

สารบัญ

หมวด		หน้า
หมวดที่ 1	ข้อมูลทั่วไป	1
หมวดที่ 2	จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	2
หมวดที่ 3	ลักษณะและการดำเนินการ	3
หมวดที่ 4	การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	4
หมวดที่ 5	แผนการสอนและการประเมินผล	8
หมวดที่ 6	ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	12
หมวดที่ 7	การประเมินและการปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	12

รายละเอียดของวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา โรงเรียนการท่องเที่ยวและการบริการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา

3573207 วิชา การจัดการการตลาดสำหรับการท่องเที่ยวและการบริการ

2. จำนวนหน่วยกิต

3 หน่วยกิต (3-0-6)

3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

เป็นรายวิชาบังคับในหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและบริการ

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

อาจารย์รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษพัฒนา

5. ภาคการศึกษาชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 1/ชั้นปีที่ 4

6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)

ไม่มี

8. สถานที่เรียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

1 พฤษภาคม 2555

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. นักศึกษาเข้าใจความหมายและความสำคัญของตลาดการท่องเที่ยวและบริการ
2. นักศึกษาสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันและสิ่งแวดล้อมทางการตลาดเพื่อการแข่งขันทางธุรกิจท่องเที่ยวและบริการได้
3. นักศึกษาสามารถนำแนวคิดและหลักการทางการตลาดไปใช้ในการประกอบธุรกิจด้านอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและบริการได้

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนาปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้และทักษะในการประยุกต์ใช้หลักการตลาดในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการบริการได้

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาความหมาย คุณลักษณะและเอกลักษณ์ของสินค้าและบริการของรัฐกิจในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการบริการ ศึกษาปัจจัยสำคัญทางการตลาด สภาพแวดล้อมทางการตลาดการท่องเที่ยวและการบริการ กิจกรรมทางการตลาด และห่วงโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้องในเนื่องอุตสาหกรรมบริการ เพื่อสามารถนำไปประยุกต์ สร้างแผนการตลาดให้บรรลุเป้าหมายทางรัฐกิจในกรอบของจริยธรรม

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมง/ภาคการศึกษา	ไม่มี	ไม่มี	3 ชั่วโมง/สัปดาห์

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

อาจารย์ผู้สอนกำหนดวันและเวลาในการให้คำปรึกษาด้านวิชาการแก่ผู้เรียนสัปดาห์ละ 3 ชั่วโมง โดยมีการแจ้งให้ผู้เรียนทราบในห้องเรียน

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

พัฒนาผู้เรียนให้มีความรับผิดชอบ มีวินัย คุณธรรม และจริยธรรมตามคุณสมบัติ ดังนี้

- ตระหนักถึงคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณทางวิชาชีพ
- มีความรับผิดชอบ มีวินัย ตรงต่อเวลา
- สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้

1.2 วิธีการสอน

จัดการเรียนการสอน โดยการใช้ power point และการทำงานเป็นกลุ่ม

1.3 วิธีการประเมินผล

ประเมินจาก

- พฤติกรรมของนักศึกษาในการเรียน การส่งงาน
- การทำงานกลุ่ม
- การนำเสนอรายงานของนักศึกษาภายในห้อง

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

- สามารถเข้าใจและนำหลักวิชาไปใช้ได้จริงในธุรกิจการท่องเที่ยวและบริการ
- สามารถประกอบธุรกิจการท่องเที่ยวหรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวและบริการ โดยเข้าใจถึงความสำคัญเชิงการตลาด
- สามารถวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันและสิ่งแวดล้อมทางการตลาดเพื่อการแข่งขันทางธุรกิจท่องเที่ยวและบริการได้

2.2 วิธีการสอน

- บรรยายอธิบายเนื้อหาการตลาดสำหรับการท่องเที่ยวและบริการ
- ฝึกวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันและสิ่งแวดล้อมทางการตลาด
- มอบหมายงานกลุ่ม ค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้องนำเสนอและอภิปรายในชั้นเรียน

2.3 วิธีการประเมินผล

- สังเกตการมีส่วนร่วมในกิจกรรมในชั้นเรียนและการแสดงความคิดเห็น

- การทดสอบการวิเคราะห์สถานการณ์การตลาดในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและบริการ
- การนำเสนองาน
- สอบกลางภาค สอบปลายภาค

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- การนำแนวคิดและหลักการทางการตลาดไปใช้ในการประกอบธุรกิจด้านอุตสาหกรรมท่องเที่ยวได้
- การวิเคราะห์สถานการณ์และวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและบริการ

3.2 วิธีการสอน

- การอธิบาย
- การฝึกทักษะด้านต่างๆโดยใช้การวิเคราะห์เหตุการณ์ปัจจุบันในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและบริการ
- การมอบหมายงาน นำเสนอและอภิปรายกลุ่ม

3.3 วิธีการประเมินผล

- สังเกตพฤติกรรมการเรียนในชั้นเรียน
- ประเมินจากการวิเคราะห์และวางแผนจากเหตุการณ์ปัจจุบันในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและบริการ
- ประเมินการนำเสนอ
- สอบกลางภาคและปลายภาค

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้เรียนและผู้สอน
- มีภาวะความเป็นผู้นำผู้ตามและสามารถทำงานเป็นกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- มีการเรียนรู้ด้วยตนเองและมีความรับผิดชอบในงานที่มอบหมายให้

4.2 วิธีการสอน

- จัดกิจกรรม มอบหมายงานรายกลุ่มและรายบุคคล ส่งเสริมให้ค้นคว้าด้วยตนเอง

4.3 วิธีการประเมินผล

- สังเกตพฤติกรรมการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม
- ติดตามความก้าวหน้าของการทำงาน
- การนำเสนอรายงาน

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

- ทักษะทักษะในการสืบค้นข้อมูลทางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
- ทักษะการใช้สื่อเทคโนโลยีในการนำเสนองาน
- ทักษะในวิเคราะห์ วางแผน และการนำเสนองาน

5.2 วิธีการสอน

- มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ
- มอบหมายให้นำเสนองานในชั้นเรียนโดยใช้สื่อเทคโนโลยีที่เหมาะสม

5.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินการจัดทำรายงาน และการนำเสนอ

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์	หัวข้อ	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อ การสอน	ผู้สอน
1	- อธิบายแนวการสอน วิธีการเรียนการสอน และ การประเมินผล	3			- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษวิพัฒนา
2	-ลักษณะของการตลาด การท่องเที่ยวและบริการ -การวางแผนการตลาด การท่องเที่ยวและบริการ	3	- บรรยาย	- เอกสาร ประกอบการสอน - PowerPoint	- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษวิพัฒนา
3	- การวิเคราะห์โอกาสทาง การตลาด -การวิจัยการตลาดการ ท่องเที่ยวและบริการ	3	- บรรยาย	- เอกสาร ประกอบการสอน - PowerPoint	- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษวิพัฒนา
4	- การวิเคราะห์พฤติกรรม นักท่องเที่ยว	3	- บรรยาย	- เอกสาร ประกอบการสอน - PowerPoint	- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษวิพัฒนา
5	- การแบ่งส่วนตลาด การ กำหนดเป้าหมายและการ กำหนดตำแหน่งทางการ ท่องเที่ยวและบริการ	3	- บรรยาย	- เอกสาร ประกอบการสอน - PowerPoint	- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษวิพัฒนา
6	- การบริหารจัดการ ผลิตภัณฑ์และบริการ ทางการท่องเที่ยวและ บริการ	3	- บรรยาย	- เอกสาร ประกอบการสอน - PowerPoint	- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษวิพัฒนา

7	- การบริหารจัดการแหล่งท่องเที่ยว	3	- บรรยาย	- เอกสารประกอบการสอน - PowerPoint	- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษพัฒนา
8	- กลยุทธ์การตั้งราคา สำหรับการท่องเที่ยวและบริการ - ช่องทางการจัดจำหน่าย ในธุรกิจการท่องเที่ยวและบริการ	3	- บรรยาย	- เอกสารประกอบการสอน - PowerPoint	- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษพัฒนา
9	สอบกลางภาค				
10	- การสื่อสารการตลาด แบบบูรณาการและส่วน ประสมการส่งเสริม การตลาด (การโฆษณา)	3	- บรรยาย	- เอกสารประกอบการสอน - PowerPoint	- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษพัฒนา
11	- การสื่อสารการตลาด แบบบูรณาการ (การ ส่งเสริมการขาย และการ ให้ข่าวประชาสัมพันธ์)	3	- บรรยาย	- เอกสารประกอบการสอน - PowerPoint	- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษพัฒนา
12	- การตลาดทางตรงและ การตลาดออนไลน์	3	- บรรยาย	- เอกสารประกอบการสอน - PowerPoint	- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษพัฒนา
13	- การขายโดยใช้พนักงาน ขายและบริหารการขาย	3	- บรรยาย	- เอกสารประกอบการสอน - PowerPoint	- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษพัฒนา
14	- การบริหารพนักงานและ ลูกค้า	3	- บรรยาย	- เอกสารประกอบการสอน	- อ.รัชฎ์ลักษณ์ วิเศษพัฒนา

	<ul style="list-style-type: none"> - กระบวนการบริการนักท่องเที่ยว - การปรับปรุงการเพิ่มผลผลิตและคุณภาพบริการ 			- PowerPoint	
15	<ul style="list-style-type: none"> -การออกแบบสภาพแวดล้อมทางกายภาพของการบริการ - การจัดแพคเกจและโปรแกรมการท่องเที่ยวและการเป็นหุ้นส่วนธุรกิจ 	3	- บรรยาย	<ul style="list-style-type: none"> - เอกสารประกอบการสอน - PowerPoint 	- อ.รัชฎ์ลักษณะวิเศษวิพัฒนา
สอบปลายภาค	สัปดาห์ที่ 16 ผู้สอนสอบ				

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1	1.1, 1.2 3.1, 3.4 4.1, 4.2	การมีส่วนร่วมกิจกรรมในชั้นเรียน ตามข่าวและเหตุการณ์ปัจจุบัน และ แบบทดสอบย่อย	ตลอดภาคเรียน	30%
2	1.1, 1.2 2.1 3.1	การนำเสนอรายงาน	16	10%
3	2.1, 2.2 3.1, 3.4	สอบกลางภาค	9	30%
4	2.1, 2.2 3.1, 3.4	สอบปลายภาค	17	30%

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

การตลาดการท่องเที่ยวและการบริการ (ดร. จิระวัฒน์ อนุวิชานนท์)

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

1. Marketing for tourism and hospitality management
2. Principle of Marketing

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

1. เว็บไซต์ <http://www.tat.or.th>
2. เว็บไซต์ <http://marketingdb.tat.or.th/>

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลในรายวิชานี้ จัดทำโดย

- การสนทนาระหว่างผู้สอนกับผู้เรียนและสังเกตจากพฤติกรรมของผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

มีการเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอน โดยใช้ผลการเรียนและการทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้อ

3. การปรับปรุงการสอน

นำที่ได้จากการประเมินการสอนในข้อ 2 มาปรับปรุงการสอนโดยสัมมนาการจัดการเรียนการสอน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- ระหว่างการเรียนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้รายวิชา โดยสอบถามนักศึกษา พิจารณาจากผลการทดสอบ

- ตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบ รายงาน และเกณฑ์การตัดสินผลการเรียน

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

นำข้อมูลที่ได้จากการทำแบบประเมินมาใช้ปรับปรุงแผนการสอน

นำผลการประเมิน และทวนสอบผลสัมฤทธิ์ประสิทธิผลรายวิชา มาเป็นแนวทางในการพัฒนาการจัดการเรียนการสอนทุกปี