

รายละเอียดรายวิชาการบริหารช่องทางการตลาดและห่วงโซ่อุปทาน

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม
คณะ/สาขาวิชา คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการบริหารธุรกิจ (การตลาด)

หมวดที่ 1 ข้อมูลโดยทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา

3542103 การบริหารช่องทางการตลาดและห่วงโซ่อุปทาน

Marketing Channel and Supply Chain Management

2. จำนวนหน่วยกิต

3 หน่วยกิต (3-0-6)

3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

3.1 หลักสูตร การบริหารธุรกิจบัณฑิต

3.2 ประเภทของรายวิชาเฉพาะด้านบังคับ

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบ อาจารย์ผู้สอนและกลุ่มเรียน

4.1 อาจารย์ผู้รับผิดชอบและผู้สอน : อาจารย์พิชามณูช เลิศวัฒน์พรชัย

4.2 กลุ่มเรียน : 57/66 ,57/67

5. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 2/2558 ชั้นปีที่ 2

6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite)

ไม่มี

7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites)

ไม่มี

8. สถานที่เรียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

4 สิงหาคม 2557

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจและสามารถอธิบายกระบวนการบริหารช่องทางการตลาด และห่วงโซ่อุปทาน

2. เพื่อให้ศึกษานำกระบวนการของการบริหารช่องทางการตลาดไปประยุกต์ใช้ในการทำงาน

3. เพื่อให้ศึกษาระหนักถึงความสำคัญของระบบการบริหารช่องทางการตลาดต่อระบบเศรษฐกิจ

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

ปรับตาม มคอ. 5 ของภาคเรียนก่อนหน้าและปรับให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

ความหมาย ความสำคัญของการบริหารช่องทางการตลาดและห่วงโซ่อุปทาน การวางแผนเลือกคนกลางและบริหารช่องทางการตลาด การ

จัดหาวัสดุดิบและสินค้า การกระจายสินค้าและกรรมสิทธิ์ การบริหารการขนส่ง การจัดการคลังสินค้า ระบบสารสนเทศ และการบริการลูกค้า ทั้งระดับท้องถิ่นและระดับสากล

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/ งานภาคสนาม/ การฝึกงาน	การศึกษาด้วย ตนเอง
บรรยาย 45 ชั่วโมงต่อภาค การศึกษา	สอนเสริมตาม ความต้องการของ นักศึกษาเฉพาะ กลุ่ม	ไม่มีการฝึก ปฏิบัติงาน ภาคสนาม	การศึกษาด้วย ตนเอง 6 ชั่วโมงต่อ สัปดาห์

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

- 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ตามวันเวลาที่นักศึกษาลงทะเบียน และแจ้งให้นักศึกษาทราบตั้งแต่ชั่วโมงแรกของการสอน บางกรณีอาจจัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล หรือ รายกลุ่มตามนัดหมายของนักศึกษา
- ถ้านักศึกษาต้องการ เอกสารที่เป็น MS PowerPoint นักศึกษาสามารถ Download ได้ที่ Facebook ของห้อง

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- ตระหนักในคุณค่าของคุณธรรม จริยธรรม ความเสียสละความซื่อสัตย์ สุจริต
- มีวินัย ตรงต่อเวลา และมีความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม
- สามารถวิเคราะห์ผลกระทบจากการดำเนินธุรกิจทั้งต่อบุคคล องค์กร และสังคม

1.2 วิธีการสอน

- สอดแทรกประเด็นทางจริยธรรมที่เกิดขึ้นในแวดวงธุรกิจพร้อมทั้งให้ช่วยกันวิเคราะห์ผลกระทบ
- ชี้แจงและส่งเสริมให้ผู้เรียนมีความเคารพในกฎ ระเบียบ หรือข้อบังคับของมหาวิทยาลัย เช่น การเข้าชั้นเรียน การตรงเวลา การแต่งกายตามระเบียบที่มหาวิทยาลัยกำหนด และ ยกย่องชื่นชมผู้ที่มีความเสียสละหรือให้รางวัลตามโอกาสที่เหมาะสม
- ให้ศึกษากรณีศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบจากการดำเนินธุรกิจ

1.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินจากแนวคิดในการวิเคราะห์ประเด็นทางจริยธรรม
- ประเมินพฤติกรรมของผู้เรียน
- ประเมินจากแนวคิด/ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

- มีความสามารถในการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมที่เกี่ยวข้องกับการตลาด เพื่อให้มีความรู้ที่ทันสมัยเห็นการเปลี่ยนแปลง และเข้าใจถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากความรู้ใหม่ๆ ทางการตลาด

2.2 วิธีการสอน

- ให้ค้นคว้าบทความและข้อมูลความก้าวหน้าและการเปลี่ยนแปลงทางการตลาดตามหัวข้อที่มอบหมาย

2.3 วิธีการประเมินผล

<p>- ประเมินจากผลการศึกษาค้นคว้า และการตอบคำถาม</p>
<p>3. ทักษะทางปัญญา</p> <p>3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา</p> <ul style="list-style-type: none"> - กำหนดกรอบแนวคิดเกี่ยวกับภาพอนาคตและแนวทางการเป็นไป ได้ที่จะบรรลุเป้าหมายที่กำหนด <p>3.2 วิธีการสอน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ให้นักศึกษาวางแผนระบบการกระจายสินค้า และห่วงโซ่อุปทาน <p>3.3 วิธีการประเมินผล</p> <ul style="list-style-type: none"> - ประเมินจากความเป็นไปได้ของแผน
<p>4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</p> <p>4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา</p> <ul style="list-style-type: none"> - มีทักษะกระบวนการกลุ่มในการแก้ปัญหาสถานการณ์ต่างๆ <p>4.2 วิธีการสอน</p> <ul style="list-style-type: none"> - มอบหมายรายงานกลุ่ม - ให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็นในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ร่วมกัน <p>4.3 วิธีการประเมินผล</p> <ul style="list-style-type: none"> - สังเกตพฤติกรรมกลุ่ม
<p>5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ</p> <p>5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยี สารสนเทศที่ต้องพัฒนา</p> <ul style="list-style-type: none"> - สามารถประยุกต์ใช้วิธีการทางคณิตศาสตร์และสถิติในการดำเนินชีวิต และปฏิบัติงานได้อย่างเหมาะสม - สามารถติดตามความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี นวัตกรรม และ สถานการณ์โลกปัจจุบัน <p>5.2 วิธีการสอน</p>

- ฝึกการตัดสินใจโดยใช้เหตุผลตามหลักคณิตศาสตร์
- ให้นักศึกษาทำรายงาน/ สืบค้นข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และช่องทางอื่นๆ

5.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินจากผลการศึกษาค้นคว้า การตอบคำถาม การคว่ำต่างๆ
- ประเมินคุณภาพรายงาน

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อที่ใช้	ผู้สอน
1	แนะนำการเรียนการสอน และภาพรวมวิชา	3	- อาจารย์อธิบาย แนะนำรายวิชา และทำความเข้าใจระเบียบ	อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

			<p>ปฏิบัติในการเรียน</p> <ul style="list-style-type: none"> - แจกแนวการจัดการเรียนรู้ - ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มเพื่อทำกิจกรรมในครั้งต่อไป 	
2	<p>ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการจัดจำหน่าย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายการจัดจำหน่ายช่องทาง การจัดจำหน่ายสินค้าบริโภคและสินค้าอุตสาหกรรม - การค้าส่ง การค้าปลีก 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยาย - ตั้งคำถามให้ตอบ - สั่งค้นคว้า - สั่งรายงาน - Power Point 	<p>อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย</p>
3	<p>ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับโลจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทาน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของโลจิสติกส์ - กิจกรรมด้านโลจิสติกส์ - การบริหารต้นทุนรวม : TCM - ความหมายของโซ่อุปทาน - ความสำคัญของการจัดการโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ - พัฒนาการของระบบโลจิสติกส์ 	3	<ul style="list-style-type: none"> - บรรยาย - ยกตัวอย่าง - ตั้งคำถามให้ตอบ - สั่งค้นคว้า - Power Point 	<p>อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย</p>

4	ระบบเทคโนโลยี สารสนเทศเพื่อการ จัดการโลจิสติกส์และโซ่ ุปทาน - ความหมายของระบบ สารสนเทศ - ประโยชน์ของระบบ สารสนเทศเพื่อการจัดการ - การพัฒนาระบบ	3	- บรรยาย - ยกตัวอย่าง - นักศึกษาซักถาม ข้อสงสัย - สังคั่นคว่า เกี่ยวกับระบบ เทคโนโลยี สารสนเทศ - Power Point	อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย
---	--	---	--	----------------------------------

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อที่ใช้	ผู้สอน
5	การบริการลูกค้า - ความหมายของการบริการลูกค้า - ระดับการให้บริการ - หน่วยงานบริการลูกค้า	3	-บรรยาย - ยกตัวอย่าง - นักศึกษา ซักถามข้อสงสัย - สักคั่นคว่า - Power Point	อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย
6	การจัดการคลังสินค้า - ความหมาย การจัดการคลังสินค้า - ชนิดหรือประเภทของคลังสินค้า	3	-บรรยาย - ยกตัวอย่าง - นักศึกษา ซักถามข้อสงสัย - สักคั่นคว่า - Power Point	อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย
7	การจัดการคลังสินค้า (ต่อ) - การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งคลังสินค้า - การจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้า - ระบบการจัดการคลังสินค้า	3	-บรรยาย - ยกตัวอย่าง - ตั้งคำถามให้ตอบ - สักคั่นคว่า - ตรวจสอบและแนะนำเนื้อหา รายงาน - Power Point	อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย
8	การบริหารสินค้าคงคลัง - ความหมายสินค้าคงคลัง - ประเภทของสินค้าคงคลัง - แนวคิดพื้นฐานของการบริหารสินค้าคงคลัง	3	-บรรยาย - ยกตัวอย่าง - ตั้งคำถามให้ตอบ - สักคั่นคว่า - ตรวจสอบและ	อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย

	- ต้นทุนของสินค้าคงคลัง - หลักเกณฑ์การสั่งซื้อ สินค้า		แนะนำเนื้อหา รายงาน - Power Point	
9	สอบกลางภาค	3	ข้อสอบ	อาจารย์พิชามณูชี่ เลิศวิวัฒนพรชัย

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อที่ใช้	ผู้สอน
10	การจัดซื้อ - ความหมายของการจัดซื้อ - หน้าที่ของฝ่ายจัดซื้อ - ความหมายของการเจรจาต่อรอง - กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง - การจัดซื้อแบบทัน (Just – in – Time)	3	-บรรยาย - ยกตัวอย่าง - ตั้งคำถามให้ตอบ - สั่งค้นคว้า - ตรวจสอบแก้ไขและแนะนำเนื้อหา รายงาน - Power Point	อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย
11	การขนส่ง - ความหมายของการขนส่ง - รูปแบบของการขนส่ง - การขนส่งทางบก - การขนส่งทางน้ำและทางทะเล - การขนส่งทางอากาศ - การขนส่งทางท่อ - การขนส่งระบบคอนเทนเนอร์ -เทคนิคการบริหารต้นทุนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ การขนส่ง	3	-บรรยาย - ยกตัวอย่าง - ตั้งคำถามให้ตอบ - สั่งค้นคว้า - ตรวจสอบแก้ไขและแนะนำเนื้อหา รายงาน - Power Point	อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย
12	การจัดการโซ่อุปทาน - ความหมายการจัดการโซ่อุปทาน - ห่วงโซ่ของการสร้างมูลค่าการค้า - เทคโนโลยีกับการ	3	-บรรยาย - ยกตัวอย่าง - ตั้งคำถามให้ตอบ - สั่งค้นคว้า	อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย

	บริหารโซ่อุปทาน - การจัดการโซ่อุปทานยุคปัจจุบัน		- ตรวจสอบและแนะนำเนื้อหา รายงาน - Power Point	
13	การนำโลจิสติกส์สู่การปฏิบัติ - ความหมายเป็นมานำโลจิสติกส์สู่การปฏิบัติ - การแบ่งชั้นตอนกระบวนการผลิตโลจิสติกส์ - หัวใจของโลจิสติกส์ - แนวโน้มของโลจิสติกส์	3	-บรรยาย - ยกตัวอย่าง - ตั้งคำถามให้ตอบ - สั่งค้นคว้า - ตรวจสอบและแนะนำเนื้อหา รายงาน - Power Point	อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย
สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อที่ใช้	ผู้สอน
14	- สรุปเนื้อหาวิชาการบริหารช่องทางการตลาดและห่วงโซ่อุปทาน - สิ่งที่ได้รับจากการเรียนและการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในอนาคต - อธิบายระเบียบปฏิบัติในการสอบปลายภาค	3	-บรรยาย - ยกตัวอย่าง - ตั้งคำถามให้ตอบ - สั่งค้นคว้า - ตรวจสอบและแนะนำเนื้อหา รายงาน - Power Point	อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย
15	สรุป และนำเสนอรายงาน	3	- นักศึกษา ซักถามข้อสงสัย	อาจารย์พิชามญช์ เลิศวัฒนพรชัย
16	สอบปลายภาค	3	ข้อสอบ	คกก.

2. แผนการประเมินการเรียนรู้

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

การประเมิน	งานที่จะใช้ประเมินผลผู้เรียน	สัปดาห์ที่กำหนด	สัดส่วนของการประเมินผล
(1)	สอบ - สอบกลางภาค - สอบปลายภาค8- 9...1 6..... ...	30% 40%
(2)	การเข้าชั้นเรียน	ตลอดภาคเรียน	10%
(3)	การมีส่วนร่วมอภิปราย แสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน ถาม-ตอบ	ตลอดภาคเรียน	5%
(4)	การค้นคว้าและนำเสนอ รายงาน1 4.....	15%
(5)	อื่นๆ-	-

เกณฑ์การประเมินผล

80 % ขึ้นไป	ระดับ 60 - 64.9 %	ระดับคะแนน A	ระดับคะแนน C
75 - 79.9 %	ระดับ 55 - 59.9 %	ระดับคะแนน	

คะแนน B ⁺	D ⁺
70 - 74.9 %	ระดับ 50 - 54.9 %
คะแนน B	D
65 - 69.9 %	ระดับ ต่ำกว่า 50 %
คะแนน C ⁺	E

เรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

ก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา. 2555. โลจิสติกส์และโซ่อุปทาน. กรุงเทพฯ: วังอักษร, 2554.

ก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา และศิริรัตน์ วรรณสิทธิ์. หลักการจัดการกระจายสินค้า. กรุงเทพฯ : วังอักษร , 2548

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

web page iGoogle และ facebook

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

นิตยสาร วารสาร บทความ ข่าวสาร หนังสือพิมพ์ ที่เกี่ยวข้องกับ การตลาดทั้งหมด ทั้งในลักษณะของสิ่งพิมพ์และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ของหน่วยงานต่าง ๆ ได้แก่ BrandAge Marketeer

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- การสนทนาระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- การสังเกตพฤติกรรมของผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอน จาก <http://reg2.npru.ac.th/registrar/home.asp>

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

<ul style="list-style-type: none"> - แบบประเมินผู้สอนโดยมหาวิทยาลัยเป็นผู้ดำเนินการ - ผลการสอบ - การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้
<p>3. การปรับปรุงการสอน</p> <p>ผู้สอนนำผลการประเมินและความเห็นของนักศึกษามาวิเคราะห์ ทั้งนี้อาจมีการประชุมกลุ่มย่อยกับนักศึกษาเพื่อหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการสอน</p>
<p>4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา</p> <p>ในระหว่างกระบวนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์แต่ละรายหัวข้อ จากการตอบคำถามนักศึกษา การตรวจงานค้นคว้า และรายงาน</p>
<p>5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา</p> <p>จากผลการประเมิน และทวนสอบผลสัมฤทธิ์ประสิทธิผลรายวิชา ได้มีการวางแผนการปรับปรุงการสอน และรายละเอียดวิชา เพื่อให้เกิดคุณภาพมากขึ้น ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - ปรับปรุงรายวิชาทุก 3 ปี พร้อมทั้งปรับเปลี่ยนกิจกรรมหรืองานที่มอบหมายให้นักศึกษา