



## รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต  
ประจำภาคเรียนที่ 1/2563

รหัสวิชา 3643901 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การวิจัยการตลาด

(ภาษาอังกฤษ) Marketing Research

อาจารย์ผู้สอน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปราโมทย์ ยอดแก้ว

## คำนำ

มคอ.3 รายวิชาการวิจัยการตลาด (Marketing Research) รหัสวิชา 3643901 เป็นการจัดทำรายละเอียดประกอบรายวิชาการวิจัยการตลาด หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด ในหมวดวิชาเฉพาะ กลุ่มวิชาเฉพาะด้าน โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญของการวิจัยการตลาด ประเภทของการวิจัย การเลือกปัญหาการวิจัย ทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย การออกแบบการวิจัย การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง เครื่องมือและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์และการตีความหมายข้อมูล การสรุปผลการวิจัยและการเขียนรายงาน ประเด็นทางจริยธรรมในการวิจัยการตลาด แนวทางการปลูกฝังทักษะต่างๆ ตลอดจนคุณลักษณะที่นักศึกษาจะได้รับ การพัฒนาให้ประสบความสำเร็จตามจุดมุ่งหมายของรายวิชา รวมทั้งมีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับระยะเวลาที่ใช้ในการเรียน วิธีการเรียน การสอน การวัดและประเมินผลในรายวิชา ตลอดจนหนังสือหรือสื่อทางวิชาการอื่นๆ ที่จำเป็นสำหรับการเรียนรู้ นอกจากนี้ยังกำหนดยุทธศาสตร์ในการประเมินรายวิชาและกระบวนการปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา เพื่อสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพและดำรงชีวิตในสังคมปัจจุบัน

รายวิชานี้เป็นส่วนสำคัญต่อผู้เรียนสาขาการตลาด ที่เน้นการเรียนการสอนทฤษฎีและการศึกษาค้นคว้าพัฒนาด้วยตนเอง และปฏิบัติการวิจัยตามรูปแบบ การจัดการเรียนการสอนแบบ Active Learning เพื่อส่งเสริมหรือกระตุ้นให้ ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการสร้างองค์ความรู้ด้วยตนเอง และมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้สอนกับผู้เรียน ด้วยเทคนิคหรือกิจกรรมการค้นคว้า การใช้เทคโนโลยีด้วยตนเองหรือทำงานเป็นทีมอย่างสร้างสรรค์ และการฝึกภาคสนามจริง โดยผู้สอนมีบทบาทอำนวยความสะดวกและจัดสภาพแวดล้อมที่เอื้อให้ผู้เรียนสร้างความรู้ด้วยตนเองในการปฏิบัติจริง และส่งเสริมให้คำปรึกษาและมีการสอนด้วยระบบออนไลน์ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้จากรายวิชานี้ไปประยุกต์ใช้ในอนาคต

มิถุนายน 2563

## 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	25
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	25

## รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา	มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
คณะ	คณะวิทยาการจัดการ

### หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

- รหัสและชื่อรายวิชา  
รหัสวิชา 3643901 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การวิจัยการตลาด  
(ภาษาอังกฤษ) Marketing Research
- จำนวนหน่วยกิต  
3(2-2-5) หน่วยกิต
- หลักสูตรและประเภทของรายวิชา  
3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิตสาขาวิชาการตลาด  
3.2 ประเภทรายวิชาเฉพาะด้าน
- อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน  
อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปราโมทย์ ยอดแก้ว  
อาจารย์ผู้สอน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปราโมทย์ ยอดแก้ว ตอนเรียน A1
- ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน  
ภาคการศึกษาที่ 1 ประจำปีการศึกษา 2563 / ชั้นปีที่ 3
- รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)  
ไม่มี
- รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)  
ไม่มี
- สถานที่เรียน  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต กรุงเทพมหานคร
- วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด  
วันที่ 14 มิถุนายน 2563

### หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

- จุดมุ่งหมายของรายวิชา  
ให้ผู้เรียนได้ศึกษาความสำคัญของการวิจัยการตลาด ขั้นตอนการปฏิบัติ และวิธีดำเนินการวิจัย การตลาด การฝึกปฏิบัติเสนอปัญหาทางการตลาด นำเสนอโครงร่างวิจัย กำหนดวัตถุประสงค์ ตั้งสมมุติฐาน ในการวิจัย การเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ สรุปผลงานวิจัย และเผยแพร่ผลการวิจัยไปใช้ในการตัดสินใจด้านการตลาด

## 2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

1. เพื่อให้ศึกษามีความรู้ ความเข้าใจเบื้องต้น เกี่ยวกับการวิจัย และการวิจัยการตลาด
2. เพื่อให้ศึกษามีความรู้ ความเข้าใจ ใน ขั้นตอนกระบวนการวิจัย และวิธีการดำเนินการวิจัย การตลาด
3. เพื่อให้ศึกษาสามารถเขียนโครงการวิจัยการตลาด ลงมือปฏิบัติการทำวิจัยขั้นพื้นฐาน ทางด้านการตลาด
4. เพื่อให้ศึกษาสามารถนำความรู้จากการปฏิบัติการวิจัยการตลาดมาเผยแพร่
5. เพื่อให้ศึกษาสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการอาชีพต่างๆ

## หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

### 1. คำอธิบายรายวิชา

ความหมาย ความสำคัญของการวิจัยการตลาด ประเภทของการวิจัย การเลือกปัญหาการวิจัย ทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย การออกแบบการวิจัย การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง เครื่องมือและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์และการตีความหมายข้อมูล การสรุปผลการวิจัยและการเขียนรายงาน ประเด็นทางจริยธรรมในการวิจัยการตลาด

Definitions, importance of marketing research; types of research; research problem identification, theories and literature review, research design, identifying population and samples, research tools and data collection, data analysis and interpretation, research conclusion and report writing; ethical issues in marketing research

### 2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย / การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
บรรยาย 30 ชม. ฝึกปฏิบัติ 30 ชม.ต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมตามความต้องการของนักศึกษา เฉพาะรายและกลุ่ม ด้วยระบบออนไลน์	ไม่มีการฝึกปฏิบัติงานภาคสนาม	ศึกษาด้วยตนเอง 75 ชม.ต่อภาค การศึกษา หรือ 6 ชม. ต่อสัปดาห์

### 3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

- อาจารย์ประจำวิชาบอกกล่าวการให้คำปรึกษาระหว่างที่สอน
- อาจารย์ประจำวิชาจัดให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษานอกชั้นเรียน และวิธีการสื่อสารอย่างน้อย 6 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ และโดยวิธีการสื่อสารให้นักศึกษาได้ทราบทางระบบWBSC Microsoft Teams, Line

## หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

รายวิชาการวิจัยการตลาด มีรับผิดชอบต่อการเรียนรู้ โดยระบุว่าเป็นความรับผิดชอบหลักหรือรับผิดชอบรอง ทั้ง 5 ด้านโดยแสดงเครื่องหมาย ● ความรับผิดชอบหลัก ○ ความรับผิดชอบรอง ในแต่ละด้านดังนี้

### 1. คุณธรรม จริยธรรม

#### 1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

นักศึกษามีคุณธรรม จริยธรรม สามารถดำเนินชีวิตร่วมกับผู้อื่นในสังคมอย่างราบรื่น และเป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม บนพื้นฐานแนวคิดความเป็นไทย เกิดความภาคภูมิใจตระหนักและสำนึกในความเป็นไทยที่สอดคล้องกับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง สอดแทรกเรื่องมาตรฐาน ความดี ความถูกต้องเหมาะสมตามยุคสมัยของสังคมเข้าไปด้วยเสมอ โดยมีคุณลักษณะสำคัญ ดังนี้

● 1.1.1 ความซื่อสัตย์สุจริต ซื่อตรงต่อหน้าที่ ต่อตนเองและต่อผู้อื่น ไม่เอาเปรียบผู้อื่นและมีความรับผิดชอบต่อสังคมโดยรวม

1.1.2 มีความพอเพียงเป็นหลักในการดำเนินชีวิต โดยยึดแนวคิดความพอประมาณ ความมีเหตุผล และการสร้างภูมิคุ้มกัน

● 1.1.3 มีความเคารพต่อกฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ ขององค์กรและสังคม

○ 1.1.4 มีจิตสำนึกและมโนธรรมที่จะแยกแยะความถูกต้อง ความดี และความชั่ว

#### 1.2 วิธีการสอน

(1) อธิบายมีการสอนจรรยาบรรณของนักวิจัยพร้อมทั้งยกตัวอย่างประกอบ และส่งเสริมให้ปฏิบัติตามกฎระเบียบวินัย และข้อบังคับ

(2) ส่งเสริมปลูกฝังให้นักศึกษาให้ทำรายงานการวิจัยตลาด

(3) มอบหมายงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน โดยเน้นการส่งงานตรงเวลา และแนวคิดที่มีคุณธรรมจริยธรรมจากกิจกรรมและงานเพื่อที่จะ สร้างความรับผิดชอบต่อ ความซื่อสัตย์ในการทำงานวิจัย

(4) ฝึกนักศึกษาให้มีความรับผิดชอบต่อการทำงาน มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่คัดลอกงานของผู้อื่นมาเป็นของตน และความตรงต่อเวลาในการส่งงาน

#### 1.3 วิธีการประเมินผล

(1) ทำการประเมินจากการเข้าชั้นเรียนตรงเวลาของนักศึกษา และการส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย

(2) ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

(3) ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรมต่างๆ ของนักศึกษาที่เกิดระหว่างการเรียนการสอนภายในห้องเรียนรวมถึงพิจารณา

(4) ประเมินจากงานและรายงานการวิจัยการตลาดที่นักศึกษาส่งงาน

### 2. ความรู้

#### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

● 2.1.1 มีความรู้ความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ที่เป็นพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับการตลาด

○ 2.1.2 มีความรู้ความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ด้านการตลาด การเงิน การผลิต และการดำเนินงาน รวมทั้งการจัดการองค์กร

○ 2.1.3 มีความรู้ความเข้าใจในสาระสำคัญเกี่ยวกับวิจัยการตลาด และการจัดการ ในด้านการวางแผน การปฏิบัติการ การควบคุมและการประเมินผลการดำเนินงานวิจัยรวมทั้งการปรับปรุงแผนงาน

● 2.1.4 มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านการวิจัยการตลาด รวมทั้งมีความเข้าใจในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงและผลกระทบอย่างเท่าทัน

## 2.2 วิธีการสอน

(1) การจัดการเรียนการสอนแบบ Active Learning ส่งเสริมหรือกระตุ้นให้ ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการสร้างองค์ความรู้ด้วยตนเอง และมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้สอนกับผู้เรียน ด้วยเทคนิคหรือกิจกรรมการค้นคว้า การใช้เทคโนโลยีด้วยตนเองหรือทำงานเป็นทีมอย่างสร้างสรรค์ ด้วยรูปแบบกิจกรรมการเรียนรู้ปฏิบัติที่หลากหลายสอดคล้องกับสาระการเรียนรู้ในรายวิชาการวิจัยการตลาด

(2) การจัดการเรียนการสอนใช้สื่อ Power point ประกอบการบรรยาย โดยให้นักศึกษามีส่วนร่วมในการสอนด้วยการจัดให้มีการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็นจากการค้นคว้าทฤษฎี

(3) สอนแบบการอภิปรายกลุ่ม สนทนาโต้ตอบ แลกเปลี่ยนความคิด เพื่อวัดความเข้าใจและเสริมสร้างความรู้ใหม่ๆ

(4) กำหนดให้นักศึกษาทำรายงานกลุ่ม และวิเคราะห์กรณีศึกษา การวิจัยการตลาดจริง พร้อมการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

(5) มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้ารายงานการวิจัยกลุ่ม และให้มีการร่วมอภิปรายงานวิจัยของกลุ่ม

## 2.3 วิธีการประเมินผล

(1) การประเมินผลจากงานรายบุคคล/งานกลุ่ม ที่มอบหมายให้

(2) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและการอภิปราย

(3) ประเมินจากการสอบปากเปล่ารายบุคคล

(4) ประเมินจากรายงานกลุ่มที่ส่ง นำเสนอที่ได้รับมอบหมาย

(5) การสอบปลายภาค ด้วยข้อสอบที่เน้นการวัดหลักการและทฤษฎีงานวิจัยตลาด

## 3. ทักษะทางปัญญา

### 3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

● 3.1.1 สามารถสืบค้น จำแนก และวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้ได้ซึ่งสารสนเทศที่เป็นประโยชน์ในการแก้ไขปัญหา และการตัดสินใจอย่างเหมาะสม

○ 3.1.2 มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ต่อยอดกรอบความรู้เดิม สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาที่ศึกษา และประสบการณ์เพื่อให้เกิดนวัตกรรม กิจกรรม หรือแนวทางในการบริหารธุรกิจใหม่ ๆ

● 3.1.3 สามารถคิดค้นทางเลือกใหม่ๆ รวมทั้งสามารถวิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบที่เป็นผลจากทางเลือกอย่างรอบด้าน โดยการนำความรู้และประสบการณ์มาประยุกต์ใช้

### 3.2 วิธีการสอน

(1) สอนแบบ Active Learning ส่งเสริมหรือกระตุ้นให้ ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการสร้างองค์ความรู้ด้วยตนเอง และมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้สอนกับผู้เรียน ด้วยเทคนิคหรือกิจกรรมการค้นคว้า การใช้เทคโนโลยีด้วยตนเองหรือทำงานเป็นทีมอย่างสร้างสรรค์ ด้วยรูปแบบกิจกรรมการเรียนรู้ที่หลากหลายสอดคล้องกับ

สาระการเรียนรู้ในรายวิชาการวิจัยการตลาด มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการ และทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาวิชาการวิจัยการตลาด

(2) วิเคราะห์ปัญหาและประเด็นการวิจัย มีการออกแบบการวิจัยด้วยกระบวนการคิดเชิงระบบตาม กระบวนการในการวิจัย

(3) ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา วิเคราะห์การวิจัยการตลาดจริง และนำเสนอหน้าชั้นเรียน

(4) กำหนดให้นักศึกษามอบหมายให้นักศึกษาทำการวิจัย พร้อมนำเสนอผลการวิจัยหน้าชั้นเรียน

### 3.3 วิธีการประเมินผล

(1) ความถูกต้องของงานวิจัยการตลาด

(2) ประเมินจากการรายงานการวิจัยการตลาด การวิเคราะห์ผลกรณีศึกษา และการนำเสนอผล

(3) การสอบปลายภาคโดยประยุกต์ตามกระบวนการและวิธีการทางด้านการวิจัยการตลาดอย่าง ครบถ้วน

## 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

○ 4.1.1 มีความสามารถในการประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์และสามารถสร้างสัมพันธภาพอันดี กับผู้อื่น และปรับตัวเชิงวิชาชีพได้

● 4.1.2 มีความกระตือรือร้น สามารถทำงานเป็นกลุ่ม และสามารถแสดงภาวะผู้นำผู้ตามได้อย่าง เหมาะสม มีการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อการพัฒนาตนเองและอาชีพ

● 4.1.3 มีความคิดริเริ่มและมีความคิดเห็นที่มีความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ของทีมงาน

### 4.2 วิธีการสอน

(1) การจัดการเรียนการสอนแบบ Active Learning ส่งเสริมหรือกระตุ้นให้ ผู้เรียนมีส่วนร่วมใน การสร้างองค์ความรู้ด้วยตนเอง และมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้สอนกับผู้เรียน ด้วยรูปแบบกิจกรรมการเรียนรู้ที่ หลากหลายสอดคล้องกับสาระการเรียนรู้ในรายวิชาการวิจัยการตลาด

(2) จัดกิจกรรมกลุ่มในการวิเคราะห์ปัญหาของการวิจัย พร้อมทั้งมอบหมายงานทั้งรายกลุ่มและ รายบุคคล

(3) แทรกประสบการณ์จริงของผู้สอนในระหว่างการเรียนการสอน โดยผ่านการเล่าเรื่องต่าง ๆ ร่วม พูดคุยกับนักศึกษาถึงความจำเป็นในวิชาที่เรียน

### 4.3 วิธีการประเมินผล

(1) รายงานรายบุคคล ประเมินผลจากพฤติกรรมการทำงานตรงเวลาและงานมีคุณภาพ

(2) สังเกตจากพฤติกรรมที่แสดงออกในการร่วมกิจกรรมต่างๆ และความครบถ้วนชัดเจนตรง ประเด็นของข้อมูลที่ได้รายงานกลุ่ม ประเมินผลพฤติกรรมการทำงานเป็นทีม

## 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

### 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

● 5.1.1 สามารถประยุกต์ใช้หลักคณิตศาสตร์ สถิติ และการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาใช้ในการ วิเคราะห์และตัดสินใจทางการตลาด



○ 5.1.2 สามารถสื่อสารภาษาไทยและภาษาต่างประเทศได้

● 5.1.3 สามารถสื่อสารเพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจ การเขียนรายงาน และการนำเสนออย่างถูกต้อง

● 5.1.4 สามารถนำเทคโนโลยีไปเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนในการดำเนินงาน

## 5.2 วิธีการสอน

(1) ผู้สอนบรรยายตรงหรือใช้ระบบออนไลน์และใช้สื่อ PowerPoint การสอนสอดแทรกการคิดวิเคราะห์ทางตัวเลข สถิติ ภาษาอังกฤษในเนื้อหาวิชาและให้แสดงความคิดเห็น การทำงานกลุ่ม มอบหมายงานโดยศึกษาค้นคว้าจากฐานข้อมูลออนไลน์

(2) การมอบหมายงานให้นักศึกษาแก้ปัญหาในเนื้อหาที่เกี่ยวข้อง และมีการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ในรายวิชาที่มีการนำเสนอการแก้ปัญหาที่เหมาะสม ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง แล้ววิเคราะห์พร้อมกับการนำเสนอ ทั้งแบบบรรยายตารางตัวเลข และแหล่งอ้างอิง

(3) นำเสนอผลข้อมูล พร้อมการวิเคราะห์และนำเสนอในรูปแบบเทคโนโลยีที่เหมาะสมในชั้นเรียน โดยวาจาหรือนำเสนอออนไลน์และส่งเล่มรายงานอิเล็กทรอนิกส์

## 5.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการอภิปรายหลังจากฟังการนำเสนอผลการศึกษาในชั้นเรียน

(2) งานที่มอบหมายทั้งเป็นงานกลุ่มและงานรายบุคคลในการวิเคราะห์ข้อมูล

(3) ประเมินจากรายงานการเขียนงานวิจัยการตลาด และการนำเสนอผลงานในรูปแบบของเทคโนโลยี

## หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

## 1. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
1 (Online)	<p>- แนะนำบทเรียน ปฐมนิเทศรายวิชา บทนำ</p> <p>- ความหมายการวิจัย - ประเภทของการวิจัย - การวิจัยทางธุรกิจ - ความสำคัญ ประโยชน์ของการวิจัยทาง ธุรกิจ</p> <p><b>Learning Outcome</b> - นักศึกษาเห็นถึงความสำคัญของวิชาการ วิจัยการตลาด</p>	4	<p>1. แนะนำเนื้อหาวิชา วัตถุประสงค์ของวิชา การเรียนการสอนและการประเมินผล</p> <p>2. บรรยายและให้นักศึกษาร่วมอภิปราย ประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>3. บรรยายส่วนประกอบต่างๆ ของรายงาน การวิจัยฉบับสมบูรณ์</p> <p>4. ให้นักศึกษาจัดกลุ่มและมอบหมายให้แต่ละ กลุ่มไปค้นหางานวิจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ สนใจ จากฐานข้อมูลวิจัยต่างๆ ที่แนะนำ</p>	<p>1. บรรยายโดย ใช้Power Point</p> <p>2. ตำราวิจัยทางธุรกิจ และร่างตำราการวิจัย ทางการตลาด</p> <p>3. ตัวอย่างรายงาน การวิจัยฉบับสมบูรณ์</p> <p>4. ใช้ระบบWBSC ใน การสื่อสารหลัก</p> <p>Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการ สอนอื่นๆ</p> <p>5. การสื่อสารผ่าน ระบบ Microsoft Teams, Line</p>	1	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
2 (Online)	<p><b>กระบวนการวิจัยทางการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- หลักการเลือกหัวข้อวิจัยทางการตลาด</li> <li>- การเขียนความเป็นมาและความสำคัญของปัญหาการวิจัยการตลาด</li> <li>- การกำหนดวัตถุประสงค์การวิจัย</li> <li>- การกำหนดขอบเขตการวิจัยการตลาด</li> <li>- การทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษากำหนดเรื่องในการวิจัย ปัญหา การวิจัยและวัตถุประสงค์การวิจัยทางการตลาด</li> </ul>	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายและให้นักศึกษาร่วมอภิปรายประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. มอบหมายให้นักศึกษากำหนดปัญหาการวิจัยและวัตถุประสงค์การวิจัยจากงานที่ให้</li> <li>3. ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มนำงานที่ได้รับมอบหมายมาอภิปรายและรับคำชี้แนะจากผู้สอน</li> <li>4. มอบหมายให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มกำหนดหัวข้อวิจัย ความเป็นมา วัตถุประสงค์ ขอบเขต การวิจัย และวรรณกรรม</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายโดยใช้ Power Point</li> <li>2. ดำราวิจัยทางธุรกิจและร่างตำราการวิจัยทางการตลาด</li> <li>3. ตัวอย่างการวิจัยการตลาดกับวิจัยทั่วไป</li> <li>4. ใช้ระบบWBSC ในการสื่อสารหลัก</li> <li>Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่นๆ</li> <li>5. การสื่อสารผ่านระบบ Microsoft Teams, Line</li> </ol>	1,2,3	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว
3 (Online)	<p><b>การสืบค้นข้อมูลและการตั้งสมมติฐาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- แหล่งที่มาของข้อมูลสมมติฐาน</li> <li>- ความสำคัญและประโยชน์ของ สมมติฐาน</li> <li>- ประเภทและการทดสอบสมมติฐาน</li> </ul>	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายและให้นักศึกษาร่วมอภิปรายประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. มอบหมายให้นักศึกษาทบทวนวรรณกรรม ข้อมูลทางการตลาดและตั้งสมมติฐาน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายโดยใช้ Power Point</li> <li>2. ดำราวิจัยทางธุรกิจและร่างตำราการวิจัย</li> </ol>	1,2,3	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ความคาดเคลื่อนที่อาจเกิดจากการทดสอบสมมติฐาน</li> <li>- ข้อเสนอแนะในการเขียนสมมติฐาน</li> </ul> <b>Learning Outcome</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาสามารถตั้งสมมติฐานและทดสอบสมมติฐานได้</li> </ul>		3. ให้นักศึกษานำงานกลุ่มที่รับมอบหมายมาอภิปรายและรับคำชี้แนะไปแก้ไขนำเสนอในครั้งต่อไป	ทางการตลาด 3. ใช้ระบบWBSC ในการสื่อสารหลัก Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่นๆ 4. การสื่อสารผ่านระบบ Microsoft Teams, Line		
<b>4 (Online)</b>	<b>การออกแบบการวิจัยทางการตลาด</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การเขียนโครงร่างงานวิจัย</li> <li>- รูปแบบของโครงร่างงานวิจัย</li> </ul> <b>Learning Outcome</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- สามารถเขียนโครงร่างงานวิจัยการตลาด</li> </ul>	<b>4</b>	1. บรรยายและให้นักศึกษาร่วมอภิปรายประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษานำงานกลุ่มที่รับมอบหมายมาอภิปรายและรับคำชี้แนะไปแก้ไข 3. มอบหมายให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มจัดทำโครงร่างงานวิจัยกลุ่ม และนำเสนอเพื่อดูความก้าวหน้า ในครั้งต่อไปโดยกำหนดส่งโครงร่างงานวิจัยในสัปดาห์ที่ 5	1. บรรยายโดยใช้Power Point 2. ตำราวิจัยทางธุรกิจและร่างตำราการวิจัยทางการตลาด 3. ตัวอย่างโครงร่างงานวิจัย 4. ใช้ระบบWBSC ในการสื่อสารหลัก Uplode powerpoint	1,2	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
				มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่น ๆ 5. การสื่อสารผ่านระบบ Microsoft Teams, Line		
5 (Online)	<p><b>ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง</b> (เน้นทางการตลาด)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง</li> <li>- ขั้นตอนในการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง</li> <li>- ลักษณะของกลุ่มตัวอย่างที่ดี</li> <li>- เทคนิคการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง</li> <li>- วิธีการสุ่มกลุ่มโดยไม่ใช้ความน่าจะเป็น ตัวอย่างและข้อจำกัด</li> <li>- วิธีการสุ่มกลุ่มโดยใช้ความน่าจะเป็น ตัวอย่าง</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- สามารถเลือกประชากร และกลุ่มตัวอย่าง</li> </ul>	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้สอนบรรยาย</li> <li>2. ให้นักศึกษาร่วมกันค้นข้อมูล วิเคราะห์ ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง การจำแนก และ วิเคราะห์กลุ่มตัวอย่าง</li> <li>3. ให้นักศึกษานำงานกลุ่มที่รับมอบหมายมาอภิปรายและรับคำชี้แนะไปแก้ไขนำเสนอในครั้งต่อไป</li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ตรวจสอบโครงร่างงานวิจัยที่ฉบับสมบูรณ์</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายโดยใช้ Power Point</li> <li>2. ตำราวิจัยทางธุรกิจ และร่างตำราการวิจัยทางการตลาด</li> <li>3. ใช้ระบบWBSC ในการสื่อสารหลัก</li> </ol> <p>Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่น ๆ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. การสื่อสารผ่านระบบ</li> </ol> <p>Microsoft Teams, Line</p>	1,2	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	ปริมาณตัวอย่างทางการตลาด ได้ถูกต้อง - โครงร่างงานวิจัยที่ฉบับสมบูรณ์					
6 (Online)	<p><b>ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง (ต่อ)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง</li> <li>- วิธีการกำหนดขนาดตัวอย่าง</li> <li>- ความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่าง</li> <li>- ประโยชน์ของการเลือกกลุ่มตัวอย่าง</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- สามารถวิเคราะห์กำหนดขนาดตัวอย่างได้ตามหลักทฤษฎี</li> </ul> <p>สอดคล้องกับโครงร่างงานวิจัยที่ฉบับสมบูรณ์</p>	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายและให้นักศึกษาร่วมอภิปรายประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษานำงานกลุ่มที่รับมอบหมายมาอภิปรายและรับคำชี้แนะไปแก้ไขนำเสนอในครั้งต่อไป</li> <li>3. มอบหมายให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มกำหนดขนาดตัวอย่างและวิธีการสุ่มตัวอย่างงานวิจัยกลุ่ม และนำเสนอในครั้งต่อไป</li> </ol> <p>- นำเสนอโครงร่างงานวิจัยที่ฉบับสมบูรณ์</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายโดยใช้ Power Point</li> <li>2. ดำรงวิจัยทางธุรกิจและร่างตำราการวิจัยทางการตลาด</li> <li>3. ตัวอย่างการวิจัยการตลาดกับวิจัยทั่วไป</li> <li>4. ใช้ระบบWBSC ในการสื่อสารหลัก</li> </ol> <p>Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่นๆ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. การสื่อสารผ่านระบบ</li> </ol> <p>Microsoft Teams, Line</p>	2,3	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
7 (Online)	<p><b>เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ลักษณะของเครื่องมือที่ดี</li> <li>- ประเภทของเครื่องมือที่ใช้ในวิจัย</li> <li>- เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยการตลาด</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ร่างเครื่องมือสอดคล้องกับโครงร่างงานวิจัยทางการตลาด</li> </ul>	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายและให้นักศึกษาร่วมอภิปรายประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. มอบหมายให้นักศึกษาจัดทำเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยของกลุ่ม (แบบสอบถาม) โดยสามารถขอคำแนะนำในระหว่างสัปดาห์และให้นำส่งในครั้งต่อไป</li> <li>3. ให้นักศึกษานำเครื่องมือกับโครงร่างงานวิจัยมาอภิปรายและรับคำชี้แนะไปแก้ไข</li> <li>4. ให้นักศึกษานำเครื่องมือไปทำการทดสอบ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายโดยใช้ Power Point</li> <li>2. ดำราวิจัยทางธุรกิจและร่างตำราการวิจัยทางการตลาด</li> <li>3. ตัวอย่างเครื่องมือการวิจัยการตลาด</li> <li>4. ใช้ระบบWBSC ในการสื่อสารหลัก</li> <li>Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่นๆ</li> <li>5. การสื่อสารผ่านระบบ Microsoft Teams, Line</li> </ol>	1,2,3	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว
8 (Online)	<p><b>เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การสร้างเครื่องมือและการทดสอบหรือใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการสร้างหรือตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย</li> </ul>	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายให้นักศึกษาปฏิบัติในการใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ในการสร้างเครื่องมือหรือใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการตรวจสอบ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายโดยใช้ Power Point</li> <li>2. ดำราวิจัยทางธุรกิจและร่างตำราการวิจัย</li> </ol>	1,2,3	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<b>Learning Outcome</b> - ร่างเครื่องมือแบบสอบถาม		เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย (แบบสอบถาม) 2. ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มส่งโครงร่างงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ 3. ให้นักศึกษานำร่างเครื่องมือ (แบบสอบถาม) งานวิจัยกลุ่มที่อภิปรายและรับคำชี้แนะไปแก้ไข และนำแบบสอบถามที่ได้ไปเก็บรวบรวมข้อมูล	ทางการตลาด 3. โปรแกรมสำเร็จรูปตัวอย่างแบบสอบถามและไฟล์ ข้อมูลที่มีการบันทึกข้อมูลแล้ว 4. ใช้ระบบWBSC ในการสื่อสารหลัก Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่นๆ 5. การสื่อสารผ่านระบบMicrosoft Teams, Line		
9 (Online)	<b>การรวบรวมข้อมูล</b> - ชนิดและแหล่งที่มาของข้อมูล - การตรวจสอบข้อมูลและสรุปข้อมูล - การบันทึกข้อมูล - การใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ <b>Learning Outcome</b> - ข้อมูลทางการตลาดที่ใช้ในการวิจัย	4	1. บรรยายและให้นักศึกษาร่วมอภิปรายประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษารวบรวมข้อมูลทางการตลาด 3. นำงานกลุ่มที่รับมอบหมายมาอภิปรายและรับคำชี้แนะไปแก้ไข	1. บรรยายโดยใช้Power Point 2. ดำารวิจัยทางธุรกิจและร่างตำราการวิจัยทางการตลาด 3. โปรแกรมสำเร็จรูปตัวอย่างแบบสอบถาม	1,2,3	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว



สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
				และไฟล์ ข้อมูลที่มีการบันทึกข้อมูลแล้ว 4. ใช้ระบบWBSC ในการสื่อสารหลัก Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่นๆ 5. การสื่อสารผ่านระบบ Microsoft Teams, Line		
10 Offline	<b>สถิติที่ใช้ในการวิจัยการตลาดและการแปลผล</b> - ระดับของการวัด - สถิติกับการวิจัยทางธุรกิจ - การใช้สถิติวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ - การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยประชากร - การใช้โปรแกรมสำเร็จเพื่อการทดสอบสมมติฐานค่าเฉลี่ย - สถิติที่ใช้ทดสอบความแตกต่าง	4	1. บรรยายประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ โดยแบ่งกลุ่มใหญ่เป็น 2 กลุ่ม คือ A1.1 ช่วงเวลา 13.00-15.00 จำนวน 25 คน A1.2 ช่วงเวลา 15.01-17.00 จำนวน 25 คน 2. บรรยายให้นักศึกษาปฏิบัติในการใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อตั้งค่าตามแบบสอบถาม ของกลุ่มพร้อมบันทึกข้อมูล 3. มอบหมายให้นักศึกษาฝึกบันทึกข้อมูลที่ได้	1. บรรยายโดยใช้ Power Point 2. ดำเนินการวิจัยทางธุรกิจและร่างตำราการวิจัยทางการตลาด 3. โปรแกรมสำเร็จรูปตัวอย่างแบบสอบถามและไฟล์ ข้อมูลที่มีการบันทึกข้อมูลแล้ว 4. ใช้ระบบWBSC ใน	1,2,3	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<p>ระหว่างค่าแปรปรวนจากกลุ่มตัวอย่าง</p> <p>- สถิติที่ใช้ทดสอบสมมติฐานของกลุ่มตัวอย่าง</p> <p><b>Learning Outcome</b></p> <p>- นักศึกษาสามารถใช้โปรแกรมสำเร็จรูป เพื่อตั้งค่าตามแบบสอบถามของกลุ่มพร้อมบันทึกข้อมูลได้</p>		<p>จากการเก็บรวบรวมในงานวิจัยกลุ่มด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป และนำมาให้ส่งในสัปดาห์ต่อไป</p>	<p>การสื่อสารหลัก</p> <p>Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่นๆ</p>		
11 Offline	<p><b>การวิเคราะห์ข้อมูล การแปลผล และการนำเสนอข้อมูล</b></p> <p>- ประเภทของการวิเคราะห์ข้อมูล</p> <p>- ขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูล</p> <p>- การใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการวิเคราะห์ข้อมูล</p> <p>- การแปลผลข้อมูล</p> <p>- การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลในลักษณะตารางและการแปลความ</p> <p><b>Learning Outcome</b></p> <p>- ร่างผลการวิเคราะห์ข้อมูล</p>	4	<p>1. บรรยายและให้นักศึกษาร่วมอภิปรายประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ โดยแบ่งกลุ่มใหญ่เป็น 2 กลุ่ม คือ</p> <p>A1.1 ช่วงเวลา 13.00-15.00 จำนวน 25 คน</p> <p>A1.2 ช่วงเวลา 15.01-17.00 จำนวน 25 คน</p> <p>2. มอบหมายให้นักศึกษานำข้อมูลงานวิจัยกลุ่มที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลมาแปลผลข้อมูล</p>	<p>1. บรรยายโดยใช้ Power Point</p> <p>2. ตำราวิจัยทางธุรกิจ และร่างตำราการวิจัยทางการตลาด</p> <p>3. โปรแกรมสำเร็จรูปตัวอย่างแบบสอบถามและไฟล์ ข้อมูลที่มีการบันทึกข้อมูลแล้ว</p> <p>4. ใช้ระบบ WBSC ในการสื่อสารหลัก</p> <p>Uplode powerpoint</p>	1,2,3	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
				มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่น ๆ		
12 Offline	การวิเคราะห์ข้อมูล การแปลผล และ การนำเสนอข้อมูล (ต่อ) - การเขียนสรุปผล การอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	4	1. บรรยายและให้นักศึกษาร่วมอภิปรายประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ โดยแบ่งกลุ่มใหญ่เป็น 2 กลุ่ม คือ A1.1 ช่วงเวลา 13.00-15.00 จำนวน 25 คน A1.2 ช่วงเวลา 15.01-17.00 จำนวน 25 คน 2. มอบหมายให้นักศึกษานำข้อมูลงานวิจัยกลุ่มที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลมาแปลผลข้อมูล 3. มอบหมายให้นักศึกษานำข้อมูลที่ได้การเขียนสรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	1. บรรยายโดยใช้ Power Point 2. ดำเนินการวิจัยทางธุรกิจ และร่างตำราการวิจัยทางการตลาด 3. ตัวอย่างรายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์ 4. ใช้ระบบ WBSC ในการสื่อสารหลัก Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่น ๆ	1,2,3	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว
13 Offline	การเขียนรายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์ - การเขียนรายงานการวิจัย - การเขียนรายงานการวิจัยทางการตลาด <b>Learning Outcome</b> - ร่างรายงานวิจัยการตลาด	4	1. บรรยายและให้นักศึกษาร่วมอภิปรายประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ โดยแบ่งกลุ่มใหญ่เป็น 2 กลุ่ม คือ A1.1 ช่วงเวลา 13.00-15.00 จำนวน 25 คน A1.2 ช่วงเวลา 15.01-17.00 จำนวน 25 คน 2. มอบหมายให้นักศึกษาจัดทำรายงานการ	1. บรรยายโดยใช้ Power Point 2. ดำเนินการวิจัยทางธุรกิจ และร่างตำราการวิจัยทางการตลาด 3. ตัวอย่างรายงาน	1,2,3,4	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
			วิจัยฉบับสมบูรณ์	การวิจัยฉบับสมบูรณ์ 4. ใช้ระบบWBSC ในการสื่อสารหลัก Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่นๆ		
14 Offline	<p><b>จรรยาบรรณการวิจัยการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จรรยาบรรณในการวิจัย</li> <li>- จรรยาบรรณในการวิจัยการตลาด</li> <li>- จรรยาบรรณที่มีต่อผู้สนับสนุน นักวิจัยและสมาชิกในทีมวิจัย</li> <li>- การรักษาจรรยาบรรณของผู้มีส่วนร่วม</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การตรวจสอบด้านจรรยาบรรณในรายงานวิจัย ด้านข้อมูลเอกสาร และบุคคล</li> </ul>	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายและให้นักศึกษาร่วมอภิปราย โดยแบ่งกลุ่มใหญ่เป็น 2 กลุ่ม คือ A1.1 ช่วงเวลา 13.00-15.00 จำนวน 25 คน A1.2 ช่วงเวลา 15.01-17.00 จำนวน 25 คน</li> <li>2. การนำเสนอรายงานวิจัยของนักศึกษาแต่ละกลุ่ม พร้อมทั้งร่วมอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้</li> <li>3. ทบทวนบทเรียน</li> <li>4. การเขียนงานเผยแพร่</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายโดยใช้ Power Point</li> <li>2. ดำรงวิจัยทางธุรกิจ และร่างตำราการวิจัยทางการตลาด</li> <li>3. ตัวอย่างการขออนุญาตทางจรรยาบรรณ</li> <li>4. ใช้ระบบWBSC ในการสื่อสารหลัก</li> </ol> <p>Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่นๆ</p>	1,2,3,4	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
15 Offline	<p>การนำเสนอผลการวิจัยและการเผยแพร่</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การแลกเปลี่ยนเรียนรู้วิจัยการตลาด</li> <li>- ปัญหาการทำงานและทบทวนบทเรียน</li> <li>- การทำสื่อนำเสนอ</li> <li>- การเขียนงานเผยแพร่</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์</li> <li>- บทความวิจัยการตลาด</li> </ul>	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายและให้นักศึกษาร่วมอภิปราย โดยแบ่งกลุ่มใหญ่เป็น 2 กลุ่ม คือ A1.1 ช่วงเวลา 13.00-15.00 จำนวน 25 คน A1.2 ช่วงเวลา 15.01-17.00 จำนวน 25 คน</li> <li>2. การนำเสนอรายงานวิจัยของนักศึกษาแต่ละกลุ่ม พร้อมทั้งร่วมอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้</li> <li>3. ทบทวนบทเรียน</li> <li>4. การเขียนงานเผยแพร่</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายโดยใช้ Power Point</li> <li>2. ตำราวิจัยทางธุรกิจ และร่างตำราการวิจัยทางการตลาด</li> <li>3. ตัวอย่างการเขียนงานเผยแพร่ วารสาร</li> <li>4. ใช้ระบบ WBSC ในการสื่อสารหลัก</li> </ol> <p>Uplode powerpoint มอบหมายงาน สื่อการสอนอื่นๆ</p>	4,5	ผศ.ดร. ปราโมทย์ ยอดแก้ว

หมายเหตุ : การจัดการเรียนการสอนอาจเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมตามสถานการณ์

## 2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้ ที่ได้ (ระบุข้อ)	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของ การ ประเมินผล
1. พฤติกรรม การเรียนรู้	1.1.1, 1.1.3, 1.1.4, 4.1.1, 4.1.2	ประเมินจากการเข้า เรียนและความตั้งใจ เรียน การส่งงานตรงเวลา ของนักศึกษา	1-15	ร้อยละ 10
2. งาน รายบุคคล ตอบ คำถาม และ กิจกรรม	1.1.1, 1.1.3, 2.1.1, 3.1.1, 4.1.1, 4.1.2, 5.1.1, 5.1.2, 5.1.4	ประเมินผลจากงานที่ มอบหมายให้ เช่น -การเขียนปัญหา -การค้นข้อมูล วิเคราะห์และสรุป -การเขียนอ้างอิง -การบันทึกข้อมูล - การวิเคราะห์และแปลผล	1-15	ร้อยละ 20
3. งาน กลุ่ม โครงร่าง งานวิจัย	1.1.1, 1.1.3, 1.1.4, 2.1.1, 2.1.2, 2.1.3, 2.1.4, 3.1.1, 3.1.3, 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3, 5.1.1, 5.1.4	ประเมินจากโครงร่าง งานวิจัยตลาด	6	ร้อยละ 10
4. งาน กลุ่ม งานวิจัย การตลาด และ การ นำเสนอ ของ นักศึกษา	1.1.1, 1.1.3, 1.1.4, 2.1.1, 2.1.2, 2.1.3, 2.1.4, 3.1.1, 3.1.3, 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3, 5.1.1, 5.1.2, 5.1.4	ประเมินจากการบริหารโครงการ -รูปแบบมีความสมบูรณ์ ถูกต้อง ตามหลักการ มีประโยชน์ รายงานการวิจัยตลาด ความเป็นมา การเขียนอ้างอิง การค้นข้อมูล วิเคราะห์และสรุป -การนำเสนอผลงานและ การเผยแพร่	14, 15	ร้อยละ 30
5. สอบ ปลายภาค	2.1.1, 2.1.2, 2.1.3, 2.1.4, 3.1.1, 5.1.1	การทดสอบปลายภาค	16	ร้อยละ 30

## หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

### 1. เอกสารและตำราหลัก

- สรชัย พิศาลบุตร. (25) คู่มือการทำวิจัยตลาดเชิงปฏิบัติ. กรุงเทพฯ: วิทย์พัฒน.
- คำนาย อภิปรัชญาสกุล. (2558). การวิจัยตลาด. กรุงเทพฯ: โฟกัสมีเดีย แอนด์พับลิชชิง.
- ปราโมทย์ ยอดแก้ว. (2563). เอกสารการวิจัยการตลาด. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยสวนดุสิต.

### 2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

- กฤษณี รื่นรมย์. (2558). การวิจัยการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สัมฤทธิ์ กางเพ็ง และสรายุทธ กันหลง. (2560). การวิจัยแบบผสมวิธี: กระบวนทัศน์การวิจัยในศตวรรษที่ 21. มหาสารคาม : อภิชาติการพิมพ์.
- กฤษณี เวชสาร. (2540). การวิจัยการตลาด. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- คำนาย อภิปรัชญาสกุล. (2558). การวิจัยตลาด. กรุงเทพฯ: โฟกัสมีเดีย แอนด์พับลิชชิง.
- วัชรารณณ์ สุริยาภิวัฒน์. (2556). วิจัยธุรกิจยุคใหม่ พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พนิตสุภา ธรรมประมวล. (2563). การวิจัยการตลาด. กรุงเทพฯ: พี.เอ.ลีฟวิ่ง.
- พัฒนา ศิริโชคบัณฑิต. (2559). การวิจัยการตลาด. กรุงเทพฯ: แปลนพริ้นท์ติ้ง.
- ปริญนันท์ ประยูรศักดิ์. (2561). การวิจัยทางธุรกิจ. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยสวนดุสิต.
- Donald R. Cooper & Pamela s. Schindlr. (2007). การวิจัยการตลาด 3.0. (เอกชัย อภิศักดิ์กุล และจตุพร เลิศล้ำ, ผู้แปล), กรุงเทพฯ: แมคกรอ-ฮิล.

### 3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

- ฐานข้อมูล ThaiLis
- เว็บไซต์ห้องสมุดทุกมหาวิทยาลัย
- เว็บไซต์ของ สกว.
- เว็บไซต์ <http://thairesearchcenter.com/>
- เว็บไซต์ <https://www.marketingoops.com/exclusive/insider-exclusive/market-research/>
- เว็บไซต์ <https://www.ar.co.th/kp/th/450>
- เว็บไซต์ <https://www.set.or.th/set/mainpage.do?language=th&country=TH>
- เว็บไซต์ [http://www.coachtawatchai.org/2013/08/blog-post\\_14.html](http://www.coachtawatchai.org/2013/08/blog-post_14.html)

## หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### 1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลในรายวิชานี้ ประเมินจากแนวคิดและการอภิปรายหรือแสดงความคิดเห็นของนักศึกษา โดย การสนทนา และการแสดงความคิดเห็นแบบคิดวิเคราะห์ ผ่านระบบMicrosoft teams และระบบ WBSC

### 2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

เก็บข้อมูลโดยใช้แบบประเมินผู้สอนและประเมินรายวิชา ผ่านระบบMicrosoft teams และระบบ WBSC

### 3. การปรับปรุงการสอน

นำผลที่สะท้อนจากนักศึกษาใช้ในการปรับปรุงการสอนโดยเน้นนักศึกษาเป็นศูนย์กลาง

### 4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การทวนสอบผลสัมฤทธิ์ตามประเด็นของการคาดหวังจากการเรียนรู้ จากการพิจารณาคุณภาพของผลงาน การแสดงความคิดเห็นผ่านการอภิปรายในกระบวนการเรียนรู้ และการจัดให้มีการทวนสอบรายวิชา

### 5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

การนำข้อมูลที่สะท้อนกระบวนการเรียนการสอน การวัดผลการเรียนรู้มาใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น