

## รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต  
วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา โรงเรียนการท่องเที่ยวและการบริการ

### หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

- รหัสและชื่อรายวิชา  
รหัส 3574207 ชื่อวิชา การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม
- จำนวนหน่วยกิต  
3(3-0-6)
- หลักสูตรและประเภทของรายวิชา  
หลักสูตรอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและการบริการ ประเภทของรายวิชาวิชาชีพศึกษาทั่วไป
- อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน  
1. อาจารย์โสภารวรรณ ตรีสุวรรณ อาจารย์ผู้รับผิดชอบและอาจารย์ผู้สอน  
2. อาจารย์วรรณพรพรรณ ริมผดี อาจารย์ผู้สอน
- ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน  
ภาคการศึกษาที่ 2/2554 นักศึกษาชั้นปีที่ 3
- รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)  
ไม่มี
- รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)  
ไม่มี
- สถานที่เรียน  
ในมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
- วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด  
6 ธันวาคม 2554

### หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

- จุดมุ่งหมายของรายวิชา
  - 1.1 เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจถึงประเภท หลักการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย
  - 1.2 เพื่อให้นักศึกษาเรียนรู้แนวโน้มปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม
  - 1.3 เพื่อให้นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรมในแต่ละประเภท
- วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา
  - 2.1 เพื่อให้บัณฑิตสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมกับยุคโลกาภิวัตน์

- 2.2 เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจถึงประเภท หลักการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย
- 2.3 เพื่อให้นักศึกษาเรียนรู้แนวโน้มปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม
- 2.4 เพื่อให้นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรมในแต่ละประเภท

### หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

#### 1. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาประเภท หลักการจัดการ หลักปฏิบัติและแนวโน้มปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม รวมถึงการวิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรมแต่ละประเภท

#### 2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
30 ชั่วโมง	3 ชั่วโมง	-	18 ชั่วโมง

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล  
3 ชั่วโมง/สัปดาห์

### หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

#### 1. คุณธรรม จริยธรรม

##### 1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- 1.1.1 มีจิตสำนึกและตระหนักในด้านของปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย รวมถึงการเป็นแบบอย่างที่ดีด้านการจัดการนำเที่ยวแก่สังคม
- 1.1.2 มีบทบาทความรับผิดชอบต่อนักท่องเที่ยว
- 1.1.3 มีส่วนร่วมในการเฝ้าระวังการทำลายแหล่งท่องเที่ยว
- 1.1.4 ให้คำแนะนำแนวปฏิบัติที่ช่วยส่งเสริมคุณภาพการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน

##### 1.2 วิธีการสอน

**งานชิ้นที่ 1** ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มสืบหาข้อมูลจริยธรรมในช่องทางการจัดจำหน่ายหรือจริยธรรมในการขาย พร้อมอภิปรายหน้าห้องเรียน

##### 1.3 วิธีการประเมินผล

พิจารณาจากข้อมูลที่นักศึกษานำเสนอและวิธีการนำเสนอหน้าห้องเรียน

#### 2. ความรู้

## 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

การจัดการผลิตภัณฑ์หรือบริการให้เหมาะกับช่องทางการจัดจำหน่ายนักท่องเที่ยว พร้อมกับการมีจริยธรรมและจรรยาบรรณที่ดีในช่องทางการจัดจำหน่าย

### 2.2 วิธีการสอน

1. แบบฝึกปฏิบัติประจำวิชา
2. กิจกรรมประจำบทเรียนจำนวน 10 บท พร้อมใบงาน
3. ตัวอย่างรายงาน

**งานชิ้นที่ 1** ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มสืบหาข้อมูลจริยธรรมในช่องทางการจัดจำหน่ายหรือจริยธรรมในการขาย พร้อมอภิปรายหน้าห้องเรียน

**งานชิ้นที่ 2** ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มจัดทำสินค้าเกี่ยวกับอุตสาหกรรมบริการ พร้อมวิเคราะห์ 4 P's โดยเน้นการออกแบบช่องทางการจัดจำหน่ายให้เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการนั้นอย่างชัดเจน พร้อมอภิปรายหน้าห้องเรียนด้วย Power Point Slide

### 2.3 วิธีการประเมินผล

พิจารณาจากข้อมูลที่นักศึกษานำเสนอและวิธีการนำเสนอหน้าห้องเรียนโดยสามารถสื่อความหมายให้อาจารย์และนักศึกษาในชั้นเรียนเข้าใจได้

## 3. ทักษะทางปัญญา

### 3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

การฝึกคิดและแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า

### 3.2 วิธีการสอน

สอบถามข้อมูลต่าง ๆ จากนักศึกษารายบุคคลขณะนำเสนอข้อมูลหน้าห้อง

### 3.3 วิธีการประเมินผล

พิจารณาจากข้อมูลที่นักศึกษานำเสนอและวิธีการนำเสนอหน้าห้องเรียนโดยสามารถสื่อความหมายให้อาจารย์และนักศึกษาในชั้นเรียนเข้าใจได้

## 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

การทำงานร่วมกันเป็นทีมได้อย่างเหมาะสม

### 4.2 วิธีการสอน

ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มทำรายงาน

### 4.3 วิธีการประเมินผล

พิจารณาจากการร่วมทำกิจกรรม รายงานที่นักศึกษาทั้งกลุ่มนำเสนอหน้าห้อง โดยทุกคนสามารถนำเสนอหน้าห้องเรียน สามารถสื่อความหมายและตอบคำถามที่อาจารย์และนักศึกษาในชั้นเรียนถามให้เข้าใจได้

## 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

### 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

5.1.1 นักศึกษาสามารถคิดต้นทุนในการจัดโปรแกรมท่องเที่ยวได้

5.1.2 นักศึกษาสามารถสื่อความหมายหน้าห้องเรียนให้อาจารย์และนักศึกษาในชั้นเรียนเข้าใจได้

5.1.3 นักศึกษาสืบค้นข้อมูลทั้งในห้องสมุด และทางอินเทอร์เน็ตได้อย่างถูกต้อง

## 5.2 วิธีการสอน

ให้นักศึกษาทำรายงานจำนวน 2 ชิ้นงาน ดังกล่าวข้างต้น

## 5.3 วิธีการประเมินผล

พิจารณาจากข้อมูลที่นักศึกษาทั้งกลุ่มนำเสนอหน้าห้อง โดยทุกคนสามารถนำเสนอหน้าห้องเรียนสามารถตอบข้อซักถาม สื่อความหมายให้อาจารย์และนักศึกษาในชั้นเรียนเข้าใจได้

## หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

### 1. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน สื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ผู้สอน
1	แนวการสอน การวัดผลการประเมินผลมอบหมายงานกลุ่ม <u>งานชิ้นที่ 1</u> ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มสืบหาข้อมูลจริยธรรมในช่องทางการจัดจำหน่ายหรือจริยธรรมในการขาย พร้อมอภิปรายหน้าห้องเรียน <u>งานชิ้นที่ 2</u> ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มจัดทำสินค้าเกี่ยวกับอุตสาหกรรมบริการ พร้อมวิเคราะห์ 4 P's โดยเน้นการออกแบบช่องทางการจัดจำหน่ายให้เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการนั้นอย่างชัดเจน พร้อมอภิปรายหน้าห้องเรียนด้วย Power Point Slide	3	1. Power point 2. เอกสารตำราวิชาช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม	อ.โสภณวรรณ ตรีสุวรรณ
2	บทที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย	3	1. ทำกิจกรรมบทที่ 1 การนำเข้าสู่บทเรียนโดยจัดกิจกรรมการเรียนรู้โดยใช้ปัญหาเป็นฐาน ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มอภิปรายเพื่อสรุป ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย 2. อาจารย์สรุปความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย 3. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point และซักถาม	อ.โสภณวรรณ ตรีสุวรรณ
3	บทที่ 2 ประเภทของช่อง	1. บรรยาย	1. อาจารย์สรุปประเภทของช่อง	อ.โสภณวรรณ

## 3574207 การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม

	ทางการจัดจำหน่าย	ประกอบ สื่อ การสอน Power point	ทางการจัดจำหน่าย 2. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point และช้คำถาม	ตรีสุวรรณ์
4	บทที่ 3 การค้าส่ง	1. บรรยาย ประกอบ สื่อ การสอน Power point	1. อาจารย์สรุปการค้าส่ง 2. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point และช้คำถาม	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ์
5	<b>Present งานชิ้นที่ 1</b> ให้ นักศึกษาแบ่งกลุ่มสืบหาข้อมูล จริยธรรมในช่องทางการจัด จำหน่ายหรือจริยธรรมในการ ขาย พร้อมอภิปรายหน้า ห้องเรียน	1. นิสิต Present 2. อาจารย์ ทบทวนป้อน ข้อมูล ข้อบกพร่องที่ พบจากการ รายงาน	1. นักศึกษานำเสนอข้อมูล หน้าห้อง Power point	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ์
6	<b>Present งานชิ้นที่ 1</b> ให้ นักศึกษาแบ่งกลุ่มสืบหาข้อมูล จริยธรรมในช่องทางการจัด จำหน่ายหรือจริยธรรมในการ ขาย พร้อมอภิปรายหน้า ห้องเรียน	1. นิสิต Present 2. อาจารย์ ทบทวนป้อน ข้อมูล ข้อบกพร่องที่ พบจากการ รายงาน	1. นักศึกษานำเสนอข้อมูล หน้าห้อง Power point	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ์
7	สอบกลางภาค	ข้อสอบกลาง ภาค	ข้อสอบอัตนัย 2 ข้อ	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ์
8	บทที่ 4 การค้าปลีก	1. บรรยาย ประกอบ สื่อ การสอน Power point	1. อาจารย์สรุปการค้าปลีก 2. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point และช้คำถาม	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ์
9	บทที่ 5 การสื่อสารการตลาด แบบบูรณาการหน่วยงานขาย	1. การ บรรยาย ประกอบสื่อ แผ่นใส/ Power Point 2. อภิปราย และช้คำถาม 3. ให้นักศึกษา วิเคราะห์ กรณีศึกษาการ สื่อสาร การตลาดแบบ บูรณาการ	1. อาจารย์สรุปการสื่อสาร การตลาดแบบบูรณาการ หน่วยงานขาย 2. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point และช้คำถาม 3. กรณีศึกษา	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ์

## 3574207 การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม

10	บทที่ 6 อินเทอร์เน็ต การขายตรง	1. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point	1. อาจารย์สรุปอินเทอร์เน็ต การขายตรง 2. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point และซักถาม	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ
11	บทที่ 7 การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย	1. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point	1. อาจารย์สรุปการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย 2. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point และซักถาม	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ
12	บทที่ 8 การเจรจาต่อรองในช่องทางการตลาด	1. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point	1. อาจารย์สรุปการเจรจาต่อรองในช่องทางการตลาด 2. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point และซักถาม	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ
13	บทที่ 9 การเข้าสู่ตลาดโลก	1. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point	1. อาจารย์สรุปการเจรจาต่อรองในช่องทางการตลาด 2. บรรยายประกอบ สื่อการสอน Power point และซักถาม	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ
14	<u>Present งานชิ้นที่ 2</u> ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มจัดทำสินค้าหรือบริการ พร้อมออกแบบช่องทางการจัดจำหน่ายให้เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการนั้น พร้อมอภิปรายหน้าห้องเรียน	1. นิสิต Present 2. อาจารย์ ทบทวนข้อข้อมูล ข้อบกพร่องที่พบจากการรายงาน	1. ศึกษานำเสนอข้อมูลหน้าห้อง Power point	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ
15	<u>Present งานชิ้นที่ 2</u> ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มจัดทำสินค้าหรือบริการ พร้อมออกแบบช่องทางการจัดจำหน่ายให้เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการนั้น พร้อมอภิปรายหน้าห้องเรียน	1. นิสิต Present 2. อาจารย์ ทบทวนข้อข้อมูล ข้อบกพร่องที่พบจากการรายงาน	1. ศึกษานำเสนอข้อมูลหน้าห้อง Power point	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ
16	สอบปลายภาค	ข้อสอบปรนัย 80 ข้อ ตาม สาระการ เรียนรู้	ข้อสอบปลายภาค	อ.โสภาวรณ ตรีสุวรรณ

## 2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1	กรณีศึกษาและจิตพิสัย	ชั้นงาน และ ความตั้งใจเรียน	1-16	10%
2	<u>งานชิ้นที่ 1</u> ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มสืบหาข้อมูลจริยธรรมในช่องทางการจัดจำหน่ายหรือจริยธรรมในการขาย พร้อมอภิปรายหน้าห้องเรียน	ข้อมูลที่นักศึกษานำเสนอหน้าห้องสามารถสื่อความหมายให้อาจารย์และนักศึกษาในชั้นเรียนเข้าใจได้	4-5	10%
3	<u>งานชิ้นที่ 2</u> ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มจัดทำสินค้าหรือบริการ พร้อมออกแบบช่องทางการจัดจำหน่ายให้เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการนั้น พร้อมอภิปรายหน้าห้องเรียน	ข้อมูลที่นักศึกษานำเสนอหน้าห้องสามารถสื่อความหมายให้อาจารย์และนักศึกษาในชั้นเรียนเข้าใจได้	14-15	20%
4	สอบกลางภาค	คะแนนจากการสอบ	7	20%
5	สอบปลายภาค	คะแนนจากการสอบ	16	40%

## หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

### 1. เอกสารและตำราหลัก

โสภาวรณ ตริสุวรรณ. (2554). เอกสารประกอบการสอนช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม. กรุงเทพฯ. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.

### 2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2546). การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2550). กลยุทธ์การตลาดและการบริหารเชิงกลยุทธ์โดยมุ่งที่การตลาด. กรุงเทพฯ ธานีการพิมพ์.

### 3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย <http://thai.tourismthailand.org/>

## หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### 1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

เกรด	คะแนน	เกณฑ์การพิจารณา
A	90 - 100	ร่วมกิจกรรมทั้ง 10 บท ส่งงานทั้ง 2 ชิ้น และสอบปลายภาคได้ 90 - 100 %
B+	85 - 89	ร่วมกิจกรรมทั้ง 10 บท ส่งงานทั้ง 2 ชิ้น และสอบปลายภาคได้ 85 - 89 %
B	75 - 84	ร่วมกิจกรรมทั้ง 10 บท ส่งงานทั้ง 2 ชิ้น และสอบปลายภาคได้ 75 - 84 %
C+	70 - 74	ร่วมกิจกรรมทั้ง 10 บท ส่งงานทั้ง 2 ชิ้น และสอบปลายภาคได้ 70 - 74 %
C	60 - 69	ร่วมกิจกรรมทั้ง 10 บท ส่งงานทั้ง 2 ชิ้น และสอบปลายภาคได้ 60 - 69 %
D+	55 - 59	ร่วมกิจกรรมทั้ง 10 บท ส่งงานทั้ง 2 ชิ้น และสอบปลายภาคได้ 55 - 59 %
D	50 - 54	ร่วมกิจกรรมทั้ง 10 บท ส่งงานทั้ง 2 ชิ้น และสอบปลายภาคได้ 50 - 54 %
F	0 - 49	ร่วมกิจกรรมทั้ง 10 บท ส่งงานทั้ง 2 ชิ้น และสอบปลายภาคได้ 0 - 49 %

### 2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

ให้นักศึกษารอกข้อมูลแบบสอบถามเพื่อประเมินประสิทธิภาพการสอนในชั้นเรียน

### 3. การปรับปรุงการสอน

ผลที่ได้รับจากการสรุปแบบสอบถาม มาปรับปรุงการสอนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการสอนมากขึ้น

### 4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

สอบกลางภาค และการสอบปลายภาค

### 5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

นำข้อมูลที่ได้รับจากการสอนเทอมปัจจุบันไปปรับปรุงพัฒนาประสิทธิผลของรายวิชาในเทอมต่อไป