

# หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพพุทธศักราช 2556

## ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

### สาขาวิชาการตลาด

#### จุดประสงค์สาขาวิชา

1. เพื่อให้สามารถประยุกต์ใช้ความรู้และทักษะด้านภาษา วิทยาศาสตร์ คณิตศาสตร์ สังคมศึกษา สุขศึกษาและพลศึกษาในการพัฒนาตนเองและวิชาชีพ
2. เพื่อให้มีความรู้และทักษะในหลักการบริหารและจัดการวิชาชีพ การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและ หลักการงานอาชีพที่สัมพันธ์เกี่ยวข้องกับการพัฒนาวิชาชีพการขายให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและความก้าวหน้าของเศรษฐกิจ สังคม และเทคโนโลยี
3. เพื่อให้มีความรู้และทักษะในหลักการและกระบวนการงานพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับอาชีพการขาย
4. เพื่อให้มีความรู้และทักษะในงานบริการทางการขายตามหลักการและกระบวนการในลักษณะครบวงจรเชิงธุรกิจโดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า การอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อม
5. เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานด้านการขายในสถานประกอบการและประกอบอาชีพอิสระ ใช้ความรู้และทักษะพื้นฐานในการศึกษาต่อระดับสูงขึ้น
6. เพื่อให้สามารถเลือก/ใช้/ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในงานอาชีพการขาย
7. เพื่อให้มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่องานอาชีพ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ซื่อสัตย์ ประหยัดอดทน มีวินัยมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ต่อต้านความรุนแรงและสารเสพติด สามารถพัฒนาตนเองและทำงานร่วมกับผู้อื่น

## มาตรฐานการศึกษาวิชาชีพ

คุณภาพของผู้สำเร็จการศึกษาระดับคุณวุฒิการศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพ ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาการตลาด ประกอบด้วย

### 1. ด้านคุณลักษณะที่พึงประสงค์

- 1.1 คุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณวิชาชีพความเสียสละ ความซื่อสัตย์สุจริต ความกตัญญู กตเวที ความอดกลั้น การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน การมีจิตสำนึกและเจตคติที่ดีต่อวิชาชีพและสังคม
- 1.2 พฤติกรรมลักษณะนิสัย ความมีวินัยความรับผิดชอบความมีมนุษยสัมพันธ์ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรักสามัคคี ความขยัน ประหยัด อดทน การพึ่งตนเอง
- 1.3 ทักษะทางปัญญา ความรู้ในหลักทฤษฎี ความสนใจใฝ่รู้ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความสามารถในการคิด วิเคราะห์

### 2. ด้านสมรรถนะหลักและสมรรถนะทั่วไป

- 2.1 สื่อสารโดยใช้ภาษาไทยและภาษาต่างประเทศในชีวิตประจำวันและในงานอาชีพ
- 2.2 แก้ไขปัญหาในงานอาชีพโดยใช้หลักการและกระบวนการทางวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์
- 2.3 ปฏิบัติตนตามหลักศาสนาวัฒนธรรมค่านิยมคุณธรรมจริยธรรมทางสังคมและสิทธิหน้าที่พลเมือง
- 2.4 พัฒนาบุคลิกภาพและสุขอนามัยโดยใช้หลักการและกระบวนการด้านสุขศึกษาและพลศึกษา

### 3. ด้านสมรรถนะวิชาชีพ

- 3.1 วางแผน ดำเนินงานจัดการงานอาชีพตามหลักการและกระบวนการ โดยคำนึงถึงการบริหารงานคุณภาพการอนุรักษ์ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม หลักอาชีวอนามัยและความปลอดภัย
- 3.2 ใช้คอมพิวเตอร์และสารสนเทศเพื่องานอาชีพ
- 3.3 ปฏิบัติงานพื้นฐานอาชีพตามหลักและกระบวนการ
- 3.4 วางแผนปฏิบัติงานขายสินค้าหรือบริการ ประเมินผลและรายงานการขาย
- 3.5 หาข้อมูล ประเมินผล รายงานผลข้อมูลการตลาดและนำไปใช้ในการตัดสินใจทางการตลาด
- 3.6 เขียนแผนธุรกิจตามลักษณะการดำเนินธุรกิจ
- 3.7 เลือกตลาดเป้าหมายและช่องทางการจัดจำหน่าย
- 3.8 สร้างสรรค์งานโฆษณา
- 3.9 จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและจัดแสดงสินค้า
- 3.10 พัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขาย

**โครงสร้าง**  
**หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556**  
**ประเภทวิชาพาณิชยกรรม**  
**สาขาวิชาการตลาด**

ผู้สำเร็จการศึกษาตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาการตลาด จะต้องศึกษารายวิชาจากหมวดวิชาต่าง ๆ รวมไม่น้อยกว่า 103 หน่วยกิตและเข้าร่วมกิจกรรมเสริมหลักสูตร ดังโครงสร้างต่อไปนี้

<b>1.หมวดวิชาทักษะชีวิตไม่น้อยกว่า</b>	<b>22 หน่วยกิต</b>
1.1 กลุ่มวิชาภาษาไทย (ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต)	
1.2 กลุ่มวิชาภาษาต่างประเทศ (ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต)	
1.3 กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์ (ไม่น้อยกว่า 4 หน่วยกิต)	
1.4 กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ (ไม่น้อยกว่า 4 หน่วยกิต)	
1.5 กลุ่มวิชาสังคมศึกษา (ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต)	
1.6 กลุ่มวิชาสุขศึกษาและพลศึกษา (ไม่น้อยกว่า 2 หน่วยกิต)	
<b>2. หมวดวิชาทักษะวิชาชีพไม่น้อยกว่า</b>	<b>71 หน่วยกิต</b>
2.1 กลุ่มทักษะวิชาชีพพื้นฐาน (18 หน่วยกิต)	
2.2 กลุ่มทักษะวิชาชีพเฉพาะ (24 หน่วยกิต)	
2.3 กลุ่มทักษะวิชาชีพเลือก (ไม่น้อยกว่า 21 หน่วยกิต)	
2.4 ฝึกประสบการณ์ทักษะวิชาชีพ (4 หน่วยกิต)	
2.5 โครงการพัฒนาทักษะวิชาชีพ (4 หน่วยกิต)	
<b>3. หมวดวิชาเลือกเสรี ไม่น้อยกว่า</b>	<b>10 หน่วยกิต</b>
<b>4. กิจกรรมเสริมหลักสูตร (2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์)</b>	
<b>รวม ไม่น้อยกว่า</b>	<b>103 หน่วยกิต</b>

**1. หมวดวิชาทักษะชีวิตไม่น้อยกว่า****22 หน่วยกิต**

กำหนดให้เรียนรายวิชาลำดับแรกของแต่ละกลุ่มวิชา และเลือกเรียนรายวิชาอื่นในกลุ่มให้ครบตามหน่วยกิตที่กลุ่มวิชากำหนด สำหรับกลุ่มวิชาสุขศึกษาและพลศึกษาให้เลือกเรียนรายวิชาใดๆ ให้ครบตามหน่วยกิตที่กลุ่มวิชากำหนด โดยให้สอดคล้องหรือสัมพันธ์กับสาขาวิชาที่เรียน รวมไม่น้อยกว่า 22 หน่วยกิต

**1.1 กลุ่มวิชาภาษาไทย ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต**

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-1101	ภาษาไทยพื้นฐาน	2 - 0 - 2
2000-1102	ภาษาไทยเพื่ออาชีพ	1 - 0 - 1
2000-1103	ภาษาไทยธุรกิจ	1 - 0 - 1
2000-1104	การพูดในงานอาชีพ	1 - 0 - 1
2000-1105	การเขียนในงานอาชีพ	1 - 0 - 1
2000-1106	ภาษาไทยเชิงสร้างสรรค์	1 - 0 - 1

**1.2 กลุ่มวิชาภาษาต่างประเทศ ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต**

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-1201	ภาษาอังกฤษในชีวิตจริง 1	2 - 0 - 2
2000-1202	ภาษาอังกฤษในชีวิตจริง 2	2 - 0 - 2
2000-1203	ภาษาอังกฤษฟัง – พูด 1	0 - 2 - 1
2000-1204	ภาษาอังกฤษฟัง – พูด 2	0 - 2 - 1
2000-1205	การอ่านสื่อสิ่งพิมพ์ในชีวิตประจำวัน	0 - 2 - 1
2000-1206	การเขียนในชีวิตประจำวัน	0 - 2 - 1
2000-1208	ภาษาอังกฤษสำหรับงานพาณิชย์	0 - 2 - 1
2000-1209	การโต้ตอบจดหมายธุรกิจ	0 - 2 - 1
2000-1218	ภาษาอังกฤษสำหรับการขาย	0 - 2 - 1

**1.3 กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์ ไม่น้อยกว่า 4 หน่วยกิต**

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-1301	วิทยาศาสตร์เพื่อพัฒนาทักษะชีวิต	1 - 2 - 2
2000-1303	วิทยาศาสตร์เพื่อพัฒนาอาชีพธุรกิจและบริการ	1 - 2 - 2
2000-1306	โครงการวิทยาศาสตร์	0 - 2 - 1

#### 1.4 กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ ไม่น้อยกว่า 4 หน่วยกิต

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-1401	คณิตศาสตร์พื้นฐาน	2 - 0 - 2
2000-1402	คณิตศาสตร์พื้นฐานอาชีพ	2 - 0 - 2
2000-1406	คณิตศาสตร์พาณิชยกรรม	2 - 0 - 2

#### 1.5 กลุ่มวิชาสังคมศึกษา ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-1501	หน้าที่พลเมืองและศีลธรรม	2 - 0 - 2
2000-1502	ทักษะชีวิตและสังคม	2 - 0 - 2
2000-1503	ภูมิศาสตร์และประวัติศาสตร์ไทย	2 - 0 - 2
2000-1504	อาเซียนศึกษา	1 - 0 - 1
2000-1505	เหตุการณ์ปัจจุบัน	1 - 0 - 1
2000-1506	วัฒนธรรมอาเซียน	1 - 0 - 1

#### 1.6 กลุ่มวิชาสุศึกษาและพลศึกษา ไม่น้อยกว่า 2 หน่วยกิต

ให้เลือกเรียนรายวิชาในกลุ่มสุศึกษาและกลุ่มพลศึกษารวมกัน ไม่น้อยกว่า 2 หน่วยกิต หรือ  
เลือกเรียนรายวิชาในกลุ่มบูรณาการ

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-1601	พลศึกษาเพื่อพัฒนาสุขภาพ	0 - 2 - 1
2000-1602	ทักษะชีวิตในการพัฒนาสุขภาพ	0 - 2 - 1
2000-1603	การออกกำลังกายเพื่อเสริมสร้างสมรรถภาพในการทำงาน	0 - 2 - 1
2000-1604	การป้องกันตนเองจากภัยสังคม	0 - 2 - 1
2000-1605	พลศึกษาเพื่อพัฒนากายภาพเฉพาะทาง	0 - 2 - 1
2000-1606	การจัดระเบียบชีวิตเพื่อความสุข	1 - 0 - 1
2000-1607	เพศวิถีศึกษา	1 - 0 - 1
2000-1608	สิ่งเสพติดศึกษา	1 - 0 - 1
2000-1609	ทักษะการพัฒนาพฤติกรรมสุขภาพ	1 - 2 - 2
2000-1610	การพัฒนาคุณภาพชีวิต	1 - 2 - 2

## 2. หมวดวิชาทักษะวิชาชีพไม่น้อยกว่า

71 หน่วยกิต

## 2.1 กลุ่มทักษะวิชาชีพพื้นฐาน 18 หน่วยกิตให้เรียนรายวิชาต่อไปนี้

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2001-1001	ความรู้เกี่ยวกับงานอาชีพ	2 - 0 - 2
2001-2001	คอมพิวเตอร์และสารสนเทศเพื่องานอาชีพ	1 - 2 - 2
2200-1001	เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น	2 - 0 - 2
2200-1002	การบัญชีเบื้องต้น 1	1 - 2 - 2
2200-1003	การบัญชีเบื้องต้น 2	1 - 2 - 2
2200-1004	การขายเบื้องต้น 1	2 - 0 - 2
2200-1005	การขายเบื้องต้น 2	1 - 2 - 2
2200-1006	พิมพ์ดีดไทยเบื้องต้น	1 - 2 - 2
2200-1007	พิมพ์ดีดอังกฤษเบื้องต้น	1 - 2 - 2

## 2.2 กลุ่มทักษะวิชาชีพเฉพาะ 24 หน่วยกิตให้เรียนรายวิชาต่อไปนี้

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2202-2001	ศิลปะการขาย	2 - 2 - 3
2202-2002	การหาข้อมูลการตลาด	2 - 2 - 3
2202-2003	การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	2 - 2 - 3
2202-2004	การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ	2 - 2 - 3
2202-2005	การโฆษณา	1 - 4 - 3
2202-2006	การส่งเสริมการขาย	2 - 2 - 3
2202-2007	การจัดแสดงสินค้า	1 - 4 - 3
2202-2008	การพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย	2 - 2 - 3

## 2.3 กลุ่มทักษะวิชาชีพเลือก ไม่น้อยกว่า 21 หน่วยกิตให้เลือกรายวิชาต่อไปนี้

## สาขางานการตลาด

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2202-2101	การจัดซื้อเบื้องต้น	2 - 0 - 2
2202-2102	การขายตรง	2 - 2 - 3
2202-2103	การค้าปลีกและการค้าส่ง	2 - 2 - 3
2202-2104	การบรรจุภัณฑ์	1 - 2 - 2
2202-2105	ลูกค้าสัมพันธ์	1 - 2 - 2

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2202-2106	การกำหนดราคา	2 - 0 - 2
2202-2107	การประกันภัย	2 - 2 - 3
2202-2108	การขายประกันชีวิต	1 - 2 - 2
2202-2109	การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	2 - 2 - 3
2202-2110	การคิดเชิงสร้างสรรค์ทางการตลาด	1 - 2 - 2
2202-2111	การค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	3 - 0 - 3
2202-2112	ศิลปะเชิงพาณิชย์	1 - 2 - 2
2202-2113	การขายออนไลน์	2 - 2 - 3
2202-2114	กฎหมายธุรกิจค้าปลีกและขายตรง	2 - 0 - 2
2212-2108	ภาษาอังกฤษสำหรับพนักงานขาย	1 - 2 - 2
2001-1002	การเป็นผู้ประกอบการ	2 - 0 - 2
2001-1003	พลังงานและสิ่งแวดล้อม	1 - 2 - 2
2001-1004	อาชีวอนามัยและความปลอดภัย	1 - 2 - 2
<b>รายวิชาทวิภาคี</b>		
2202-5101	ปฏิบัติงานการตลาด 1	* - * - *
2202-5102	ปฏิบัติงานการตลาด 2	* - * - *
2202-5103	ปฏิบัติงานการตลาด 3	* - * - *
2202-5104	ปฏิบัติงานการตลาด 4	* - * - *
2202-5105	ปฏิบัติงานการตลาด 5	* - * - *
2202-5106	ปฏิบัติงานการตลาด 6	* - * - *

สำหรับการจัดการศึกษาระบบทวิภาคีให้สถานศึกษาร่วมกับสถานประกอบการวิเคราะห์ลักษณะงานของสถานประกอบการ เพื่อกำหนดรายละเอียดของรายวิชาทวิภาคี รวมทั้งจัดทำแผนการฝึกอาชีพ การวัดและการประเมินผลรายวิชานั้น ๆ ทั้งนี้ โดยใช้เวลาฝึกในสถานประกอบการไม่น้อยกว่า 54 ชั่วโมงมีค่าเท่ากับ 1 หน่วยกิต

#### 2.4 ฝึกประสบการณ์ทักษะวิชาชีพ4 หน่วยกิต

ให้เลือกรายวิชา 2202-8001 ฝึกงานหรือรายวิชา 2202-8002 ฝึกงาน 1 และ 2202-8003 ฝึกงาน 2

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2202-8001	ฝึกงาน	* - * - 4
2202-8002	ฝึกงาน 1	* - * - 2
2202-8003	ฝึกงาน 2	* - * - 2

## 2.5 โครงการพัฒนาทักษะวิชาชีพ4 หน่วยกิต

ให้เลือกเรียนรายวิชา 2202-8501 โครงการหรือรายวิชา 2202-8502 โครงการ 1 และ 2202-8503 โครงการ 2

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2202-8501	โครงการ	* - * - 4
2202-8502	โครงการ 1	* - * - 2
2202-8503	โครงการ 2	* - * - 2

## 3. หมวดวิชาเลือกเสรีไม่น้อยกว่า

10 หน่วยกิต

ให้เลือกเรียนตามความถนัดและความสนใจจากรายวิชาที่กำหนด หรือเลือกเรียนจากรายวิชาในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556 ทุกประเภทวิชาสาขาวิชา หมวดวิชาทักษะชีวิตทั้งนี้สถานศึกษาอาจเลือกเรียนหรือสถาบันสามารถพัฒนารายวิชาเพิ่มเติมในหมวดวิชาเลือกเสรีได้ตามบริบทและความต้องการของชุมชนและท้องถิ่น

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2202-9001	การประชาสัมพันธ์	1 - 2 - 2
2202-9002	การตลาดเชิงจริยธรรม	2 - 0 - 2
2202-9003	การบริหารเวลา	3 - 0 - 3
2202-9004	สภาพการณ์ทางการตลาด	3 - 0 - 3
2202-9005	การรวมกลุ่มทางการค้า	3 - 0 - 3
2200-1008	กฎหมายพาณิชย์	2 - 0 - 2

## 4. กิจกรรมเสริมหลักสูตร2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

สถานศึกษาต้องจัดให้มีกิจกรรมเสริมหลักสูตรไม่น้อยกว่า 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-2001	กิจกรรมลูกเสือวิสามัญ 1	0 - 2 - 0
2000-2002	กิจกรรมลูกเสือวิสามัญ 2	0 - 2 - 0
2000-2003	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 1	0 - 2 - 0
2000-2004	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 2	0 - 2 - 0
2000-2005	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 3	0 - 2 - 0
2000-2006	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 4	0 - 2 - 0
2000*200x	กิจกรรมนักศึกษาวิชาทหาร / กิจกรรมที่สถานศึกษาหรือสถานประกอบการจัด	0 - 2 - 0



## คำอธิบายรายวิชา

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556

ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

สาขาวิชาการตลาด

## รายวิชาสาขาวิชาการตลาด

2202-2001	ศิลปะการขาย	2 - 2 - 3
2202-2002	การหาข้อมูลการตลาด	2 - 2 - 3
2202-2003	การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	2 - 2 - 3
2202-2004	การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ	2 - 2 - 3
2202-2005	การโฆษณา	1 - 4 - 3
2202-2006	การส่งเสริมการขาย	2 - 2 - 3
2202-2007	การจัดแสดงสินค้า	1 - 4 - 3
2202-2008	การพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย	2 - 2 - 3
2202-2101	การจัดซื้อเบื้องต้น	2 - 0 - 2
2202-2102	การขายตรง	2 - 2 - 3
2202-2103	การค้าปลีกและการค้าส่ง	2 - 2 - 3
2202-2104	การบรรจุภัณฑ์	1 - 2 - 2
2202-2105	ลูกค้าสัมพันธ์	1 - 2 - 2
2202-2106	การกำหนดราคา	2 - 0 - 2
2202-2107	การประกันภัย	2 - 2 - 3
2202-2108	การขายประกันชีวิต	1 - 2 - 2
2202-2109	การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	2 - 2 - 3
2202-2110	การคิดเชิงสร้างสรรค์ทางการตลาด	1 - 2 - 2
2202-2111	การค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	3 - 0 - 3
2202-2112	ศิลปะเชิงพาณิชย์	1 - 2 - 2
2202-2113	การขายออนไลน์	2 - 2 - 3
2202-2114	กฎหมายธุรกิจค้าปลีกและขายตรง	2 - 0 - 2
2202-5X0X	ปฏิบัติงาน.....X	* - * - *
2202-800X	ฝึกงาน X	* - * - *
2202-850X	โครงการ X	* - * - *
2202-9001	การประชาสัมพันธ์	1 - 2 - 2
2202-9002	การตลาดเชิงจริยธรรม	2 - 0 - 2
2202-9003	การบริหารเวลา	3 - 0 - 3
2202-9004	สภาพการณ์ทางการตลาด	3 - 0 - 3
2202-9005	การรวมกลุ่มทางการค้า	3 - 0 - 3

## 2202-2001 ศิลปะการขาย

2 - 2 - 3

## จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักศิลปะการขาย กระบวนการขายและเทคนิคการเสนอขาย
2. มีทักษะเกี่ยวกับกระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย และเทคนิคการเสนอขาย
3. มีทักษะเกี่ยวกับการจัดการเอกสารการขาย การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงานการขาย
4. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความเชื่อมั่นในตนเอง ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความแบบเนียน ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และจิตบริการ

## สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักศิลปะการขาย ทฤษฎีแรงจูงใจและกระบวนการตัดสินใจซื้อ
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย และเทคนิคการเสนอขาย
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับเอกสารการขาย การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงานการขาย
4. วางแผนและปฏิบัติการขายตามหลักการ
5. จัดการเกี่ยวกับเอกสารการขาย ข้อร้องเรียนของลูกค้า ประเมินผลและรายงานการขายตามหลักการ

## คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักศิลปะการขาย ทฤษฎีแรงจูงใจ กระบวนการตัดสินใจซื้อ กระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย เทคนิคการเสนอขาย เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขาย การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงานการขาย

## 2202-2002 การหาข้อมูลการตลาด

2 - 2 - 3

## จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการหาข้อมูลการตลาด
2. เข้าใจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูลการตลาด
3. มีทักษะในการหาข้อมูล ประมวลผล แปลความหมาย และรายงานผลข้อมูลการตลาด
4. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความละเอียดรอบคอบ ความมีระเบียบวินัย ความซื่อสัตย์สุจริตและความสนใจใฝ่รู้

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการหาข้อมูลการตลาด
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูลการตลาด
3. วางแผนและดำเนินกระบวนการหาข้อมูลทางการตลาดตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในกระบวนการหาข้อมูลการตลาด

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการหาข้อมูลการตลาด ประเภทและแหล่งข้อมูลการตลาด เครื่องมือการเก็บข้อมูล กระบวนการหาข้อมูลการตลาด การประมวลผลข้อมูล การแปลความหมายข้อมูล การรายงานผลข้อมูล การนำข้อมูลไปใช้ทางการตลาด เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในกระบวนการหาข้อมูลการตลาด

**2202-2003****การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม****2 - 2 - 3****จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
2. มีทักษะในการเขียนแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดย่อม
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความอดทนอดกลั้น ความเชื่อมั่นในตนเอง ความละเอียดรอบคอบ และความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับการตลาดและแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดย่อม
4. เลือกทำเลที่ตั้ง และแหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจขนาดย่อมตามหลักการ
5. เขียนแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดย่อมตามหลักการ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม ประเภทและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม การเป็นผู้ประกอบการ การเริ่มต้นธุรกิจขนาดย่อม การจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม ทำเลที่ตั้ง แหล่งเงินทุน การตลาดสำหรับธุรกิจขนาดย่อมและแผนธุรกิจ

**2202-2004                      การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ**

**2 - 2 - 3**

**จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
2. มีทักษะในการกำหนดตลาดเป้าหมาย และวางแผนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ การทำงานเป็นทีม ความมีมนุษยสัมพันธ์ และความซื่อสัตย์สุจริต

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์ทางการตลาด และตลาดเป้าหมาย
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมาย และองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
4. วางแผนและจัดจำหน่ายสินค้าและบริการตามหลักการ
5. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ ลักษณะตลาดสินค้าและบริการ สถานการณ์ทางการตลาด ตลาดเป้าหมาย ช่องทางการจัดจำหน่าย การขนส่งสินค้า การคลังสินค้า กฎหมาย และองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ

**2202-2005                      การโฆษณา**

**1 - 4 - 3**

**จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการ โฆษณาและการสร้างสรรค์งานโฆษณา
2. เข้าใจสื่อโฆษณา การวัดผลและประเมินผลการโฆษณา
3. เข้าใจรขรยบรรณการโฆษณา กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณา
4. เข้าใจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการโฆษณา
5. มีทักษะในการสร้างสรรค์งานโฆษณาและเลือกสื่อโฆษณา
6. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความสนใจใฝ่รู้ ความประหยัด และความรับผิดชอบ

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการโฆษณาและการสร้างสรรค์งานโฆษณา
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับสื่อโฆษณา การวัดผลและประเมินผลการโฆษณา
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณการโฆษณา กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณา
4. สร้างสรรค์งานโฆษณา เลือกสื่อโฆษณา วัดผลและประเมินผลการโฆษณาตามหลักการ
5. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในงานโฆษณา

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการโฆษณา ประเภทของการโฆษณา การสร้างสรรค์งานโฆษณา สื่อโฆษณา การวัดผลและประเมินผล จรรยาบรรณการโฆษณา กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณา เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการโฆษณา

**2202-2006****การส่งเสริมการขาย****2 - 2 - 3****จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการส่งเสริมการขาย
2. เข้าใจกฎหมายและจรรยาบรรณการส่งเสริมการขาย
3. เข้าใจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการส่งเสริมการขาย
4. มีทักษะในการวางแผนและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายตามสถานการณ์ทางการตลาด
5. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความกระตือรือร้นการทำงานเป็นทีม และความประหยัด

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการส่งเสริมการขาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและจรรยาบรรณการส่งเสริมการขาย
3. วางแผนและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการส่งเสริมการขาย

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง การส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขาย ปัญหาและอุปสรรค การวัดผลและประเมินผล กฎหมายและจรรยาบรรณการส่งเสริมการขายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการส่งเสริมการขาย

**2202-2007                      การจัดแสดงสินค้า****1 - 4 - 3****จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการจัดแสดงสินค้า
2. มีทักษะในการออกแบบและจัดแสดงสินค้า
3. กำหนดงบประมาณและประมาณการค่าใช้จ่ายการจัดแสดงสินค้า
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการจัดแสดงสินค้า
5. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ การทำงานเป็นทีม  
ความอดสาหพยายาม ความกระตือรือร้น และความประหยัด

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดแสดงสินค้า
2. วางแผนและออกแบบจัดแสดงสินค้าตามหลักการ
3. กำหนดงบประมาณและประมาณการค่าใช้จ่ายการจัดแสดงสินค้าตามหลักการ
4. เตรียมวัสดุอุปกรณ์และจัดแสดงสินค้าตามหลักการ
5. ติดตามและประเมินผลการจัดแสดงสินค้าตามหลักการ
6. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการจัดแสดงสินค้า

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการจัดแสดงสินค้า ประเภทของการจัดแสดงสินค้า การวางแผนการจัดแสดงสินค้า การออกแบบผังร้านค้า การออกแบบจัดแสดงสินค้า งบประมาณการจัดแสดงสินค้า การจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และจัดแสดงสินค้า การติดตามและการประเมินผล เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการจัดแสดงสินค้า

**2202-2008                      การพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย****2 - 2 - 3****จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย
2. เข้าใจศิลปะการพูด มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจในงานขาย
3. มีทักษะในการพัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขาย
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความเชื่อมั่นในตนเอง ความสุภาพอ่อนน้อม ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความเนบเนียน และความมีระเบียบวินัย

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย
2. พัฒนาศิลปะการพูด มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจในงานขายตามหลักการ
3. พัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขายตามหลักการ

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ศิลปะการพูด มารยาททางสังคมและการสร้าง ความประทับใจในงานขาย

**2202-2101                      การจัดซื้อเบื้องต้น**

**2 - 0 - 2**

#### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการจัดซื้อ
2. เข้าใจคุณสมบัติและจรรยาบรรณผู้จัดซื้อ
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความละเอียดรอบคอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความกระตือรือร้น และความประหยัด

#### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดซื้อ
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติและจรรยาบรรณผู้จัดซื้อ
3. ออกแบบกระบวนการจัดซื้อตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการจัดซื้อตามหลักการ

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการจัดซื้อ นโยบายการจัดซื้อ บทบาทของหน่วยงานจัดซื้อ กฎระเบียบ กระบวนการและวิธีปฏิบัติในการจัดซื้อ การเจรจาต่อรอง การจัดเก็บและการควบคุมสินค้าคงคลัง คุณสมบัติและจรรยาบรรณผู้จัดซื้อ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการจัดซื้อ

**2202-2102                      การขายตรง**

**2 - 2 - 3**

#### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการขายตรง
2. เข้าใจคุณสมบัติ จรรยาบรรณวิชาชีพขายตรง กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง
3. มีทักษะในการวางแผนและปฏิบัติการขายตรง
4. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความมีมนุษยสัมพันธ์ ความรับผิดชอบ การทำงานเป็นทีม ความซื่อสัตย์สุจริต และมีภาวะผู้นำ

#### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการขายตรง
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติจรรยาบรรณวิชาชีพขายตรงและองค์การที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง
3. วางแผนและปฏิบัติการขายตรงตามหลักการ



### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการและการดำเนินธุรกิจขายตรง รูปแบบของการขายตรง สภาวะการณ์ตลาดขายตรง แผนการตลาดของธุรกิจขายตรง การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย การวางแผนและเทคนิคการขายตรง คุณสมบัติและจรรยาบรรณวิชาชีพขายตรง กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง

**2202-2103                      การค้าปลีกและการค้าส่ง**

**2 - 2 - 3**

#### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการ กระบวนการค้าปลีกและการค้าส่ง
2. เข้าใจโครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง แนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง
3. มีทักษะในการดำเนินงานการค้าปลีกและการค้าส่ง
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความอดทนอดกลั้น ความซื่อสัตย์สุจริต ความขยันหมั่นเพียร และความกระตือรือร้น

#### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ กระบวนการค้าปลีกและการค้าส่ง
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับโครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่งกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง แนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง
3. วางแผนและดำเนินการการค้าปลีกและการค้าส่งตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการดำเนินการค้า

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการการค้าปลีกและการค้าส่ง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง โครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง การเลือกทำเลที่ตั้ง การจัดซื้อสินค้า การควบคุมสินค้าคงคลัง การกำหนดราคาขายปลีกและราคาขายส่ง การให้บริการลูกค้า กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง แนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการค้า

**2202-2104                      การบรรจุภัณฑ์**

**1 - 2 - 2**

#### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการบรรจุภัณฑ์ การออกแบบ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และวัสดุบรรจุภัณฑ์
2. มีทักษะในการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความประหยัด และความสนใจใฝ่รู้

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการออกแบบ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และวัสดุบรรจุภัณฑ์
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับบรรจุภัณฑ์และสิ่งแวดล้อม
3. ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการบรรจุภัณฑ์ หน้าที่และประโยชน์ของบรรจุภัณฑ์ ประเภทและลักษณะของบรรจุภัณฑ์ วัสดุบรรจุภัณฑ์ การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับบรรจุภัณฑ์และสิ่งแวดล้อม เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการบรรจุภัณฑ์

**2202-2105                    ลูกค้าสัมพันธ์****1 - 2 - 2****จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการลูกค้าสัมพันธ์
2. มีทักษะในการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความมีมนุษยสัมพันธ์ ความสุภาพอ่อนน้อม ความเนบเนียน และการควบคุมตนเอง

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ กระบวนการลูกค้าสัมพันธ์และพฤติกรรมลูกค้า
2. วิเคราะห์พฤติกรรมและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าตามหลักการ
3. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในงานลูกค้าสัมพันธ์

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการลูกค้าสัมพันธ์ พฤติกรรมลูกค้า กระบวนการลูกค้าสัมพันธ์ การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า การสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า การจัดการข้อร้องเรียน คุณสมบัติของผู้ปฏิบัติงานลูกค้าสัมพันธ์

**2202-2106                    การกำหนดราคา****2 - 0 - 2****จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการนโยบายราคา วิธีการกำหนดราคา ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคา และความสัมพันธ์ระหว่างราคากับส่วนประสมการตลาด
2. เข้าใจกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาสินค้า
3. มีทักษะในการกำหนดราคาสินค้าและบริการตามสถานการณ์ทางการตลาด
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ความละเอียดรอบคอบ และมีภาวะผู้นำ

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ นโยบายการกำหนดราคา วิธีการกำหนดราคาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาและความสัมพันธ์ระหว่างราคากับส่วนประสมการตลาด
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาสินค้า
3. กำหนดราคาสินค้าและบริการตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการกำหนดราคา วัตถุประสงค์การกำหนดราคา ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคา ความสัมพันธ์ระหว่างราคากับส่วนประสมการตลาด นโยบายราคา วิธีการกำหนดราคา กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาสินค้า

### 2202-2107 การประกันภัย

2 - 2 - 3

#### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการประกันภัยเงื่อนไขของการประกันภัยและธุรกิจการประกันภัย
2. เข้าใจคุณสมบัติ จรรยาบรรณอาชีพประกันภัย การเข้าสู่อาชีพประกันภัย
3. เข้าใจกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย
4. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความละเอียดรอบคอบ ความอดุสาหพยายาม และความสุขภาพอ่อนน้อม

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการประกันภัย เงื่อนไขของการประกันภัยและธุรกิจการประกันภัย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติ จรรยาบรรณอาชีพประกันภัย และการเข้าสู่อาชีพประกันภัย
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นตัวแทนประกันภัยตามหลักการ

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการประกันภัย ประเภทของการประกันภัย เงื่อนไขของการประกันภัย ธุรกิจการประกันภัย คุณสมบัติและจรรยาบรรณอาชีพประกันภัย การเข้าสู่อาชีพประกันภัย กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย

### 2202-2108 การขายประกันชีวิต

1 - 2 - 2

#### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการกระบวนการและเทคนิคการขายประกันชีวิต
2. เข้าใจประเภทและรูปแบบการประกันชีวิต
3. เข้าใจคุณสมบัติ จรรยาบรรณตัวแทนประกันชีวิต กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต

4. มีทักษะในการวางแผนการขายและเทคนิคการขายประกันชีวิต
5. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความละเอียดรอบคอบ ความสุภาพอ่อนน้อม และการควบคุมตนเอง

#### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ กระบวนการและเทคนิคการขายประกันชีวิต
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติ จรรยาบรรณตัวแทนขายประกันชีวิตกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต
3. วางแผนการขายและเทคนิคการขายประกันชีวิตตามหลักการ

#### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการประกันชีวิต ประเภทและรูปแบบของการประกันชีวิต คุณสมบัติและจรรยาบรรณตัวแทนขายประกันชีวิต กระบวนการขายและเทคนิคการขายประกันชีวิต กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต

### 2202-2109                      การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

2 - 2 - 3

#### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
2. เข้าใจหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง หลักธรรมาภิบาล กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
3. มีทักษะในการวางแผนและจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความสนใจใฝ่รู้ การทำงานเป็นทีม และมีภาวะผู้นำ

#### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง หลักธรรมาภิบาลกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
3. วางแผนและจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด
4. ประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงและหลักธรรมาภิบาลในการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
5. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

#### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชน ประเภทผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น การตลาดผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงและหลักธรรมาภิบาลกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

2202-2110                      การคิดเชิงสร้างสรรค์ทางการตลาด                      1 - 2 - 2

จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการคิดสร้างสรรค์ทางการตลาด
2. มีทักษะในการคิดสร้างสรรค์ทางการตลาด
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความสนใจใฝ่รู้ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ และมีภาวะผู้นำ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ กระบวนการและเทคนิคการคิดสร้างสรรค์ทางการตลาด
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการสร้างนวัตกรรมและมูลค่าเพิ่มทางการตลาด
3. สร้างนวัตกรรมและมูลค่าเพิ่มทางการตลาดตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้ความคิดสร้างสรรค์ในงานการตลาด

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการคิดสร้างสรรค์ทางการตลาด ลักษณะและองค์ประกอบการคิดสร้างสรรค์ กระบวนการและเทคนิคการคิดสร้างสรรค์ การสร้างนวัตกรรมและมูลค่าเพิ่มทางการตลาด ความคิดสร้างสรรค์กับสถานการณ์และภูมิปัญญาไทย กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา

2202-2111                      การค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน                      3 - 0 - 3

จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนการค้าและข้อตกลงทางการค้า แนวโน้มการค้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
2. วิเคราะห์แนวโน้มการค้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความมีมนุษยสัมพันธ์ ความสามัคคี มีภาวะผู้นำ และความเป็นประชาธิปไตย

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนการค้าและข้อตกลงทางการค้า แนวโน้มการค้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และการจัดจำหน่ายในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
3. วิเคราะห์แนวโน้มการค้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนตามหลักการและสถานการณ์
4. เตรียมความพร้อมของตนเองสำหรับการค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
5. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ผลกระทบและการจัดจำหน่ายในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน การค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ข้อตกลงทางการค้า แนวโน้มการค้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

**2202-2112 ศิลปะเชิงพาณิชย์****1 - 2 - 2****จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการศิลปะเชิงพาณิชย์
2. มีทักษะในการออกแบบและตกแต่งเชิงพาณิชย์
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความประหยัด ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ และความอดสาหพยายาม

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการออกแบบและตกแต่งศิลปะเชิงพาณิชย์
2. ออกแบบและตกแต่งเชิงพาณิชย์ตามหลักการ
3. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารงานศิลปะเชิงพาณิชย์

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการศิลปะเชิงพาณิชย์ องค์ประกอบของศิลปะ ทฤษฎีการตกแต่ง การออกแบบและตกแต่งเชิงพาณิชย์ การจัดแสดงสินค้า นิทรรศการ สัญลักษณ์ทางธุรกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารงานศิลปะเชิงพาณิชย์

**2202-2113 การขายออนไลน์****2 - 2 - 3****จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการ และกระบวนการขายออนไลน์
2. มีทักษะในการขายสินค้าออนไลน์
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความรับผิดชอบ ความสนใจใฝ่รู้ และความละเอียดรอบคอบ

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการกระบวนการขายออนไลน์และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อและตลาดเป้าหมาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณการขายออนไลน์ กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์

3. ขายสินค้าออนไลน์ตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขายออนไลน์

#### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการ และกระบวนการขายออนไลน์ รูปแบบและประโยชน์การขายสินค้าออนไลน์ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์ ตลาดเป้าหมาย แนวโน้มการตลาดออนไลน์ จรรยาบรรณการขายออนไลน์ กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขายออนไลน์

2202-2114                      กฎหมายธุรกิจค้าปลีกและการขายตรง

2 – 0 – 2

#### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. มีความรู้ความเข้าใจในกฎหมายค้าปลีก การขายตรง การตลาดแบบตรง
2. มีความรู้ความเข้าใจในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ว่าด้วยบุคคล นิติกรรม สัญญา หนี้
3. มีความรู้ความเข้าใจในสัญญาซื้อขาย สัญญาตัวแทนนายหน้าตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์
4. มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายเพื่อการคุ้มครองผู้บริโภค
5. มีทักษะในการนำหลักเกณฑ์ทางกฎหมายธุรกิจค้าปลีกและขายตรงมาใช้ในงานอาชีพ
6. ตระหนักถึงความสำคัญของกฎหมายธุรกิจค้าปลีกและการขายตรง

#### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายธุรกิจค้าปลีกและการขายตรง
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับสัญญาซื้อขายและสัญญาตัวแทนนายหน้า

#### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับกฎหมายลักษณะบุคคล นิติกรรม สัญญา หนี้ สัญญาซื้อขาย สัญญาตัวแทนนายหน้าตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ พระราชบัญญัติขายตรงและการตลาดแบบตรง กฎหมายค้าปลีก กฎหมายว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม กฎหมายความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยและกฎหมายวิธีพิจารณาความคดีผู้บริโภค

## รายวิชาทวิภาคี

2202-5X0X ปฏิบัติงาน .....X

\* - \* - \*

### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. มีความเข้าใจหลักการปฏิบัติงานและการปฏิบัติตนในการประกอบอาชีพ
2. ปฏิบัติงานอาชีพตามภาระหน้าที่ในสถานประกอบการที่กำหนด ประยุกต์ใช้ความรู้และทักษะในการปฏิบัติงาน
3. มีเจตคติและกิริยาสำนึกที่ดีในการปฏิบัติงาน รับผิดชอบ รอบคอบ ตรงต่อเวลา รักษาความสะอาด และทำงานร่วมกับผู้อื่น

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้และประสบการณ์ในการปฏิบัติงานในสถานประกอบการ
2. ปฏิบัติงานอาชีพตามภาระหน้าที่ในสถานประกอบการ

### คำอธิบายรายวิชา

ให้สถานศึกษาร่วมกับสถานประกอบการวิเคราะห์งานและกำหนดภาระหน้าที่ที่จะให้ผู้เรียนปฏิบัติ โดยให้ผู้เรียนได้ศึกษาและปฏิบัติงาน ที่เกี่ยวกับการรับคำสั่งการวางแผนการทำงาน การจัดเตรียม ปรับตั้งบำรุงรักษาเครื่องมือ อุปกรณ์ วัสดุที่ใช้การดำเนินงานและแก้ไขปัญหาการทำงานตามหลักการ เทคนิควิธีการและขั้นตอนการทำงานของสาขางานที่ศึกษาอยู่พร้อมทั้งการเขียนรายงานสรุปผลการทำงาน เป็นรายชิ้นงานและเป็นรายสัปดาห์โดยให้สอดคล้องกับสภาพท้องถิ่นและเทคโนโลยีที่เกิดขึ้น



## รายวิชาฝึกประสบการณ์ทักษะวิชาชีพ

2202-800X

ฝึกงาน X

\* - \* - \*

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติงานอาชีพอย่างเป็นระบบ
2. ปฏิบัติงานอาชีพในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการจนเกิดความชำนาญ มีทักษะและประสบการณ์ นำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอาชีพระดับฝีมือ
3. มีเจตคติที่ดีต่อการปฏิบัติงานอาชีพ และมีกณิสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ มีวินัย คุณธรรมจริยธรรม ความคิดสร้างสรรค์และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

### สมรรถนะรายวิชา

1. เตรียมความพร้อมเครื่องมืออุปกรณ์ในการปฏิบัติงาน
2. ปฏิบัติงานอาชีพตามขั้นตอนและกระบวนการที่สถานประกอบการกำหนด
3. พัฒนาการทำงานที่ปฏิบัติในสถานประกอบการ
4. บันทึกและรายงานผลการปฏิบัติงาน

### คำอธิบายรายวิชา

ปฏิบัติงานที่สอดคล้องกับลักษณะของงานในสาขาวิชาชีพในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการ ให้เกิดความชำนาญ มีทักษะและประสบการณ์งานอาชีพในระดับฝีมือ โดยผ่านความเห็นชอบร่วมกันของผู้รับผิดชอบการฝึกงานในสาขาวิชานั้น ๆ และรายงานผลการปฏิบัติงานตลอดระยะเวลาการฝึกงาน

## รายวิชาโครงการพัฒนาทักษะวิชาชีพ

2202-850X

โครงการ X

\* - \* - \*

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการวางแผนจัดทำโครงการสร้างและหรือพัฒนางาน
2. ประมวลความรู้และทักษะในการสร้างและหรือพัฒนางานในสาขาวิชาชีพตามกระบวนการวางแผน ดำเนินงาน แก้ไขปัญหา ประเมินผล ทำรายงานและนำเสนอผลงาน
3. มีเจตคติและกิริยาสำนึกในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ มีวินัย คุณธรรม จริยธรรม ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการจัดทำโครงการ และนำเสนอผลงาน
2. ดำเนินการจัดทำโครงการ
3. รายงานผลการปฏิบัติงาน

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับ หลักการจัดทำโครงการ การวางแผน การดำเนินงาน การแก้ไขปัญหา การประเมินผล การจัดทำรายงานและการนำเสนอผลงาน โดยปฏิบัติจัดทำโครงการสร้างและหรือพัฒนางานที่ใช้ความรู้และทักษะในระดับฝีมือสอดคล้องกับสาขาวิชาชีพที่ศึกษา ดำเนินการเป็นรายบุคคลหรือกลุ่มตามลักษณะของงานให้แล้วเสร็จในระยะเวลาที่กำหนด

2202-9001                      การประชาสัมพันธ์                      1 - 2 - 2

จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการประชาสัมพันธ์
2. เข้าใจคุณสมบัติและจรรยาบรรณนักประชาสัมพันธ์
3. มีทักษะในการวางแผนและประชาสัมพันธ์งานการขาย
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และความละเอียดรอบคอบ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการประชาสัมพันธ์
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติและจรรยาบรรณนักประชาสัมพันธ์
3. วางแผนและประชาสัมพันธ์งานการขายตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการประชาสัมพันธ์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการ และบทบาทของการประชาสัมพันธ์ การวางแผนประชาสัมพันธ์ งบประมาณการประชาสัมพันธ์ คุณสมบัติและจรรยาบรรณนักประชาสัมพันธ์ สื่อการประชาสัมพันธ์ สื่อมวลชนสัมพันธ์ การวัดผลและประเมินผลการประชาสัมพันธ์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การประชาสัมพันธ์

2202-9002                      การตลาดเชิงจริยธรรม                      2 - 0 - 2

จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกลยุทธ์การตลาดเชิงจริยธรรม
2. เข้าใจการดำเนินงานการตลาดเชิงจริยธรรม
3. วางแผนการตลาดเชิงจริยธรรม
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ความรับผิดชอบและความเสียสละ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ และกลยุทธ์การตลาดเชิงจริยธรรม
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการดำเนินงานการตลาดเชิงจริยธรรม
3. วางแผนการตลาดเชิงจริยธรรมตามหลักการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงและหลักธรรมาภิบาล
4. ประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และหลักธรรมาภิบาลในงานการตลาด

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดเชิงจริยธรรม ประโยชน์และลักษณะของการตลาดเชิงจริยธรรม กลยุทธ์การตลาดเชิงจริยธรรม หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงและหลักธรรมาภิบาลกับการตลาดเชิงจริยธรรม

**2202-9003**

**การบริหารเวลา**

**3 - 0 - 3**

#### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการบริหารเวลา
2. มีทักษะเกี่ยวกับการวิเคราะห์และวางแผนการบริหารเวลา
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยการตรงต่อเวลา ความมีระเบียบวินัย ความรับผิดชอบ และการควบคุมตนเอง

#### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการบริหารเวลา
2. วิเคราะห์และวางแผนบริหารเวลาตามหลักการ
3. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารในการบริหารเวลา

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการบริหารเวลา การวิเคราะห์เวลา การวางแผนบริหารเวลา การจัดลำดับงาน เทคนิคการบริหารเวลาในงานขาย การควบคุมและประเมินผลการบริหารเวลา เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเกี่ยวกับการบริหารเวลา

**2202-9004**

**สถานการณ์ทางการตลาด**

**3 - 0 - 3**

#### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจสถานการณ์ด้านประชากรศาสตร์ สังคมและวัฒนธรรม กฎหมายและการเมือง เศรษฐกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สภาวะแวดล้อมทางธรรมชาติ การแข่งขันและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทางธุรกิจที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานทางการตลาด
2. วิเคราะห์สถานการณ์ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานทางการตลาด
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความสนใจใฝ่รู้ ความละเอียดรอบคอบและความรับผิดชอบ

#### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์ด้านประชากรศาสตร์ สังคมและวัฒนธรรม กฎหมายและการเมือง เศรษฐกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และสภาวะแวดล้อมทางธรรมชาติ การแข่งขันและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทางธุรกิจที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานทางการตลาด
2. วิเคราะห์สถานการณ์ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานทางการตลาดตามหลักการ

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับสถานการณ์ทางการตลาดด้านประชากรศาสตร์ สังคมและวัฒนธรรม กฎหมายและการเมือง เศรษฐกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สถานะแวดล้อมทางธรรมชาติ การแข่งขันทางธุรกิจ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับธุรกิจ แนวโน้มและผลกระทบต่อการค้าดำเนินงานทางการตลาด

**2202-9005 การรวมกลุ่มทางการค้า**

**3 - 0 - 3**

### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการรวมกลุ่มทางการค้า ยุทธศาสตร์การรวมกลุ่มทางการค้าข้อตกลงทางการค้า มาตรการกีดกันทางการค้าและแนวโน้มการค้าในกลุ่มการค้าโลก
2. วิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคของการรวมกลุ่มทางการค้าและแนวโน้มการค้าในกลุ่มการค้าโลก
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยการทำงานเป็นทีม ภาวะผู้นำ ความสามัคคีและความมีมนุษยสัมพันธ์

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการรวมกลุ่มทางการค้า ยุทธศาสตร์การรวมกลุ่มทางการค้าข้อตกลงทางการค้า มาตรการกีดกันทางการค้าและแนวโน้มการค้าในกลุ่มการค้าโลก
2. วิเคราะห์โอกาส อุปสรรคของการรวมกลุ่มทางการค้า และแนวโน้มการค้าในกลุ่มการค้าโลกตามหลักการ

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการรวมกลุ่มทางการค้า วัตถุประสงค์และประโยชน์ของการรวมกลุ่มทางการค้า ประเภทของการรวมกลุ่มทางการค้า ยุทธศาสตร์การรวมกลุ่มทางการค้า ข้อตกลงและมาตรการกีดกันทางการค้า โอกาสและอุปสรรคของการรวมกลุ่มทางการค้า และแนวโน้มการค้าในกลุ่มการค้าโลก

## หน้าว่าง