



## รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

ประจำภาคเรียนที่ 2/2560

รหัสวิชา 3642501 ชื่อรายวิชา ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ  
Social and Business Relationship Skills

อาจารย์ผู้สอน

ผศ.ดร.รติวัลย์ วัฒนสิน

## คำนำ

รายละเอียดรายวิชา **ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ (Social and Business Relationship Skills)** รหัสวิชา 3642501 ในหมวดวิชาเฉพาะ กลุ่มวิชาเลือกของหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจในความต่างทางสังคมและวัฒนธรรม การจัดการความสัมพันธ์ขององค์กร การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ มีความเข้าใจในตนเองและผู้อื่น มีความรู้ในวิธีการสร้างมนุษยสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างองค์กร มีความรู้ความเข้าใจในวิธีการลดข้อขัดแย้งทางสังคมและธุรกิจ และสามารถกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่พบในธุรกิจต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผล มีทัศนคติที่ดีต่อตนเองและผู้อื่น มีบุคลิกภาพ และมีมารยาทในการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมต่อความสำเร็จขององค์กรและสามารถนำองค์ความรู้ไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมกับบริบทขององค์กร และมีทักษะในการสื่อสารทางธุรกิจในรูปแบบต่างๆ ทั้งการฟัง การพูด การอ่าน การเขียน และการนำเสนอให้บรรลุผล โดยสามารถพัฒนาจุดเด่นของตนมาสู่การฝึกปฏิบัติได้อย่างมีเอกลักษณ์

รายละเอียดรายวิชานี้เป็นส่วนสำคัญต่อผู้เรียน เน้นทั้งการเรียนการสอนที่เป็นทฤษฎี การปฏิบัติ และการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง จากหนังสือ ตำรา กรณีศึกษา และกิจกรรมการเรียนการสอนภายในและภายนอกห้องเรียน มีการติดตามเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อสนับสนุนการเรียนรู้ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้ และทักษะที่ได้จากรายวิชานี้ไปประยุกต์ใช้ในอนาคตได้

ผู้จัดทำ  
พฤศจิกายน 2560

## สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	4
หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	5
หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ	5
หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	6
หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล	10
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	17
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	17

## รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา                      มหาวิทยาลัยสวนดุสิต  
 วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา                    คณะวิทยาการจัดการ

## หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

## 1. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา 3642501 ชื่อรายวิชา ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ  
 Social and Business Relationship Skills

## 2. จำนวนหน่วยกิต

3 (2-2-5) หน่วยกิต

## 3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

3.2 สาขาวิชาการตลาด

## 4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

ผศ.ดร.รติวัลย์ วัฒนสิน

## 5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 2

## 6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite)

ไม่มี

## 7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites)

ไม่มี

## 8. สถานที่เรียน

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

## 9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

พฤศจิกายน 2560

## หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### 1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

#### 1. พุทธิพิสัย (ความรู้ที่ได้รับจากการเรียน)

- 1.1 นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจในความต่างทางสังคมและวัฒนธรรม การจัดการความสัมพันธ์ขององค์กร การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ
- 1.2 นักศึกษามีความเข้าใจในตนเองและผู้อื่น มีความรู้ในวิธีการสร้างมนุษยสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างองค์กร มีความรู้ความเข้าใจในวิธีการลดข้อขัดแย้งทางสังคมและธุรกิจ และสามารถกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่พบในธุรกิจต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผล

#### 2. ทักษะพิสัย (ความสามารถ ทักษะการปฏิบัติ การใช้ IT ที่ได้รับจากการเรียน)

- 2.1 นักศึกษามีทัศนคติที่ดีต่อตนเองและผู้อื่น มีบุคลิกภาพ และมีมารยาทในการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมต่อความสำเร็จขององค์กรและสามารถนำองค์ความรู้ไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมกับบริบทขององค์กร
- 2.2 นักศึกษามีทักษะในการสื่อสารทางธุรกิจในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งการฟัง การพูด การอ่าน การเขียน และการนำเสนอให้บรรลุผล โดยสามารถพัฒนาจุดเด่นของตนมาสู่การฝึกปฏิบัติได้อย่างมีเอกลักษณ์
- 2.3 นักศึกษาสามารถค้นคว้าหาข้อมูลจากห้องสมุด องค์กร หน่วยงาน และอินเทอร์เน็ต และสามารถใช้เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องได้

#### 3. จิตพิสัย (ทัศนคติ คุณธรรม จริยธรรม ที่ได้รับจากการเรียน)

- 3.1 นักศึกษาต้องมีความรู้ความเข้าใจจริยธรรม จรรยาบรรณในการตลาด
- 3.2 นักศึกษาต้องหาข้อมูลและทำงานด้วยตนเองไม่มีการคัดลอกจากผู้อื่น
- 3.3 นักศึกษาต้องมีส่วนร่วมในการทำงานและปฏิบัติตามข้อตกลงในชั้นเรียนได้เป็นอย่างดี

### 2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

- 2.1 เพื่อให้สอดคล้อง กระบวนการเรียนการสอน และสื่อการสอนให้มีความเหมาะสมกับผู้เรียน
- 2.2 เพื่อจัดกิจกรรมการเรียนการสอนและมอบหมายกิจกรรมกลุ่ม/เดี่ยวที่เหมาะสมกับผู้เรียน

## หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

### 1. คำอธิบายรายวิชา

หลักการและทักษะการสร้างความสัมพันธ์และลดข้อขัดแย้งทางสังคมและธุรกิจ ทัศนคติบุคลิกภาพมารยาทในการดำเนินธุรกิจ ความแตกต่างทางสังคมและวัฒนธรรมในการจัดการความสัมพันธ์ขององค์กร ทักษะในการอ่าน พูด ฟัง และเขียน การเขียนบันทึก การตอบโต้ทางจดหมายและสื่ออิเล็กทรอนิกส์ การติดต่อทางโทรศัพท์ การนำเสนองาน การอภิปราย การพูดในที่สาธารณะ การแลกเปลี่ยน รวมทั้งมนุษยสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างองค์กร

Principles and skills in creating relationships and reducing social and business conflicts. Attitudes, personality, etiquette in business operations. Social and cultural differences in handling organizational relationships. Skills in reading, speaking, listening, and writing. Memo writing, letter and electronic correspondence, telephone contact.

Presentation, discussion, public speaking, press release. Plus, interpersonal and inter-organizational human relations.

## 2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	ฝึกปฏิบัติ	การศึกษาด้วยตนเอง
30 ช.ม. ต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมเพื่อทดแทนคาบเรียนที่ไม่สามารถทำการสอนได้ หรือตามที่ผู้เรียนร้องขอ เพื่อทบทวนความรู้ ความเข้าใจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น	30 ช.ม. ต่อภาคการศึกษา	75 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา

## 3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

- อาจารย์ประจำรายวิชา ประกาศเวลาให้คำปรึกษาผ่านเฟสบุ๊กของหลักสูตร
- อาจารย์จัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มตามความต้องการ (เฉพาะรายที่ต้องการ) โดยไม่จำกัดเวลา นักศึกษาสามารถนัดหมายทางออนไลน์

## หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

### 1. คุณธรรม จริยธรรม

#### 1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- 1.1.1 มีความซื่อสัตย์สุจริต เสียสละไม่เอาเปรียบผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคม และสิ่งแวดล้อม
- 1.1.2 มีความพอเพียงเป็นหลักในการดำเนินชีวิต โดยยึดแนวความคิดความพอประมาณ ความมีเหตุผลและการสร้างภูมิคุ้มกัน
- 1.1.3 มีจิตสำนึกและมโนธรรมที่จะแยกแยะความถูกต้อง ความดี และความชั่ว
- 1.1.4 มีความรู้ความเข้าใจในหลักจริยธรรม คุณธรรมที่มีความสำคัญทางธุรกิจ สามารถจัดการปัญหาทางคุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณวิชาชีพทางธุรกิจ

#### 1.2 วิธีการสอน

- 1.2.1 กำหนดวัฒนธรรมองค์กรให้กับนักศึกษาปฏิบัติตามกฎระเบียบวินัยและข้อบังคับ
- 1.2.2 ปลุกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียน การแต่งกายตามระเบียบของมหาวิทยาลัย
- 1.2.3 มอบหมายงาน/ กิจกรรม/ กรณีศึกษา/ รายงาน โดยเน้นการส่งงานให้ตรงเวลา
- 1.2.4 ฝึกนักศึกษาให้มีความรับผิดชอบในการทำงาน มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่คัดลอกงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

#### 1.3 วิธีการประเมินผล

- 1.3.1 ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนด
- 1.3.2 ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

- 1.3.3 ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล รวมทั้งพิจารณางบประมาณและวิธีการใช้เงินในการทำกิจกรรม โดยเน้นหลักคุณธรรม จริยธรรม และความพอเพียง
- 1.3.4 ประเมินจากงาน/ กิจกรรม/ กรณีศึกษา/ รายงานที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

## 2. ความรู้

### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

- 2.1.1 มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ที่เป็นพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับการตลาด
- 2.1.2 มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ด้านการตลาด การเงิน การผลิตและการดำเนินงาน รวมทั้งการจัดการองค์กร
- 2.1.3 มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญเกี่ยวกับการตลาดและการจัดการการตลาด ในด้านการวางแผน การปฏิบัติการ การควบคุมและการประเมินผลการดำเนินงาน รวมทั้งการปรับปรุงแผนงาน
- 2.1.4 มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านการตลาด รวมทั้งมีความเข้าใจในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงและผลกระทบอย่างเท่าทัน

### 2.2 วิธีการสอน

- 2.2.1 สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหารายวิชา
- 2.2.2 บรรยายจากสื่อ Power Point พร้อมยกตัวอย่างประกอบ
- 2.2.3 มีการอภิปรายกลุ่ม สนทนาโต้ตอบ แลกเปลี่ยนความคิด เพื่อวัดความเข้าใจและเสริมสร้างความรู้ใหม่ ๆ
- 2.2.4 ให้ทำงานรายงานและโครงงาน “การสร้างความสัมพันธ์ออนไลน์และออฟไลน์” พร้อมนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- 2.2.5 มอบหมายงานต่าง ๆ ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน

### 2.3 วิธีการประเมินผล

- 2.3.1 ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบอัตนัย
- 2.3.2 ประเมินจากการสะสมงานทักษะความสัมพันธ์บน Pinterest
- 2.3.3 ประเมินจากรายงานและการนำเสนอ “นักการตลาดเพื่อการสร้างความสัมพันธ์”
- 2.3.4 ประเมินจากการทดสอบย่อย เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา
- 2.3.5 ประเมินจากพฤติกรรม บุคลิกภาพ และการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน
- 2.3.6 ประเมินจากโครงงาน “การสร้างความสัมพันธ์ออนไลน์และออฟไลน์”

## 3. ทักษะทางปัญญา

### 3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- 3.1.1 สามารถสืบค้น จำแนกและวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้ได้ซึ่งสารสนเทศที่เป็นประโยชน์ในการแก้ไขปัญหาและการตัดสินใจอย่างเหมาะสม

- 3.1.2 มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ต่อยอดกรอบความรู้เดิม สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาที่ศึกษาและประสบการณ์เพื่อให้เกิดนวัตกรรม กิจกรรม หรือแนวทางในการบริหารธุรกิจใหม่ ๆ
- 3.1.3 สามารถคิดค้นทางเลือกใหม่ ๆ รวมทั้งสามารถวิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบที่เป็นผลจากทางเลือกอย่างรอบด้าน โดยการนำความรู้และประสบการณ์มาประยุกต์ใช้

### 3.2 วิธีการสอน

- 3.2.1 สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหารายวิชา
- 3.2.2 มีการอภิปรายกลุ่ม สนทนาโต้ตอบ แลกเปลี่ยนความคิด เพื่อวัดความเข้าใจและเสริมสร้างความรู้ใหม่ ๆ
- 3.2.3 ให้สืบค้นข้อมูลเพื่อทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย
- 3.2.4 ใช้สื่อทางสังคม Pinterest เพื่อสืบค้นและนำเสนองานใน Pinterest ของตนเอง
- 3.2.5 มอบหมายงานต่าง ๆ ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติทั้งในและนอกชั้นเรียน

### 3.3 วิธีการประเมินผล

- 3.3.1 ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบอัตนัย
- 3.3.2 ประเมินจากการสะสมงานการตลาดเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อมบน Pinterest
- 3.3.3 ประเมินจากรายงานและการนำเสนอ “นักการตลาดเพื่อการสร้างความสัมพันธ์”
- 3.3.4 ประเมินจากการทดสอบย่อยเพื่อวัดความรู้ความเข้าใจของนักศึกษา
- 3.3.5 ประเมินจากพฤติกรรม บุคลิกภาพ และการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน
- 3.3.6 ประเมินจากโครงงาน “การสร้างความสัมพันธ์ออนไลน์และออฟไลน์”

## 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- 4.1.1 มีความสามารถในการประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์และสามารถสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น และปรับตัวเชิงวิชาชีพได้
- 4.1.2 มีความกระตือรือร้น สามารถทำงานเป็นกลุ่ม และสามารถแสดงภาวะผู้นำ ผู้ตามได้อย่างเหมาะสม มีการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อการพัฒนาตนเองและวิชาชีพ
- 4.1.3 มีความคิดริเริ่มและมีความคิดเห็นที่มีความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ของทีมงาน

### 4.2 วิธีการสอน

- 4.2.1 เรียนแบบมีส่วนร่วม และการปฏิบัติตามโครงงานที่ได้รับมอบหมาย
- 4.2.2 มอบหมายงาน/ กิจกรรม/ กรณีศึกษา/ รายงาน (กลุ่ม) โดยเน้นความรู้ที่ได้ศึกษาในชั้นเรียน เพื่อดูความสามารถในการทำงานเป็นทีม กล้าที่จะแสดงภาวะผู้นำ ผู้ตามได้อย่างเหมาะสมตามสถานการณ์

### 4.3 วิธีการประเมินผล

- 4.3.1 ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การเข้าเรียน การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม และการส่งงาน
- 4.3.2 ประเมินจากการนำเสนอผลงานต่าง ๆ/รายงาน (กลุ่ม) และการเป็นผู้นำ ผู้ตามในการอภิปรายซักถาม



## 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

### 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

- 5.1.1 สามารถประยุกต์ใช้หลักคณิตศาสตร์ สถิติ และการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาใช้ในการวิเคราะห์ และตัดสินใจทางการตลาด
- 5.1.2 สามารถสื่อสารภาษาไทยและภาษาต่างประเทศได้
- 5.1.3 สามารถสื่อสารเพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจ การเขียนรายงาน และการนำเสนองานอย่างถูกต้อง
- 5.1.4 สามารถนำเทคโนโลยีไปเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนในการดำเนินงาน

### 5.2 วิธีการสอน

- 5.2.1 มอบหมายงานให้นักศึกษา ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจากออนไลน์และออฟไลน์ และทำรายงาน โดยมีการอ้างอิงแหล่งที่มาของข้อมูลที่น่าเชื่อถือ
- 5.2.2 ให้นำเสนอผลงาน/ รายงานที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า โดยใช้รูปแบบและเทคโนโลยีที่เหมาะสม เพื่อพัฒนาความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และคอมพิวเตอร์ด้วยตนเอง
- 5.2.3 ให้ฝึกพูดหน้าชั้น ได้แก่ การแนะนำตนเองทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ การสนทนากับคนในสังคม การติดต่อโทรศัพท์ การแถลงข่าว และการนำเสนองานต่อหน้าลูกค้า

### 5.3 วิธีการประเมินผล

- 5.3.1 ประเมินจากงาน/ กิจกรรม/ กรณีศึกษา/ รายงานที่ได้รับมอบหมาย
- 5.3.2 ประเมินจากผลการสืบค้น เทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

## หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

## 1. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
1	<p>แนะนำบทเรียนทักษะความสัมพันธ์ในสังคมและองค์กรธุรกิจ และรายละเอียดในการจัดการเรียน Learning Outcome</p> <p>ผู้เรียนสามารถอธิบายความสำคัญและลักษณะของความสัมพันธ์ในสังคมและองค์กรธุรกิจ</p>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. แนะนำวิธีการเรียนการสอน วัตถุประสงค์ เป้าหมาย เนื้อหารายวิชา เกณฑ์การวัดผล และประเมินผล แหล่งข้อมูล</li> <li>2. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย</li> <li>3. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย</li> <li>4. มอบหมายกิจกรรมนอกชั้นเรียน</li> <li>5. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสาร ประกอบการสอน</li> <li>2. สื่อการสอน PPT</li> <li>3. กรณีศึกษา</li> </ol>	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	<p>ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน</p>
2	<p><b>ความแตกต่างทางสังคมและวัฒนธรรมในองค์กร</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความสำคัญและลักษณะความแตกต่าง</li> <li>- วิธีการสร้างความสัมพันธ์บนความแตกต่าง</li> </ul> <p>Learning Outcome</p> <p>ผู้เรียนสามารถแยกแยะลักษณะทางสังคมและวัฒนธรรม และมีทักษะการสร้างความสัมพันธ์</p>	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย</li> <li>2. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย</li> <li>3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน</li> <li>4. มอบหมายกิจกรรมนอกชั้นเรียน</li> <li>5. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสาร ประกอบการสอน</li> <li>2. สื่อการสอน PPT</li> <li>3. กรณีศึกษา</li> <li>4. วิดีทัศน์</li> </ol>	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	<p>ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน</p>
3	<p><b>มนุษย์สัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างองค์กร</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายและความสำคัญ</li> <li>- วิธีการสร้างมนุษย์สัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างองค์กร</li> </ul> <p>Learning Outcome</p> <p>ผู้เรียนมีทักษะการสร้างมนุษย์สัมพันธ์</p>	4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย</li> <li>2. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย</li> <li>3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน</li> <li>4. มอบหมายกิจกรรมนอกชั้นเรียน</li> <li>5. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท</li> <li>6. นำเสนอโครงงาน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสาร ประกอบการสอน</li> <li>2. สื่อการสอน PPT</li> <li>3. กรณีศึกษา</li> <li>4. วิดีทัศน์</li> </ol>	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	<p>ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน</p>

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
4	<b>ความขัดแย้งทางสังคมและธุรกิจ</b> - ต้นเหตุของความขัดแย้ง - วิธีการลดและแก้ไขความขัดแย้ง <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนมีทักษะการจัดการความขัดแย้ง	4	1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย 2. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย 3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน 4. มอบหมายกิจกรรมนอกชั้นเรียน 5. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท	1. เอกสาร ประกอบการสอน 2. สื่อการสอน PPT 3. กรณีศึกษา 4. วิดีทัศน์	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน
5	<b>บุคลิกภาพ และมารยาทในการดำเนินธุรกิจ</b> - รูปแบบบุคลิกภาพที่เหมาะสมกับแต่ละธุรกิจ - มารยาทสังคมในวโรกาสต่าง ๆ <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนมีบุคลิกภาพดี และมีทักษะด้านมารยาทสังคม	4	1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย 2. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย 3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน 4. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท 5. ติดตามโครงการ	1. เอกสาร ประกอบการสอน 2. สื่อการสอน PPT 3. กรณีศึกษา 4. วิดีทัศน์	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน
6	<b>ทักษะการสื่อสารและการสนทนาทางธุรกิจ</b> - รูปแบบการสื่อสารทางธุรกิจตามวโรกาสต่าง ๆ - การสนทนาแบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการ <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนมีทักษะการสื่อสารทางธุรกิจ	4	1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย 2. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย 3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน 4. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท 5. ติดตามโครงการ	1. เอกสาร ประกอบการสอน 2. สื่อการสอน PPT 3. กรณีศึกษา 4. วิดีทัศน์	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน
7	<b>ทักษะการสื่อสารทางธุรกิจ - การอ่าน</b> - ทักษะการอ่านวิธีต่างๆ <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนมีทักษะการอ่าน	4	1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย 2. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย 3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน 4. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท	1. เอกสาร ประกอบการสอน 2. สื่อการสอน PPT 3. กรณีศึกษา	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน
8	<b>ทักษะการสื่อสารทางธุรกิจ - การเขียนและบันทึก</b> - ทักษะการเขียนวิธีต่างๆ <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนมีทักษะการเขียน	4	1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย 2. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย 3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน 4. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท	1. เอกสาร ประกอบการสอน 2. สื่อการสอน PPT 3. กรณีศึกษา	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
9	ทักษะการสื่อสารทางธุรกิจ - จดหมายและสื่ออิเล็กทรอนิกส์ - รูปแบบจดหมายและสื่อต่างๆ Learning Outcome ผู้เรียนมีทักษะด้านจดหมายและสื่ออิเล็กทรอนิกส์	4	1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย 2. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย 3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน 4. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท 5. ติดตามโครงงาน	1. เอกสาร ประกอบการสอน 2. สื่อการสอน PPT 3. กรณีศึกษา 4. วิดีทัศน์	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน
10	ทักษะสื่อสารทางธุรกิจ - การติดต่อทางโทรศัพท์ - วิธีการสื่อสารทางโทรศัพท์ Learning Outcome ผู้เรียนมีทักษะในการสร้างมนุษยสัมพันธ์	4	1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย 2. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย 3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน 4. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท	1. เอกสาร ประกอบการสอน 2. สื่อการสอน PPT 3. วิดีทัศน์	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน
11	ทักษะการนำเสนองานและการอภิปราย - หลักและวิธีการนำเสนองานและการอภิปราย Learning Outcome ผู้เรียนมีทักษะการนำเสนองานและการอภิปราย	4	1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย 2. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย 3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน 4. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท	1. เอกสาร ประกอบการสอน 2. สื่อการสอน PPT 3. วิดีทัศน์	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน
12	ทักษะการพูดในที่สาธารณะ - หลักและวิธีการพูดในที่สาธารณะ Learning Outcome ผู้เรียนมีทักษะการพูดในที่สาธารณะ	4	1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย 2. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย 3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน 4. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท	1. เอกสาร ประกอบการสอน 2. สื่อการสอน PPT 3. วิดีทัศน์	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน
13	ทักษะการแถลงข่าว - หลักและวิธีการแถลงข่าว Learning Outcome ผู้เรียนมีทักษะการแถลงข่าว	4	1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย 2. ซักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย 3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน 4. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท 5. ติดตามโครงงาน	1. เอกสาร ประกอบการสอน 2. สื่อการสอน PPT 3. กรณีศึกษา 4. วิดีทัศน์	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมายรายวิชา	ผู้สอน (ระบุลำดับ)
14	<b>ความรับผิดชอบต่อสังคม และจิตสาธารณะในองค์กรธุรกิจ</b> - ความหมายและความสำคัญ - วิธีการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กร - กิจกรรมจิตสาธารณะที่เหมาะสมกับองค์กร <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนสามารถอธิบายความสำคัญของความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กรธุรกิจ และทราบแนวทางและมีทักษะการทำกิจกรรมจิตสาธารณะขององค์กรธุรกิจ	4	1. บรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย 2. ชักถามในประเด็นที่สนใจ/สงสัย 3. ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียน 4. ให้ทำคำถามทบทวนท้ายบท 5. ติดตามโครงการ	1. เอกสารประกอบการสอน 2. สื่อการสอน PPT 3. กรณีศึกษา 4. วิดีทัศน์	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน
15	<b>การนำเสนอผลงาน</b> - โครงการ “การสร้างความสัมพันธ์ออนไลน์และออฟไลน์” <b>Learning Outcome</b> ผู้เรียนมีทักษะการจัดกิจกรรมและการนำเสนองาน	4	1. นำเสนอกลุ่ม 2. มีการใช้สื่อและเทคโนโลยีสนับสนุน 3. มีบุคลิกภาพ (ในและนอก) ตามความเหมาะสม	1. เอกสารประกอบการสอน 2. สื่อการสอน PPT 3. กรณีศึกษา 4. วิดีทัศน์	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) 5.1) (5.4)	ผศ.ดร. รติวัลย์ วัฒนสิน

## 2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนการประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน / การตรงต่อเวลา / การแต่งกาย	(1.1) (1.3)	1. พิจารณาการตรงเวลาในการเข้าชั้นเรียน และมารยาทในชั้นเรียน 2. พิจารณาการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย	1-15	5%
2. กิจกรรม / งานที่ได้รับมอบหมาย ให้ทำในชั้นเรียน - การสะสมงานใน Pinterest - การฝึกทักษะการสื่อสารและความสัมพันธ์ - กิจกรรม “นักรถตลาดเพื่อการสร้างความสัมพันธ์”	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2) (3.3) (4.1) (4.2) (5.1) (5.4)	1. พิจารณาการส่งงานตามกำหนดเวลา 2. พิจารณาความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 3. พิจารณางาน / กิจกรรมฝึกปฏิบัติทั้งในและนอกห้องเรียน ต้องมีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน 4. พิจารณาการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม 5. พิจารณาพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม	1-15	35%  5%  20%  10%
3. ทดสอบย่อย - องค์ความรู้ - ภาษาอังกฤษ	(2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.3) (5.1) (5.2)	1. พิจารณาผลทดสอบย่อย เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา	2-15	10%
4. รายงานโครงการ “การสร้างความสัมพันธ์ออนไลน์และออฟไลน์”	(1.1) (1.3) (1.4) (2.1) (2.2) (3.1) (3.2) (4.1) (4.2) (5.1) (5.3) (5.4)	1. พิจารณาการส่งงานตามกำหนดเวลา 2. พิจารณาความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 4. พิจารณาความสมบูรณ์ของงาน ต้องมีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน 5. พิจารณาการนำเสนอผลงาน (กลุ่ม) หน้าชั้นเรียน การเป็นผู้นำและผู้ตามในการอภิปรายซักถาม ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และการแก้ไขปัญหา 6. พิจารณาเทคนิคการสืบค้น การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศอย่างเหมาะสม	1-14      15	20%
7. สอบปลายภาค	(2.1) (2.2) (2.3) (2.4) (3.1) (3.2)	1. พิจารณาผลการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบอัตนัย	16	30%

## หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

### 1. เอกสารและตำราหลัก

เอกสารรวบรวมโดยคณาจารย์หลักสูตรการตลาด *ทักษะความสัมพันธ์ทางสังคมและธุรกิจ*

### 2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

จุฑาพรรณี (จามจุรี) ผดุงชีวิต. (2550). *วัฒนธรรมการสื่อสารและอัตลักษณ์*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

Donelson R. Forsyth. (2010). *Group Dynamics*. 5(th) Ed. California: Wadsworth, Cengage Learning.

Kuebler, Al. (2011). *Technical Impact: Making Your Information Technology Effective, and Keeping It That Way*. USA: CreateSpace Independent Publishing

Sobel, Andrew & Panas, Jerold. (2014). *Power Relationships: 26 Irrefutable Laws for Building Extraordinary Relationships*. USA: Wiley.

### 3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

3.1 หนังสือ/วารสารทางด้านการตลาด

3.2 เว็บไซต์ธุรกิจต่าง ๆ และสำนักหอสมุดของสถาบันการศึกษาต่างๆ

## หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### 1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา

### 2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- ผลการสอบแต่งตั้งคณะกรรมการประเมินการสอน เพื่อกำกับดูแลการสอนให้ได้คุณภาพ
- ประเมินจากผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนรู้ของนักศึกษาและการทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้

### 3. การปรับปรุงการสอน

- ผู้ประสานงานรายวิชาและคณาจารย์ผู้สอนร่วมกันระดมสมองกำหนดกลยุทธ์วิธีการสอนจากผลการประเมินประสิทธิผลของรายวิชา สรุปภาพรวมปัญหา และอุปสรรคจาก มคอ.5 เพื่อหาแนวทางในการแก้ปัญหาร่วมกัน

- ปรับปรุงกลยุทธ์การสอนและการบูรณาการความรู้ เพื่อให้สอดคล้องกับธรรมชาติของผู้เรียน

### 4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การแต่งตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบ การพิจารณาจากรายงานของผู้เรียน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนตามข้อกำหนดการวัดและประเมินผลประจำรายวิชา

### 5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- ปรับปรุงรายละเอียดวิชาทุกภาคการศึกษาที่จัดการเรียนการสอนหรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4

- ปรับปรุงรูปแบบการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ