



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

รหัสวิชา 3571701 ชื่อรายวิชา เทคนิคการนำเสนอผลงาน
ประจำภาคเรียนที่ 2/2555

อาจารย์ผู้สอน

ดร.สิรินาถ แพทย์งกุล

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการบริการลูกค้า

อาจารย์ผู้ประสานงานรายวิชา

ดร.สิรินาถ แพทย์งกุล

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

คำนำ

เทคนิคการนำเสนองาน เป็นรายวิชาที่มุ่งให้นักศึกษารู้หลักการนำเสนองานและให้ฝึกการนำเสนอทุกสัปดาห์ที่มีการเรียน และรับคำวิจารณ์ไปปรับปรุงจนเกิดทักษะที่ดีในการนำเสนองาน และสร้างความมั่นใจให้กับนักศึกษาในการนำเสนองาน ในรายวิชานี้มุ่งให้ความรู้ตั้งแต่การเตรียมเนื้อหา เตรียมตัวนำเสนอ การใช้ภาษา และภาษากายได้เหมาะสมตามวาระโอกาส วิเคราะห์ผู้ฟังและการตอบคำถามได้ นอกจากนี้ นักศึกษาจะได้ทราบถึงความสำคัญและประโยชน์ของการเป็นผู้ฟังที่ดีอีกด้วย ดังนั้นการเรียนการสอนจะมีทั้งการบรรยายให้ความรู้ และให้ปฏิบัติในชั้นเรียน และฝึกให้เป็นผู้วิจารณ์กันและกันเพื่อช่วยพัฒนาเพื่อนนักศึกษาด้วยกันเองอีกด้วย

อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

ตุลาคม 2555

สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	4
หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	4
หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ	5
หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	5
หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล	7
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	8
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	9

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
 วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา คณะวิทยาการจัดการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา
3571701 เทคนิคการนำเสนอผลงาน
2. จำนวนหน่วยกิต
3(3-0-6) หน่วยกิต
3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา
การบริการลูกค้า หมวดวิชาเฉพาะด้าน
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน
ดร.สิรินาถ แพทย์กุล
5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน
ภาคการศึกษาที่ 2 / ชั้นปีที่ 1
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)
ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)
ไม่มี
8. สถานที่เรียน
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด
ตุลาคม 2555

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา
นักศึกษาเข้าใจหลักการนำเสนอและนำไปปฏิบัติได้ ทั้งในเรื่องของการใช้เสียง ภาษาพูด และภาษา
กาย ได้เหมาะสมกับหัวข้อ และสถานการณ์
2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

-

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

Presentation Techniques

การพัฒนาและการปรับปรุงทักษะการนำเสนอโดยเน้นที่โครงสร้าง การวางแผน และการส่งมอบการนำเสนอ การนำเสนอที่มีประสิทธิภาพช่วยให้นักศึกษาต่อยอดเป็นสไตล์ของตนเอง โอกาสในการนำเสนอทั้งอย่างเป็นทางการและอย่างไม่เป็นทางการ การเตรียมความพร้อมและการตอบสนองอย่างทันที่ว่างที่ งานนำเสนอจะได้รับการวิจารณ์เชิงสร้างสรรค์ การนำเสนอจะได้รับการบันทึกวิดีโอที่ค้นเพื่อนำไปปรับปรุงเทคนิคการนำเสนอ

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
45	-		90

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็น

รายบุคคล

3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

การเข้าชั้นเรียน การรู้จักบทบาทหน้าที่ของตนเอง และผู้อื่น

1.2 วิธีการสอน

อบรมและสร้างข้อตกลง

1.3 วิธีการประเมินผล

การเข้าชั้นเรียน และพฤติกรรม

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

การลำดับเนื้อหา และเชื่อมโยงประเด็นต่างๆ ที่ต้องการนำเสนอ

2.2 วิธีการสอน

การเรียงเรียงเนื้อหา และลำดับเนื้อหา

2.3 วิธีการประเมินผล

การลำดับสาระที่นำเสนอ และการเชื่อมโยงประเด็นต่างๆ อย่างสมเหตุสมผล

3. ทักษะทางปัญญา

- 3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา
การเชื่อมโยงเนื้อหา กับ สถานการณ์ หรือสิ่งแวดล้อม
- 3.2 วิธีการสอน
ให้ความรู้ มอบหมายงาน และประเมิน
- 3.3 วิธีการประเมินผล
การประยุกต์ทฤษฎีหรือหลักการจากเนื้อหาที่นักศึกษานำเสนอ
4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ
- 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา
การเป็นผู้ฟังที่ดี
- 4.2 วิธีการสอน
สอนให้รู้จักการฟัง และประโยชน์ของการเป็นผู้ฟัง
- 4.3 วิธีการประเมินผล
นักศึกษาฟังเมื่อมีผู้พูดหน้าชั้นเรียน
5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ
- 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา
วิชาเน้นการสื่อสารกับผู้ฟัง และการทำสื่อเพื่อช่วยในการนำเสนอ
- 5.2 วิธีการสอน
นักศึกษาใช้สื่ออย่างเหมาะสมกับสิ่งที่ต้องการนำเสนอหรือสื่อสาร
- 5.3 วิธีการประเมินผล
ประเมินการ เนื้อหา ลีลาการนำเสนอ การใช้ภาษาพูด และภาษากาย รวมถึงการใช้สื่อประกอบกรนำเสนองานได้อย่างเหมาะสมกับหัวข้อที่พูด

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ผู้สอน
1-2	ความสำคัญของการเตรียมความพร้อมของร่างกาย ก่อนนำเสนองาน ภาษากาย และการควบคุมตนเอง ในขณะนำเสนองาน	3	บรรยาย โดยใช้ powerpoint slides	ดร.สิรินาถ แพทย์งกุล
3-4	รูปแบบการนำเสนองาน ขั้นตอนการนำเสนองาน รู้จักและวิเคราะห์ผู้ฟัง	3	บรรยาย โดยใช้ powerpoint slides	ดร.สิรินาถ แพทย์งกุล
5-6	การวางแผนการนำเสนอ การลำดับเนื้อหาการนำเสนอ	3	บรรยาย โดยใช้ powerpoint slides	ดร.สิรินาถ แพทย์งกุล

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ สื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ผู้สอน
	องค์ประกอบสนับสนุนการ นำเสนอ การสรุปเรื่องที่น่าสนใจ การตอบคำถาม			
7-8	การนำเสนอแบบให้ข้อมูล การนำเสนอแบบชักจูง การนำเสนอแบบเฉพาะ หน้า การเป็นผู้ฟังที่ดี	3	บรรยาย โดยใช้ powerpoint slides	ดร.สิรินาถ แพทยังกุล
9-10	การใช้เครื่องมือในการ นำเสนองาน และการ เตรียมการก่อนนำเสนอ	3	บรรยาย โดยใช้ powerpoint slides	ดร.สิรินาถ แพทยังกุล
11	การทำรายการตรวจทาน (checklist) ก่อนการ นำเสนอ	3	บรรยาย โดยใช้ powerpoint slides	ดร.สิรินาถ แพทยังกุล
12-15	นำเสนอเพื่อรับการ วิจารณ์เพื่อปรับปรุง	3		ดร.สิรินาถ แพทยังกุล
16	สอบ	3		ดร.สิรินาถ แพทยังกุล

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการ ประเมิน	สัปดาห์ที่ ประเมิน	สัดส่วนของการ ประเมินผล
1	ทุกสัปดาห์นักศึกษาจะต้อง ออกมาฝึกการนำเสนอหน้า ชั้นเรียน	บันทึกเทป การนำเสนอ ทุกครั้งเพื่อ เปรียบเทียบ ให้เห็น พัฒนาการ	1 - 15	[คลิกพิมพ์]
2		สอบ ข้อเขียน	16	

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก
เทคนิคการนำเสนองาน
2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

สิรินาถ แพทย์งกุล. เอกสารประกอบการสอน: เทคนิคการนำเสนอผลงาน. หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการบริการลูกค้า คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต. กรุงเทพมหานคร. 2555.

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ
Power Presentations by Brody and Kent

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา
บรรยาย และให้นักศึกษาทดลองปฏิบัติ/นำเสนอหน้าชั้นเรียน
2. กลยุทธ์การประเมินการสอน
สอบถามจากนักศึกษาระหว่างที่สอนเป็นระยะ และให้ถามคำถามเมื่อไม่เข้าใจ
3. การปรับปรุงการสอน
นำข้อคำถามหรือความเห็นนักศึกษาจาก ข้อ 2 มาปรับปรุง
4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา
ประเมินจากที่นักศึกษานำเสนองานหน้าชั้นเรียน และการตอบคำถามในชั้นเรียน
5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา
นำผลจากข้อ 2 และข้อ 4 มาปรับปรุงในการเตรียมสอนครั้งต่อไป

ภาคผนวก

3.3 แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา หมวดวิชาเฉพาะ วิชาเฉพาะด้าน วิชาเลือก และ ประสบการณ์วิชาชีพ (Curriculum mapping)
 ● ความรับผิดชอบหลัก ○ ความรับผิดชอบรอง

รายวิชา	1. คุณธรรม จริยธรรม				2. ความรู้			3. ทักษะทางปัญญา			4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ			5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลขการสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ			
	1	2	3	4	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	4
หมวดวิชาเฉพาะ วิชาเฉพาะด้าน																	
จิตวิทยาการบริการ	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○
เทคนิคการนำเสนอผลงาน	○	○	●	○	●	●	○	○	○	●	○	○	●	●	●	●	○
การดำเนินงานของศูนย์บริการลูกค้าสัมพันธ์	○	●	●	○	●	●	○	●	●	●	○	●	●	●	●	●	○
พฤติกรรมผู้บริโภค ความคาดหวังและการรับรู้ของลูกค้าในการบริการ	○	●	●	○	●	●	○	●	●	○	●	●	●	●	●	○	○
การบริหารงานขาย	●	○	●	●	○	●	○	●	○	●	○	●	○	●	○	●	○
การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า	●	●	●	○	●	●	○	●	●	○	●	●	●	●	●	●	○
ทักษะการโน้มน้า เจรจาต่อรอง และการจัดการคำร้องเรียนของลูกค้า	○	●	●	○	●	●	○	●	●	○	●	●	●	●	●	○	○
การเจริญสติเพื่อการจัดการความเครียด	●	●	●	●	○	●	○	●	●	○	●	●	●	○	●	●	○
สนทรียสนทนา	●	●	●	○	●	●	○	●	●	○	●	●	●	●	●	●	○