณฑ์ 2. สื่อการสอน PowerPoint 3. ใบงานวางแผนการจัดซื้อสินค้า กำหนดนโยบายในการจัดซื้อ และกระบวนการในการจัดซื้อสินค้า ของธุรกิจ 7-11 4. คลิป์วิดีโอ https://www.youtube.com/watch?v=ZHYbf-6N9j8 5. คำถามท้ายบทเรียน 	1,4	(1) (2)

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
10	<p>การจัดการแหล่งสินค้าที่ได้คุณภาพ และการเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> - การจัดหาแหล่งสินค้า - การจัดหาสินค้าที่ได้คุณภาพ กระบวนการจัดหาสินค้า - การใช้ระบบ อีซีอาร์ (ECR) - การเจรจาต่อรอง <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถที่จะแสดง บทบาทสมมติของการซื้อขาย และการต่อเจรจาต่อรอง และสามารถที่จะแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาสร้างบทบาทสมมติการสร้างสถานการณ์ ในการซื้อขายสินค้าเพื่อดูทักษะการวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาสถานการณ์เฉพาะหน้า 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสาร ประกอบการสอน วิชาการจัดการ ผลิตภัณท์ 2. สื่อการสอน PowerPoint 3. ใบงานให้นักศึกษา สร้างบทบาทสมมติ การซื้อขายสินค้าและการเจรจาต่อรอง 	2,3	(1) (2)
11	<p>การวิเคราะห์ต้นทุน และกำไร</p> <ul style="list-style-type: none"> - ประเภทของต้นทุน - การวิเคราะห์ต้นทุนสินค้า สำหรับธุรกิจค้าปลีก - บทบาทของการวิเคราะห์ต้นทุน 	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสาร ประกอบการสอน วิชาการจัดการ ผลิตภัณท์ 2. สื่อการสอน Power point 3. คำถามท้ายบทเรียน 	1,4	(1) (2)

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
12	<p>การวิเคราะห์ต้นทุน และกำไร (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> - การวิเคราะห์กำไรของสินค้า สำหรับธุรกิจค้าปลีก - การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถแยกประเภทของต้นทุนได้และสามารถคำนวณหาจุดคุ้มทุนของธุรกิจได้</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์ต้นทุนของกรณีตัวอย่างเพื่อคำนวณหาจุดคุ้มทุนของธุรกิจ 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาการจัดการผลิตภัณฑ์ 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานกรณีตัวอย่าง การแก้ปัญหาเพื่อหาจุดคุ้มทุนของธุรกิจ 	1,4	(1) (2)
13	<p>การกำหนดราคา</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความสำคัญในการกำหนดราคา - วัตถุประสงค์ในการกำหนดราคา - ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ การกำหนดราคา 	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาการจัดการผลิตภัณฑ์ 2. สื่อการสอน Power point 3. ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต 	1,4	(1) (2)

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
14	<p>การกำหนดราคา (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> - การเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบต่อ การกำหนดราคา - นโยบายในการกำหนดราคา 	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาสมมติว่าเป็นเจ้าของธุรกิจทำการกำหนดราคาสินค้าโดยพิจารณาจากต้นทุนซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนอะไรบ้าง มีปัจจัยอะไรที่ส่งผลในการกำหนดราคาสินค้าของธุรกิจ 3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาการจัดการผลิตภัณฑ์ 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานให้นักศึกษาสมมติตนเองเป็น เจ้าของธุรกิจที่จะนำสินค้าออกจำหน่าย โดยให้กำหนดต้นทุน ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตั้งราคา และใช้กลยุทธ์ใดในการกำหนดราคา 	1,4	(1) (2)

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
15	<p>การกำหนดราคา (ต่อ)</p> <p>- กลยุทธ์ในการกำหนดราคา</p> <p>นำเสนอรายงาน</p> <p>Learning Outcome</p> <p>นักศึกษาได้นำความรู้ที่ได้จากการเรียนทำเป็นรายงาน และสามารถนำเสนอหน้าชั้นเรียนได้</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาสมมติว่าเป็นเจ้าของธุรกิจทำการกำหนดราคาสินค้าโดยพิจารณาจากต้นทุนซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนอะไรบ้าง มีปัจจัยอะไรที่ส่งผลในการเลือกใช้กลยุทธ์แบบใดในการกำหนดราคาสินค้าของธุรกิจ 3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 4. ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มนำเสนอผลงานที่ได้รับมอบหมายตั้งแต่ในสัปดาห์แรกเกี่ยวกับการวางรูปแบบการจัดการสินค้าของธุรกิจค้าปลีก 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผลงานของนักศึกษา 	1,2,3,4	(1) (2)

2.แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน/ การตรงต่อเวลา	1.1.1, 1.1.2, 1.1.3	1. ประเมินจากการตรงเวลาของ นักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่ง งานตามกำหนดระยะเวลาที่ มอบหมาย	1-15	10%
2. แบบฝึกหัด /งาน ที่ได้รับมอบหมาย	1.1.1, 1.1.2, 1.1.3 2.1.1, 2.1.2, 2.1.3 3.1.2, 3.1.3 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3 5.1.2, 5.1.3, 5.1.4	1. ประเมินจากการตรงเวลาของ นักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่ง งานตามกำหนดระยะเวลาที่ มอบหมาย 2. ประเมินจากความรับผิดชอบใน หน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ไม่คัดลอก ผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน 3. ประเมินจากผลงานที่ได้รับ มอบหมาย 4. ประเมินจากการอภิปราย การ ทำงานกลุ่ม การนำเสนองานหน้าชั้น เรียน การวิเคราะห์กรณีศึกษา ตลอดจนการมอบหมายให้ศึกษา ค้นคว้าบทความและข้อมูลที่เกี่ยวข้อง 5. ประเมินจากผลการนำเสนอ ผลงานกลุ่ม และการเป็นผู้นำใน การอภิปรายซักถาม 6. ประเมินผลงานจากการทำ รายงานและการมีส่วนร่วมในการ นำเสนอรายงานและอภิปรายในชั้น เรียน	1-15	10%
3. รายงานที่ มอบหมาย	1.1.1, 1.1.2, 1.1.3 2.1.1, 2.1.2, 2.1.3 3.1.2, 3.1.3 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3 5.1.2, 5.1.3, 5.1.4	1. ประเมินจากการตรงเวลาของ นักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่ง งานตามกำหนดระยะเวลาที่ มอบหมาย 2. ประเมินจากเนื้อหาและเทคนิค การนำเสนอรายงาน	11-13	10%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
		3. ประเมินพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การเข้าเรียน การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม และการส่งงาน 4. ประเมินผลงานจากการทำรายงานและการมีส่วนร่วมในการนำเสนอรายงานและอภิปรายในชั้นเรียน		
4. การนำเสนอรายงาน	1.1.1, 1.1.2, 1.1.3 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3 5.1.2, 5.1.3, 5.1.4	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากผลงานที่ได้รับมอบหมาย 3. ประเมินพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การเข้าเรียน การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม และการส่งงาน 4. ประเมินจากผลการนำเสนอผลงานกลุ่ม และการเป็นผู้นำในการอภิปรายซักถาม	11-13	10%
5. การสรุปผล/นำเสนอผลการดำเนินโครงการ	1.1.1, 1.1.2, 1.1.3 2.1.1, 2.1.2, 2.1.3 3.1.2, 3.1.3 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3 5.1.2, 5.1.3, 5.1.4	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากเนื้อหาและเทคนิคการนำเสนอรายงาน 3. ประเมินพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การเข้าเรียน การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม และการส่งงาน 4. ประเมินจากผลการนำเสนอผลงานกลุ่ม และการเป็นผู้นำในการอภิปรายซักถาม	14-15	10 %

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
		5. ประเมินจากคุณภาพผลงานของนักศึกษา พิจารณาจากกิจกรรมกลุ่ม เช่น งานกลุ่ม/ การวิเคราะห์กรณีศึกษา 6. ประเมินจากผลการสืบค้นเทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม		
6. การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในชั้นเรียน	1.1.1, 1.1.2, 1.1.3 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3	1. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ไม่คัดลอกผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน 2. ประเมินพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การเข้าเรียน การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม และการส่งงาน 3. ประเมินจากคุณภาพผลงานของนักศึกษา พิจารณาจากกิจกรรมกลุ่ม เช่น งานกลุ่ม/ การวิเคราะห์กรณีศึกษา	1-15	10 %
7. สอบปลายภาค	2.1.1, 2.1.2, 2.1.3 3.1.2, 3.1.3	1. ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัย และอัตนัย	16	40%

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

ภุชงค์ เมณะสินธุ์. (2561). *การจัดการผลิตภัณธ์*. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยสวนดุสิต.

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

วารุณี ตันติวงศ์วานิช .2555. *ธุรกิจค้าปลีก*. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. กรุงเทพฯ
สุพรรณณี อินทร์แก้ว. 2555. *การบริหารการค้าปลีก*. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีธัญบุรี. กรุงเทพฯ : ธนาเพลส
สุมนา อยู่โพธิ์.2544. *การค้าปลีก*. โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.กรุงเทพฯ.

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

3.1 <http://www.arit.dusit.ac.th/>

3.2 เว็บไซต์สำนักหอสมุดของสถาบันการศึกษาหรือหน่วยงานต่าง ๆ ที่มีผลงานวิจัย

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและนักศึกษา การอภิปรายร่วมกัน
- การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของนักศึกษาทั้งในและนอกชั้นเรียนสำหรับการนำความรู้ไปใช้
- การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา
- ข้อเสนอแนะผ่านกลุ่มของสื่อสังคมออนไลน์ที่ผู้สอนได้จัดทำเป็นช่องทางการสื่อสารกับนักศึกษา

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

2.1 กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

- (1) ประเมินจากการมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมของหลักสูตร
- (2) ประเมินจากการเข้าชั้นเรียนตรงเวลาของนักศึกษา การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่

มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม

- (3) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ไม่คัดลอกผลงานของผู้อื่นมาเป็น

ของตน

2.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านความรู้

- (1) แบบฝึกหัด ทดสอบย่อย จัดสอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน
- (2) ประเมินผลจากรายงานที่นักศึกษาจัดทำ
- (3) ประเมินผลจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน

2.3 กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

- (1) สังเกตพฤติกรรม การร่วมกิจกรรมการอภิปราย และการตอบคำถาม
- (2) ตรวจสอบผลงานการศึกษาค้นคว้ารายงานที่ได้รับมอบหมาย
- (3) การสอบปฏิบัติและการสอบวัดผลความรู้ โดยการจัดทำข้อสอบเพื่อใช้วัดทักษะทางด้าน

ปัญญาของนักศึกษา โดยเน้นการแก้ปัญหา การอธิบายแนวคิดของการแก้ปัญหา และวิธีการแก้ปัญหา โดยการประยุกต์ความรู้ที่ได้เรียนมา

2.4 กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

- (1) ประเมินจากพฤติกรรม การร่วมกิจกรรม การอภิปราย
- (2) ประเมินการทำงานภายในกลุ่มอย่างต่อเนื่อง
- (3) ให้นักศึกษาประเมินเพื่อนร่วมกลุ่มในแต่ละกิจกรรม

2.5 กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรมทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

- (1) สังเกตและประเมินผลการทำงานกลุ่ม
- (2) ประเมินความสามารถในการนำเสนอผลงานทั้งด้านการใช้ภาษาและการใช้สื่อเทคโนโลยี

3. การปรับปรุงการสอน

- สัมมนาการจัดการเรียนการสอน การจัดนิทรรศการแสดงผลงาน
- ผู้สอนบันทึกผลการวิเคราะห์สภาพการศึกษาของนักศึกษา และพิจารณาทิศทางการปรับรายบุคคล

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- การทวนสอบการให้คะแนนจากการตรวจผลงานของนักศึกษาโดยผู้สอน และผู้สอนท่านอื่นที่ให้ความสนใจแลกเปลี่ยนเรียนรู้ หรือผู้ทรงคุณวุฒิ การพิจารณาจากผลงานที่ได้นำเสนอ

- มีการแต่งตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชาสำหรับการตรวจสอบผลการประเมิน ทวนสอบวิธีการ และผลการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยการตรวจสอบข้อสอบ รายงาน เอกสารผลงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม กิจกรรมของนักศึกษา

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- ปรับปรุงรูปแบบกิจกรรมการสอนรายวิชาทุกภาคการศึกษาที่เปิดการเรียนการสอนหรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4

- เชิญวิทยากร ผู้เชี่ยวชาญ ผู้ทรงคุณวุฒิหรือผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ตรงมาเป็นผู้ร่วมในการทำพิจารณา เพื่อให้ นักศึกษามีมุมมองในเรื่องของการประยุกต์ความรู้กับปัญหาที่มาจากงานสร้างสรรค์ของผู้สอนหรือการจัดการเรียนรู้ตามประเด็นที่เกี่ยวข้องหรือสอดคล้อง