

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา	มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา	มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ สาขาวิชาภาษาและการสื่อสาร

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1.1 รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา	1533206	ชื่อวิชา การพูดจูงใจทางธุรกิจ 3
		ชื่อวิชาภาษาอังกฤษ Persuasive Speaking for Business

1.2 จำนวนหน่วยกิต

3 (3-0-6)

1.3 หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

- 1) หลักสูตร : หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาภาษาและการสื่อสาร
- 2) ประเภทของรายวิชา : กลุ่มวิชาเลือกเสรี

1.4 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

- 1) อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา : ผศ.สุทิता จุลกนิษฐ์
- 2) อาจารย์ผู้สอน : ผศ.สุทิता จุลกนิษฐ์

1.5 ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2564 (ทุกชั้นปี)

1.6 รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

1.7 รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)

ไม่มี

1.8 สถานที่เรียน

ออนไลน์ (ผ่านระบบ Microsoft Teams) มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

1.9 วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

11 ธันวาคม 2564

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

2.1 จุดมุ่งหมายของรายวิชา

2.1.1 พุทธิพิสัย (Cognitive Domain)

1) มีความรู้ ความเข้าใจ เรื่องการพูดโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง กลวิธีการใช้ภาษาไทยและภาษาอังกฤษเพื่อเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรมของบุคคล

2) สามารถนำความรู้ เรื่องการพูดโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง กลวิธีการใช้ภาษาไทยและภาษาอังกฤษเพื่อเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรมของบุคคล ไปใช้ได้อย่างถูกต้อง

2.1.2 ทักษะพิสัย (Psychomotor Domain)

1) สามารถวิเคราะห์อิทธิพลที่มีต่อการเจรจาต่อรองในเชิงธุรกิจ

2) สามารถประยุกต์ใช้กลวิธีการพูดโน้มน้าวใจ เพื่อการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

3) ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการสืบค้น รวบรวม และนำเสนอข้อมูล รวมทั้งสามารถใช้ภาษาไทยและภาษาอังกฤษในการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองได้

2.1.3 เจตพิสัย (Affective Domain)

1) แสดงออกซึ่งความรับผิดชอบต่อการเรียน การทำงานที่ได้รับมอบหมาย ซื่อสัตย์ต่อตนเอง

2) ทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างสร้างสรรค์

2.2 วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อปรับปรุง เพิ่มเติมเนื้อหา กระบวนการเรียนการสอนให้เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของสังคมปัจจุบัน

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

3.1 คำอธิบายรายวิชา

หลักการพูดโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง กลวิธีการใช้ภาษาไทยและภาษาอังกฤษเพื่อเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรมของบุคคล ฝึกการพูดเพื่อขายและประชาสัมพันธ์ ประเมินประสิทธิผลของการพูดเพื่อการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ ตลอดจนวิเคราะห์กลวิธีการพูดเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการจากสื่อต่าง ๆ

Principles of persuasive speaking, negotiation, strategies in using Thai and English to change attitudes and behaviors of individuals, practice speaking for sale and public relations, evaluating efficiencies in speaking for business communication, as well as analyzing speaking techniques for selling products and services from various types of media

3.2 จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/ งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมง/ภาคการศึกษา	ไม่มี	ไม่มี	90 ชั่วโมง/ภาคการศึกษา

3.3 จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคลพร้อมทั้งระบุช่องทางต่างๆ

อาจารย์ผู้สอนกำหนดวัน เวลา ในการให้คำปรึกษา รายกลุ่มและรายบุคคลตามความต้องการของนักศึกษาอย่างน้อย 3 ชั่วโมง/สัปดาห์ และประกาศให้ผู้เรียนทราบโดยผ่านช่องทางออนไลน์

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

4.1 แผนพัฒนาและประเมินผลการเรียนรู้แต่ละด้าน

ผลการเรียนรู้ที่ต้องการพัฒนา	วิธีการสอน	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	ค่าน้ำหนักของการประเมินผล
1.ด้านคุณธรรม จริยธรรม <ul style="list-style-type: none"> ● 1.1 มีทัศนคติที่ดีต่อการทำงาน และมีความรับผิดชอบต่อนหน้าที่ ○ 1.2 ตรงต่อเวลา มีระเบียบวินัย เคารพและปฏิบัติตามกฎข้อบังคับของมหาวิทยาลัยและสังคม ○ 1.3 มีจิตสำนึกและพฤติกรรมที่คำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวมและสังคมที่มีคุณธรรมมากกว่าประโยชน์ส่วนตัว ○ 1.4 มีคุณธรรมทางวิชาการ ไม่คัดลอกผลงานของผู้อื่นเป็นของตนเอง 	1.1 ตรวจสอบความรับผิดชอบต่อนหน้าที่ 1.2 ตรวจสอบความมีระเบียบวินัยในชั้นเรียนทั้งการตรงต่อเวลา การส่งงานภายในระยะเวลาที่กำหนด 1.3 เปิดโอกาสให้นักศึกษาจัดกิจกรรมในรายวิชาด้วยการยึดหลักจิตสาธารณะ 1.4 มอบหมายให้ผู้เรียนผลิตผลงานหรือโครงการ พร้อมปลูกฝังคุณธรรม ความซื่อสัตย์และจรรยาบรรณของนักวิชาการ	1.1 ประเมินจากการมีวินัยและความพร้อมเพียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรม และความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย 1.2 ประเมินจากการตรงต่อเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดเวลา ระยะเวลาที่มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม 1.3 ประเมินจากการเข้าร่วมกิจกรรมจิตสาธารณะ 1.4 ประเมินจากการอ้างอิงข้อมูลในแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ ไม่กระทำการใด ๆ โดยมิชอบ	1-15	10%

ผลการเรียนรู้ที่ต้องการพัฒนา	วิธีการสอน	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	ค่าน้ำหนักของการประเมินผล
<p>2.ด้านความรู้</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 2.1 มีความรอบรู้ในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ตลอดจนวัฒนธรรมอันดีงาม ○ 2.2 มีความรู้ที่เกิดจากการบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ● 2.3 สามารถพัฒนาความรู้ด้านภาษาและวัฒนธรรมให้เพิ่มพูนยิ่งขึ้น 	<p>2.1 ใช้การสอนหลายรูปแบบ โดยเน้นหลักทางทฤษฎีและการปฏิบัติ เพื่อให้เกิดองค์ความรู้ และทักษะการใช้ภาษาเพื่อการโน้มน้าวใจ ตลอดจนสามารถนำความรู้นั้นไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในชีวิตจริงได้</p> <p>2.2 ใช้วิธีการสอนการเรียนรู้แบบต้นตัว (Active Learning) เน้นผู้เรียนเป็นผู้ลงมือกระทำ</p> <p>2.3 จัดให้นักศึกษามีการเรียนรู้เพิ่มเติมจากวิทยากรพิเศษ ผู้ทรงคุณวุฒิในด้านต่าง ๆ</p>	<p>2.1 ประเมินจากการเข้าร่วมกิจกรรมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่แสดงถึงทักษะการใช้ภาษาเพื่อโน้มน้าวใจ และการนำความรู้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์</p> <p>2.2 ประเมินจากผลงานหรือรายงานของนักศึกษา</p>	2-8, 12	40%
<p>3.ด้านทักษะทางปัญญา</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 3.1 สามารถคิดวิเคราะห์และประเมินคุณค่า ○ 3.2 สามารถประยุกต์ใช้ความรู้ให้เป็นหลักในการดำเนินชีวิตและประกอบอาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ ○ 3.3 สามารถแก้ปัญหาอย่างเป็นระบบ ○ 3.4 สามารถใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนองาน 	<p>3.1 ใช้กรณีศึกษา โดยการประยุกต์ใช้ศาสตร์ด้านต่าง ๆ ในการวิเคราะห์และประเมินคุณค่า</p> <p>3.2 ส่งเสริมการเรียนรู้ด้วยการแก้ปัญหาจากสถานการณ์จริง (Problem-based Instruction)</p> <p>3.3 วิเคราะห์กรณีศึกษาเรื่องการพูดเพื่อการโน้มน้าวใจ</p> <p>3.4 จัดกิจกรรมกลุ่มให้นักศึกษาฝึกการอภิปราย การคิดวิเคราะห์ คิดสร้างสรรค์</p>	<p>3.1 ประเมินจากผลงานที่มีการประยุกต์ใช้ศาสตร์ด้านต่าง ๆ ในการวิเคราะห์ การสังเคราะห์ประเมินคุณค่า การแก้ปัญหา</p> <p>3.2 ประเมินจากการแก้ปัญหาจากสถานการณ์จริง</p> <p>3.3 ประเมินจากการนำเสนอผลงานอย่างสร้างสรรค์</p>	12-15	30%
<p>4.ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 4.1 มีมนุษยสัมพันธ์ดี สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นและปรับตัวเข้ากับวัฒนธรรมขององค์กรได้เป็นอย่างดี ● 4.2 มีภาวะผู้นำและผู้ตามที่ดี 	<p>4.1 ใช้การสอนที่มีการกำหนดกิจกรรมให้ทำงานเป็นกลุ่มแบบร่วมมือ (Cooperative)</p>	<p>4.1 ประเมินจากการทำงานเป็นกลุ่มร่วมมือของนักศึกษา</p>	2-15	10%

ผลการเรียนรู้ที่ต้องการพัฒนา	วิธีการสอน	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	ค่าน้ำหนักของการประเมินผล
5.ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ● 5.1 สามารถใช้ภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษในการสื่อสารและสรุปประเด็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ ○ 5.2 สามารถสื่อสารข้ามวัฒนธรรมได้อย่างเหมาะสมตามสถานการณ์ ○ 5.3 สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการติดต่อสื่อสารอย่างสร้างสรรค์ ○ 5.4 สามารถใช้เทคนิคพื้นฐานทางคณิตศาสตร์และสถิติในการศึกษาค้นคว้าวิจัยทั้งเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ	5.1 ให้นักศึกษาใช้ภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษในการพูดนำเสนอเพื่อการโน้มน้าวใจและสรุปประเด็น 5.2 จัดกิจกรรมที่ส่งเสริมให้นักศึกษาใช้ทักษะการพูดเพื่อการโน้มน้าวใจ 5.3 ให้นักศึกษาวิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติพื้นฐานและเทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสม	5.1 ประเมินจากการนำเสนองานและสรุปประเด็น 5.2 ประเมินจากผลงานการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ 5.3 ประเมินจากการใช้สถิติที่และการสืบค้นข้อมูลผ่านเทคโนโลยีสารสนเทศเหมาะสม	1, 4-11	10%

หมายเหตุ ผลการเรียนรู้ตัวเข้ม = ความรับผิดชอบหลัก ผลการเรียนรู้ตัวธรรมดา = ความรับผิดชอบรอง

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

5.1 แผนการสอน

สัปดาห์ที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
1 (3 ชม.)	ปฐมนิเทศและแนะนำเนื้อหารายวิชา Learning Outcome 5.1 สามารถใช้ภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษในการสื่อสารและสรุปประเด็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ	กิจกรรมการเรียนการสอน : จัดการเรียนการสอนออนไลน์ 1.ชี้แจงรายละเอียดวิชา 2.กำหนดข้อตกลงในการเรียน 3.จัดกิจกรรมแสดงความคิดเห็นอภิปราย กิจกรรม/ใบงาน : 1.ให้นักศึกษาแต่ละคนแสดงทัศนะเกี่ยวกับ “แรงจูงใจ”	สื่อที่ใช้ แนวการสอน, PowerPoint, WBSC, MS Teams	1. ประเมินจากการอภิปรายและการสรุปประเด็น (การประเมินตามสภาพจริง)	ผศ.สุทิตา จุลกนิษฐ์
2 (3 ชม.)	ความหมาย ความสำคัญของความต้องการและแรงจูงใจ	กิจกรรมการเรียนการสอน : จัดการเรียนการสอนออนไลน์ 1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจ	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, clip video ต่าง ๆ, WBSC,	1.ประเมินจากการเข้าร่วมกิจกรรมในชั้นเรียนและนอกชั้น	ผศ.สุทิตา จุลกนิษฐ์

ลำดับที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและ ประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
	<p>- ความต้องการพื้นฐานของมนุษย์</p> <p>- ความหมายของแรงจูงใจ</p> <p>- ความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการ แรงจูงใจ และพฤติกรรม</p> <p>- ลักษณะของแรงจูงใจ</p> <p>Learning Outcome</p> <p>2.1 มีความรอบรู้ในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ตลอดจนวัฒนธรรมอันดีงาม</p>	<p>2.จัดกิจกรรมค้นคว้าข้อมูล</p> <p>กิจกรรม/ใบงาน :</p> <p>1.ให้นักศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเรื่องแรงจูงใจ</p> <p>2.ให้นักศึกษาแต่ละคนนำเสนอผลงานการค้นคว้า</p>	MS Teams, ระบบสารสนเทศ	<p>เรียนที่แสดงถึงทักษะการใช้ภาษา และการนำความรู้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ (การประเมินตามสภาพจริง)</p> <p>2.ประเมินจากผลงานการค้นคว้าและนำเสนอ (งานเดี่ยว)</p>	
3 (3 ชม.)	<p>แนวความคิดและทฤษฎีความต้องการและแรงจูงใจ</p> <p>- ทฤษฎีพฤติกรรมนิยม (Behavioral View of Motivation)</p> <p>- ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (Social Learning View of Motivation)</p> <p>- ทฤษฎีพุทธินิยม (Cognitive View of Motivation)</p> <p>- ทฤษฎีมนุษยนิยม (Humanistic View of Motivation)</p> <p>- องค์ประกอบของแรงจูงใจ</p> <p>Learning Outcome</p> <p>2.2 มีความรู้ที่เกิดจากการบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง</p>	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน :</p> <p>จัดการเรียนการสอนออนไลน์</p> <p>1.บรรยายเนื้อหาวิชา “แนวความคิดและทฤษฎีความต้องการและแรงจูงใจ”</p> <p>2.ชมคลิป “พุทจูงใจแบบคนฉลาด”</p> <p>3.จัดกิจกรรมอภิปราย</p> <p>4.จัดกิจกรรมแสดงบทบาทสมมติ</p> <p>กิจกรรม/ใบงาน :</p> <p>1.ให้นักศึกษาอภิปรายเรื่องความต้องการและแรงจูงใจ</p> <p>2.ให้นักศึกษาแสดงบทบาทสมมติที่แสดงถึงแรงขับของความต้องการที่นำไปสู่แรงจูงใจในการกระทำ</p>	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, WBSC, MS Teams	<p>1.ประเมินจากการเข้าร่วมกิจกรรมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่แสดงถึงทักษะการใช้ภาษา และการนำความรู้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ (การประเมินตามสภาพจริง)</p> <p>2.ประเมินจากคลิป (รายบุคคล/กลุ่ม)</p>	ผศ.สุทิตา จุกกนิษฐ์
4 (3 ชม.)	<p>พลังอำนาจการพูด</p> <p>- พลังคำพูด : Power of Speech</p>	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน :</p> <p>จัดการเรียนการสอนออนไลน์</p> <p>1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับพลังอำนาจการพูด</p>	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, WBSC, MS Teams	<p>1.ประเมินจากการเข้าร่วมกิจกรรมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่แสดงถึงทักษะ</p>	ผศ.สุทิตา จุกกนิษฐ์

ลำดับที่ที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและ ประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
	<p>Learning Outcome</p> <p>2.3 สามารถพัฒนาความรู้ด้านภาษาและวัฒนธรรมให้เพิ่มพูนยิ่งขึ้น</p> <p>5.2 สามารถสื่อสารข้ามวัฒนธรรมได้อย่างเหมาะสมตามสถานการณ์</p>	<p>2.ชมคลิป “The Power of Words”</p> <p>3.จัดกิจกรรมอภิปรายแสดงความคิดเห็นเรื่องพลังของคำพูด</p> <p>กิจกรรม/ใบงาน :</p> <p>1.ให้นักศึกษานำเสนอบทบาทสมมติเกี่ยวกับพลังของการพูด</p> <p>2.ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่ม ๆ ละ 5 คน แล้วแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเรื่องพลังของคำพูดภายใต้บริบทของวัฒนธรรมทางภาษาที่แตกต่าง</p>		<p>การใช้ภาษา และการนำความรู้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ (การประเมินตามสภาพจริง)</p> <p>2. ประเมินจากผลงานการค้นคว้า และการนำเสนอ ข้อมูลเกี่ยวกับภาษา วัฒนธรรม ลักษณะนิสัย มารยาททางสังคมของชาวต่างชาติ (งานกลุ่ม)</p>	
5 (3 ชม.)	<p>การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ฟัง</p> <p>- เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี</p> <p>- 10 วิธีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับเพื่อนร่วมงาน</p> <p>Learning Outcome</p> <p>2.2 มีความรู้ที่เกิดจากการบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง</p> <p>5.1 สามารถใช้ภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษในการสื่อสารและสรุปประเด็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ</p>	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน :</p> <p>จัดการเรียนการสอนออนไลน์</p> <p>1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ฟัง</p> <p>2.จัดกิจกรรมระดมสมองเรื่องการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ฟังภายใต้บริบททางวัฒนธรรมที่แตกต่างทั้งด้านภาษา เชื้อชาติ โดยบูรณาการกับการทำนุบำรุงวัฒนธรรม</p> <p>กิจกรรม/ใบงาน :</p> <p>1. ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มนำเสนอผลงานค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ฟังภายใต้บริบททางวัฒนธรรมที่แตกต่างทั้งด้านภาษา เชื้อชาติ</p>	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, clip video ต่าง ๆ, WBSC, MS Teams	<p>1.ประเมินจากการเข้าร่วมกิจกรรมในชั้นเรียน และนอกชั้นเรียนที่แสดงถึงทักษะการใช้ภาษา และการนำความรู้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ (การประเมินตามสภาพจริง)</p> <p>2. ประเมินจากผลงานการออกแบบโปสเตอร์(งานกลุ่ม)</p>	ผศ.สุทิตา จุลกนิษฐ์
6 (3 ชม.)	<p>การสร้างความน่าเชื่อถือให้ตนเอง</p> <p>-การสร้างความเชื่อมั่นให้ตนเอง</p> <p>-พฤติกรรมที่สร้างความน่าเชื่อถือ</p> <p>Learning Outcome</p>	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน :</p> <p>จัดการเรียนการสอนออนไลน์</p> <p>1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับการสร้างความน่าเชื่อถือให้ตนเอง</p> <p>2.จัดกิจกรรมวิเคราะห์การสร้างความน่าเชื่อถือให้ตนเองในสายตาของบุคคลที่มีบริบทความแตกต่างทั้งทางเชื้อชาติ ศาสนา และวัฒนธรรม</p>	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, clip video ต่าง ๆ, WBSC, MS Teams	<p>1.ประเมินจากการเข้าร่วมกิจกรรมในชั้นเรียน และนอกชั้นเรียนที่แสดงถึงทักษะการใช้ภาษา และการนำความรู้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ (การ</p>	ผศ.สุทิตา จุลกนิษฐ์

ลำดับที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและ ประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
	2.2 มีความรู้ที่เกิดจากการบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง 5.1 สามารถใช้ภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษในการสื่อสารและสรุปประเด็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ	กิจกรรม/ใบงาน : 1.ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มระดมสมองในประเด็นการสร้างความสำเร็จให้ตนเองในสายตาของบุคคลที่มีบริบทความแตกต่างทั้งทางเชื้อชาติ ศาสนา และวัฒนธรรม		ประเมินตามสภาพจริง) 2. ประเมินจากผลงานการค้นคว้าสำนวน การวิเคราะห์และนำเสนอ (งานกลุ่ม)	
7 (3 ชม.)	ศิลปะการสร้างแรงจูงใจและกำลังใจในการพูด -แนวทางสร้างแรงจูงใจให้พนักงาน - 6 เทคนิค ผู้การเป็น ผู้มีแรงจูงใจสูง - ทักษะการเสริมกำลังใจ Learning Outcome 2.2 มีความรู้ที่เกิดจากการบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง 5.1 สามารถใช้ภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษในการสื่อสารและสรุปประเด็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ	กิจกรรมการเรียนการสอน : จัดการเรียนการสอนออนไลน์ 1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับศิลปะการสร้างแรงจูงใจและกำลังใจในการพูด 2.จัดกิจกรรมค้นคว้าและวิเคราะห์เรื่องศิลปะการสร้างแรงจูงใจและกำลังใจในการพูด กิจกรรม/ใบงาน : 1.ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มค้นคว้าศิลปะการสร้างแรงจูงใจและกำลังใจในการพูดทั้งภาษาไทยและภาษาต่างประเทศ 2.ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มนำเสนอผลงานค้นคว้าเกี่ยวกับศิลปะการสร้างแรงจูงใจและกำลังใจในการพูด	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, clip video ต่าง ๆ, WBSC, MS Teams, ระบบสารสนเทศ	1.ประเมินจากการเข้าร่วมกิจกรรมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่แสดงถึงทักษะการใช้ภาษา และการนำความรู้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ (การประเมินตามสภาพจริง) 2. ประเมินจากผลงานการค้นคว้า การวิเคราะห์และนำเสนอ (งานกลุ่ม)	ผศ.สุทิตา จุลกนิษฐ์
8 (3 ชม.)	เทคนิคการพูดโน้มน้าวใจให้เกิดความเชื่อถือ -เทคนิคโน้มน้าวใจคนใน 10 วินาที -ตัวอย่างการโน้มน้าวใจจาก 7 คนดังระดับโลก Learning Outcome 2.2 มีความรู้ที่เกิดจากการบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง 5.1 สามารถใช้ภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษในการ	กิจกรรมการเรียนการสอน : จัดการเรียนการสอนออนไลน์ 1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับเทคนิคการพูดโน้มน้าวใจให้เกิดความเชื่อถือ 3.จัดกิจกรรมอภิปราย กิจกรรม/ใบงาน : 1. ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มนำเสนอการวิเคราะห์เทคนิคการพูดโน้มน้าวใจให้เกิดความเชื่อถือ 2.ให้นักศึกษาแสดงบทบาทสมมติที่แสดงถึงการพูดโน้มน้าวใจให้เกิดความเชื่อถือทั้งในภาษาไทยและภาษาต่างประเทศ	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, clip video ต่าง ๆ, WBSC, MS Teams	1.ประเมินจากการเข้าร่วมกิจกรรมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่แสดงถึงทักษะการใช้ภาษา และการนำความรู้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ (การประเมินตามสภาพจริง) 2. ประเมินจากผลงานการวิเคราะห์ / อภิปราย (งานกลุ่ม)	ผศ.สุทิตา จุลกนิษฐ์

ลำดับที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและ ประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
	สื่อสารและสรุปประเด็น ได้อย่างมีประสิทธิภาพ				
9 (3 ชม.)	การนำศาสตร์แห่งการ โน้มน้าวใจไปใช้จริง -กลยุทธ์โน้มน้าวและจูงใจ คน Learning Outcome 5.1 สามารถใช้ภาษาไทย หรือภาษาอังกฤษในการ สื่อสารและสรุปประเด็น ได้อย่างมีประสิทธิภาพ	กิจกรรมการเรียนการสอน : จัดการเรียนการสอนออนไลน์ 1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับการนำ ศาสตร์แห่งการโน้มน้าวใจไปใช้จริง 2.จัดกิจกรรมสรุปประเด็นและ นำเสนอ กิจกรรม/ใบงาน : 1.ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่ม และแสดง บทบาทสมมติด้วยภาษาไทยและ ภาษาต่างประเทศที่แสดงถึงการนำ ศาสตร์แห่งการโน้มน้าวใจไปใช้จริง	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, clip video ต่าง ๆ, WBSC, MS Teams	1. ประเมินจากการ นำเสนองานและสรุป ประเด็น (งานกลุ่ม)	ผศ.สุทิตา จุกกนิษฐ์
10 (3 ชม.)	วิธีการสื่อสารโดยการเล่า เรื่องราวต่าง ๆ ในองค์กร - เทคนิคการเล่าเรื่อง - 7 เทคนิคการเล่าเรื่อง (Story Telling) นำไปใช้ เพื่อเพิ่มยอดขายธุรกิจ Learning Outcome 5.1 สามารถใช้ภาษาไทย หรือภาษาอังกฤษในการ สื่อสารและสรุปประเด็นได้ อย่างมีประสิทธิภาพ	กิจกรรมการเรียนการสอน : จัดการเรียนการสอนออนไลน์ 1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับวิธีการ สื่อสารโดยการเล่าเรื่องราวต่าง ๆ ใน องค์กร 2.ชมคลิป “Storytelling Tricks” 3.จัดกิจกรรมสรุปประเด็นและ นำเสนอตัวอย่าง กิจกรรม/ใบงาน : 1.ให้นักศึกษาสรุปประเด็นจาก เนื้อหาการบรรยาย 2.นักศึกษาค้นคว้าและนำเสนอ ตัวอย่างการเล่าเรื่องผ่านคลิปวิดีโอ	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, clip video ต่าง ๆ, WBSC, MS Teams	1. ประเมินจากการ นำเสนองานและสรุป ประเด็น (งานเดี่ยว)	ผศ.สุทิตา จุกกนิษฐ์
11 (3 ชม.)	หลักการเจรจาต่อรอง : การเสนอขายความคิด เฉียบๆ -เทคนิค 'เจรจาต่อรอง' ให้ ประสบความสำเร็จ -วิธีการเจรจาต่อรองด้วย เทคนิคขั้นสูง - Negotiation skill: soft skill ที่ควรมีในงานยุค ดิจิทัล Learning Outcome 5.1 สามารถใช้ภาษาไทย หรือภาษาอังกฤษในการ	กิจกรรมการเรียนการสอน : จัดการเรียนการสอนออนไลน์ 1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับ หลักการเจรจาต่อรอง : การเสนอ ขายความคิดเฉียบ ๆ กิจกรรม/ใบงาน : ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่ม ๆ ละ 5 คน ค้นคว้าเรื่องหลักการเจรจาต่อรอง : การเสนอขายความคิดเฉียบ ๆ แล้วนำมาวิเคราะห์ และสรุปประเด็น	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, clip video ต่าง ๆ, WBSC, MS Teams	1. ประเมินจากการ ค้นคว้า และ สรุป ประเด็น (งานกลุ่ม)	ผศ.สุทิตา จุกกนิษฐ์

ลำดับที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและ ประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
	สื่อสารและสรุปประเด็นได้ อย่างมีประสิทธิภาพ				
12 (3 ชม.)	ทักษะการสื่อสารที่ผู้นำ ควรมี - 5 เรื่องสำคัญที่ผู้นำ องค์กรต้องจัดการสื่อสาร ให้ดี - 8 ทักษะการสื่อสารที่ ผู้นำควรมี - คุณสมบัติสำคัญของกร เป็นผู้นำที่ดี Learning Outcome 3.1 สามารถคิดวิเคราะห์ และประเมินคุณค่า	กิจกรรมการเรียนการสอน : จัดการเรียนการสอนออนไลน์ 1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับทักษะ การสื่อสารที่ผู้นำควรมี 2.จัดโครงการ กิจกรรม/ใบงาน : 1.ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่ม ๆ ละ 5 คน ระดมสมองโดยนำศาสตร์ด้านต่าง ๆ มาเพื่อวางแผนจัดทำโครงการผลิต คลิปการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจทาง ธุรกิจ “ขายอย่างไรให้โดนใจลูกค้า” 2. ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มนำเสนอร่าง โครงการ	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, clip video ต่าง ๆ, WBSC, MS Teams	1. ประเมินจากผลงาน ที่มีการประยุกต์ใช้ ศาสตร์ด้านต่าง ๆ ใน การวิเคราะห์ และ ประเมินคุณค่า	ผศ.สุทิता จุลกนิษฐ์
13 (3 ชม.)	การสื่อสารเพื่อลด สถานการณ์ความตึง เครียด -ความเครียด (Stress) -ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับ ความเครียด -กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อ บรรเทาความเครียด Learning Outcome 1.3 มีจิตสำนึกและ พฤติกรรมที่คำนึงถึง ประโยชน์ส่วนรวมและ สังคมที่มีคุณธรรมมากกว่า ประโยชน์ส่วนตัว 3.1 สามารถคิดวิเคราะห์ และประเมินคุณค่า	กิจกรรมการเรียนการสอน : จัดการเรียนการสอนออนไลน์ 1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับการ สื่อสารเพื่อลดสถานการณ์ความตึง เครียด 2.จัดทำโครงการ กิจกรรม/ใบงาน : 1.ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มนำเสนอ ความก้าวหน้าในการดำเนินการ โครงการผลิตคลิปการสื่อสารเพื่อ โน้มน้าวใจทางธุรกิจ “ขายอย่างไรให้ โดนใจลูกค้า”	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, clip video ต่าง ๆ, WBSC, MS Teams	1.ประเมินจากการเข้า ร่วมกิจกรรมจิต สาธารณะ	ผศ.สุทิता จุลกนิษฐ์
14 (3 ชม.)	การสื่อสารเพื่อลด สถานการณ์ความตึง เครียด (ต่อ) -การจัดการความเครียด Learning Outcome 1.3 มีจิตสำนึกและ พฤติกรรมที่คำนึงถึง	กิจกรรมการเรียนการสอน : จัดการเรียนการสอนออนไลน์ 1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับการ สื่อสารเพื่อลดสถานการณ์ความตึง เครียด 2.ชมคลิป “การจัดการความเครียด ด้วยตนเอง” 3.จัดกิจกรรมวิเคราะห์และประเมิน คุณค่า	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, clip video ต่าง ๆ, WBSC, MS Teams	1. ประเมินจากผลงาน ที่มีการประยุกต์ใช้ ศาสตร์ด้านต่าง ๆ ใน การวิเคราะห์ และ ประเมินคุณค่า (งาน เดี่ยว/งานกลุ่ม)	ผศ.สุทิता จุลกนิษฐ์

สัปดาห์ที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและ ประเมินผล (สัดส่วนการประเมิน)	ผู้สอน
	ประโยชน์ส่วนรวมและ สังคมที่มีคุณธรรมมากกว่า ประโยชน์ส่วนตัว 3.1 สามารถคิดวิเคราะห์ และประเมินคุณค่า	กิจกรรม/ใบงาน : 1. ให้นักศึกษาค้นคว้าเรื่องวิธีการ รับมือกับความเครียด 2. ให้นักศึกษาแต่ละคนนำเสนอการ วิเคราะห์และประเมินคุณค่าสิ่งที่ ค้นคว้ามา 3. ให้นักศึกษาอภิปรายร่วมกัน เกี่ยวกับการจัดการความเครียด			
15 (3 ชม.)	การโน้มน้าวเพื่อนำไปสู่ ผลประโยชน์สูงสุดร่วมกัน - การเจรจาต่อรอง (Negotiation) - วิธีการโน้มน้าวนักลงทุน ให้คล้อยตามความคิด Learning Outcome 1.3 มีจิตสำนึกและ พฤติกรรมที่คำนึงถึง ประโยชน์ส่วนรวมและ สังคมที่มีคุณธรรมมากกว่า ประโยชน์ส่วนตัว 3.1 สามารถคิดวิเคราะห์ และประเมินคุณค่า	กิจกรรมการเรียนการสอน : จัดการเรียนการสอนออนไลน์ 1.บรรยายเนื้อหาวิชาเกี่ยวกับการ โน้มน้าวเพื่อนำไปสู่ผลประโยชน์ สูงสุดร่วมกัน 2.จัดทำโครงการ กิจกรรม/ใบงาน : 1. ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มนำเสนอ คลิปการสื่อสารเพื่อนำมาใจทาง ธุรกิจ “ขายอย่างไรให้โดนใจลูกค้า” 2. ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มวิเคราะห์และ ประเมินคุณค่าคลิปของกลุ่มอื่น - ให้นักศึกษาร่วมกันถอดบทเรียนจาก การจัดทำโครงการ	สื่อที่ใช้ PowerPoint อินเทอร์เน็ต, clip video ต่าง ๆ, WBSC, MS Teams	1. ประเมินจากผลงาน ที่มีการประยุกต์ใช้ ศาสตร์ด้านต่าง ๆ ใน การวิเคราะห์ และ ประเมินคุณค่า 2. ประเมินจากผลงาน และการเข้าร่วม โครงการผลิตคลิป	ผศ.สุทิศา จุลกนิษฐ์
16	สอบปลายภาคเรียน	ทดสอบ		20%	

5.2 การวัดและการประเมินผล

1) การวัดผล :

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ ประเมิน	สัดส่วนของการ ประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน	1 ข้อ 1.1, 1.2	- การตรงต่อเวลา - ความสม่ำเสมอในการเข้า ชั้นเรียน	1-15	10%
2. การค้นคว้า การอภิปราย การสรุปประเด็น การคิด วิเคราะห์ การนำเสนอ การ มีส่วนร่วม และแสดงความ คิดเห็นในชั้นเรียน	1. ข้อ 1.1, 1.2, 1.3, 1.4 2. ข้อ 2.1, 2.2, 2.3 3. ข้อ 3.1, 3.2, 3.3, 3.4 4. ข้อ 4.1, 4.2 5. ข้อ 5.1, 5.2, 5.3	ตรวจแบบฝึกหัดและ ผลงานที่ได้รับมอบหมาย	3-15	50%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
4.โครงการผลิตคลิปการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจทางธุรกิจ “ขายอย่างไรให้โดนใจลูกค้า”	1.ข้อ 1.1, 1.2, 1.3, 1.4 2. ข้อ 2.1, 2.2, 2.3 3. ข้อ 3.1, 3.2, 3.4 4. ข้อ 4.1, 4.2 5. ข้อ 5.1, 5.2, 5.3	ตรวจผลงานและการเข้าร่วมโครงการผลิตคลิป	12-15	20%
5.ทดสอบปลายภาค	1. ข้อ 1.1 2. ข้อ 2.1, 2.2 3. ข้อ 3.1	ทดสอบ	16	20%

2) การประเมินผล : ใช้ระบบ อิงกลุ่ม อิงเกณฑ์ของมหาวิทยาลัย ดังนี้

ระดับคะแนน	ระดับผลการเรียน
85-100	A
79-84	B+
73-78	B
67-72	C+
61-66	C
55-60	D+
50-54	D
0-49	F

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

6.1 เอกสารและตำราหลัก

สมชาติ กิจยรรยง. (2559). ศิลปะการพูดที่จูงใจคน. กรุงเทพฯ: เพชรประกาย.

6.2 เอกสารและข้อมูลสำคัญ

นาน สกิต. (2560). เคล็ดลับจูง (หู) และจูง (ใจ) คน. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ ADJ.

วุฒินันท์ ชุมภู. (2557). การสื่อสารโน้มน้าวใจ. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.

สมชาติ กิจยรรยง. (2560). ศิลปะการพูดที่ครองใจคน. กรุงเทพฯ: เพชรประกาย.

ติณ. (2555). การพูดโน้มน้าวใจ. สืบค้นเมื่อ 13 ธันวาคม 2564. เข้าถึงได้จาก https://my.dek-d.com/tinna-tin/blog/?blog_id=10159923 วันที่สืบค้น

สุรัชย์ โฆษิตบวรชัย. (14 มกราคม 2560). คลิป 11 วิธี การสร้างแรงจูงใจพนักงาน ที่ไม่ใช่เงิน.

<https://www.youtube.com/watch?v=HDGwpO9LKRw>

Amazing Storytelling. (21 มีนาคม 2563). คลิป พูดจูงใจแบบคนฉลาด. <https://www.youtube.com/watch?v=fehnrm9C2jg>

JUMPUP. (27 กรกฎาคม 2563). คลิป 6 วิธีสร้างแรงจูงใจ. <https://www.youtube.com/watch?v=v3EbvNIsS4c>

Shopee University Thailand. (25 ธันวาคม 2562). คลิป เทคนิคสร้างแรงจูงใจ สร้างความน่าสนใจให้กับสินค้า ขายของใน Shopee สร้างยอดขายออนไลน์ อยากขายดีทำอย่างไร. <https://www.youtube.com/watch?v=COwGGGoJJJo>.

The Secret Sauce. (6 กรกฎาคม 2564). คลิป 4 เคล็ดลับ 'เจรจา' ต่อรองให้ประสบความสำเร็จฉบับ Harvard. <https://www.youtube.com/watch?v=DEqERUIFt48>.

6.3 เอกสารและข้อมูลแนะนำ

อลงกรณ์ พลอยแก้ว. (2564). การพูดโน้มน้าวใจ. สืบค้นเมื่อ 13 ธันวาคม 2564. จาก <https://www.truelookpanya.com/learning/detail/34238>.

อมรินทร์ทิม. (ม.ป.ป.) เทคนิคโน้มน้าวใจคน ด้วยการพูดเพียงครั้งเดียว. สืบค้นเมื่อ 13 ธันวาคม 2564. จาก <https://amarinbooks.com/เทคนิคโน้มน้าวใจคน-ด้วย/>.

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

7.1 กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลในรายวิชานี้ ประเมินจากแนวคิดและความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อการเรียนการสอน โดย

- การสนทนาระหว่างผู้สอนกับผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอนและแบบประเมินรายวิชา

7.2 กลยุทธ์การประเมินการสอน

ในการเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอน ดำเนินการดังนี้

- ผลการเรียนรู้ของนักศึกษา
- การทวนสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

7.3 การปรับปรุงการสอน

นำผลที่ได้จากการประเมินในข้อ 2 มาปรับปรุงการสอนและหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการเรียนการสอน โดยจัดกิจกรรมดังนี้

- จัดวิพากษ์แนวการสอนโดยคณาจารย์ในหลักสูตร
- การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาการเรียนการสอน

7.4 การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้รายวิชา โดยการตรวจผลงาน การอภิปรายกลุ่ม ในระหว่างกระบวนการเรียนการสอนรายวิชา

- ตั้งคณะกรรมการประจำสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ตามที่กำหนดในรายวิชา คະແນន และเกณฑ์การตัดสินผลการเรียน

ผลลัพธ์การเรียนรู้	วิธีการประเมิน			
	พฤติกรรมความ รับผิดชอบและ การมีส่วนร่วมใน การทำงาน	คะแนนสอบ	งานที่ได้รับ มอบหมาย (แบบฝึกหัด โครงการ รายงาน)	การนำเสนอผลงานด้วย ทักษะการวิเคราะห์เชิง ตัวเลข/ การสื่อสาร/ การใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศ
คุณธรรม จริยธรรม	✓		✓	
ความรู้		✓	✓	
ทักษะทางปัญญา		✓	✓	✓
ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และความรับผิดชอบต่อ	✓		✓	✓
ทักษะการวิเคราะห์เชิง ตัวเลข การสื่อสารและ เทคโนโลยีสารสนเทศ			✓	✓

7.5 การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

นำข้อมูลที่ได้จากการประเมินจากข้อ 1 และ 2 มาวางแผนเพื่อปรับปรุงคุณภาพการจัดการเรียนการสอนรายวิชาดังนี้

- ปรับปรุงแผนการสอนทุกภาคการศึกษา
- ปรับปรุงรายวิชาทุกปีการศึกษา