



## รายละเอียดของรายวิชาพฤติกรรมผู้บริโภค

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการ  
บริหารธุรกิจ (การตลาด)

### หมวดที่ 1 ข้อมูลโดยทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา  
3542105 พฤติกรรมผู้บริโภค  
Consumer Behavior
2. จำนวนหน่วยกิต  
3 หน่วยกิต (3-0-6)
3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา  
บริหารธุรกิจบัณฑิต (การตลาด)
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน  
ผศ.ดร.สมใจ บุญทานนท์ ประธานหลักสูตร  
อาจารย์วัลลภา วิชะยะวงศ์ อาจารย์ผู้สอน
5. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน  
ภาคการศึกษาที่ 2/58 หมู่เรียน 18.6
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)  
ไม่มี

7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)  
ไม่มี
8. สถานที่เรียน  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด  
29 ธันวาคม 2558

## หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### 1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจและสามารถอธิบายเกี่ยวกับแนวคิด และความสำคัญของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค
2. เพื่อให้ศึกษาทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค และกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค
3. เพื่อให้ศึกษาสามารถวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค และนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจ รวมถึงการดำเนินชีวิตประจำวันได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ศึกษาเข้าใจและสามารถอธิบายการจัดองค์กรและการควบคุมทางการตลาดได้
4. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติม หรือเพื่อการศึกษาระดับสูงต่อไป

### 2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้ศึกษามีความรู้พื้นฐาน เป็นการเตรียมความพร้อมด้านทักษะและความสามารถในการนำความรู้ ความเข้าใจที่เกี่ยวกับการบริหารธุรกิจทางการตลาด จึงได้มีการปรับแนวทางการสอน โดยใช้ตัวอย่างอ้างอิงที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในปัจจุบัน เพื่อให้ศึกษาเกิดความเข้าใจที่ชัดเจน

## หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

## 1. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาถึงแนวคิดเบื้องต้นเกี่ยวกับการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค ปัจจัยต่างๆ ทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค กระบวนการในการตัดสินใจของผู้บริโภค รูปแบบการซื้อ การแพร่กระจายของนวัตกรรม และค่านิยมในการบริโภคของผู้บริโภคในปัจจุบัน

2.

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/ งานภาคสนาม/ การฝึกงาน	การศึกษาด้วย ตนเอง
บรรยาย 45 ชั่วโมงต่อภาค การศึกษา	สอนเสริมตาม ความต้องการของ นักศึกษาเฉพาะ ราย	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

พัฒนาผู้เรียนให้มีความรับผิดชอบ มีวินัย มีจรรยาบรรณวิชาชีพ มีความซื่อสัตย์ในการปฏิบัติงาน โดยมีคุณธรรมจรรยาบรรณตามคุณสมบัตินักศึกษาดังนี้

- ตระหนักในคุณค่าของคุณธรรม จริยธรรม ความเสียสละ ความซื่อสัตย์สุจริต
- มีวินัย ตรงต่อเวลา และมีความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม
- สามารถวิเคราะห์ผลกระทบจากการดำเนินธุรกิจทั้งต่อบุคคล องค์กร และสังคม

## 1.2 วิธีการสอน

- บรรยายพร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษาเกี่ยวกับประเด็นทางจริยธรรมที่เกี่ยวข้องกับการบริหารการตลาด เช่น การไม่เอาัดเอาเปรียบผู้บริโภค การปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกคนอย่างเสมอภาค การประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า การเป็นพนักงานที่ดี และมีคุณภาพ ความรับผิดชอบต่อสังคม เป็นต้น
- อภิปรายกลุ่ม
- กำหนดให้นักศึกษาหาตัวอย่างที่เกี่ยวข้อง

## 1.3 วิธีการประเมินผล

- พฤติกรรมการเข้าเรียน และส่งงานที่ได้รับมอบหมายตามขอบเขตที่ให้และตรงเวลา
- มีการอ้างอิงเอกสารที่ได้นำมาทำรายงาน อย่างถูกต้องและเหมาะสม
- ประเมินผลการวิเคราะห์กรณีศึกษา
- ประเมินผลการนำเสนอรายงานที่มอบหมาย

## 2. ความรู้

### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

- มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในสาขาวิชาการตลาด
- มีความสามารถวิเคราะห์ปัญหา เข้าใจ และอธิบายสถานการณ์ทางการตลาดได้ รวมทั้งสามารถประยุกต์ความรู้ทางทฤษฎีมาใช้ในการแก้ไขปัญหา ตลอดจนพัฒนาการบริหารการตลาดให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น

- สามารถบูรณาการความรู้การตลาดกับความรู้ในศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเชื่อมโยงความรู้ไปสู่การบริหารจัดการธุรกิจให้มีศักยภาพและสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

## 2.2 วิธีการสอน

บรรยาย อภิปราย การทำงานกลุ่ม การนำเสนอรายงาน การวิเคราะห์กรณีศึกษา โดยเน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

## 2.3 วิธีการประเมินผล

- ทดสอบย่อย สอบกลางภาค สอบปลายภาค ด้วยข้อสอบที่เน้นการวัดหลักการและทฤษฎี
- นำเสนอสรุปการอ่านจากการค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้อง
- วิเคราะห์กรณีศึกษา

## 3. ทักษะทางปัญญา

### 3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- สามารถศึกษาและวิเคราะห์แนวทางการแก้ไขปัญหาได้อย่างเหมาะสม

### 3.2 วิธีการสอน

- การมอบหมายให้นักศึกษาทำโครงการพิเศษ และนำเสนอผลการศึกษา
- อภิปรายกลุ่ม
- วิเคราะห์กรณีศึกษา

### 3.3 วิธีการประเมินผล

สอบกลางภาคและปลายภาค โดยเน้นข้อสอบที่มีการวิเคราะห์สถานการณ์ หรือวิเคราะห์แนวคิดในการประยุกต์ใช้เทคนิคการตรวจสอบภายใน

## 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- เข้าใจความแตกต่างระหว่างบุคคลและมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อื่น
- มีทักษะกระบวนการกลุ่มในการแก้ปัญหาสถานการณ์ต่างๆ

### 4.2 วิธีการสอน

- จัดกิจกรรมกลุ่มในการวิเคราะห์กรณีศึกษา

<ul style="list-style-type: none"> <li>- มอบหมายงานรายกลุ่ม และรายบุคคล</li> <li>- การนำเสนอรายงาน</li> </ul>
<p><b>4.3 วิธีการประเมินผล</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประเมินตนเอง และเพื่อน ด้วยแบบฟอร์มที่กำหนด</li> <li>- รายงานที่นำเสนอ พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม</li> </ul>
<p><b>5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b></p> <p><b>5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- สามารถเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการติดต่อสื่อสาร และนำเสนอข้อมูลข่าวสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ</li> <li>- สามารถติดตามความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี นวัตกรรม และสถานการณ์โลกปัจจุบัน</li> </ul> <p><b>5.2 วิธีการสอน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง จาก website</li> <li>- นำเสนอโดยใช้รูปแบบและเทคโนโลยีที่เหมาะสม</li> </ul> <p><b>5.3 วิธีการประเมินผล</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การจัดทำรายงาน และนำเสนอด้วยสื่อเทคโนโลยี</li> <li>- การมีส่วนร่วมในการอภิปรายและวิธีการอภิปราย</li> </ul>

### หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

สัปดาห์ที่	หัวข้อ	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
1	แนะนำการเรียนการสอนและภาพรวมวิชาพฤติกรรมผู้บริโภค	3	อาจารย์ผู้สอนและนักศึกษาแนะนำตัวเพื่อทำความรู้จักกันและทำความเข้าใจระเบียบ	อ.วัลลภา วิชชะยะวงศ์

			ปฏิบัติในการเรียน อธิบาย แนะนำรายวิชา เกณฑ์การให้ คะแนน	
2	แนวคิดและความสำคัญ ของพฤติกรรมผู้บริโภคร	3	อาจารย์อธิบายแนวคิดและ ความสำคัญของพฤติกรรม ผู้บริโภคร ให้นักศึกษาสรุปและ ช่วยกันอภิปรายผล	อ.วัลลภา วิชะ ยะวงศ์
3	การวิจัยพฤติกรรม ผู้บริโภคร	3	อาจารย์อธิบายหลักการวิจัย พฤติกรรมผู้บริโภคร ยกตัวอย่าง งานวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรม ผู้บริโภคร สรุปและอภิปรายผล ร่วมกัน	อ.วัลลภา วิชะ ยะวงศ์
4	แรงจูงใจ	3	อาจารย์อธิบายประเภทและ ความหมายของ แรงจูงใจ ทฤษฎีแรงจูงใจ	อ.วัลลภา วิชะ ยะวงศ์
5	บุคลิกภาพ	3	อาจารย์อธิบายอธิบาย ความหมายของบุคลิกภาพ ธรรมชาติของบุคลิกภาพ	อ.วัลลภา วิชะ ยะวงศ์
6	การรับรู้	3	อาจารย์อธิบายส่วนประกอบ ของการรับรู้ ตำแหน่งและการ เปลี่ยนแปลงตำแหน่ง ผลิตภัณฑ์	อ.วัลลภา วิชะ ยะวงศ์
7	การเรียนรู้	3	อาจารย์อธิบายการเรียนรู้ของ พฤติกรรมผู้บริโภครและการ เรียนรู้เชิงความคิด	อ.วัลลภา วิชะ ยะวงศ์
8	สอบกลางภาค	3	จำนวน 80 ข้อ	อ.วัลลภา วิชะ ยะวงศ์
9	ทัศนคติ	3	อาจารย์อธิบายแบบจำลอง โครงสร้างของทัศนคติและการ เปลี่ยนแปลงทัศนคติ	อ.วัลลภา วิชะ ยะวงศ์
10	อิทธิพลของกลุ่มอ้างอิง	3	อาจารย์อธิบายปัจจัยที่ส่งผลต่อ อิทธิพลของกลุ่ม	อ.วัลลภา วิชะ ยะวงศ์

			อ้างอิง สังคมของสมาชิกในครอบครัว	ยะวงศ์
11	ชั้นทางสังคม	3	อาจารย์อธิบายการวัดระดับชั้นทางสังคมและการประยุกต์ใช้ชั้นทางสังคม	อ.วัลลภา วิชะยะวงศ์
12	วัฒนธรรม	3	อาจารย์อธิบายความสำคัญของวัฒนธรรม วัฒนธรรมย่อยทางศาสนา อายุ เพศ ภูมิศาสตร์	อ.วัลลภา วิชะยะวงศ์
13	พฤติกรรมผู้บริโภคกับคุณค่าตราสินค้า	3	อาจารย์อธิบายความหมายของคุณค่าตราสินค้า มุมมองคุณค่าตราสินค้าด้านการเงิน	อ.วัลลภา วิชะยะวงศ์
14	การสื่อสารและกระบวนการตัดสินใจ	3	อาจารย์อธิบายทฤษฎีการสื่อสาร พฤติกรรมผู้บริโภคกับการสื่อสารบนอินเทอร์เน็ต และกระบวนการตอบสนองของผู้บริโภค	อ.วัลลภา วิชะยะวงศ์
15	นำเสนอผลงาน	3	ให้นักศึกษานำเสนอผลงานกลุ่มละ 10 นาที แล้วสรุปอภิปรายผลร่วมกัน	อ.วัลลภา วิชะยะวงศ์
16	สอบปลายภาค	3	ข้อสอบปรนัย 80 ข้อ	อ.วัลลภา วิชะยะวงศ์

## 2. แผนการประเมินการเรียนรู้

การประเมิน	งานที่จะใช้ประเมินผลผู้เรียน	สัปดาห์ที่กำหนด	สัดส่วนของการประเมินผล
------------	------------------------------	-----------------	------------------------



(1)	สอบ - สอบกลางภาค - สอบปลายภาค	.....8 ..... .....1 6..... ...	40% 40%
(2)	การเข้าชั้นเรียน	ตลอดภาค เรียน	10%
(3)	การค้นคว้าและนำเสนอ รายงาน	.....1 4.....	10%
(4)	อื่นๆ	-	-

### เกณฑ์การประเมินผล

80 % ขึ้นไป	ระดับ 60 - 64.9 %	ระดับคะแนน A	ระดับคะแนน C
75 - 79.9 %	ระดับ 55 - 59.9 %	ระดับคะแนน B <sup>+</sup>	ระดับคะแนน D <sup>+</sup>
70 - 74.9 %	ระดับ 50 - 54.9 %	ระดับคะแนน B	ระดับคะแนน D
65 - 69.9 %	ระดับ ต่ำกว่า 50 %	ระดับคะแนน C <sup>+</sup>	ระดับคะแนน E

### หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

#### 1. เอกสารและตำราหลัก

พฤติกรรมผู้บริโภคร โดย ผศ.ดารา ธิปะปาล.ดร.
<b>2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ</b> ไม่มี
<b>3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ</b> หนังสือเรียน, วารสาร, ตำรา, นิตยสาร และเอกสารอื่นๆ จาก website ที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคร

## หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

<b>1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา</b> การประเมินประสิทธิผลในรายวิชานี้ ได้จัดกิจกรรมสำรวจความรู้ความเข้าใจของนักศึกษาได้ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน</li> <li>- การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียน</li> <li>- แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา</li> <li>- ข้อเสนอแนะผ่านเว็บบอร์ด ที่อาจารย์ผู้สอนได้จัดทำเป็นช่องทางการสื่อสารกับนักศึกษา</li> </ul>
<b>2. กลยุทธ์การประเมินการสอน</b> ในการเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอน ได้มีกลยุทธ์ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- การสังเกตการณ์สอนของผู้ทำการสอน</li> <li>- ผลการสอบ</li> <li>- การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้</li> </ul>
<b>3. การปรับปรุงการสอน</b> หลังจากผลการประเมินการสอนในข้อ 2 จึงมีการปรับปรุงการสอน โดยการจัดกิจกรรมในการระดมสมอง และหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการสอน ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- สัมมนาการจัดการเรียนการสอน</li> <li>- การวิจัยในและนอกชั้นเรียน</li> </ul>
<b>4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา</b> ในระหว่างกระบวนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อ ตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้ในวิชา ได้จาก การสอบถามนักศึกษา หรือการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา รวมถึงพิจารณาจากผลการทดสอบ

ย่อย และหลังการออกผลการเรียนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยรวมในวิชาได้ดังนี้

- มีการตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบ รายงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม

#### **5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา**

จากผลการประเมิน และทวนสอบผลสัมฤทธิ์ประสิทธิผลรายวิชา ได้มีการวางแผนการปรับปรุงการสอน และรายละเอียดวิชา เพื่อให้เกิดคุณภาพมากขึ้น ดังนี้

- ปรับปรุงรายวิชาทุก 3 ปี หรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4