



โครงการสอน

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2563

รหัสวิชา 20200 - 1005	วิชาการคิดเชิงสร้างสรรค์ทางการตลาด	3 ชั่วโมง	2 หน่วยกิต
รหัสวิชา 20202 - 2104	วิชาการบรรจุภัณฑ์	3 ชั่วโมง	2 หน่วยกิต
รหัสวิชา 20001 - 1003	วิชาการธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ	3 ชั่วโมง	2 หน่วยกิต
รหัสวิชา 2202 - 2007	วิชาการจัดแสดงสินค้า	5 ชั่วโมง	3 หน่วยกิต
รหัสวิชา 3202 - 2001	วิชาการจัดการขาย	3 ชั่วโมง	3 หน่วยกิต
รหัสวิชา 3200 - 0006	วิชาการพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด	3 ชั่วโมง	3 หน่วยกิต

ลงชื่อ.....

(นางสาวกิริติ หล่มศรี)

ครูผู้สอน

งานพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอน
วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ฝ่ายวิชาการ
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

โครงการสอนรายวิชา

รหัสวิชา 20202 – 2110

วิชา การคิดเชิงสร้างสรรค์ทางการตลาด

นก : ชม (2)1-2

ระดับชั้น ปวช. 2

สาขา/สาขางาน การตลาด

ชื่อผู้สอน นางสาวกิริติ หล่มศรี

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

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

สมรรถนะรายวิชา

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

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการคิดสร้างสรรค์ทางการตลาด ลักษณะและองค์ประกอบความคิดสร้างสรรค์ กระบวนการและเทคนิคการคิดสร้างสรรค์ การสร้างนวัตกรรมและมูลค่าเพิ่มทางการตลาด ความคิดสร้างสรรค์กับสถานการณ์และภูมิปัญญาไทย กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา

หน่วยการสอน

รหัสวิชา 20202 – 2110

วิชา การคิดเชิงสร้างสรรค์ทางการตลาด

หน่วยที่	ชื่อหน่วย	จำนวนคาบ	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1	ความรู้เกี่ยวกับหลักการคิดสร้างสรรค์ทางการตลาด * บูรณาการการเรียนรู้ตามโครงการสวนพฤกษศาสตร์โรงเรียน	6	-
2	ลักษณะและองค์ประกอบของการคิดสร้างสรรค์	3	3
3	กระบวนการและเทคนิคการคิดสร้างสรรค์	-	9
4	ความคิดสร้างสรรค์กับสถานการณ์และภูมิปัญญาไทย * บูรณาการการเรียนรู้โดยน้อมนำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง	3	6
5	กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา	6	-
6	การสร้างนวัตกรรมและมูลค่าเพิ่มทางการตลาด	-	15
	สอบปลายภาค	3	
		18	36
	รวม	54	

โครงการสอนรายวิชา

รหัสวิชา 20202 - 2104

วิชา การบรรจุภัณฑ์ นก : ชม (2) 1-2

ระดับชั้น ปวช. 2

สาขา/สาขางาน การตลาด

ชื่อผู้สอน นางสาวกิริติ หล่มศรี

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการบรรจุภัณฑ์ การออกแบบ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และวัสดุบรรจุภัณฑ์
2. มีทักษะในการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ความประหยัด และความสนใจใฝ่รู้

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการออกแบบ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และวัสดุการบรรจุภัณฑ์
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการบรรจุภัณฑ์และสิ่งแวดล้อม
3. ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารในการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการบรรจุภัณฑ์ หน้าที่และประโยชน์ของบรรจุภัณฑ์ ประเภทและลักษณะของบรรจุภัณฑ์ วัสดุบรรจุภัณฑ์ การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับบรรจุภัณฑ์และสิ่งแวดล้อม เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการบรรจุภัณฑ์

หน่วยการสอน

รหัสวิชา 20202 - 2104

วิชา การบรรจุภัณฑ์

หน่วยที่	ชื่อหน่วย	จำนวนคาบ	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1	การบรรจุภัณฑ์ของสินค้าไทย	3	
2	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการบรรจุภัณฑ์	3	
3	วัสดุบรรจุภัณฑ์		6
4	ภาชนะบรรจุภัณฑ์		6
5	ผลิตภัณฑ์		3
6	การออกแบบบรรจุภัณฑ์ของที่ระลึก		6
7	การออกแบบบรรจุภัณฑ์		6
8	หลักการตลาดเพื่อการจัดจำหน่าย		6
9	การขนส่งสินค้า	3	
10	กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการบรรจุภัณฑ์	3	
11	มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม	3	
12	รหัสแท่ง (Bar code)	3	
	สอบปลายภาค		3
		18	36
	รวม		54

โครงการสอนรายวิชา

รหัสวิชา 20001 – 1003

วิชา ธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ ท-ป-น 1-2-2 (3)

ระดับชั้น ปวช. 1, ปวช. 2

สาขา/สาขางาน โลจิสติกส์, สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ

ชื่อผู้สอน นางสาวกิริติ หล่มศรี

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการวางแผนเป้าหมายชีวิตด้วยวงจรควบคุมคุณภาพธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ หลักการจัดการการเงิน หลักการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิตเบื้องต้น และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
2. สามารถจัดทำแผนธุรกิจอย่างง่าย โดยประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และหลักการ บริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต
3. มีเจตคติที่ดีต่อการเป็นผู้ประกอบการ และมีกึ๋นสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบ ขยัน ประหยัดและอดทน

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการวางแผนเป้าหมายชีวิตด้วยวงจรควบคุมคุณภาพ ธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ หลักการจัดการการเงิน หลักการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิตเบื้องต้น และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
2. จัดทำแผนธุรกิจอย่างง่าย
3. ประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการวางแผนและดำเนินงาน
4. ประยุกต์ใช้หลักการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิตในการวางแผนและดำเนินงาน

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการวางแผนเป้าหมายชีวิตด้วยวงจรควบคุมคุณภาพ การออมและการลงทุน ธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ การจัดหาและวางแผนทางการเงิน กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ รูปแบบและการจัดทำแผนธุรกิจหลักเบื้องต้นในการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิตในองค์กรและการประยุกต์ใช้ ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ

หน่วยการสอน

รหัสวิชา 20001 – 1003

วิชา ธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ

หน่วยที่	ชื่อหน่วย	จำนวนคาบ	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1	การวางแผนเป้าหมายชีวิตด้วยวงจรควบคุมคุณภาพ	3	-
2	การออม	3	-
3	การลงทุน	3	-
4	ธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ	3	3
5	การจัดการและการวางแผนทางการเงิน * บูรณาการการเรียนรู้ตามโครงการสวนพฤกษศาสตร์โรงเรียน	-	6
6	กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ	3	3
7	รูปแบบและการจัดทำแผนธุรกิจ	-	12
8	หลักเบื้องต้นในการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิตในองค์กร	3	3
9	การประยุกต์ใช้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ * บูรณาการการเรียนรู้โดยน้อมนำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง	-	6
	สอบปลายภาค		3
	รวม	18	36

โครงการสอนรายวิชา

รหัสวิชา 2202 – 2007

วิชา การจัดแสดงสินค้า

นก : ชม (3)1-4

ระดับชั้น ปวช. 3

สาขา/สาขางาน การตลาด

ชื่อผู้สอน นางสาวกิริติ หล่มศรี

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการจัดแสดงสินค้า
2. มีทักษะในการออกแบบและจัดแสดงสินค้า
3. กำหนดงบประมาณและประมาณการค่าใช้จ่ายการจัดแสดงสินค้า
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารการจัดแสดงสินค้า
5. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ การทำงานเป็นทีม ความอุตสาหพยายาม ความกระตือรือร้น และความประหยัด

สมรรถนะรายวิชา

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

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการจัดแสดงสินค้า ประเภทของการจัดแสดงสินค้า การวางแผนการจัดแสดงสินค้า การออกแบบผังร้านค้า การออกแบบจัดแสดงสินค้า งบประมาณการจัดแสดงสินค้า การเตรียมวัสดุอุปกรณ์และจัดแสดงสินค้า การติดตามและการประเมินผล เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการจัดแสดงสินค้า

หน่วยการสอน

รหัสวิชา 2202 - 2007

วิชา การจัดแสดงสินค้า

หน่วยที่	ชื่อหน่วย	จำนวนคาบ	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดแสดงสินค้า	5	-
2	รูปแบบของการจัดแสดงสินค้า	3	-
3	การวางแผนการจัดแสดงสินค้า	2	10
4	หลักการจัดแสดงสินค้า * บูรณาการการเรียนรู้ตามโครงการสวนพฤกษศาสตร์โรงเรียน	2	10
5	วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการจัดแสดงสินค้า	2	10
6	ค่าใช้จ่ายในการจัดแสดงสินค้า * บูรณาการการเรียนรู้โดยน้อมนำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง	2	-
7	ประโยชน์ของการจัดแสดงสินค้า	2	-
8	การติดตามผลของการจัดแสดงสินค้า	-	10
9	แนวทางการจัดแสดงสินค้าและการออกแบบตกแต่งหน้าร้าน	-	27
	สอบปลายภาค		5
		18	72
	รวม	90	

โครงการสอนรายวิชา

รหัสวิชา 3202 - 2001

วิชา การจัดการขาย

นก : ชม (3)3

ระดับชั้น ปวส. 2

สาขา/สาขางาน การตลาด

ชื่อผู้สอน นางสาวกิริติ หล่มศรี

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้และความเข้าใจหลักการและกระบวนการจัดการขาย
2. มีทักษะการจัดการขาย
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการจัดการขาย

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดการขาย
2. จัดการขายตามกระบวนการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการจัดการขายตามจริยธรรมการขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการจัดการขาย การจัดรูปแบบองค์กรขาย การกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหารงานขาย เทคนิคการบริหารงานขาย การจัดการงานขาย อาณาเขตขาย โควตาขาย การพยากรณ์ยอดขาย การปฏิบัติงานของนักขาย การควบคุมและประเมินผล การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และจริยธรรมการขาย

หน่วยการสอน

รหัสวิชา 3202 - 2001

วิชา การจัดการขาย

หน่วยที่	ชื่อหน่วย	จำนวนคาบ	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการจัดการขาย	6	-
2	การจัดรูปแบบของค์กรขาย * บูรณาการการเรียนรู้ตามโครงการสวนพฤกษศาสตร์โรงเรียน	6	-
3	การจัดการงานขาย และหน้าที่ของผู้บริหารงานขาย	6	-
4	เทคนิคการบริหารงานขาย	6	-
5	การกำหนดอาณาเขตการขายและโควตาขาย	6	-
6	การวางแผนการขายและการพยากรณ์การขาย * บูรณาการการเรียนรู้โดยน้อมนำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง	6	-
7	การควบคุมการประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานขาย	6	-
8	การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และจริยธรรมการขาย	9	-
	สอบปลายภาค	3	
		54	0
	รวม	54	

โครงการสอนรายวิชา

รหัสวิชา 3200 – 0006

วิชา การพัฒนาบุคลากรพนักงานการตลาด

นก : ชม 3(3)

ระดับชั้น ปวส. 1

สาขา/สาขางาน การตลาด

ชื่อผู้สอน นางสาวกิริติ หล่มศรี

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการและการพัฒนาบุคลากรพนักงานการตลาด
2. มีทักษะการพัฒนาบุคลากรพนักงานการตลาด
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการพัฒนาบุคลากรพนักงานการตลาด

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลากรพนักงานการตลาด
2. พัฒนาบุคลากรพนักงานการตลาดตามหลักการและกระบวนการ
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการพัฒนาบุคลากรพนักงานการตลาด

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลากรพนักงานการตลาด จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลากร คุณสมบัติของพนักงานการตลาด กระบวนการพัฒนาบุคลากร ศีลปะการสื่อสาร มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจในต่อลูกค้า

หน่วยการสอน

รหัสวิชา 3200 - 0006

วิชา การพัฒนาบุคลิกภาพนักรถตลาด

หน่วยที่	ชื่อหน่วย	จำนวนคาบ	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1	ความรู้เบื้องต้นพัฒนาบุคลิกภาพนักรถตลาด * บูรณาการการเรียนรู้ตามโครงการสวนพฤกษศาสตร์โรงเรียน	6	-
2	จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ	6	-
3	คุณสมบัติของนักรถตลาด * บูรณาการการเรียนรู้โดยน้อมนำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง	6	-
4	กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ	9	-
5	ศิลปะการสื่อสาร	6	-
6	มารยาททางสังคม	9	-
7	การสร้างความประทับใจต่อลูกค้า	9	-
	สอบปลายภาค	3	
		54	-
	รวม	54	