วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

โครงการสอน

รหัส 1001 - 1006 วิชา กฎหมายแรงงาน จำนวนชั่วโมง 1 หน่วยกิต 1
รหัส 2020 - 1003 วิชา การงานเมืองกัน จำนวนชั่วโมง 3 หน่วยกิต 2
รหัส 2202 - 2001 วิชา ศิลปะการงาน จำนวนชั่วโมง 4 หน่วยกิต 3
รหัส 3001 - 1002 วิชา กฎหมายทั่วไป จำนวนชั่วโมง 1 หน่วยกิต 1
รหัส 3200 - 0002 วิชา หลักการงาน จำนวนชั่วโมง 3 หน่วยกิต 3
รหัส 3200 - 9001 วิชา กฎหมายธุรกิจ จำนวนชั่วโมง 3 หน่วยกิต 3
รหัส ..... วิชา ..... จำนวนชั่วโมง ..... หน่วยกิต .....
รหัส ..... วิชา ..... จำนวนชั่วโมง ..... หน่วยกิต .....
รหัส ..... วิชา ..... จำนวนชั่วโมง ..... หน่วยกิต .....
รหัส ..... วิชา ..... จำนวนชั่วโมง ..... หน่วยกิต .....
รหัส ..... วิชา ..... จำนวนชั่วโมง ..... หน่วยกิต .....
รหัส ..... วิชา ..... จำนวนชั่วโมง ..... หน่วยกิต .....
รหัส ..... วิชา ..... จำนวนชั่วโมง ..... หน่วยกิต .....
รหัส ..... วิชา ..... จำนวนชั่วโมง ..... หน่วยกิต .....
รหัส ..... วิชา ..... จำนวนชั่วโมง ..... หน่วยกิต .....
รหัส ..... วิชา ..... จำนวนชั่วโมง ..... หน่วยกิต .....
รหัส ..... วิชา ..... จำนวนชั่วโมง ..... หน่วยกิต .....
รหัส ..... วิชา ..... จำนวนชั่วโมง ..... หน่วยกิต .....

ลงชื่อ .....
(ภาคภูมิ นิลาศ)
ครูผู้สอน

งานพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอน
วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ฝ่ายวิชาการ
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

สแกนด้วย CamScanner

รหัส 2001-1006 กฎหมายแรงงาน 1-0-1

จุดประสงค์รายวิชา

1.มีความเข้าใจเกี่ยวกับหลักกฎหมายแพ่งและพาณิชย์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องในธุรกิจ

2.มีความเข้าใจเกี่ยวกับเอกสารสัญญาต่าง ๆในธุรกิจ

3.มีทักษะในการร่างและเขียนสัญญาและเอกสารประกอบสัญญา

4.มีเจตคติที่ดี มีความรับผิดชอบและจรรยาบรรณในการประกอบวิชาชีพ

สมรรถนะรายวิชา

1.แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการกฎหมายแพ่งและพาณิชย์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องในธุรกิจ

2.ร่างและเขียนสัญญาต่าง ๆตามสาระสำคัญของสัญญา

3.จัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับบุคคล นิติกรรม หนี้ เอกเทศสัญญาที่สำคัญ ได้แก่ ซื้อขาย แลกเปลี่ยน เช่าทรัพย์ เช่าซื้อ จ้างแรงงาน จ้างทำของ ฝากทรัพย์ ยืม ค้ำประกัน จำนอง จำนำ ตัวแทน นายหน้า ประนีประนอมยอมความ ตั๋วเงิน และพระราชบัญญัติว่าด้วยความผิดอันเกิดจากการใช้เช็ค การจัดตั้ง การดำเนินงานห้างหุ้นส่วนบริษัทจำกัดและบริษัทมหาชนจำกัด พระราชบัญญัติล้มละลาย พระราชบัญญัติโรงงาน

สแกนด้วย CamScanner

โครงการสอน

รหัส 2001-1006 **กฎหมายแรงงาน** **1-0-1**

หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	ทฤษฎี	ปฏิบัติ	รวมชั่วโมง
1	สัญญาจ้างแรงงานตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์	3	-	3
2	การคุ้มครองแรงงาน	3	-	3
3	คณะกรรมการค่าจ้าง การจัดสวัสดิการแรงงาน และความปลอดภัยในการทำงาน	3	-	3
4	การควบคุมการปฏิบัติงาน การพักงาน ค่าชดเชย และกองทุนสงเคราะห์ลูกจ้าง	3	-	3
5	สิทธิการคุ้มครองตามกฎหมายแรงงานสัมพันธ์	3	-	3
6	การคุ้มครองสิทธิตามกฎหมายประกันสังคม	3	-	3
	รวม	**18**		**18**

สแกนด้วย CamScanner

ชื่อวิชา การขายเบื้องต้น 1 **รหัสวิชา 2201-1004**

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขาย ประเภทและลักษณะของงานขาย
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้า คู่แข่งขัน โอกาสและความก้าวหน้าของนักขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการขาย แนวคิดทางการขาย วิวัฒนาการการขาย หน้าที่ทางการขาย ประเภทและลักษณะของงานขาย ความรู้เกี่ยวกับตนเอง ความรู้เกี่ยวกับกิจการ ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งขัน คุณสมบัติของนักขาย โอกาสและความก้าวหน้าของนักขาย

สแกนด้วย CamScanner

โครงการสอน

วิชา การขายเบื้องต้น1 **รหัส 2201-1004**

หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง
1	ความหมายและความสำคัญของการขาย	4
2	ประเภทและลักษณะของงานขาย	4
3	โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย	4
4	คุณสมบัติและจรรยาบรรณของพนักงานขาย	4
5	ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	4
6	ความรู้เกี่ยวกับกิจการ	2
7	ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า	4
8	ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งขัน	4
9	เทคนิคการขาย	4
10	ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานขาย	2
	รวม	**36**

สแกนด้วย CamScanner

โครงการสอนรายวิชา ศิลปะการขาย

รหัส 2202-2001 วิชาศิลปะการขาย

จุดประสงค์รายวิชา

1. เพื่อให้เข้าใจหลักศิลปะการขาย กระบวนการขาย และเทคนิคการเสนอขาย
2. เพื่อให้มีทักษะเกี่ยวกับกระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย และเทคนิคการเสนอขาย
3. เพื่อให้มีทักษะเกี่ยวกับการจัดการเอกสารการขาย การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงานการขาย
4. เพื่อให้มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความเชื่อมั่นในตนเอง ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความแนบเนียน ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และจิตบริการ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักศิลปะการขาย ทฤษฎีแรงจูงใจ และกระบวนการตัดสินใจซื้อ
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย และเทคนิคการเสนอขาย
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับเอกสารการขาย การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงาน การขาย
4. วางแผนและปฏิบัติการขายตามหลักการ
5. จัดการเกี่ยวกับเอกสารการขาย ข้อร้องเรียนของลูกค้า ประเมินผลและรายงานการขายตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักศิลปะการขาย ทฤษฎีแรงจูงใจ กระบวนการตัดสินใจซื้อ กระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย เทคนิคการเสนอขาย เอกสารที่เกี่ยวกับการขาย การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงานการขาย

สแกนด้วย CamScanner

โครงการสอน วิชาศิลปะการขาย

หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	ชั่วโมงที่
1	ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับจิตวิทยาการขาย	?
2	คุณสมบัติและจรรยาบรรณของพนักงานขาย	?
3	การสร้างความประทับใจในงานขาย	?
4	การสร้างมนุษยสัมพันธ์ที่ถูกต้องในอาชีพขาย	?
5	การพัฒนาตนให้เหมาะสมกับอาชีพขาย	?
6	มารยาทและการปฏิบัติตนในโอกาสต่าง ๆ	?
7	การจัดทำเอกสารที่เกี่ยวกับงานขาย	?
8	ความสำคัญของลูกค้า	?
9	การวางแผนกลยุทธ์การตลาด	?
10	นโยบายการตลาดและการขาย	?
	สอบปลายภาค	?
	รวม	72

สแกนด้วย CamScanner

รหัส 3001-1002 **กฎหมายทั่วไปเกี่ยวกับงานอาชีพ** **1-0-1**

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1) เข้าใจกฎหมายทั่วไปที่เกี่ยวกับงานอาชีพ
2) เข้าใจหลักการ วิธีการ ขั้นตอนปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
3) เพื่อให้มีกิจนิสัยที่ดี และมีเจตคติที่ดีต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับงานอาชีพ

สมรรถนะรายวิชา

1) แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับงานการประกอบธุรกิจ ความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม และทรัพย์สินทางปัญญา
2) ปฏิบัติตามวิธีการและขั้นตอนของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับงานการประกอบธุรกิจ ความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม และทรัพย์สินทางปัญญา

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับงานและการประกอบธุรกิจในสาขาวิชาชีพความปลอดภัย กฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม และกฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา

สแกนด้วย CamScanner

โครงการสอน

สัปดาห์ที่	หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	ชั่วโมงที่	เวลา (ชม.)
1	1	หลักกฎหมายทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ (นิติกรรม)	1	1
2		หลักกฎหมายทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ (นิติกรรมต่อ)	2	1
3		หลักกฎหมายทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ (สัญญา)	3	1
4		หลักกฎหมายทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ (สัญญาต่อ)	4	1
5	2	หนี้ – ละเมิด (หนี้)	5	1
6		หนี้ – ละเมิด (ละเมิด)	6	1
7	3	กฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม	7	1
8		กฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม (ต่อ)	8	1
9		**สอบกลางภาค**	9	1
10	4	กฎหมายเกี่ยวกับความปลอดภัย	10	1
11		กฎหมายเกี่ยวกับความปลอดภัย (ต่อ)	11	1
12	5	กฎหมายลิขสิทธิ์	12	1
13		กฎหมายลิขสิทธิ์ (ต่อ)	13	1
14	6	กฎหมายสิทธิบัตร	14	1
15		กฎหมายสิทธิบัตร (ต่อ)	15	1
16	7	กฎหมายเกี่ยวกับเครื่องหมายการค้า	16	1
17		กฎหมายเกี่ยวกับเครื่องหมายการค้า (ต่อ)	17	1
18		**สอบปลายภาค**	18	1
		รวม	-	**18**

สแกนด้วย CamScanner

โครงการสอนรายวิชา หลักการขาย รหัสวิชา 3200-0002

จำนวน 3 หน่วยกิต 54 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานงานขาย
2. มีทักษะเกี่ยวกับการวางแผนกระบวนการขาย
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในอาชีพขาย

มาตรฐานรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานงานขาย
2. วางแผนการขายตามกระบวนการ
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในอาชีพขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการขาย คุณสมบัติและจรรยาบรรณของนักขาย กระบวนการขาย การแสวงหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนการเข้าพบ การเข้าพบ การเสนอขายและการสาธิต การตอบข้อโต้แย้ง การปิดการขาย การติดตามและประเมินผลการขาย การบริการก่อนและหลังการขาย โอกาสความก้าวหน้าของนักขาย และเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานขาย

สแกนด้วย CamScanner

โครงการสอน

ชื่อวิชา หลักการขาย รหัสวิชา 3200-0002 จำนวน 3 หน่วยกิต

หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้และรายการสอน	ชั่วโมงที่
1	อาชีพและแนวความคิดทางการขาย	3
2	ประเภทของงานขายและประเภทของลักษณะการตลาด	3
3	กระบวนการขายและขั้นตอนการขาย	6
4	การแสวงหาผู้มุ่งหวัง หรือการแสวงหาลูกค้าอนาคต	3
5	การเตรียมตัวก่อนการเข้าพบลูกค้า	3
6	การเข้าพบ	3
7	การเสนอขาย	3
8	การเสนอขาย	6
9	การปิดการขาย	6
10	การติดตามผลและบริการหลังการขาย	3
11	เทคนิคการพิชิตใจลูกค้า	3
12	แนวโน้มอาชีพในการขายในอนาคต	3
13	โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย	3
14	คุณสมบัติและจรรยาบรรณของพนักงานขาย	3
15	ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีทันสมัยที่เกี่ยวข้องกับงานขาย	3
รวม		54

สแกนด้วย CamScanner

รหัส 3200-9001 **กฎหมายธุรกิจ** **3-0-3**

จุดประสงค์รายวิชา

1.มีความเข้าใจเกี่ยวกับหลักกฎหมายแพ่งและพาณิชย์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องในธุรกิจ
2.มีความเข้าใจเกี่ยวกับเอกสารสัญญาต่าง ๆในธุรกิจ
3.มีทักษะในการร่างและเขียนสัญญาและเอกสารประกอบสัญญา
4.มีเจตคติที่ดี มีความรับผิดชอบและจรรยาบรรณในการประกอบวิชาชีพ

สมรรถนะรายวิชา

1.แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการกฎหมายแพ่งและพาณิชย์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องในธุรกิจ
2.ร่างและเขียนสัญญาต่าง ๆตามสาระสำคัญของสัญญา
3.จัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับบุคคล นิติกรรม หนี้ เอกเทศสัญญาที่สำคัญ ได้แก่ ซื้อขาย แลกเปลี่ยน เช่าทรัพย์ เช่าซื้อ จ้างแรงงาน จ้างทำของ ฝากทรัพย์ ยืม ค้ำประกัน จำนอง จำนำ ตัวแทน นายหน้า ประนีประนอมยอมความ ตั๋วเงิน และพระราชบัญญัติว่าด้วยความผิดอันเกิดจากการใช้เช็ค การจัดตั้ง การดำเนินงานห้างหุ้นส่วนบริษัทจำกัดและบริษัทมหาชนจำกัด พระราชบัญญัติล้มละลาย พระราชบัญญัติโรงงาน

สแกนด้วย CamScanner

การแบ่งหน่วยการเรียนรู้

หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	ทฤษฎี	ปฏิบัติ	รวมชั่วโมง
1	บุคคล	3	-	3
2	หนี้	4	-	4
3	นิติกรรม-สัญญา	3	-	3
4	ซื้อขาย แลกเปลี่ยน ให้	5	-	5
5	เช่าทรัพย์ เช่าซื้อ	4	-	4
6	จ้างแรงงาน จ้างทำของ	3	-	3
7	ฝากทรัพย์	3	-	3
8.	ยืม	4	-	4
9	ค้ำประกัน จำนำ จำนอง	4	-	4
10	ตัวแทน นายหน้า	4	-	4
11	ประนีประนอมยอมความ	3	-	3
12	ตั๋วเงิน	3	-	3
13	การจัดตั้งและการดำเนินงานห้างหุ้นส่วน	4	-	4
14	กฎหมายล้มละลาย	4	-	4
15	พระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ.2535	3	-	3
	รวม	**54**	**-**	**54**

สแกนด้วย CamScanner