



รายละเอียดของรายวิชา(Course Specification)
รหัสวิชา DAD๕๑๐๗ รายวิชา การตลาดสำหรับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชน
หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (ศศ.ม.) (Master of Arts Program in Development
Administration)
โครงการปรัชญาดุษฎีบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
ภาคการศึกษา ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๔

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

| | |
|-----------------------|---|
| รหัสวิชา | DAD๕๑๐๗ |
| ชื่อรายวิชาภาษาไทย | การตลาดสำหรับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชน |
| ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ | (Marketing for Public and Private Organization) |

๒. จำนวนหน่วยกิต

๓ หน่วยกิต

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

| | |
|----------------------|--|
| ๓.๑ หลักสูตร | หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารการพัฒนา |
| ๓.๒ ประเภทของรายวิชา | - |

๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

| | |
|--------------------------------|---------------------|
| ๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป |
| ๔.๒ อาจารย์ผู้สอน | ดร.พลอมร ธรรมประทีป |

๕. สถานที่ติดต่อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา อาคาร ๓๑ ชั้น ๓

๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

รุ่น ๑๓

๖.๑ ภาคการศึกษาที่ ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๔

๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน(Pre-requisite) (ถ้ามี) -

๘. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน(Co-requisites) (ถ้ามี) -

๙. สถานที่เรียน อาคาร ๓๑ ชั้น ๓ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุง วันที่ ๒๑ เดือน มิถุนายน พ.ศ. ๒๕๖๔

หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

- ๑) เพื่อให้มีแนวคิด การวิเคราะห์ตัวแปรทางการตลาด หลักการตลาด
- ๒) เพื่อให้มีความรู้และประสบการณ์ เพื่อความรู้ความเข้าใจด้านการตลาด การวางแผน และการฝึกฝนทางด้านการตลาดภาครัฐ และภาคเอกชน

๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

- ๑) เพื่อให้มีความรู้และสามารถในการวิเคราะห์ สังเคราะห์กรณีตัวอย่างศึกษา สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้
- ๒) เพื่อให้มีความรู้ด้านกลยุทธ์ในเทคนิคการวิเคราะห์และหลักการตลาด เพื่อความรู้ความเข้าใจด้านการตลาด การวางแผน และการฝึกฝนทางด้านการตลาดภาครัฐ และภาคเอกชน
- ๓) เพื่อให้มีความรู้ รวมถึงการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การรับผิดชอบต่อสังคม การอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงสินค้าและบริการลูกค้า กรณีศึกษาการตลาดสำหรับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชน

หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

๑. คำอธิบายรายวิชา

การวิเคราะห์ตัวแปรทางการตลาด หลักการตลาด เพื่อความรู้ความเข้าใจด้านการตลาด การวางแผน และการฝึกฝนทางด้านการตลาดภาครัฐ และภาคเอกชน รวมถึงการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การรับผิดชอบต่อสังคม การอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงสินค้าและบริการลูกค้า กรณีศึกษาการตลาดสำหรับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชน

Analysis of marketing variables; marketing principles for marketing understanding, marketing planning, and training for public and private sectors; customer service management; social responsibility; facilitation on product assessment and customer services; case study on marketing for public and private sectors.

๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

| บรรยาย (ชั่วโมง) | สอนเสริม (ชั่วโมง) | การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน (ชั่วโมง) | การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง) |
|---------------------|-----------------------|---|--------------------------------|
| ๓๙ ชม. | ๓ ชม. | ๖ ชม. | ๒ ชม. |

๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

(ผู้รับผิดชอบรายวิชาโปรดระบุข้อมูล ตัวอย่างเช่น ๑ ชั่วโมง / สัปดาห์)

- ๑) อาจารย์ประจำวิชา ให้คำปรึกษาผ่านไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-mail)
- ๒) อาจารย์ประจำวิชาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มเฉพาะรายที่มีความต้องการ ๑ ชั่วโมงต่อสัปดาห์

๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน ห้องหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการบริหาร การพัฒนา อาคาร ๓๑ ชั้น ๓ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน

๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail)

๓.๔ ปรึกษาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Facebook)

๓.๕ ปรึกษาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Line)

หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

๑. คุณธรรม จริยธรรม

๑.๑ ผลการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

ส่งเสริมให้นักศึกษามีคุณธรรมและจริยธรรมเพื่อให้สามารถดำเนินชีวิตร่วมกับผู้อื่นในสังคมอย่างมีความสุขและเป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม การจัดการเรียนการสอนในแต่ละวิชา อาจารย์ต้องพยายามสอดแทรกเรื่องที่เกี่ยวข้องกับคุณธรรม จริยธรรม เพื่อให้ผู้เรียนสามารถพัฒนาคุณธรรมและจริยธรรมไปพร้อมกับวิทยาการต่าง ๆ ที่ศึกษา อย่างน้อย 7 ข้อดังต่อไปนี้

- (๑) ตระหนักในคุณค่าและคุณธรรม จริยธรรม เสียสละ และซื่อสัตย์สุจริต
- (๒) มีวินัย ตรงต่อเวลา และความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม
- (๓) มีภาวะความเป็นผู้นำและผู้ตาม สามารถทำงานเป็นทีม สามารถแก้ไขข้อขัดแย้งและลำดับความสำคัญ
- (๔) เคารพสิทธิรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์
- (๕) เคารพกฎระเบียบและข้อบังคับต่างๆ ขององค์กรและสังคม
- (๖) สามารถวิเคราะห์ผลกระทบจากการใช้ความรู้ในวิชาการและวิชาชีพ ต่อบุคคล องค์กร และสังคมโดยรวม
- (๗) เคารพและยึดถือปฏิบัติจรรยาบรรณทางวิชาการและวิชาชีพ

๑.๒ กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

๑. กำหนดให้มีวัฒนธรรมองค์กร เพื่อปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย
๒. มอบหมายให้นักศึกษาทำงานเป็นกลุ่ม ฝึกการเป็นผู้นำ สมาชิกกลุ่ม และฝึกความ รับผิดชอบ
๓. อาจารย์ผู้สอนสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรมในการสอน

๑.๓ กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

๑. อาจารย์ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรมการแสดงออกตามปกติของนักศึกษา
๒. ประเมินจากการมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมเสริมหลักสูตร
๓. ประเมินจากคุณธรรม ความรับผิดชอบต่อนหน้าที่
๔. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

๒. ความรู้**๒.๑ ผลการเรียนรู้ด้านความรู้**

(๑) มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในด้านเนื้อหาสาระ หลักการ และทฤษฎีในสาขาวิชาการบริหารการพัฒนา

(๒) สามารถวิเคราะห์ผลกระทบของวิชาการค้นคว้าอิสระได้

(๓) มีความรู้ ความเข้าใจ ในการพัฒนาความรู้ความชำนาญทางด้านการบริหารการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

๒.๒ กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านความรู้

๑. ความรู้ กรอบแนวคิด เชิงทฤษฎีและสรุปเนื้อหาหลังจากการเรียนรู้ กรอบแนวคิดการเชื่อมโยงความรู้

๒. การจัดการเรียนรู้หลากหลายวิธีที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ

๓. การเรียนรู้จากแหล่งเรียนรู้ทั้งในและนอกห้องเรียน

๔. การเรียนรู้ผ่านกระบวนการวิจัย

๕. การศึกษาค้นคว้าการทำโครงการแบบเดี่ยวและแบบกลุ่ม

๒.๓ กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านความรู้

๑. นักศึกษาประเมินตนเองก่อนเรียนและหลังเรียน

๒. ประเมินจากโครงงานและการค้นคว้าอิสระที่นำเสนอ

๓. ทักษะทางปัญญา**๓.๑ ผลการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา**

(๑) คิดอย่างมีวิจารณญาณและอย่างเป็นระบบ

(๒) สามารถสืบค้น ตีความ และประเมินข้อมูล เพื่อใช้ในการแก้ไขปัญหาอย่างสร้างสรรค์

(๓) สามารถรวบรวม ศึกษา วิเคราะห์ และสรุปประเด็นปัญหาและความต้องการ

(๔) สามารถประยุกต์ความรู้และทักษะกับการแก้ไขปัญหาได้อย่างเหมาะสม

๓.๒ กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

๑. ความรู้ กรอบแนวคิดเชิงทฤษฎีและสรุปเนื้อหาหลังการเรียนรู้ การเชื่อมโยงความรู้

๒. การอภิปรายกลุ่ม

๓. ให้นักศึกษาได้ปฏิบัติจริง

๓.๓ กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

๑. นักศึกษาประเมินกระบวนการพัฒนาความสามารถทางปัญญาของตนในแต่ละขั้นตอน
 ๒. อาจารย์ประเมินความสามารถทางปัญญา ทางความคิดที่เป็นนามธรรมและการแสดงออกที่เป็นรูปธรรมในหลายรูปแบบ

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

๔.๑ ผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างตัวบุคคลและความรับผิดชอบ

- (๑) สามารถสื่อสารและสนทนาได้หลายภาษา ทั้งภาษาไทยและภาษาต่างประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ
- (๒) สามารถให้ความช่วยเหลือ แก้ปัญหา และอำนวยความสะดวกในสถานการณ์ต่าง ๆ ในบทบาทของผู้นำ หรือผู้ร่วมทีมทำงาน
- (๓) สามารถแก้ไขปัญหาที่มีความซับซ้อน
- (๔) สามารถตัดสินใจในการดำเนินงานด้วยตนเองและสามารถประเมินตนเองได้
- (๕) มีความรับผิดชอบในการดำเนินงานของตนเอง
- (๖) มีความรับผิดชอบในการกระทำของตนเองและรับผิดชอบต่องานในกลุ่ม
- (๗) สามารถเป็นผู้ริเริ่มแสดงประเด็นในการแก้ไขสถานการณ์ ส่วนตัวและส่วนรวม พร้อมทั้งแสดงจุดยืนอย่างเหมาะสมทั้งของตนเองและของกลุ่ม

๔.๒ กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

๑. สามารถทำงานกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี
๒. มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย
๓. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมงานในองค์กรและกับบุคคลทั่วไป

๔.๓ กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

ความสามารถในการทำงานเป็นทีมที่บรรลุเป้าหมายร่วมกัน โดยประเมินจากพฤติกรรมและการแสดงออกของนักศึกษา ในการนำเสนอรายงานกลุ่มในชั้นเรียน และสังเกตจากพฤติกรรมที่แสดงออกในการร่วมกิจกรรมต่าง ๆ รวมถึงความครบถ้วนชัดเจนตรงประเด็นของข้อมูลที่นำเสนอ๕.

๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

๕.๑ ผลการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

- (๑) มีทักษะในการใช้เครื่องมือที่จำเป็นที่มีอยู่ในปัจจุบันต่อการทำงานที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์
- (๒) สามารถแนะนำประเด็นการแก้ไขปัญหาโดยใช้สารสนเทศทางคณิตศาสตร์หรือการแสดงสถิติประยุกต์ต่อปัญหาที่เกี่ยวข้องอย่างสร้างสรรค์
- (๓) สามารถสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพทั้งปากเปล่าและการเขียน เลือกใช้รูปแบบของสื่อการนำเสนออย่างเหมาะสม
- (๔) สามารถใช้สารสนเทศและเทคโนโลยีสื่อสารอย่างเหมาะสม

๕.๒ กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลขการสื่อสาร และ การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

จัดกิจกรรมการเรียนรู้ในรายวิชาต่าง ๆ ให้ผู้เรียนได้วิเคราะห์สถานการณ์จำลอง สถานการณ์เสมือนจริง และนำเสนอการแก้ปัญหาที่เหมาะสม เรียนรู้เทคนิคการประยุกต์เทคโนโลยีสารสนเทศ หลากหลายสถานการณ์และการศึกษาค้นคว้าในการทำโครงการแบบเดี่ยวและแบบกลุ่ม

๕.๓ กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลขการสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

ประเมินจากเทคนิคการนำเสนอโดยใช้ทฤษฎี การเลือกใช้เครื่องมือทางเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือคณิตศาสตร์และสถิติที่เกี่ยวข้อง ประเมินจากความสามารถในการอธิบายถึงข้อจำกัด เหตุผลในการเลือกใช้ เครื่องมือต่าง ๆ การอภิปราย กรณีศึกษาต่าง ๆ ที่มีการนำเสนอต่อชั้นเรียน

๖. ด้านอื่นๆ -

หมายเหตุ

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

๑. แผนการสอน

| ๑. แผนการสอน | | | | |
|--------------|--|---------------|---|---|
| สัปดาห์ที่ | หัวข้อ / รายละเอียด | จำนวน ชั่วโมง | กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อที่ใช้ | ชื่อผู้สอน |
| ๑ | วัตถุประสงค์ ทำความเข้าใจด้านกรตลาด | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |

| | | | | |
|---|-----------------------------------|---|---|---|
| ๒ | ทำความเข้าใจความเข้าใจด้านการตลาด | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๓ | การคิด การวิเคราะห์ | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๔ | การวิเคราะห์ตลาด | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๕ | การวิเคราะห์สำรวจตลาด | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๖ | ไอเดียหลัก | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๗ | การผูกใจลูกค้า | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๘ | สอบเก็บคะแนนกลางภาค | ๓ | | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |

| | | | | |
|----|---|---|---|---|
| ๙ | การบริการรวดเร็ว | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๑๐ | การวิเคราะห์แนวคิดทฤษฎีตลาดยุค ใหม่ | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๑๑ | เทคนิคตัดสินใจเลือกโฆษณา ที่ “ ขายของได้จริง ” | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๑๒ | เทคนิคการทำพ็อร์เพื่อ ประสิทธิภาพสูงสุด | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๑๓ | การดูแลลูกค้าที่เชื่อถือ | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๑๔ | การบริหารกลยุทธ์ความสัมพันธ์ ลูกค้า | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๑๕ | การบริหารกลยุทธ์ความสัมพันธ์ ลูกค้า | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |

| | | | | |
|----|-----------------------|---|---|---|
| ๑๖ | สรุปเนื้อหาของรายวิชา | ๓ | บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |
| ๑๗ | สอบปลายภาค | ๓ | | ดร.พลอมร ธรรมประทีป วันที่..... (เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.) |

๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

(ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา

(Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรสัปดาห์ที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน)

| ผลการเรียนรู้ | วิธีการประเมินผลการเรียนรู้ | สัปดาห์ที่ประเมิน | สัดส่วนของการประเมินผล |
|----------------------|--|-------------------|------------------------|
| การเข้าชั้นเรียน | การเข้าร่วม การซักถาม การนำเสนอข้อคิดเห็น การตรงต่อเวลา | ๑-๖ | ๑๐ |
| การนำเสนอในชั้นเรียน | การปฏิบัติงานมอบหมาย | ๗ | ๔๐ |
| ผลการทดสอบ | การสอบปลายภาค | ๑๗ | ๕๐ |

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑. ตำราและเอกสารหลัก

๑) เอกสารประกอบการสอน วิชา DAD๕๑๐๗ รายวิชา การตลาดสำหรับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชน

๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

- เอกสารประกอบการเรียนการสอน

๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

-

หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

มีการประเมินผลการสอนโดยนักศึกษาเป็นผู้ประเมิน และนำผลการประเมินไปเป็นแนวทางปรับปรุงการเรียนการสอน

๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

(ระบุวิธีการประเมินที่จะได้ข้อมูลการสอน เช่น จากผู้สังเกตการณ์ หรือทีมผู้สอน หรือผลการเรียนของนักศึกษา เป็นต้น)

มีการประเมินผลการเรียนของนักศึกษาจากคะแนนสอบในแต่ละหัวข้อการสอน และนำผลการประเมินไปเป็นแนวทางปรับปรุงการเรียนการสอน

๓. การปรับปรุงการสอน

(อธิบายกลไกและวิธีการปรับปรุงการสอน เช่น คณะ/ภาควิชามีการกำหนดกลไกและวิธีการปรับปรุงการสอนไว้อย่างไรบ้าง การวิจัยในชั้นเรียน การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาการเรียนการสอน เป็นต้น)

มีการนำผลการประเมินจากนักศึกษาให้อาจารย์ผู้สอนพิจารณาเพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงการเรียนการสอน จัดโครงการสัมมนาการเรียนการสอน เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงการเรียนการสอน

๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

(อธิบายกระบวนการที่ใช้ในการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาตามมาตรฐานผลการเรียนรู้ของรายวิชา เช่น

ทวนสอบจากคะแนนข้อสอบ หรืองานที่มอบหมาย กระบวนการอาจจะต่างกันไปสำหรับรายวิชาที่แตกต่างกัน หรือสำหรับ

มาตรฐานผลการเรียนรู้แต่ละด้าน)

มีการทวนสอบจากคะแนนข้อสอบโดยอาจารย์ผู้ประสานงานและอาจารย์ผู้สอน

๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

(อธิบายกระบวนการในการนำข้อมูลที่ได้จากการประเมินจากข้อ ๑ และ ๒ มาวางแผนเพื่อปรับปรุงคุณภาพ)

มีการประชุมอาจารย์ผู้ร่วมสอนถึงปัญหาและอุปสรรคในการเรียนการสอน และผลการประเมินการเรียนการสอนเพื่อการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)
ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Programme Specification) มคอ. ๒

| รายวิชา | คุณธรรมจริยธรรม | | | | | | | ความรู้ | | | ทักษะทางปัญญา | | | | ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และความรับผิดชอบ | | | | | | | ทักษะการวิเคราะห์ เชิงตัวเลข การ สื่อสาร และการใช้ เทคโนโลยี | | | |
|--|-----------------|---|---|---|---|---|---|---------|---|---|---------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ๑ | ๒ | ๓ | ๔ | ๕ | ๖ | ๗ | ๑ | ๒ | ๓ | ๑ | ๒ | ๓ | ๔ | ๑ | ๒ | ๓ | ๔ | ๕ | ๖ | ๗ | ๑ | ๒ | ๓ | ๔ |
| DAD๕๑๐๗ รายวิชา การตลาดสำหรับองค์กร ภาครัฐและภาคเอกชน (Marketing for Public and Private Organization) | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ● | ● | ○ | ● | ● | ○ | ○ | ● | ● | ○ | ○ | ○ | ○ | ● | ● | ● | ○ | ● | ● | ● |