

มคอ. 3

หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและบริการ

3574207

การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจ

ท่องเที่ยวและโรงแรม

(Tourism and Hotel Distribution
Channel Management)



คำนำ

เอกสารแบบ มคอ.3 รายวิชา การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม (Tourism and Hotel Distribution Channel Management) รหัสวิชา 3574207 มุ่งเน้นเพื่อให้นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประเภท หลักการจัดการ หลักปฏิบัติและแนวโน้มปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรมรวมถึงการวิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรมแต่ละประเภท

ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับจำนวนหน่วยกิตในรายวิชา 3 (3-0-6) หน่วยกิต การดำเนินการเรียนการสอนจึงมุ่งเน้นการให้ความรู้ด้วยวิธีการบรรยาย ยกตัวอย่างกรณีศึกษา ประกอบกับให้นักศึกษาศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจ ฝึกฝนการระดมสมองและการทำงานเป็นทีม ด้วยวิธีการจัดทำรายงานในลักษณะกลุ่ม

คณะกรรมการบริหารหลักสูตร

หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและบริการ

ตุลาคม 2556

สารบัญ

หมวด	หน้า
1 ข้อมูลทั่วไป	3
2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	3
3 ลักษณะและการดำเนินการ	4
4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	4
5 แผนการสอนและการประเมินผล	8
6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	11
7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	12

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา
คณะ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
โรงเรียนการท่องเที่ยวและการบริการ ศูนย์การศึกษานอกที่ตั้ง ตรัง

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา

3574207 การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม
(Tourism and Hotel Distribution Channel Management)

2. จำนวนหน่วยกิต

3 (3-0-6) หน่วยกิต

3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต หลักสูตรอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและการบริการ ประเภทของรายวิชา
วิชาศึกษาทั่วไป

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

อาจารย์เศวตฉัตร นาคะชาติ

5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 2 / 2556 นักศึกษาชั้นปีที่ 3

6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite)

ไม่มี

7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites)

ไม่มี

8. สถานที่เรียน

ศูนย์การศึกษานอกที่ตั้ง ตรัง มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

วันที่จัดทำ 21 ตุลาคม 2556

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1.1 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย

1.2 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักปฏิบัติ และแนวโน้มของช่องทางการจัด

จำหน่ายในปัจจุบัน

1.3 เพื่อให้ นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมในธุรกิจแต่ละประเภทได้

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้ นักศึกษาสร้างความเข้าใจในหลักการจัดการ หลักปฏิบัติเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายที่เป็นปัจจุบันของธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรมโอกาสทางธุรกิจ การวิเคราะห์แนวโน้มของช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรมในอนาคตได้

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาประเภท หลักการจัดการ หลักปฏิบัติและแนวโน้มปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม รวมถึงการวิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรมแต่ละประเภท

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
บรรยาย 45 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมตามความต้องการของนักศึกษาเฉพาะราย	ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง 6 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

อาจารย์ประจำวิชาประกาศให้นักศึกษาปรึกษาผ่านระบบ email ของอาจารย์ ห้องเรียนและที่
ห้องพักอาจารย์ ในวันและเวลาที่กำหนด

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

1.1.1 ผู้เรียนมีคุณธรรม จริยธรรม มีวินัยและส่งมอบงานที่มอบหมายตรงต่อเวลา

1.1.2 ผู้เรียนมีภาวะความเป็นผู้นำและผู้ตาม สามารถทำงานเป็นทีมร่วมกับเพื่อนในชั้นเรียน และสามารถแก้ไขปัญหาหรือข้อขัดแย้งทั้งในกลุ่มและนอกกลุ่มได้

1.1.3 ผู้เรียนรับฟังการแสดงความคิดเห็นของเพื่อนในชั้นเรียน ทั้งในกลุ่มและนอกกลุ่ม

1.1.4 ผู้เรียนมีจริยธรรมในด้านการทำธุรกิจนำเที่ยวในอนาคต

1.2 วิธีการสอน

บรรยายและมอบหมายงานโดยการสอดแทรกในเรื่องของการพัฒนาคุณธรรมและจริยธรรม
ด้านการท่องเที่ยว รวมทั้งคุณธรรม จริยธรรมในการอยู่ร่วมกันในสังคม

1.3 วิธีการประเมินผล

1.3.1 ประเมินจากพฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียนหรือในกิจกรรมต่างๆที่เกี่ยวข้องกับ
คุณธรรม จริยธรรม ความตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและส่งรายงาน รวมทั้งการมีสัมมาคารวะต่อผู้อาวุโส
และอาจารย์

1.3.2 ประเมินจากบทบาทและความรับผิดชอบในการทำงานร่วมกับเพื่อนในชั้นเรียน

1.3.3 ประเมินจากบทบาทในการแสดงความคิดเห็น และการมีส่วนร่วมในห้องเรียน

1.3.4 ประเมินจากรายงานที่นำเสนอ

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

2.1.1 ความรู้เกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย

2.1.2 หลักการจัดการและหลักปฏิบัติเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย

2.1.3 หลักการวิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมกับธุรกิจแต่ละประเภท

2.2 วิธีการสอน

2.2.1 การบรรยาย

2.2.2 มีสถานการณ์จำลอง หรือกรณีศึกษาให้ร่วมกัน วิเคราะห์แสดงความคิดเห็น

2.2.3 การทำงานกลุ่ม และการนำเสนองานหน้าชั้นเรียน

2.3 วิธีการประเมินผล

2.3.1 ประเมินผลโดยการสอบย่อย

2.3.2 ประเมินจากการนำเสนองานในชั้นเรียน

2.3.3 ประเมินจากการสอบกลางภาคและปลายภาค

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

3.1.1 การฝึกคิดอย่างเป็นระบบ

3.1.2 มีทักษะการวิเคราะห์

3.2 วิธีการสอน

3.2.1 บรรยายพร้อมยกตัวอย่างจากกรณีศึกษา บทความและคลิปวิดีโอ

3.2.2 มีการทำรายงานกลุ่ม และตอบคำถามท้ายคาบเป็นรายบุคคล

3.2.3 มีการอภิปรายกลุ่ม

3.3 วิธีการประเมินผล

3.3.1 การสอบกลางภาค และปลายภาค

3.3.2 ประเมินจากการตอบคำถาม และการมีส่วนร่วมวิเคราะห์เนื้อหาในชั้นเรียน

3.3.3 ประเมินจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียนและภาคสนาม

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

4.1.1 การทำงานร่วมกันเป็นทีมได้อย่างเหมาะสม

4.1.2 การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างอาจารย์ผู้สอนและเพื่อนนักศึกษา

4.1.3 ทักษะการเรียนรู้ด้วยตนเอง มีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมายครบถ้วน มีคุณภาพและทันเวลา

4.2 วิธีการสอน

4.2.1 มีการจัดกิจกรรมกลุ่มในการช่วยกันวิเคราะห์กรณีศึกษา

4.2.2 มอบหมายงานทั้งงานกลุ่มและงานเดี่ยว

4.3 วิธีการประเมินผล

4.3.1 พิจารณาจากการทำงานร่วมกับเพื่อนทั้งในห้องและนอกห้องเรียน

4.3.2 พิจารณาจากการนำเสนองานในชั้นเรียน

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

5.1.1 พัฒนาทักษะด้านการสื่อสารทั้งการฟัง การพูด การอ่าน โดยจัดทำเป็นรายงานและนำเสนอหน้าชั้นเรียน

5.1.2 นักศึกษาสืบค้นข้อมูลทั้งในห้องสมุดและทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ได้อย่างถูกต้อง

5.2 วิธีการสอน

5.2.1 มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง ทางเว็บไซต์แล้ววิเคราะห์พร้อมก็นำเสนอ

5.2.2 นำเสนอผลการศึกษาข้อมูล พร้อมการวิเคราะห์และนำเสนอในรูปแบบเทคโนโลยีที่เหมาะสม

5.3 วิธีการประเมินผล

5.3.1 ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการอภิปราย หลังจากฟังการนำเสนอผลการศึกษา
ของเพื่อน

5.3.2 ประเมินจากการเขียนรายงานและการนำเสนอผลงาน

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ สอน สื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ผู้สอน
1	แนะนำลักษณะวิชา วัตถุประสงค์ แนวการสอน การวัด และการประเมินผล	3	อธิบายเนื้อหารายวิชา จุดประสงค์และเป้าหมาย ของรายวิชา เกณฑ์การ วัดผลและประเมินผล รวมถึงแนะนำหนังสือ และ website เพิ่มเติม	อ.เศวตฉัตร นาคะชาติ อ.อินทิรา ไพรัตน์
2	บทที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับช่อง ทางการจัดจำหน่าย -ความหมายของช่องทางการจัด จำหน่าย -หน้าที่ของช่องทางการจัดจำหน่าย	3	- บรรยาย - Power point - ให้นักศึกษาแสดงความ คิดเห็นในชั้นเรียน	อ.เศวตฉัตร นาคะชาติ อ.อินทิรา ไพรัตน์
3	บทที่ 2 ประเภทของช่องทางการจัด จำหน่าย - ประเภทของช่องทางการจัด จำหน่าย - ช่องทางทางตรงหรือช่องทางศูนย์ ระดับ	3	- บรรยาย - Power point - ยกกรณีศึกษาพร้อมทั้ง ให้นักศึกษาร่วมกัน อภิปราย	อ.เศวตฉัตร นาคะชาติ อ.อินทิรา ไพรัตน์

	<ul style="list-style-type: none"> - ช่องทางหนึ่งระดับ - ปัจจัยที่สนับสนุนให้ผู้ผลิตจัดจำหน่ายด้วยตนเอง 			
4	บทที่ 3 การค้าส่ง <ul style="list-style-type: none"> - การดำเนินธุรกิจท่องเที่ยวแบบค้าส่ง - หน้าที่ของผู้ค้าส่ง - แนวโน้มการค้าส่ง 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยาย - Power point - กำหนดประเด็นคำถามเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น 	อ.เศวตฉัตร นาคะชาติ อ.อินทิรา ไพรัตน์
5	บทที่ 4 การค้าปลีก <ul style="list-style-type: none"> - การดำเนินธุรกิจท่องเที่ยวแบบค้าปลีก - แนวโน้มการค้าปลีก 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยาย - Power point - ให้นักศึกษาจับกลุ่มวิเคราะห์ในชั้นเรียน 	อ.เศวตฉัตร นาคะชาติ อ.อินทิรา ไพรัตน์
6	บทที่ 5 อินเทอร์เน็ต การขายตรง <ul style="list-style-type: none"> - รูปแบบของอินเทอร์เน็ต - ข้อดีข้อเสียในการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และอินเทอร์เน็ต 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยาย - Power point - วิเคราะห์ร่วมกัน 	อ.เศวตฉัตร นาคะชาติ อ.อินทิรา ไพรัตน์
7	บทที่ 6 การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย <ul style="list-style-type: none"> - ขั้นตอนในการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย - หลักเกณฑ์ในการเลือกคนกลาง - การเปลี่ยนแปลงช่องทางการตลาดตามวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยาย - Power point - วิเคราะห์ร่วมกัน - กำหนดประเด็นคำถามเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น 	อ.เศวตฉัตร นาคะชาติ อ.อินทิรา ไพรัตน์
8	สอบกลางภาค		ผู้สอนจัดสอบเอง	อ.เศวตฉัตร นาคะชาติ
9	บทที่ 7 การเจรจาต่อรองในช่องทางการตลาด <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของการเจรจาต่อรอง 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยาย - Power point - วิเคราะห์ร่วมกัน - กำหนดประเด็นคำถาม 	อ.เศวตฉัตร นาคะชาติ อ.อินทิรา ไพรัตน์

	<ul style="list-style-type: none"> - กระบวนการเจรจาต่อรอง - กรอบในการเจรจาต่อรอง - กลยุทธ์และเทคนิคการเจรจาต่อรอง - ปัจจัยที่ทำให้การเจรจาต่อรองประสบความสำเร็จ 		เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น	
10	บทที่ 8 การเข้าสู่ตลาดโลก <ul style="list-style-type: none"> - การตัดสินใจที่สำคัญเกี่ยวกับการตลาดต่างประเทศ - ขั้นตอนในการตัดสินใจเกี่ยวกับตลาดระหว่างประเทศ - ความเสี่ยงในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยาย - Power point - วิเคราะห์ร่วมกัน 	อ.เศวตฉัตร นาคะชาต อ.อินทิรา ไพรัตน์
11	บทที่ 9 จริยธรรมในช่องทางการจัดจำหน่าย <ul style="list-style-type: none"> - จริยธรรมทางธุรกิจ - จรรยาบรรณวิชาชีพ 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยาย - Power point - วิเคราะห์ร่วมกัน 	อ.เศวตฉัตร นาคะชาต อ.อินทิรา ไพรัตน์
12	บทที่ 10 กรณีศึกษา <ul style="list-style-type: none"> - กิจกรรมกลุ่ม 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยาย - Power point - วิเคราะห์ร่วมกัน 	อ.เศวตฉัตร นาคะชาต อ.อินทิรา ไพรัตน์
13	นำเสนอรายงานกลุ่ม	3	<ul style="list-style-type: none"> - Power point - วิเคราะห์ร่วมกัน 	อ.เศวตฉัตร นาคะชาต อ.อินทิรา ไพรัตน์
14	นำเสนอรายงานกลุ่ม	3	<ul style="list-style-type: none"> - Power point - วิเคราะห์ร่วมกัน 	อ.เศวตฉัตร นาคะชาต อ.อินทิรา ไพรัตน์
15	ทบทวนเนื้อหาที่เรียนมาทั้งหมด	3	<ul style="list-style-type: none"> - Power point - วิเคราะห์ร่วมกัน 	อ.เศวตฉัตร นาคะชาต อ.อินทิรา ไพรัตน์
16	สอบปลายภาค	2	สอบในตาราง	มหาวิทยาลัย จัดสอบ

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรม	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่	สัดส่วนของการประเมินผล
1	นักศึกษาให้ความร่วมมือในการเรียนการสอน การเข้าร่วมกิจกรรมในการเรียนการสอนและส่งงานครบตามกำหนดเวลารวมถึงบุคลิกภาพ มารยาทและการแต่งกาย	การเข้าชั้นเรียนและการมีส่วนร่วมในกิจกรรมในชั้นเรียน รวมทั้งการแสดงออกต่ออาจารย์และเพื่อนร่วมชั้น	ตลอดภาคการศึกษา	10%
2	ทดสอบปลายภาคที่เน้นหลักการเกี่ยวข้องกับการเข้าใจและการคิดวิเคราะห์	สอบกลางภาค สอบปลายภาค		50%
3	การทำรายงานกลุ่มและเดี่ยว การตอบคำถามในห้อง และการมีส่วนร่วมเมื่อมีการแสดงความคิดเห็นในห้องเรียน	การค้นคว้าและนำเสนอผลงานทั้งงานเดี่ยวและงานกลุ่ม		40%

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

- ฟิลิป คอตเลอร์. (2547). **การจัดการการตลาด** (แปลจาก Marketing Management โดย ยงยุทธ พุพงษ์ศิริพันธ์และคณะ). กรุงเทพมหานคร : เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.

- ฟิลิป คอทเลอร์ และคณะ. (2549). **การจัดการการตลาดฉบับเอเชีย** (แปลจาก Marketing Management An Asian Perspective โดย อุทิศ สิริวรรณ). กรุงเทพมหานคร : เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.

- เสียน่า ลี อีวาน. (2555). **สร้างโอกาสวางกลยุทธ์การตลาดยุค Social Media** (แปลจาก Social Media Marketing Strategies for Engaging in Facebook, Twitter & Other Social Media โดย วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา). กรุงเทพมหานคร : ทู ดิจิตอล คอนเท้นท์ แอนด์ มีเดีย จำกัด.

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. (2555). **ฐานข้อมูลการท่องเที่ยวเชิงการตลาด**. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก <http://marketingdb.tat.or.th/marketingdatabase/index.php>

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

ระดับคะแนน	ค่าร้อยละ	ค่าระดับคะแนน
A	90-100	4.00
B+	85-89	3.50
B	75-84	3.00
C+	70-74	2.50
C	60-69	2.00
D+	55-59	1.50
D	50-54	1.00
E	0-49	0.00

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

2.1 ศึกษากรอกข้อมูลแบบสอบถามเพื่อประเมินประสิทธิภาพการสอนในชั้น

2.2 ผลการเรียนของนักศึกษา

3. การปรับปรุงการสอน

ระดมสมองจากทีมผู้สอน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

สอบปลายภาค

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

นำข้อมูลที่ได้รับจากการสอนเทอมปัจจุบันไปปรับปรุงพัฒนาประสิทธิผลของรายวิชาในเทอมต่อไป