



## รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.๓)

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต  
ประจำภาคเรียนที่ ๑/๒๕๖๓

รหัสวิชา ๓๖๗๔๓๐๑ ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก  
(ภาษาอังกฤษ) Retail Store Operation Management

อาจารย์ผู้สอน  
ผู้ช่วยศาสตราจารย์รติญา นนธิราช

## คำนำ

เอกสารรายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3) ของรายวิชา 3674301 การจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก (Retail Store Operation Management) จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการจัดการเรียนการสอนในรายวิชาดังกล่าวให้มีความเป็นมาตรฐาน ครบถ้วน และถูกต้องตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษาแห่งชาติ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบการปฏิบัติการภายในร้านค้าปลีก ลักษณะงานต่างๆ ในระดับปฏิบัติการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดการร้าน การสั่งซื้อสินค้า การตรวจนับสินค้า การเก็บรักษาสินค้า การตรวจนับสินค้าคงเหลือ การจัดการสินค้าโดยคำนึงถึงความสะดวกในการเลือกซื้อและการเพิ่มยอดขายของธุรกิจการใช้ประโยชน์จากข้อมูลที่เกี่ยวข้อง การวางแผนและการจัดการทรัพยากรในด้านต่างๆ การลดต้นทุนและค่าใช้จ่าย รวมถึงมาตรฐานการบริการและการแก้ไขปัญหาในระหว่างการปฏิบัติการ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงานสำหรับธุรกิจค้าปลีก

รายละเอียดรายวิชานี้เป็นส่วนสำคัญต่อผู้เรียน ที่เน้นทั้งการเรียนการสอนที่เป็นทฤษฎีและการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เพื่อให้ผู้เรียนได้แนวทางในการจัดการเรียนรู้ทฤษฎีและกรณีศึกษา จากกิจกรรมการเรียนการสอนภายในห้องเรียน รวมถึงเทคโนโลยีใหม่ ๆ โดยใช้ทักษะการค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนภายในห้อง ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้จากรายวิชานี้ไปประยุกต์ใช้ในอนาคตได้

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต  
มิถุนายน 2563

## สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด ๑ ข้อมูลทั่วไป	๔
หมวด ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	๕
หมวด ๓ ลักษณะและการดำเนินการ	๕
หมวด ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	๖
หมวด ๕ แผนการสอนและการประเมินผล	๑๐
หมวด ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	๓๐
หมวด ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	๓๐

## รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา                      มหาวิทยาลัยสวนดุสิต  
คณะ    วิทยาการจัดการ

### หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

#### ๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา ๓๖๗๔๓๐๑      การจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก  
Retail Store Operation Management

#### ๒. จำนวนหน่วยกิต

๓(๓-๐-๖) หน่วยกิต

#### ๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

- 3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก
- 3.2 ประเภทรายวิชาหมวดวิชาเฉพาะ วิชาเฉพาะด้าน

#### ๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

- ๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา                      ผู้ช่วยศาสตราจารย์รติญา นนธิราช
- ๔.๒ อาจารย์ผู้สอน    ผู้ช่วยศาสตราจารย์รติญา นนธิราช                      ตอนเรียน A๑, B๑

#### ๕. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ ๑/๒๕๖๓ ชั้นปีที่ ๔

#### ๖. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite)(ถ้ามี)

ไม่มี

#### ๗. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisite)(ถ้ามี)

ไม่มี

#### ๘. สถานที่เรียน

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต กรุงเทพมหานคร

#### ๙. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

- ๙.๑ วันที่จัดทำ    ๘ สิงหาคม ๒๕๕๙
- ๙.๒ วันที่ปรับปรุงรายละเอียดล่าสุด    26 มิถุนายน 2563

## หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### ๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

๑. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการปฏิบัติการภายในร้านค้าปลีกประเภทต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการร้านค้าปลีก

๒. เพื่อให้ผู้เรียนมีเข้าใจในกิจกรรมต่างๆภายในร้านค้าปลีก เช่น การจัดการสินค้า การวางแผน และการจัดการทรัพยากรต่างๆ การลดต้นทุน รวมถึงมาตรฐานการให้บริการและการแก้ไขปัญหาในระหว่างปฏิบัติงาน ฯลฯ

๓. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้ และความเข้าใจเกี่ยวกับการปฏิบัติการภายในร้านค้าปลีกไปใช้ประโยชน์ในอนาคตได้

### ๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้เนื้อหามีความทันสมัย เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ในปัจจุบัน และเพื่อเป็นการปรับปรุงความถูกต้องของเนื้อหา

## หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

### ๑. คำอธิบายรายวิชา

ระบบการปฏิบัติการภายในร้านค้าปลีก ลักษณะงานต่างๆ ในระดับปฏิบัติการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดการร้านค้า การสั่งซื้อสินค้า การตรวจนับสินค้า การเก็บรักษาสินค้า การตรวจนับสินค้าคงเหลือ การจัดการสินค้าโดยคำนึงถึงความสะดวกในการเลือกซื้อและการเพิ่มยอดขายของธุรกิจการใช้ประโยชน์จากข้อมูลที่เกี่ยวข้อง การวางแผนและการจัดการทรัพยากรในด้านต่างๆ การลดต้นทุนและค่าใช้จ่าย รวมถึงมาตรฐานการบริการและการแก้ไขปัญหาในระหว่างการปฏิบัติการ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงานสำหรับธุรกิจค้าปลีก

Operation system in retail store, kind of job for up retail store management efficiently, order, receiving, storage and inventory, merchandise management with comfortable buying and up sales volumes, relating useful data, organization's resource planning and management, cost reduction and expenses and standard of service and solve the problem among working for high efficiently in retail business.

### ๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	ฝึกปฏิบัติ	การศึกษาด้วยตนเอง
๔๕ ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมเพื่อทดแทนคาบเรียนที่ไม่สามารถทำการสอนได้ หรือตามที่ผู้เรียนร้องขอ เพื่อทบทวนความรู้ความเข้าใจให้มีความชัดเจน	ไม่มีฝึกปฏิบัติ	๔๐ ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา

๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

- อาจารย์ประจำรายวิชา ให้คำปรึกษาได้ตามเวลาที่เหมาะสม และกำหนดไว้ อย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ชั่วโมง

- อาจารย์ประจำรายวิชา จัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มตามความต้องการของผู้เรียน มีการนัดหมายล่วงหน้า โดยใช้ช่องทางในการติดต่อสื่อสาร อาทิเช่น Line Facebook เป็นต้น

## หมวดที่ ๔ การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

### ๑. คุณธรรม จริยธรรม

#### ๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

● ๑.๑.๑ ตระหนักในคุณค่าแห่งวิชาชีพ มีคุณธรรม จริยธรรม และมีจรรยาบรรณทางวิชาการและวิชาชีพ

● ๑.๑.๒ มีความซื่อสัตย์สุจริต เสียสละไม่เอาเปรียบผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคม และสิ่งแวดล้อม

● ๑.๑.๓ มีวินัย เคารพและปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ขององค์กรและสังคม

○ ๑.๑.๔ เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

#### ๑.๒ วิธีการสอน

(๑) กำหนดวัฒนธรรมองค์กรให้กับนักศึกษาปฏิบัติตามกฎระเบียบวินัย และข้อบังคับ

(๒) ปลุกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียน การแต่งกายตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

(๓) มอบหมายงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน/แบบฝึกหัด โดยเน้นการส่งงานให้ตรงเวลา

(๔) ฝึกนักศึกษาให้มีความรับผิดชอบในการทำงาน มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่คัดลอกงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

#### ๑.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย

(๒) ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

(๓) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล

(๔) ประเมินจากงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน/แบบฝึกหัด ที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

### ๒. ความรู้

#### ๒.๑ ความรู้ที่ต้องได้รับ

● ๒.๑.๑ มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาสาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก

○ ๒.๑.๒ มีความรู้และความเข้าใจในองค์ความรู้ของศาสตร์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับองค์ความรู้ด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก โดยสามารถบูรณาการและนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสม

● ๒.๑.๓ มีความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการปฏิบัติงานด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก โดยใช้วิธีการเรียนรู้จากประสบการณ์

○ ๒.๑.๔ สามารถติดตามความก้าวหน้าและเปลี่ยนแปลงทางราชการและวิชาชีพทางด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

### ๒.๒ วิธีการสอน

(๑) สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก

(๒) บรรยายจากสื่อ Power Point พร้อมยกตัวอย่างประกอบโดยเน้นตัวอย่างการแก้ปัญหาทางด้านการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก

(๓) มอบหมายงานต่างๆ ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน เช่น การมอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าจากสื่อต่าง ๆ แบบรายงานเฉพาะบุคคลหรือรายงานกลุ่ม พร้อมวิเคราะห์ประเด็นที่เรียนมานำเสนอหน้าชั้นเรียน

### ๒.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัย/ข้อสอบอัตนัย

(๒) ประเมินจากการสอบประมวลความรู้ เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา

(๓) ประเมินจากงาน /กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน เช่น แบบฝึกหัดท้ายบทเรียน และแบบฝึกหัดเพิ่มเติม

## ๓. ทักษะทางปัญญา

### ๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

○ ๓.๑.๑ มีความคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ

● ๓.๑.๒ สามารถสืบค้น จำแนก และประเมินข้อมูล เพื่อใช้ในการแก้ไขปัญหาได้อย่างสร้างสรรค์

● ๓.๑.๓ สามารถประยุกต์ความรู้และทักษะกับการแก้ไขปัญหาทางธุรกิจค้าปลีกได้อย่างเหมาะสม

### ๓.๒ วิธีการสอน

(๑) สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก

(๒) บรรยายจากสื่อ Power Point พร้อมยกตัวอย่างประกอบโดยเน้นตัวอย่างการแก้ปัญหาทางด้านการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก

(๓) มอบหมายงานต่างๆ ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน

### ๓.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัย/ข้อสอบอัตนัย

(๒) ประเมินจากการสอบประมวลความรู้ เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา

(๓) ประเมินจากงาน /กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน เช่น แบบฝึกหัดท้ายบทเรียน และแบบฝึกหัดเพิ่มเติม

#### ๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

##### ๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- ๔.๑.๑ สามารถทำงานเป็นกลุ่ม และสามารถแสดงภาวะผู้นำ สมาชิกของกลุ่มได้อย่างเหมาะสม
- ๔.๑.๒ สามารถให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกในการแก้ปัญหาตามสถานการณ์ต่างๆ ทั้งในบทบาทของผู้นำ หรือในบทบาทสมาชิกของกลุ่ม
- ๔.๑.๓ มีความรับผิดชอบการพัฒนาการเรียนรู้ทั้งของตนเอง และทางวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง

##### ๔.๒ วิธีการสอน

- (๑) การเรียนแบบมีส่วนร่วมปฏิบัติการ
- (๒) มอบหมายงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน (กลุ่ม) /แบบฝึกหัด โดยเน้นความรู้ที่ได้ศึกษาในชั้นเรียน เพื่อดูความสามารถในการทำงานเป็นทีม กล้าที่จะแสดงภาวะผู้นำ ผู้ตามได้อย่างเหมาะสมตามสถานการณ์

##### ๔.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การเข้าเรียน การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม และการส่งงาน
- (๒) ประเมินจากการนำเสนอผลงานต่างๆ /รายงาน (กลุ่ม) และการเป็นผู้นำ ผู้ตามในการอภิปรายซักถาม

#### ๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

##### ๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

- ๕.๑.๑ มีทักษะการใช้เครื่องมือที่จำเป็นที่มีอยู่ในปัจจุบันต่อการทำงานที่เกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก
- ๕.๑.๒ สามารถแนะนำประเด็นการแก้ไขปัญหาโดยใช้สารสนเทศทางคณิตศาสตร์หรือการแสดงสถิติประยุกต์ต่อปัญหาที่เกี่ยวข้องอย่างสร้างสรรค์
- ๕.๑.๓ สามารถสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพทั้งปากเปล่าและการเขียน พร้อมทั้งเลือกใช้รูปแบบของสื่อการนำเสนอได้อย่างเหมาะสม
- ๕.๑.๔ สามารถนำเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีได้อย่างเหมาะสม

##### ๕.๒ วิธีการสอน

- (๑) สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหารายวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก
- (๒) บรรยายจากสื่อ Power Point พร้อมยกตัวอย่างประกอบโดยเน้นตัวอย่างการแก้ปัญหาทางด้านการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก
- (๓) มอบหมายงานต่างๆ ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน



### ๕.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัย/ข้อสอบอัตนัย
- (๒) ประเมินจากแบบทดสอบ เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา
- (๓) ประเมินจากการนำเสนอผลงานต่างๆ /รายงาน (กลุ่ม)

## หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

## ๑. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
๑ Online	<p>แนะนำรายวิชา บทที่ ๑ แนวคิดพื้นฐานการค้าปลีก Basic Concepts of Retailing</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความสำคัญของธุรกิจค้าปลีก</li> <li>- ธุรกิจค้าปลีกในระบบห่วงโซ่อุปทาน</li> <li>- ธุรกิจค้าปลีกกับการบริหารการตลาด</li> <li>- วัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจค้าปลีก</li> <li>- ธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย</li> </ul>	๓	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> <b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <p>๑. แนะนำวิธีการเรียนการสอน และอธิบายเนื้อหา รายวิชา จุดประสงค์ และ เป้าหมายของรายวิชา เกณฑ์ การวัดผลและประเมินผล แนะนำหนังสือเรียน และ website เพิ่มเติม</p> <p>๒. วิธีการสอนแบบบรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้ โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebook โดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วม</p>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>๑. เอกสาร ประกอบการ เรียนวิชาการ จัดการปฏิบัติการ ร้านค้าปลีก</p> <p>๒. สื่อการสอน Power point</p> <p>๓. ใบงาน</p> <p>๔. เว็บไซต์ WBSC-LMS</p> <p>๕. โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/</p>	๑	ผศ.รติญา นนธิราช

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
			อภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับ <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความสำคัญของธุรกิจค้าปลีก</li> <li>- ธุรกิจค้าปลีกในระบบห่วงโซ่อุปทาน</li> <li>- ธุรกิจค้าปลีกกับการบริหารการตลาด</li> <li>- วัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจค้าปลีก</li> <li>- ธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย</li> </ul>	facebook		
๒ Online	บทที่ ๒ ร้านค้าปลีก Retail Store <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประเภทของร้านค้าปลีก แยกตามคุณลักษณะต่างๆ</li> <li>- ลักษณะงานประจำวันในร้านค้าปลีก</li> <li>- การกำหนดเป้าหมาย และตัวชี้วัดของร้านค้าปลีก</li> <li>- ทำเลที่ตั้ง การออกแบบ และการจัดวางพื้นที่ภายในร้าน</li> </ul>	๓	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> ๑. วิธีการสอนแบบบรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google	<b>สื่อการสอน</b> ๑. เอกสารประกอบ การเรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก	๑, ๒	ผศ.รติฐานนธิราช

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<b>Learning Outcome</b> - นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ร้านค้าปลีกในประเทศไทยได้		Classrooms/facebook โดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับร้านค้าปลีกในประเทศไทย ๒. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาร้านค้าปลีกในประเทศไทย	๒. สื่อการสอน PowerPoint ๓. ใบงาน กรณีศึกษา เกี่ยวกับร้านค้าปลีกในประเทศไทย ๔. เว็บไซต์ WBSC-LMS ๕. โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms /facebook		
๓ Online	บทที่ ๓ การบริหารร้านค้าปลีก Store Administration - กฎระเบียบ และข้อบังคับที่ต้องปฏิบัติตาม - การวางแผนการดำเนินงาน	๓	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> ๑. วิธีการสอนแบบบรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ	<b>สื่อการสอน</b> ๑. เอกสารประกอบการ	๒, ๓	ผศ.รติฐานนธิราช

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ระบบงบประมาณ และการจัดหา</li> <li>- การบำรุงรักษาอุปกรณ์ และร้านค้า</li> <li>- การจัดการของเสีย</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาสามารถวิเคราะห์การบริหารร้านค้าปลีกได้</li> </ul>		WBSC-LMS ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebook โดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการบริหารร้านค้าปลีก ๒.ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาการบริหารร้านค้าปลีก	เรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก ๒. สื่อการสอน PowerPoint ๓. ใบงาน ๔. เว็บไซต์ WBSC-LMS ๕. โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebook		
๔ Online	บทที่ ๔ งานและหน้าที่ในร้านค้าปลีก Functioning of a Retail Store <ul style="list-style-type: none"> <li>- การเขียนระบบงาน Work flow design</li> <li>- งานประจำวันในร้านค้าปลีก</li> </ul>	๓	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> ๑.วิธีการสอนแบบบรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้	<b>สื่อการสอน</b> ๑. เอกสารประกอบการเรียนวิชาการ	๑, ๒ ,๓	ผศ.รติฐานนธิราช

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- วงจรการสั่งซื้อสินค้า Order to sale Cycle</li> <li>- การจัดเรียงสินค้า</li> <li>- ป้ายและการสื่อสารในร้านค้า</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาสามารถวิเคราะห์งานและหน้าที่ในร้านค้าปลีกได้</li> </ul>		<p>โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebook โดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับงานและหน้าที่ในร้านค้าปลีก</p> <p>๒. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาและหน้าที่ในร้านค้าปลีก</p>	<p>จัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก</p> <p>๒. สื่อการสอน PowerPoint</p> <p>๓. ใบงาน</p> <p>๔. เว็บไซต์ WBSC-LMS</p> <p>๕. โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebook</p>		
๕ Online	<p>บทที่ ๕ การจัดการพื้นที่ในร้านค้าปลีก Space Management</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มูลค่าของพื้นที่ในร้านค้าปลีก</li> <li>- ผลตอบแทนต่อทรัพย์สิน Return on Assets (ROA.)</li> <li>- แนวคิดการจัดพื้นที่ในร้านค้าปลีก</li> </ul>	๓	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <p>๑. วิธีการสอนแบบบรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft</p>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>๑. เอกสารประกอบการเรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการ</p>	๒, ๓	ผศ.รติฐานนธิราช

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<b>Learning Outcome</b> - นักศึกษาสามารถได้ทราบถึงประเด็นเกี่ยวกับการจัดการพื้นที่ในร้านค้าปลีก		Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebook โดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการจัดการพื้นที่ในร้านค้าปลีก	1. ร้านค้าปลีก 2. สื่อการสอน PowerPoint 3. ใบงาน 3. เว็บ WBSC-LMS 4. โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebook		
๖ Online	บทที่ ๖ การจัดการสินค้าในร้านค้าปลีก Product Management in Retail Store - การจัดการสินค้าคงคลัง - การตรวจนับสินค้า - การพยากรณ์สินค้า - การส่งสินค้า และการตรวจรับสินค้า	๓	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> ๑.วิธีการสอนแบบบรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google	<b>สื่อการสอน</b> ๑. เอกสารประกอบการเรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก	๑, ๒ ,๓	ผศ.รติยานนธิราช

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- หน้าที่ และความสำคัญของศูนย์กระจายสินค้า</li> <li>- การใช้งานระบบ POS ในการบริหารการจัดเก็บสินค้า</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาสามารถวิเคราะห์การจัดการสินค้าในร้านค้าปลีก</li> </ul>		Classrooms/facebook โดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการจัดการสินค้าในร้านค้าปลีก ๒. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาการจัดการสินค้าในร้านค้าปลีก	๒. สื่อการสอน PowerPoint ๓. ใบงาน		
๗ Online	<p>บทที่ ๖ การจัดการสินค้าในร้านค้าปลีก Product Management in Retail Store (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การจัดหมวดหมู่สินค้า ตามประเภทสินค้า ตามยอดขาย</li> <li>- แนวคิดการจัดเรียงสินค้า</li> <li>- การจัดเรียงสินค้าเพื่อการส่งเสริมการขาย</li> <li>- การประเมินผลการจัดเรียงสินค้า</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ประเด็นเกี่ยวกับการจัดประเภทสินค้าในร้าน ๗-๑๑</li> </ul>	๓	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> ๑. วิธีการสอนแบบบรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebook โดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับรายงาน การจัดการประเภทสินค้าในร้าน ๗-๑๑	<b>สื่อการสอน</b> ๑. เอกสารประกอบการเรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก ๒. สื่อการสอน PowerPoint ๓. ใบงานการจัดการสินค้าในร้านค้าปลีก	๑, ๒ ,๓	ผศ.รติยานนธิราช



สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
			๒. ให้นักศึกษาดูวิดีโอเกี่ยวกับจัดการสินค้าในร้านค้าปลีก			
๘ Online	<p>บทที่ ๗ การขาย Sales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การกำหนดราคาสินค้า</li> <li>- การจัดการพื้นที่ขายสินค้า</li> <li>- รูปแบบและวิธีการชำระเงิน</li> <li>- การใช้ POS ในการขาย</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ประเด็นเกี่ยวกับการขายได้</li> </ul>	๓	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <p>๑. วิธีการสอนแบบบรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebook โดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการขาย</p> <p>๒. ใบงาน</p>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>๑. เอกสารประกอบการเรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก</p> <p>๒. สื่อการสอน PowerPoint</p> <p>๓. ใบงาน</p> <p>๔. เว็บไซต์ WBSC-LMS</p> <p>๕. โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google</p>	๒, ๓	ผศ.รติฐานนธิราช

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
				Classrooms/fac ebook		
๙ Online	<p>บทที่ ๘ การเงินและการควบคุม ในร้านค้าปลีก Retail Store Financial and Control</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- รายได้ และค่าใช้จ่ายในร้านค้าปลีก</li> <li>- เจ้าหนี้ และลูกหนี้ทางการค้า</li> <li>- ระบบภาษีในร้านค้าปลีก</li> <li>- รายงานทางการเงินต่างๆ</li> <li>- การวัดความสามารถของร้านค้าปลีก ด้วยสัดส่วนทางการเงิน financial Ratio Measurement</li> <li>- ต้นทุนจม และค่าใช้จ่ายที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้</li> <li>- การควบคุมรายการส่งเสริมการขาย เช่น การแลกซื้อ การใช้คูปอง การแถมสินค้าขาย</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ประเด็นเกี่ยวกับการเงินและการควบคุม ในร้านค้าปลีก</li> </ul>	๓	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <p>วิธีการสอนแบบบรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้ โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebook โดย</p> <p>๑.ให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการเงินและการควบคุม ในร้านค้าปลีก</p> <p>๒.ให้นักศึกษาวิเคราะห์การเงิน ในร้านค้าปลีก</p>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>๑. เอกสารประกอบการเรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก</p> <p>๒. สื่อการสอน PowerPoint</p> <p>๓. ใบงาน</p> <p>๔. เว็บไซต์ WBSC-LMS</p> <p>๖. โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/</p>	๑,๒	ผศ.รติฐานนธิราช

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
				facebook		
๑๐ (ชั้นเรียน)	<p>บทที่ ๘ การเงินและการควบคุม ในร้านค้าปลีก Retail Store Financial and Control (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- รายงานทางการเงินต่างๆ</li> <li>- การวัดความสามารถของร้านค้าปลีก ด้วยสัดส่วนทางการเงิน financial Ratio Measurement</li> <li>- ต้นทุนจม และค่าใช้จ่ายที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้</li> <li>- การควบคุมรายการส่งเสริมการขาย เช่น การแลกซื้อ การใช้คูปอง การแถมสินค้าขาย</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b>            นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการเงินและการควบคุม ในร้านค้าปลีก</p> <p>-</p>	๓	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b>            .บรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebookโดย</p> <p>๑.ให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการเงินและการควบคุม ในร้านค้าปลีก</p> <p>๒.ให้นักศึกษาวิเคราะห์การควบคุม ในร้านค้าปลีก</p>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>๑. เอกสารประกอบการเรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก</p> <p>๒. สื่อการสอน PowerPoint</p> <p>๓. ใบงาน</p> <p>๓. เว็บไซต์ WBSC-LMS</p>	๑, ๒ ,๓	ผศ.รติยานนธิราช
๑๑ (ชั้นเรียน)	<p>บทที่ ๙ การจัดการทรัพยากรบุคคลในร้านค้าปลีก Human Resources Management in Retail Store</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การกำหนดโครงสร้างพนักงานในร้าน</li> <li>- การกำหนดหน้าที่การทำงาน</li> </ul>	๓	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b>            บรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft</p>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>๑. เอกสารประกอบการเรียนวิชาการ</p>	๑, ๒ ,๓	ผศ.รติยานนธิราช

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ระเบียบและข้อบังคับการทำงาน</li> <li>- การทำงานเป็นกะ</li> <li>- การจัดหาพนักงาน</li> <li>- การสอนงาน การฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานการ</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาสามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการจัดการทรัพยากรบุคคลในร้านค้าปลีกได้</li> </ul>		Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebookโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการจัดการทรัพยากรบุคคลในร้านค้าปลีก	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก</li> <li>๒. สื่อการสอน PowerPoint</li> <li>๓. ใบงาน</li> <li>๔. เว็บ WBSC-LMS</li> </ul>		
๑๒ (ชั้นเรียน)	<p>บทที่ ๑๐ ลูกค้า และการให้บริการลูกค้า Customer and Customer services</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- พฤติกรรมการซื้อของลูกค้า และพฤติกรรมการซื้อแบบบริการตนเอง Self service</li> <li>- การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า Customer Relation Management</li> <li>- บริการในร้านค้าปลีก</li> <li>- ข้อร้องเรียน ข้อเสนอแนะ และการจัดการข้อร้องเรียน</li> </ul>	๓	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> บรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebookโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า และการให้บริการลูกค้า	<b>สื่อการสอน</b> ๑. เอกสารประกอบการเรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก ๒. สื่อการสอน PowerPoint ๓. ใบงาน ๔. เว็บ WBSC-	๒, ๓	ผศ.รติฐานนธีราช

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<b>Learning Outcome</b> - นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ลูกค้า และการให้บริการลูกค้าได้		๒. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาลูกค้า และการให้บริการลูกค้า	LMS		
๑๓ (ชั้นเรียน)	บทที่ ๑๒ การจัดการความเสี่ยงในร้านค้า Risk management in Retail Store - การประเมินความเสี่ยง และผลกระทบความเสี่ยงที่มีในร้านค้าปลีก - การทุจริต และการป้องกัน - การลักขโมย การหยิบฉวยสินค้า และการป้องกัน - การวางแผนระงับหรือป้องกันความเสี่ยง  <b>Learning Outcome</b> - นักศึกษาสามารถวิเคราะห์การจัดการความเสี่ยงในร้านค้าได้	๓	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> บรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebookโดย ๑.ให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการจัดการความเสี่ยงในร้านค้า ๒. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาการจัดการความเสี่ยงในร้านค้า	<b>สื่อการสอน</b> ๑. เอกสารประกอบการเรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก ๒. สื่อการสอน PowerPoint ๓. ใบงาน	๑, ๒ ,๓	ผศ.รติฐานนธีราช

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
๑๔ (ชั้นเรียน)	<p>บทที่ ๑๓ การตรวจสอบในร้านค้าปลีก Retail Store Audit</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความสำคัญในการตรวจสอบร้านค้า</li> <li>- สิ่งที่ต้องตรวจสอบในร้านค้า</li> <li>- การตรวจนับสินค้า และวงรอบการตรวจนับสินค้า</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาสามารถวิเคราะห์การตรวจสอบในร้านค้าปลีก</li> </ul>	๓	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <p>บรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebookโดย</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑.ให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบในร้านค้าปลีก</li> <li>๒. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาการตรวจสอบในร้านค้าปลีก</li> </ol>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑. เอกสารประกอบการเรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก</li> <li>๒. สื่อการสอน PowerPoint</li> <li>๓. ใบงาน</li> <li>๔. เว็บ WBSC-LMS</li> </ol>	๒, ๓	ผศ.รติยานนธิราช
๑๕ (ชั้นเรียน)	<p>บทที่ ๑๓ การตรวจสอบในร้านค้าปลีก Retail Store Audit</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- รายงานต่างๆในร้านค้า</li> <li>- การวัดความพึงพอใจของลูกค้า</li> </ul> <p>@</p> <p>สรุปบทเรียน</p> <p>นำเสนอรายงานประจำวิชา</p>	๓	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <p>บรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC-LMS ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft Teams/ Zooms/Google Classrooms/facebookโดย</p>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑. เอกสารประกอบการเรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก</li> </ol>	๑, ๒ ,๓	ผศ.รติยานนธิราช

สัปดาห์ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<p><b>Learning Outcome</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาสามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับการตรวจสอบในร้านค้าปลีก</li> </ul>		<p>๑.ให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบในร้านค้าปลีก</p> <p>๒.สรุปทเรียน</p> <p>๓.นำเสนอรายงานประจำวิชา</p>	<p>๒. สื่อการสอน PowerPoint</p> <p>๓. ใบงาน</p> <p>๔. เว็บไซต์ WBSC-LMS</p>		

## ๒.แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
๑. การเข้าชั้นเรียน / การตรงต่อเวลา / การแต่งกาย / ความรับผิดชอบต่อนตนเอง/การมีจิตสำนึกความถูกต้อง/คุณธรรมจริยธรรม	๑.๑.๑,๑.๑.๒, ๑.๑.๓	๑. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย ๒. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย ๓. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล	๑-๑๕	๑๐%
๒. แบบฝึกหัด/กิจกรรม / งานที่ได้รับมอบหมาย (งานเดี่ยวและงานกลุ่ม)	๑.๑.๑,๑.๑.๒, ๑.๑.๓ ๒.๑.๑, ๒.๑.๓ ๓.๑.๒, ๓.๑.๓, ๔.๑.๓ ๕.๑.๑, ๕.๑.๔	๑. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย ๒. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล ๓. ประเมินจากงาน /กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติในห้องเรียน ต้องมีความซื่อสัตย์ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน ๔. ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการทำกิจกรรมกลุ่ม ๕. ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม	๑-๑๕	๓๐%
๓. การจัดร้านค้าจำลอง	๑.๑.๑,๑.๑.๒, ๑.๑.๓ ๒.๑.๑, ๒.๑.๓ ๓.๑.๒, ๓.๑.๓, ๔.๑.๓	๑. ประเมินผลงานในการจัดงาน	๗-๘	๒๐%



กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
	๕.๑.๑, ๕.๑.๔			
๔. สอบปลายภาค	๒.๑.๑, ๒.๑.๒, ๒.๑.๓, ๓.๑.๒, ๓.๑.๓	๑. ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและอัตนัย	๑๖	๔๐%

## หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

### ๑. เอกสารและตำราหลัก

นฤมล โสภารัตนกุล. (๒๕๖๒). *เอกสารประกอบการเรียนวิชาการจัดการปฏิบัติการร้านค้าปลีก*. กรุงเทพมหานคร: ศูนย์บริการสื่อและสิ่งพิมพ์กราฟฟิคไซท์.

### ๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

วารุณี ต้นตึงศ์วานิช. ๒๕๕๕. *ธุรกิจค้าปลีก*. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. กรุงเทพฯ  
 สุพรรณิ อินทร์แก้ว. ๒๕๕๕. *การบริหารการค้าปลีก*. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีธัญบุรี. กรุงเทพฯ : ธนาเพลส  
 สุมนา อยู่โพธิ์. ๒๕๕๔. *การค้าปลีก*. โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. กรุงเทพฯ.

### ๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

๓.๑ <http://www.arit.dusit.ac.th/>

๓.๒ เว็บไซต์สำนักหอสมุดของสถาบันการศึกษาหรือหน่วยงานต่าง ๆ ที่มีผลงานวิจัย

## หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### ๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและนักศึกษา การอภิปรายร่วมกัน
- การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของนักศึกษาทั้งในและนอกชั้นเรียนสำหรับการนำความรู้ไปใช้
- การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา
- ข้อเสนอแนะผ่านกลุ่มของสื่อสังคมออนไลน์ที่ผู้สอนได้จัดทำเป็นช่องทางการสื่อสารกับนักศึกษา

### ๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

#### ๒.๑ กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

- (๑) ประเมินจากการมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมของหลักสูตร
- (๒) ประเมินจากการเข้าชั้นเรียนตรงเวลาของนักศึกษา การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่

มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม

- (๓) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ไม่คัดลอกผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

**๒.๒ กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านความรู้**

- (๑) แบบฝึกหัด ทดสอบย่อย จัดสอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน
- (๒) ประเมินผลจากรายงานที่นักศึกษาจัดทำ
- (๓) ประเมินผลจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน

**๒.๓ กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา**

- (๑) สังเกตพฤติกรรม การร่วมกิจกรรมการอภิปราย และการตอบคำถาม
- (๒) ตรวจผลงานการศึกษาค้นคว้ารายงานที่ได้รับมอบหมาย
- (๓) การสอบปฏิบัติและการสอบวัดผลความรู้ โดยการจัดทำข้อสอบเพื่อใช้วัดทักษะทางด้านปัญญาของนักศึกษา โดยเน้นการแก้ปัญหา การอธิบายแนวคิดของการแก้ปัญหา และวิธีการแก้ปัญหา โดยการประยุกต์ความรู้ที่ได้เรียนมา

**๒.๔ กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างตัวบุคคลและความรับผิดชอบ**

- (๑) ประเมินจากพฤติกรรม การร่วมกิจกรรม การอภิปราย
- (๒) ประเมินการทำงานภายในกลุ่มอย่างต่อเนื่อง
- (๓) ให้นักศึกษาประเมินเพื่อนร่วมกลุ่มในแต่ละกิจกรรม

**๒.๕ กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรมทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ**

- (๑) สังเกตและประเมินผลการทำงานกลุ่ม
- (๒) ประเมินความสามารถในการนำเสนอผลงานทั้งด้านการใช้ภาษาและการใช้สื่อเทคโนโลยี

**๓. การปรับปรุงการสอน**

- สัมมนาการจัดการเรียนการสอน การจัดนิทรรศการแสดงผลงาน
- ผู้สอนบันทึกผลการวิเคราะห์สภาพการศึกษาของนักศึกษา และพิจารณาทิศทางการปรับรายบุคคล

**๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา**

- การทวนสอบการให้คะแนนจากการตรวจผลงานของนักศึกษาโดยผู้สอน และผู้สอนท่านอื่นที่ให้ความสนใจแลกเปลี่ยนเรียนรู้ หรือผู้ทรงคุณวุฒิ การพิจารณาจากผลงานที่ได้นำเสนอ
- มีการแต่งตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชาสำหรับการตรวจสอบผลการประเมิน ทวนสอบวิธีการ และผลการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยการตรวจสอบข้อสอบ รายงาน เอกสารผลงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม กิจกรรมของนักศึกษา

**๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา**

- ปรับปรุงรูปแบบกิจกรรมการสอนรายวิชาทุกภาคการศึกษาที่เปิดการเรียนการสอนหรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4
- เชิญวิทยากร ผู้เชี่ยวชาญ ผู้ทรงคุณวุฒิหรือผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ตรงมาเป็นส่วนร่วมในการทำพิจารณา เพื่อให้ศึกษามีมุมมองในเรื่องของการประยุกต์ความรู้กับปัญหาที่มาจากงานสร้างสรรค์ของผู้สอนหรือการจัดการเรียนรู้ตามประเด็นที่เกี่ยวข้องหรือสอดคล้อง