



รายละเอียดของรายวิชา(Course Specification)
รหัสวิชา DAD5306 รายวิชา การตลาดสำหรับการบริหารพัฒนา
หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (ศศ.ม.) (Master of Arts Program in Development
Administration)
โครงการปรัชญาดุษฎีบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ภาคการศึกษา ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๕

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา	DAD5306
ชื่อรายวิชาภาษาไทย	การตลาดสำหรับการบริหารพัฒนา
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ	(Marketing of Development Administration)

๒. จำนวนหน่วยกิต

๓ หน่วยกิต

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร	หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารการพัฒนา
๓.๒ ประเภทของรายวิชา	-

๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ธนกิจ
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ธนกิจ

๕. สถานที่ติดต่อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์ อาคาร ๓๓ ชั้น ๓

๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

รุ่น ๑๕

๖.๑ ภาคการศึกษาที่ ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๕

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

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

๙. สถานที่เรียน

อาคาร ๓๑ ชั้น ๓ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุง

วันที่ 21 เดือน กันยายน พ.ศ. ๒๕๖๕

หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์**๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา**

- ๑) เพื่อให้มีแนวคิดพื้นฐานทางการตลาด และวิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาด กลยุทธ์ทางการตลาด
- ๒) เพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจด้านการตลาด การวางแผน และการสื่อสารทางการตลาดเพื่อการบริหารพัฒนา

๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

- ๑) เพื่อให้มีความรู้และสามารถในการวิเคราะห์ สังเคราะห์กรณีตัวอย่างศึกษา สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้
- ๒) เพื่อให้มีความรู้ด้านกลยุทธ์ทางการตลาดสมัยใหม่ เทคนิคการวิเคราะห์การตลาด เพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจด้านการตลาด การวางแผน และการฝึกฝนทางการตลาดเพื่อการบริหารพัฒนา
- ๓) เพื่อให้มีความรู้เกี่ยวกับจริยธรรมทางธุรกิจ ความรับผิดชอบต่อสังคม การอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงสินค้าและบริการ การนำเสนอแผนการตลาดสำหรับการบริหารพัฒนา

หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ**๑. คำอธิบายรายวิชา**

ความรู้เบื้องต้นหลักการตลาด วิวัฒนาการของการตลาด ส่วนผสมทางการตลาด การตลาดยุคดิจิทัล และการตลาดยุค New Normal การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค วิธีการสร้างแรงจูงใจให้กับผู้บริโภค แนวคิดหลักการบริหารเชิงกลยุทธ์ แนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด จริยธรรมทางธุรกิจ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ การโฆษณาและการสื่อสารทางการตลาด กรณีศึกษาการตลาด รวมถึงเทคนิคการนำเสนอแผนการตลาดเพื่อให้บรรลุสำเร็จตามเป้าหมาย

The basic knowledge marketing of marketing principles, marketing evolution marketing mix, digital marketing and new normal analyze, the purchasing behavior of consumer marketing by creating incentive for consumers, concepts of strategic management, guidelines for marketing strategies, business ethics, new product development and product Life cycle, advertising and marketing communication and a case study including techniques for presenting, marketing plans to achieve the goals.

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) อาจารย์ประจำวิชา ให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มเฉพาะรายที่มีความต้องการ 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 สามารถแก้ไขข้อขัดแย้งและลำดับ

ความสำคัญ

(๔) เคารพสิทธิรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็น

มนุษย์

(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 ในการพัฒนาความรู้ความชำนาญทางด้านการบริหารการพัฒนาอย่าง

ต่อเนื่อง

๒.๒ กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านความรู้

๑. ความรู้ กรอบแนวคิด เชิงทฤษฎีและสรุปเนื้อหาหลังจากการเรียนรู้ กรอบแนวคิดการ เชื่อมโยงความรู้
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 ทางความคิดที่เป็นนามธรรมและการแสดงออกที่เป็น

รูปธรรมในหลายรูปแบบ

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ**๔.๑ ผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ**

- (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 และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

จัดกิจกรรมการเรียนรู้ในรายวิชาต่าง ๆ ให้ผู้เรียนได้วิเคราะห์สถานการณ์จำลอง สถานการณ์เสมือนจริง และนำเสนอการแก้ปัญหาที่เหมาะสม เรียนรู้เทคนิคการประยุกต์เทคโนโลยีสารสนเทศ หลากหลายสถานการณ์ และการศึกษาค้นคว้าในการทำโครงการแบบเดี่ยว และแบบกลุ่ม

๕.๓ กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลขการสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

ประเมินจากเทคนิคการนำเสนอโดยใช้ทฤษฎี การเลือกใช้เครื่องมือทางเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือคณิตศาสตร์และสถิติที่เกี่ยวข้อง ประเมินจากความสามารถในการอธิบายถึงข้อจำกัด เหตุผลในการเลือกใช้เครื่องมือต่าง 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				
ลำดับที่	หัวข้อ / รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อที่ใช้	ชื่อผู้สอน
๑	ความรู้เบื้องต้นด้านการตลาด	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงธณ กิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๒	ความสำคัญของการตลาด ปรัชญาในการบริหารการตลาด	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงธณ กิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๓	ส่วนผสมทางการตลาด และกลยุทธ์ ทางการตลาด กรณีศึกษา 4P	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงธณ กิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)

๔	ตัวแปรทางการตลาด และกลยุทธ์ ทางตัวแปรทางการตลาด กรณีศึกษา STP	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ กิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๕	การบริหารเชิงกลยุทธ์และการ กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ กิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๖	การบริหารเชิงกลยุทธ์ และการ กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ กิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๗	นักศึกษา นำเสนอ กรณีศึกษา การตลาดในธุรกิจ	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ กิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๘	สอบเก็บคะแนนกลางภาค	๓		ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ กิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)

๙	พฤติกรรมผู้บริโภคและการตัดสินใจซื้อ	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการอภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ธนกิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๑๐	การสร้างแรงจูงใจและการบริหารลูกค้าสัมพันธ์	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการอภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ธนกิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๑๑	จริยธรรมทางธุรกิจและความรับผิดชอบต่อสังคม	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการอภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ธนกิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๑๒	การตลาดในยุคดิจิทัล	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการอภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ธนกิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๑๓	การตลาดในยุควิถีใหม่	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการอภิปรายกลุ่ม	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ธนกิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)

			จากกรณีศึกษา	
๑๔	การเสนอแผนการตลาด	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ธน กิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๑๕	Work shopการทำแผนการตลาด	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ธน กิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๑๖	งานกลุ่มนักศึกษาเสนอแผนการ ตลาด	๓	บรรยาย / ยกตัวอย่าง ประกอบการ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ธน กิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)
๑๗	สอบปลายภาค	๓		ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชฎา พงษ์ธน กิจ วันที่..... (เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.)

๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

(ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบ
ของรายวิชา

(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) เอกสารประกอบคำสอน วิชา DAD๕๓๐๖ รายวิชา การตลาดสำหรับการบริหารพัฒนา

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 กระบวนการอาจจะต่างกันไปสำหรับรายวิชาที่ต่างกััน 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 และ การใช้ 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)	○	○	○	○	○	●	●	○	●	●	○	○	●	●	○	○	○	○	●	●	●	○	●	●	●