



วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
โครงการสอน
ภาคเรียนที่...1.....ปีการศึกษา.2563

รหัส 20202-2109	วิชา.คณิตศาสตร์วิทย์	จำนวนชั่วโมง.....4	หน่วยกิต.....3
รหัส 3001-1001	วิชา.คณิตศาสตร์งานอาชีพ	จำนวนชั่วโมง.....3	หน่วยกิต.....3
รหัส 20001-1004	วิชา.กฎหมายเบื้องต้น	จำนวนชั่วโมง.....1	หน่วยกิต.....1
รหัส 20001-1005	วิชา.กฎหมายอาญา	จำนวนชั่วโมง.....2	หน่วยกิต.....2
รหัส 30001-1051	วิชา.กฎหมายธุรกิจ	จำนวนชั่วโมง.....1	หน่วยกิต.....1
รหัส 30001-1055	วิชา.กฎหมายการค้า	จำนวนชั่วโมง.....3	หน่วยกิต.....3
รหัส 20200-1003	วิชา.ภาษาอังกฤษ	จำนวนชั่วโมง.....2	หน่วยกิต.....2
20202-2101	คณิตศาสตร์	2	2

ลงชื่อ.....
(นายพชร นาคี)
ครูผู้สอน

งานพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอน
วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ฝ่ายวิชาการ
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

โครงการสอนรายวิชา การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น 20202-2109

รหัสวิชา 20202-2109

รายวิชา การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

หน่วยกิต 3

บรรยาย/ทฤษฎี 2

ปฏิบัติ 2

ศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเอง 0

ปีหลักสูตร 2562

ประเภทวิชา รายวิชา ส่วนกลาง

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
2. สามารถวางแผนและจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
หลักธรรมาภิบาล กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับ การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความสนใจใฝ่รู้ การทำงาน
เป็นทีม และมีภาวะผู้นำ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น ตามหลักปรัชญาของ
เศรษฐกิจพอเพียง หลักธรรมาภิบาล กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
2. วางแผนและจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น ตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด
3. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชน ประเภทผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น การ
พัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น การตลาดผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และหลักธรรมาภิ
บาลกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นและ
เทคโนโลยีสารสนเทศการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

โครงการสอน

รหัสวิชา 20202-2109

วิชา การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

4 (3)

สัปดาห์ที่	หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง
1 - 2	1	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	8
3 - 5	2	หลักการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	12
6 - 8	3	วิสาหกิจชุมชน	12
9 - 11	4	ประเภทของผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	12
12-14	5	การพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	12
15-17	6	การตลาดผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	12
18		สอบปลายภาค	4
รวม			72

โครงการสอนรายวิชา การบริหารงานคุณภาพในองค์กร 3001-1001

รหัสวิชา 3001-1001

รายวิชา การบริหารงานคุณภาพในองค์กร

หน่วยกิต 3

บรรยาย/ทฤษฎี 3

ปฏิบัติ 0

ศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเอง 0

ปีหลักสูตร 2557

ประเภทวิชา รายวิชาส่วนกลาง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจเกี่ยวกับการจัดการองค์การ หลักการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต หลักการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และการประยุกต์ใช้ในการจัดการงานอาชีพ
2. สามารถวางแผนการจัดการงานอาชีพ โดยประยุกต์ใช้หลักการจัดการองค์การ การเพิ่มประสิทธิภาพขององค์การ และกิจกรรมการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการจัดการงานอาชีพด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบ มีวินัย ขยัน ประหยัดอดทน และสามารถทำงานร่วมกัน

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการจัดการองค์การ การบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต การจัดการความเสี่ยง การจัดการความขัดแย้ง การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน
2. วางแผนการจัดการองค์การ และเพิ่มประสิทธิภาพขององค์การตามหลักการ
3. กำหนดแนวทางจัดการความเสี่ยง และความขัดแย้งในงานอาชีพตามสถานการณ์
4. เลือกกลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานตามหลักการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต
5. ประยุกต์ใช้กิจกรรมระบบคุณภาพและเพิ่มผลผลิตในการจัดการงานอาชีพ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับ การจัดการองค์การ การเพิ่มประสิทธิภาพขององค์การ การบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต การจัดการความเสี่ยง การจัดการความขัดแย้งในองค์การ กลยุทธ์การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน การนำกิจกรรมระบบคุณภาพและเพิ่มผลผลิตมาประยุกต์ใช้ในการจัดการงานอาชีพ

โครงการสอน

รหัสวิชา 3001-1001

วิชา การบริหารงานคุณภาพในองค์กร

3 (3)

สัปดาห์ที่	หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง
1 - 2	1	หลักการจัดองค์การ	6
3 - 4	2	การวางแผนการจัดองค์การ	6
5 - 6	3	หลักการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน	6
7 - 8	4	การบริหารคุณภาพและเพิ่มผลผลิตในองค์กร	6
9-10	5	การบริหารความเสี่ยง	6
11-12	6	การจัดการเพื่อลดความขัดแย้งในองค์กร	6
13 - 14	7	กลยุทธ์การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน	6
15 - 17	8	การนำกิจกรรมระบบคุณภาพและเพิ่มผลผลิตมาประยุกต์ใช้ในการจัดการงานอาชีพ	9
18		สอบปลายภาค	3
รวม			54

โครงการสอนรายวิชา กฎหมายแรงงาน 20001-1004

รหัสวิชา 20001-1004

หน่วยกิต 1

ปฏิบัติ 0

ปีหลักสูตร 2562

รายวิชา กฎหมายแรงงาน

บรรยาย/ทฤษฎี 1

ศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเอง 0

ประเภทวิชา รายวิชาส่วนกลาง

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแรงงาน การคุ้มครองแรงงาน แรงงานสัมพันธ์และการประกันสังคม
2. เข้าใจหลักการ วิธีการ ขั้นตอนปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแรงงานด้านอุตสาหกรรมการผลิตและบริการ
3. เพื่อให้มีกิจนิสัยที่ดี และมีเจตคติที่ดีต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแรงงาน

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแรงงาน การคุ้มครองแรงงาน แรงงานสัมพันธ์และการประกันสังคม
2. ปฏิบัติตามวิธีการและขั้นตอนของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแรงงานด้านอุตสาหกรรมการผลิตและบริการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแรงงาน การคุ้มครองแรงงาน แรงงานสัมพันธ์ การประกันสังคม กฎหมายอุตสาหกรรมด้านการผลิตและบริการ

โครงการสอน

รหัส 20001-1004

วิชา กฎหมายแรงงาน

1-0-1

สัปดาห์ที่	หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	รวมชั่วโมง
1-3	1	สัญญาจ้างแรงงานตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์	3
4-5	2	การคุ้มครองแรงงาน	2
6-8	3	คณะกรรมการค่าจ้าง การจัดสวัสดิการแรงงาน และความปลอดภัยในการทำงาน	3
9-11	4	การควบคุมการปฏิบัติงาน การพักงาน ค่าชดเชย และกองทุนสงเคราะห์ลูกจ้าง	3
12-14	5	สิทธิการคุ้มครองตามกฎหมายแรงงานสัมพันธ์	3
15-17	6	การคุ้มครองสิทธิตามกฎหมายประกันสังคม	3
18		สอบปลายภาค	1
		รวม	18

โครงการสอนรายวิชา กฎหมายพาณิชย์ 20001-1005

รหัสวิชา 20001-1005

หน่วยกิต 2

ปฏิบัติ 0

ปีหลักสูตร 2562

รายวิชา กฎหมายพาณิชย์

บรรยาย/ทฤษฎี 2

ศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเอง 0

ประเภทวิชา รายวิชาส่วนกลาง

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความเข้าใจหลักการที่เกี่ยวข้องกับบุคคล นิติกรรม สัญญา และหนี้
2. มีเข้าใจหลักการกฎหมายแพ่ง และพาณิชย์
3. มีเจตคติที่ดีต่อวิชาชีพเข้าใจหลักการ วิธีการ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการของกฎหมายพาณิชย์
2. จัดทำเอกสารประกอบที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายพาณิชย์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยบุคคล นิติกรรม สัญญา หนี้ และเอกเทศสัญญาเฉพาะ สัญญาที่เกี่ยวข้องกับซื้อขาย เช่าซื้อ จ้างทำของ รับส่งของ การยืม การค้ำประกัน การจำนอง-จำนำ การฝากทรัพย์ เก็บของในคลังสินค้า ตัวแทนนายหน้าและประกันภัย และวิธีการจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องกับกฎหมาย

โครงการสอน

รหัสวิชา 20001-1005

วิชากฎหมายพาณิชย์

2 (2)

สัปดาห์ที่	หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง
1	1	บุคคล	2
2	2	นิติกรรม	2
3	3	สัญญา	2
4	4	หนี้	2
5-6	5	ซื้อขาย	4
7	6	เช่าซื้อ	2
8	7	จ้างทำของ	2
9	8	รับขน : รับขอของ/สินค้า	2
10	9	ยืม	2
11	10	ค้ำประกัน	2
12-13	11	จำนอง-จำนำ	4
14	12	ฝากทรัพย์	2
15	13	เก็บของในคลังสินค้า	2
16	14	ตัวแทน-นายหน้า	2
17	15	ประกันภัย	2
18		สอบปลายภาค	2
รวม			36

โครงการสอนรายวิชา กฎหมายทั่วไปเกี่ยวกับงานอาชีพ 30001-1051

รหัสวิชา 30001-1051

หน่วยกิต 1

ปฏิบัติ 0

ปีหลักสูตร 2563

รายวิชา กฎหมายทั่วไปเกี่ยวกับงานอาชีพ

บรรยาย/ทฤษฎี 1

ศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเอง 0

ประเภทวิชา รายวิชาส่วนกลาง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับงานอาชีพด้านการผลิตและการบริการ ความปลอดภัย สิ่งแวดล้อมและทรัพย์สินทางปัญญา
2. สามารถนำข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้องไปปฏิบัติในงานอาชีพ
3. มีกิจนิสัยและเจตคติที่ดีต่อการปฏิบัติงานอาชีพด้วยความรับผิดชอบ มีคุณธรรม จริยธรรม จรรยาบรรณ ตามข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับงานอาชีพการผลิตและการบริการ ความปลอดภัย สิ่งแวดล้อมและทรัพย์สินทางปัญญา
2. ปฏิบัติตามวิธีการและขั้นตอนของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับงานอาชีพ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับงานอาชีพการผลิตและการบริการในสาขาวิชาที่เรียน กฎหมายเกี่ยวกับความปลอดภัย สิ่งแวดล้อมและทรัพย์สินทางปัญญา

โครงการสอน

รหัส 30001-1051

กฎหมายทั่วไปเกี่ยวกับงานอาชีพ

1-0-1

ลำดับที่	หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง
1	1	หลักกฎหมายทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ (นิติกรรม)	1
2		หลักกฎหมายทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ (นิติกรรมต่อ)	1
3		หลักกฎหมายทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ (สัญญา)	1
4		หลักกฎหมายทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ (สัญญาต่อ)	1
5	2	หนี้ – ละเมิด (หนี้)	1
6		หนี้ – ละเมิด (ละเมิด)	1
7	3	กฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม	1
8		กฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม (ต่อ)	1
9		สอบกลางภาค	1
10	4	กฎหมายเกี่ยวกับความปลอดภัย	1
11		กฎหมายเกี่ยวกับความปลอดภัย (ต่อ)	1
12	5	กฎหมายลิขสิทธิ์	1
13		กฎหมายลิขสิทธิ์ (ต่อ)	1
14	6	กฎหมายสิทธิบัตร	1
15		กฎหมายสิทธิบัตร (ต่อ)	1
16	7	กฎหมายเกี่ยวกับเครื่องหมายการค้า	1
17		กฎหมายเกี่ยวกับเครื่องหมายการค้า (ต่อ)	1
18		สอบปลายภาค	1
		รวมทั้งหมด	18

โครงการสอนรายวิชา กฎหมายธุรกิจ 30001-1055

รหัสวิชา 30001-1055

รายวิชา กฎหมายธุรกิจ

หน่วยกิต 3

บรรยาย/ทฤษฎี 3

ปฏิบัติ 0

ศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเอง 0

ปีหลักสูตร 2563

ประเภทวิชา รายวิชาส่วนกลาง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการกฎหมายที่เกี่ยวข้องในธุรกิจ
2. เข้าใจเกี่ยวกับเอกสารสัญญาต่าง ๆ ในธุรกิจ
3. มีทักษะในการร่างและเขียนสัญญา และเอกสารประกอบสัญญา
4. มีเจตคติที่ดี มีความรับผิดชอบและจรรยาบรรณในการประกอบวิชาชีพ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการกฎหมายที่เกี่ยวข้องในธุรกิจ
2. ร่างและเขียนสัญญาต่าง ๆ ตามสาระสำคัญของสัญญา
3. จัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับบุคคล นิติกรรม หนังสือ เอกเทศสัญญาที่สำคัญ ซื้อขาย แลกเปลี่ยน ให้เช่าทรัพย์สิน เช่าซื้อจ้าง แร่งงาน จ้างทำของ รับขน ฝากทรัพย์สิน ยืม ค้ำประกัน จำนอง จำนำ ตัวแทน นายหน้า ประนีประนอม การพนันชั้นต่อ บัญชีเดินสะพัด ตัวเงิน หุ้นส่วนและบริษัท สมาคม กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และกฎหมายการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์

โครงการสอน

รหัส 30001 - 1055 วิชากฎหมายธุรกิจ

3 (3)

สัปดาห์ที่	หน่วยที่	ชื่อหน่วย/บท	จำนวนคาบ
1-2	1	นิติกรรม หัน สัญญา	6
3	2	ตัวแทน นายหน้า	3
4-5	3	ซื้อขาย	6
6	4	เช่าทรัพย์สิน	3
7	5	เช่าซื้อ	3
8-9	6	จ้างแรงงาน จ้างทำของ	6
10-11	7	ยืม ผักทรัพย์สิน	6
12-13	8	ค้ำประกัน จำนอง จำนำ	6
14	9	ตัวเงิน พระราชบัญญัติเช็ค	3
15-16	10	หุ้นส่วน-บริษัท	6
17	11	พระราชบัญญัติโรงงาน และพระราชบัญญัติล้มละลาย	3
		สอบปลายภาค	3
รวม			54

โครงการสอนรายวิชา การขายเบื้องต้น 20200-1003

รหัสวิชา 20200-1003

รายวิชา การขายเบื้องต้น

หน่วยกิต 2

บรรยาย/ทฤษฎี 1

ปฏิบัติ 2

ศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเอง 0

ปีหลักสูตร 2562

ประเภทวิชา รายวิชาส่วนกลาง

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจความรู้พื้นฐานของงานขายและกระบวนการขาย
2. มีทักษะในการวางแผนการขายและการเสนอขายสินค้าและบริการ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความรู้พื้นฐานของงานขายและกระบวนการขายตามหลักการ
2. วางแผนการขายและการเสนอขายสินค้าและบริการ
3. ปฏิบัติงานขายตามกระบวนการขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการขาย แนวคิดทางการขาย วิวัฒนาการการขาย หน้าที่ทางการขายประเภท และลักษณะของงานขาย ความรู้เกี่ยวกับตนเอง ความรู้เกี่ยวกับกิจการ ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า และความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้น คุณสมบัติของนักขาย โอกาสและความก้าวหน้าของนักขายและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการขาย

โครงการสอน

รหัส 20200-1003

วิชา การขายเบื้องต้น

3 (2)

สัปดาห์ที่	หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง
1-2	1	ความหมายและความสำคัญของการขาย	6
3-4	2	ประเภทและลักษณะของงานขาย	6
5-6	3	โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย	6
7	4	คุณสมบัติและจรรยาบรรณของพนักงานขาย	3
8-9	5	ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	6
10-11	6	ความรู้เกี่ยวกับกิจการ	6
12-13	7	ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า	6
14-15	8	ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง	6
16	9	เทคนิคการขาย	3
17	10	ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานขาย	3
18		สอบปลายภาค	3
รวม			54

โครงการสอนรายวิชา การจัดซื้อเบื้องต้น 20202-2101

รหัสวิชา 20202-2101

หน่วยกิต 2

ปฏิบัติ 0

ปีหลักสูตร 2562

รายวิชา การจัดซื้อเบื้องต้น

บรรยาย/ทฤษฎี 2

ศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเอง 0

ประเภทวิชา รายวิชาส่วนกลาง

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการจัดซื้อ คุณสมบัติและจรรยาบรรณผู้จัดซื้อ
2. สามารถออกแบบกระบวนการและวิธีปฏิบัติในการจัดซื้อ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความละเอียดรอบคอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความกระตือรือร้น และความประหยัด

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับ หลักการ กระบวนการจัดซื้อ คุณสมบัติ และจรรยาบรรณผู้จัดซื้อ
2. ออกแบบกระบวนการและวิธีปฏิบัติในการจัดซื้อตามกระบวนการ
3. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศการจัดซื้อตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการจัดซื้อ นโยบายการจัดซื้อ บทบาทของหน่วยงานจัดซื้อ กฎระเบียบกระบวนการและวิธีปฏิบัติในการจัดซื้อ การเจรจาต่อรอง การจัดเก็บและการควบคุมสินค้าคงคลัง คุณสมบัติ และจรรยาบรรณผู้จัดซื้อ เทคโนโลยีสารสนเทศการจัดซื้อ

โครงการสอน

รหัส 20202-2101

วิชา การขายเบื้องต้น

2 (2)

สัปดาห์ที่	หน่วยที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง
1-2	1	ความหมายและความสำคัญของการขาย	3
3-4	2	ประเภทและลักษณะของงานขาย	4
5-6	3	โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย	3
7	4	คุณสมบัติและจรรยาบรรณของพนักงานขาย	4
8-9	5	ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	4
10-11	6	ความรู้เกี่ยวกับกิจการ	2
12-13	7	ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า	4
14-15	8	ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง	4
16	9	เทคนิคการขาย	4
17	10	ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานขาย	2
18		สอบปลายภาค	2
		รวม	36