



## โครงการสอน

รหัส...3200-0002.....วิชา.....หลักการขาย.....จำนวนชั่วโมง...54...หน่วยกิต...3.....  
รหัส...3200-0003.....วิชา.....การเป็นผู้ประกอบการ.....จำนวนชั่วโมง...54...หน่วยกิต...3.....  
รหัส...3202-9005.....วิชา.....เทคนิคการนำเสนอ.....จำนวนชั่วโมง...72...หน่วยกิต...3.....

ลงชื่อ.....

(นางสาวอารีย์รัตน์ จันทร์วิเศษ)

ครูผู้สอนแผนกวิชาการจัดการโลจิสติกส์

งานพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอน  
วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ฝ่ายวิชาการ  
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

## โครงการสอนรายวิชา

รหัส...3200 – 0002...วิชา.....หลักการขาย.....นก.....3.....ชม.....54.....  
ระดับชั้น.....ปวส.....สาขา/สาขางาน.....การจัดการโลจิสติกส์..สาขางานการจัดการคลังสินค้า...

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานงานขาย
2. มีทักษะเกี่ยวกับการวางแผนกระบวนการขาย
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในอาชีพขาย

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานงานขาย
2. วางแผนการขายตามกระบวนการ
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในอาชีพขาย

### คำอธิบายรายวิชา

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

## หน่วยการสอน

รหัส.....3200 - 0002.....วิชา.....หลักการขาย.....

หน่วยที่	ชื่อหน่วย	จำนวนคาบ	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย	3	
2	การแสวงหาผู้มุ่งหวัง	3	
3	การเตรียมตัวก่อนเข้าพบผู้มุ่งหวัง	6	
4	การเข้าพบผู้มุ่งหวัง	6	
5	การเสนอขายและการสาริต	6	
6	การตอบข้อโต้แย้ง	6	
7	การปิดการขาย	6	
8	การติดตามผลหลังการขาย	6	
9	การบริการก่อนการขายและหลังการขาย	3	
10	จรรยาบรรณของนักขาย	3	
11	โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย	3	
12	เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขาย	3	
รวม		54	

## โครงการสอนรายวิชา

รหัส...3200 – 0003...วิชา.....การเป็นผู้ประกอบการ.....นก.....3.....ชม.....54.....  
ระดับชั้น.....ปวส.....สาขา/สาขางาน.....การจัดการโลจิสติกส์..สาขาวิชาการบัญชี.....

### จุดประสงค์รายวิชาการ เพื่อให้

1. มีความเข้าใจเกี่ยวกับการวางแผนเป้าหมายชีวิต การเป็นผู้ประกอบการ การจัดการทางการเงิน รูปแบบธุรกิจ กฎหมาย และภาษีที่เกี่ยวข้อง
2. มีทักษะในการจัดทำแผนธุรกิจอย่างง่าย โดยประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
3. มีเจตคติที่ดีต่อการเป็นผู้ประกอบการ และมีกึ๋นนิสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบ ขยัน ประหยัดและอดทน

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการวางแผนเป้าหมายชีวิต การเป็นผู้ประกอบการ การจัดการทางการเงิน รูปแบบธุรกิจ แผนธุรกิจ จรรยาบรรณนักธุรกิจ กฎหมาย และภาษีที่เกี่ยวข้อง
2. จัดทำแผนธุรกิจอย่างง่ายตามรูปแบบธุรกิจ
3. ประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการวางแผนและดำเนินงาน

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับการวางแผนเป้าหมายชีวิต คุณลักษณะและทักษะที่จำเป็นสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ การหาเงิน การออมเงิน และการลงทุน การจัดตั้งธุรกิจแบบต่าง ๆ การจัดทำแผนธุรกิจ จรรยาบรรณของนักธุรกิจ กฎหมาย และภาษีที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการ และการประยุกต์ใช้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการเป็นผู้ประกอบการ

## หน่วยการสอน

รหัส.....3200 - 0003.....วิชา.....การเป็นผู้ประกอบการ.....

หน่วยที่	ชื่อหน่วย	จำนวนคาบ	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1	หลักการวางแผนเป้าหมายชีวิต	3	
2	ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ	3	
3	องค์การและการบริหารงานภายในองค์กร	6	
4	การจัดการทรัพยากรมนุษย์	6	
5	การบริหารเงินทุน	6	
6	การจัดทำแผนธุรกิจ	12	
7	การบริหารงานคุณภาพ	6	
8	การเพิ่มผลผลิต	6	
9	ความปลอดภัยในการทำงาน	6	
	<b>รวม</b>	<b>54</b>	

## โครงการสอนรายวิชา

รหัส...3202 – 9005...วิชา.....เทคนิคการนำเสนอ.....นก.....3.....ชม.....72.....  
ระดับชั้น.....ปวส.....สาขา/สาขางาน.....การตลาด.....

### จุดประสงค์รายวิชาการ เพื่อให้

1. เข้าใจวิธีการนำเสนอแนวความคิดและผลงาน
2. มีทักษะการพูด การเขียน และการใช้เครื่องมือโสตทัศนูปกรณ์
3. ตระหนักถึงความรับผิดชอบและเคารพต่อผู้ฟัง

### มาตรฐานรายวิชา

1. จัดทำแฟ้มเอกสาร (กำหนดการ หัวข้อเรื่อง สรุปสาระสำคัญของเนื้อหา บทสรุป แบบสอบถาม จดหมาย ขอบคุณ)
2. จัดทำสื่อที่ใช้ในการนำเสนอ
3. เขียน โครงการการนำเสนอ
4. ออกแบบเครื่องมือประเมินผลการนำเสนอ

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของเทคนิคการนำเสนอ หลักการนำเสนอ จิตวิทยาในการนำเสนอ ประเภทต่าง ๆ ของการนำเสนอ การจัดทำเครื่องมือและอุปกรณ์ในการนำเสนอ วิธีการนำเสนอ การทดสอบและการติดตามประเมินผลการนำเสนอ งบประมาณในการจัดทำ ปัญหาและอุปสรรคในการนำเสนอและวิธีการแก้ปัญหา

## หน่วยการสอน

รหัส.....3202 - 9005.....วิชา.....เทคนิคการนำเสนอ.....

หน่วยที่	ชื่อหน่วย	จำนวนคาบ	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1	แนวความคิดการสื่อสารในการนำเสนอ	2	
2	การสื่อสารทางการตลาดโดยการโฆษณาและประชาสัมพันธ์	2	
3	การสื่อสารการตลาดด้านการขายโดยพนักงานขายและการส่งเสริมการขาย	2	
4	ประเภทของลูกค้ำในการนำเสนอ	4	
5	การเตรียมตัวก่อนการนำเสนอ	4	
6	การเข้าพบเพื่อนำเสนอ	2	4
7	งบประมาณการขาย	4	
8	รูปแบบการนำเสนอ	4	6
9	เทคนิคการนำเสนอ	4	6
10	บุคลิกภาพผู้นำเสนอ	4	
11	การนำเสนอทางสื่อ	4	6
12	การประเมินผลการนำเสนอ	2	
13	จิตวิทยาการนำเสนอ	2	
14	การเขียนแผนธุรกิจ	4	
15	องค์ประกอบของการนำเสนอ	4	
16	สภาพแวดล้อมของการสื่อสารในการนำเสนอ	2	
	<b>รวม</b>	<b>50</b>	<b>22</b>