

รายวิชาการสัมมนาทางการตลาด

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม
วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา คณะวิทยาการจัดการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1.รหัสและชื่อรายวิชา
รหัสวิชา 3544901 สัมมนาทางการตลาด
Seminar in Marketing
2. จำนวนหน่วยกิต
หน่วยกิต 3
3.หลักสูตรและประเภทของรายวิชา
บริหารธุรกิจบัณฑิต (บธ.บ.) สาขาการตลาด
4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมใจ บุญทานนท์ ประธานโปรแกรมวิชาบริหารธุรกิจการตลาด
ผศ.ดร.สุวัฒน์ จิระสังคนันท์ อาจารย์ผู้สอน
5.ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน
ภาคการศึกษาที่ 2/2558 ชั้นปีที่ 4
6.รายวิชาที่ต้องการเรียนมาก่อน (Pre-requisite)
ไม่มี
7.รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co- requisite)
ไม่มี
8. สถานที่เรียน
มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม
9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด
วันที่ 1 เดือน ตุลาคม พ.ศ. 2558

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

วิเคราะห์ศึกษาปัญหาทางการตลาดในธุรกิจประเภทต่าง ๆ โดยศึกษาปัญหาต่าง ๆ ที่ทำให้ประสบความสำเร็จ และความล้มเหลวในการดำเนินงานด้านการตลาดเน้นกิจการในประเทศไทย และกิจการของต่างประเทศที่เข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย เพื่อฝึกให้นักศึกษานำความรู้ทางการตลาดมาแก้ปัญหา หรือศึกษาวิเคราะห์เรื่องการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดที่นักศึกษาสนใจ

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

๑. เพื่อให้นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ปัญหาทางการตลาด และปัญหาด้านอื่น ๆ ในธุรกิจประเภทต่างๆ
๒. เพื่อให้นักศึกษาสามารถนำทฤษฎีทางการตลาด มาใช้ในการแก้ปัญหาในการประกอบธุรกิจ
๓. เพื่อให้นักศึกษาวิเคราะห์หาแนวทางการป้องกันปัญหาทางการตลาดและปัญหาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งอาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต
๔. เพื่อให้นักศึกษาเขียนแผนการตลาดในธุรกิจที่นักศึกษาสนใจได้
๕. เพื่อให้นักศึกษาเตรียมความพร้อมในการไปประกอบธุรกิจการตลาดและอาชีพที่เกี่ยวข้อง

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

วิเคราะห์ศึกษาปัญหาทางการตลาดในธุรกิจประเภทต่าง ๆ โดยศึกษาปัญหาต่าง ๆ ที่ทำให้ประสบความสำเร็จ และความล้มเหลวในการดำเนินงานด้านการตลาดเน้นกิจการในประเทศไทย และกิจการของต่างประเทศที่เข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย เพื่อฝึกให้นักศึกษานำความรู้ทางการตลาดมาแก้ปัญหา หรือศึกษาวิเคราะห์เรื่องการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดที่นักศึกษาสนใจ

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติงาน/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
บรรยาย 60 ชั่วโมง ต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมตามความ ต้องการของนักศึกษา เฉพาะราย	ฝึกปฏิบัติตามกิจกรรมที่ กำหนด	ศึกษาด้วยตนเอง ใน กิจกรรมที่เกี่ยวข้องที่ ผู้สอนมอบหมาย

3.จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล
อาจารย์จัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มตามความต้องการ 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา**1.คุณธรรม จริยธรรม****1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา**

พัฒนาให้ผู้เรียนเห็นความสำคัญ และตระหนัก โดยยึดหลักคุณธรรมและจริยธรรมในอาชีพโดยต้อง
เคารพสิทธิทางปัญญา และมีความซื่อสัตย์

1.2 วิธีการสอน

- บรรยายพร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษาเกี่ยวกับประเด็นทางจริยธรรมที่เกี่ยวข้อง
- อภิปรายกลุ่ม
- กำหนดให้นักศึกษาตัวอย่างที่เกี่ยวข้อง

1.3 วิธีการประเมินผล

- พฤติกรรมการเข้าเรียน และส่งงานที่ได้รับมอบหมายตามขอบเขตที่ให้และตรงเวลา
- มีการอ้างอิงเอกสารที่ได้นำมาทำรายงาน อย่างถูกต้องและเหมาะสม
- ประเมินผลการวิเคราะห์กรณีศึกษา
- ประเมินผลการนำเสนอรายงานที่มอบหมาย

2. ความรู้**2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ**

มีความรู้เกี่ยวกับความสำคัญของบทบาทการตลาดกับการดำเนินธุรกิจ และองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมด้านการตลาดกับอาชีพ

2.2 วิธีการสอน

บรรยาย อภิปราย การทำงานกลุ่ม การนำเสนอรายงาน การวิเคราะห์กรณีศึกษา และมอบหมายให้ค้นคว้าหาบทความ ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง โดยนำมาสรุปและนำเสนอ การศึกษาโดยใช้ปัญหา

2.3 วิธีการประเมินผล

- ทดสอบย่อย ตรวจสอบผลการทำงานของกลุ่ม การทำรายงานกลุ่ม สอบปลายภาค
- นำเสนอสรุปจากการอ่านค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้อง
- วิเคราะห์กรณีศึกษา

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

พัฒนาความสามารถในการคิดอย่างมีการคิดอย่างเป็นระบบ สามารถนำองค์ความรู้มาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้อย่างสร้างสรรค์

3.2 วิธีการสอน

- การมอบหมายให้นักศึกษาทำกิจกรรมกลุ่ม และนำเสนอผลงานกลุ่ม อภิปรายกลุ่ม
- วิเคราะห์กรณีศึกษาจากสื่อประกอบการสอน
- การสะท้อนแนวคิดจากการประพฤติ

3.3 วิธีการประเมินผล

ผลการเสนองานกลุ่ม กิจกรรมการมีส่วนร่วมเกี่ยวกับจิตอาสา

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- พัฒนาทักษะในการสร้างสัมพันธภาพและระหว่างผู้เรียนด้วยกัน
- พัฒนาความเป็นผู้นำและผู้ตามในการทำงานเป็นทีม
- พัฒนาการเรียนรู้ด้วยตนเอง และมีความรับผิดชอบในงานที่มอบหมายให้ครบถ้วนตามกำหนดเวลา

4.2 วิธีการสอน

- จัดกิจกรรมกลุ่มวิเคราะห์กรณีศึกษา
- มอบหมายงานรายกลุ่ม และรายบุคคล

- การนำเสนอรายงาน
4.3 วิธีการประเมินผล - ประเมินตนเอง - รายงานที่นำเสนอ พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม
5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ
5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา - ทักษะการคิดคำนวณ เชิงตัวเลข - พัฒนาทักษะในการสื่อสารทั้งการพูด การฟัง การแปล การเขียน โดยการทำรายงานและนำเสนอในชั้นเรียน - พัฒนาทักษะในการวิเคราะห์ข้อมูลจากกรณีศึกษา - พัฒนาทักษะในการสืบค้น ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต - ทักษะในการนำเสนอรายงานโดยใช้รูปแบบ เครื่องมือ และอุปกรณ์ที่เหมาะสม
5.2 วิธีการสอน - มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง จาก website สื่อการสอนและทำรายงาน โดยเน้นการนำตัวเลข หรือมีสถิติการเข้าร่วมกิจกรรม - นำเสนอโดยใช้รูปแบบและเทคโนโลยีที่เหมาะสม
5.3 วิธีการประเมินผล - การจัดทำรายงาน และการนำเสนอด้วยสื่อเทคโนโลยี - การมีส่วนร่วมในการอภิปรายและวิธีการอภิปราย

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

ลำดับ ที่	หัวข้อ /รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน สื่อที่ใช้	ผู้สอน
1	-แนะนำการเรียนการสอน -ภาพรวมวิชาการสัมมนาทาง การตลาด	4	-อธิบายแนะนำการเรียน -บรรยาย – เอกสารแนวการจัดการ เรียนรู้ - สื่อนำเสนอ - ดำราประกอบการเรียน	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
2	-ศึกษาการแก้ปัญหาทางธุรกิจด้าน การตลาด	4	-บรรยาย -แบ่งกลุ่มทำกรณีศึกษา -กรณีศึกษา -นำเสนอกรณีศึกษา	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
3	-ศึกษาการแก้ปัญหาทางธุรกิจด้าน การตลาด	4	-บรรยาย -แบ่งกลุ่มทำกรณีศึกษา -กรณีศึกษา -สื่อนำเสนอ	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
4	-ศึกษาการแก้ปัญหาทางธุรกิจด้าน การตลาด	4	-บรรยาย -แบ่งกลุ่มทำกรณีศึกษา -กรณีศึกษา -นำเสนอกรณีศึกษา	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
5	-เตรียมการศึกษาดูงานนอก สถานที่	4	-บรรยาย -แบ่งกลุ่มทำงาน	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
6	-การเขียน โครงการ	4	-บรรยาย -แบ่งกลุ่มฝึกเขียน โครงการ	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์

7	-การทำแผนการตลาด	4	-บรรยาย -ตัวอย่างแผนการตลาด	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
8	-ศึกษาดูงานนอกสถานที่	4	-ศึกษาดูงานนอกสถานที่	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
9	-การทำแผนการตลาด	4	-บรรยาย -นำเสนอแผนการตลาด -ร่วมกันอภิปราย	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
10	-การทำแผนการตลาด	4	-บรรยาย -นำเสนอแผนการตลาด -ร่วมกันอภิปราย	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
11	-กลยุทธ์การสมัครงาน -การเลือกลักษณะงานและแหล่ง งาน	4	-บรรยาย -ฝึกเขียนประวัติย่อและ จดหมายสมัครงาน	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
12	-กลยุทธ์การสมัครงาน -เทคนิคการสัมภาษณ์	4	-บรรยาย	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
13	-การพัฒนาบุคลิกภาพ	4	-บรรยาย	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
14	-การพัฒนาบุคลิกภาพ	4	-บรรยาย	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์

15	-การจัดสัมมนา	4	-จัดสัมมนา	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์
16	-สรุปบทเรียน	4	-อภิปรายเพื่อสรุปปัญหา และแนวทางแก้ไขร่วมกัน ทั้งห้อง	ผศ.ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรม ที่	ผลการ เรียนรู้*	งานที่ใช้ประเมินผลผู้เรียน	สัปดาห์ที่กำหนด	สัดส่วนของการ ประเมินผล
(1)		การมีส่วนร่วมในชั้นเรียน	ตลอดเทอม	10คะแนน
(2)		กิจกรรมประกอบการเรียน	ตลอดเทอม	90 คะแนน

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1.เอกสารและตำราหลัก เอกสารประกอบการสอนรายวิชาการสัมมนาทางการตลาด โดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุวัฒน์ นิมะสังคนันท์.
2.เอกสารและข้อมูลสำคัญ ไม่มี
3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ นิตยสารและวารสารการตลาด

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1.กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลในรายวิชานี้ ที่จัดทำโดยนักศึกษา ได้จัดกิจกรรมในการนำแนวคิดและความเห็นจากนักศึกษาได้ดังนี้

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอนและแบบประเมินรายวิชา

2.กลยุทธ์การประเมินการสอน

ในการเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอน ได้มีกลยุทธ์ ดังนี้

- การสังเกตการณ์สอนของผู้ร่วมทีมการสอน
- ผลการสอบ
- การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้

3.การปรับปรุงการสอน

หลังจากการประเมินการสอนในข้อ 2 จึงมีการปรับปรุงการสอนโดยการจัดกิจกรรมในการระดมสมอง และหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการสอน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

ในระหว่างกระบวนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้ในรายวิชา ได้จาก การสอบถามนักศึกษา หรือสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา รวมถึงผลการพิจารณาผลการทดสอบย่อย และหลังการออกผลการเรียนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยรวมในรายวิชา โดยการทวนสอบการให้คะแนนจากการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบ รายงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

จากผลการประเมิน และทวนสอบผลสัมฤทธิ์ประสิทธิผลรายวิชา ได้มีการวางแผนการปรับปรุงการสอน และรายละเอียดวิชา เพื่อให้เกิดคุณภาพมากขึ้น ดังนี้

- ปรับปรุงรายวิชาทุก 5 ปี หรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4