

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
(หลักสูตร 2 ปี)

สาขาวิชาการตลาด
(หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2543)

สายวิชาบริหารธุรกิจ
สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล
กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

การจัดการศึกษา สายวิชาบริหารธุรกิจ จำเป็นต้องมีแนวทางและจุดมุ่งหมายให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาการศึกษาของชาติ ซึ่งปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งคือ การพัฒนาหลักสูตร โดยจะต้องปรับเปลี่ยนให้ทันต่อการพัฒนาทางเทคโนโลยี และสอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลได้ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาหลักสูตรที่ตรงกับความต้องการของตลาดแรงงาน และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีดังกล่าวมาโดยตลอด ดังนั้นในปีพุทธศักราช 2543 สถาบันฯ จึงได้พัฒนาและปรับปรุงหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชา การตลาด ฉบับนี้ขึ้น

การปรับปรุงและพัฒนาหลักสูตรฉบับนี้ ได้ดำเนินการโดยคณาจารย์ของสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล และผู้แทนจากภาคเอกชน จึงหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด ปีพุทธศักราช 2543 ฉบับนี้ จะสามารถนำไปใช้ในสถาบันการศึกษาผลิตผู้สำเร็จการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงออกไปสู่ตลาดแรงงานได้อย่างมีคุณภาพ

สายวิชาบริหารธุรกิจ

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

สารบัญ

วัตถุประสงค์	ก
ปรัชญาการศึกษา	ข
ชื่อหลักสูตร	1
ชื่อประกาศนียบัตร	1
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	1
วัตถุประสงค์ของหลักสูตร	1
กำหนดการเปิดสอน	1
คุณสมบัติของผู้เข้าศึกษา	1
การคัดเลือกผู้เข้าศึกษา	2
ระบบการศึกษา	2
ระยะเวลาการศึกษา	5
สถานที่และอุปกรณ์	5
หลักสูตร	5
- จำนวนหน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตร	5
- โครงสร้างหลักสูตร	5
- รายวิชา	5
- แผนการศึกษา	8
ลักษณะรายวิชา	
- วิชาศึกษาทั่วไป	10
- วิชาชีพพื้นฐาน	18
- วิชาชีพเฉพาะสาขา	26
- วิชาชีพเลือก	34
- วิชาเลือกเสรี	-
ภาคผนวก	50

วัตถุประสงค์

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล เป็นสถาบันการศึกษาและการวิจัย มีวัตถุประสงค์ที่จะผลิต
ครูอาชีวศึกษาระดับปริญญาตรี ให้การศึกษาทางด้านวิชาชีพทั้งระดับต่ำกว่าปริญญา ปริญญาตรีและ
ประกาศนียบัตรชั้นสูง ทำการวิจัยส่งเสริมการศึกษาด้าน วิชาชีพและให้บริการทางวิชาการแก่สังคม

ปรัชญาการศึกษา

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล จัดการศึกษาโดยมุ่งพัฒนากำลังคนให้มีคุณสมบัติพร้อมที่จะ
ประยุกต์และพัฒนาเทคโนโลยี เพื่อการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจของประเทศไทย

หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

(หลักสูตร 2 ปี)

สาขาวิชา การตลาด

(หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2543)

1. ชื่อหลักสูตร

ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชา การตลาด

Diploma in Marketing

2. ชื่อประกาศนียบัตร

ปวส. การตลาด

Dip. in Marketing

3. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

สายวิชาบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

4. วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

เพื่อให้ผู้สำเร็จการศึกษามีความรู้ ความสามารถ

4.1 ปฏิบัติงานเชิงวิชาการ การจัดจำหน่ายสินค้า การหาแหล่งขายสินค้าและบริการ การบริหาร การค้าปลีก การดำเนินงานของร้านค้า การนำเข้าและการส่งออก การวางแผนและการส่งเสริม การตลาด

4.2 ปฏิบัติงานหน้าที่ พนักงานและนิเทศการขาย พนักงานจัดหาแหล่งขายสินค้า พนักงานวิจัย และสถิติทางการตลาด และผู้ช่วยผู้บริหารการตลาด

4.3 ปฏิบัติงานการบริหารธุรกิจทั่วไปเกี่ยวกับกิจกรรมการตลาด เกษตรกรรม และตลาดอุตสาหกรรม ความเคลื่อนไหวของตลาด การพยากรณ์ธุรกิจและการประกอบอาชีพอิสระส่วนตัว

4.4 มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และมีกิจนิสัยในการค้นคว้า ปรับปรุงตนเองให้ก้าวหน้า สามารถ แก้ไขปัญหาด้วยหลักการและเหตุผล อันจะก่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ตามเป้าหมายอย่างมีคุณภาพ

4.5 ได้รับการปลูกฝังให้มีคุณธรรม มีระเบียบวินัย มีความซื่อสัตย์สุจริต ขยันหมั่นเพียร ด้วย ความสำนึกในจรรยาบรรณของวิชาชีพ มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่และสังคม

5. กำหนดการเปิดสอน

ตั้งแต่ปีการศึกษา 2543 เป็นต้นไป

6. คุณสมบัติของผู้เข้าศึกษา

เป็นผู้ที่สำเร็จการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สายบริหารธุรกิจทุกสาขาวิชา

7. การคัดเลือกผู้เข้าศึกษา

7.1 ใช้วิธีการสอบคัดเลือกตามเกณฑ์ที่สถาบันการศึกษาหรือวิทยาเขตฯ กำหนด

7.2 คัดเลือกผู้ที่มีคุณสมบัติเฉพาะอื่น ๆ ที่กำหนดไว้ในระเบียบการสอบคัดเลือก และ/หรือคัดเลือกของสถานศึกษา หรือวิทยาเขตฯ

8. ระบบการศึกษา

8.1 การจัดการศึกษา

ปีการศึกษาหนึ่งแบ่งออกเป็น 2 ภาคการศึกษาปกติ และอาจจัดให้มีการศึกษาภาคฤดูร้อนได้ ในภาคการศึกษาปกติ ภาคการศึกษานึ่งมีเวลาเรียน 18 สัปดาห์ สำหรับภาคฤดูร้อนให้จัด 6-9 สัปดาห์ โดยเพิ่มจำนวนคาบการเรียนในแต่ละสัปดาห์ของแต่ละรายวิชาให้มีจำนวนคาบเรียนครบตามหลักสูตร และควรยึดหลักการจัดแผนการศึกษาในแต่ละภาค ดังนี้

8.1.1 จัดแบ่งวิชาแต่ละภาคการศึกษา โดยกระจายภาระของผู้สอนและผู้เรียนให้เหมาะสม

8.1.2 จัดตามลำดับรายวิชาก่อนหลัง

8.1.3 ภาคการศึกษานึ่ง ๆ ควรจัดดังนี้

1. รายวิชาไม่ควรเกิน 9 รายวิชา

2. หน่วยกิต ไม่เกิน 24 หน่วยกิต

3. จำนวนคาบเรียนในเวลาต่อสัปดาห์ ไม่เกิน 35 คาบ

8.1.4 วิทยาเขตฯ หรือสถานศึกษาหนึ่ง ๆ ไม่จำเป็นต้องใช้แผนการศึกษาเหมือนกัน

8.1.5 การเปิดหลักสูตรสาขาวิชา ต้องขออนุมัติสถาบันฯ

8.1.6 การเปิดสาขางานรองหรือสาขางานเฉพาะ และ/หรือ การเปิดรายวิชาเลือกต้องขออนุมัติจากผู้อำนวยการวิทยาเขตฯ และแจ้งให้สถาบันฯ รับทราบ

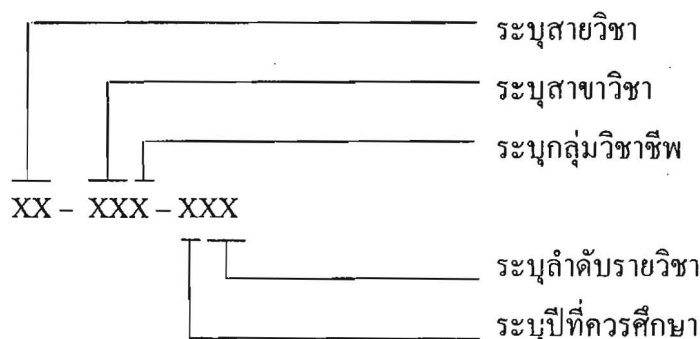
8.2 การบริหารหลักสูตรด้านวิชาการ

การบริหารหลักสูตรด้านวิชาการในแต่ละสถานศึกษาหรือวิทยาเขตฯ ให้มีคณะผู้ทำงานด้านบริหารหลักสูตร ประกอบด้วย

8.2.1 ให้หัวหน้าคณะวิชาเป็นประธาน หัวหน้าแผนกวิชาเป็นกรรมการ มีหน้าที่ควบคุมจัดรายวิชา

8.2.2 แผนกวิชาที่ใหญ่มีสาขางานรองหลายสาขางาน อาจแบ่งส่วนงานในแผนกวิชาเป็นหมวดวิชาตามสาขางานรองนั้น ๆ ก็ได้

8.2.3 การแบ่งความรับผิดชอบรายวิชาในคณะ ให้ระบุด้วยรหัสรายวิชา โดยมีระบบดังนี้



8.3 การแบ่งรายวิชา

ให้ปฏิบัติตามหลักการศึกษาระบบสมรรถฐาน (Competency Based Education) โดยแยกสมรรถฐานที่จำเป็น และจัดแบ่งเป็นรายวิชา หน่วยเรียน และบทเรียน โดยมุ่งคำนึงถึงพฤติกรรมต่อไปนี้

8.3.1 ความรู้ความสามารถในด้านสติปัญญา ทักษะปฏิบัติการ

8.3.2 คุณลักษณะที่จำเป็นทั้งในด้านเจตคติหรือกิจนิสัย

นอกจากศึกษารายวิชาแล้ว นักศึกษาควรฝึกงานในแหล่งประกอบการและ/หรือฝึกงานเสริมประสบการณ์ เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างแท้จริงก่อนสำเร็จการศึกษา แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของสถานศึกษา

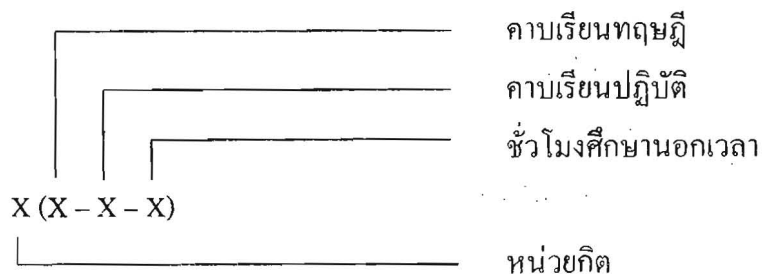
8.4 การจัดชั่วโมงเรียน

ในการจัดชั่วโมงเรียนนั้น ได้พิจารณาถึงลักษณะการเรียนการสอน และกระบวนการเรียนรู้ของนักศึกษาที่สามารถเกิดขึ้นได้ทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน ดังนั้นควรจัดชั่วโมงให้นักศึกษาได้ศึกษาทั้งในเวลาและนอกเวลาเรียน รวมสัปดาห์ละ 40-60 ชั่วโมง

8.4.1 การจัดเวลาการเรียนรู้ของนักศึกษามี 3 ลักษณะ

1. คาบเรียนทฤษฎี
2. คาบเรียนปฏิบัติ
3. ชั่วโมงศึกษานอกเวลา

8.4.2 หน่วยกิต และเวลาที่นักศึกษาใช้เพื่อการศึกษากำหนดดังนี้



8.5 การนับหน่วยกิต

ในการจัดรายวิชาต่าง ๆ เมื่อได้รับแบ่งรายวิชาหรือเนื้อหา ตามหลักการศึกษาแบบสมรรถฐานตามข้อ 8.3 และให้ความหนักเบาของรายวิชาต่าง ๆ แล้ว การนับหน่วยกิตให้ถือตามเกณฑ์ ดังนี้

8.5.1 ชั่วโมงเรียนทฤษฎี 1 คาบเรียนต่อสัปดาห์ เท่ากับ 1 หน่วยกิต

8.5.2 ชั่วโมงปฏิบัติการในห้องทดลอง หรือห้องปฏิบัติการ 2 หรือ 3 คาบเรียนต่อสัปดาห์ เท่ากับ 1 หน่วยกิต

8.5.3 ชั่วโมงปฏิบัติการในโรงฝึกงานหรือภาคสนาม 3 คาบเรียนต่อสัปดาห์ เท่ากับ 1 หน่วยกิต

8.5.4 ชั่วโมงฝึกงานในกิจการอุตสาหกรรมหรือธุรกิจ ณ แหล่งประกอบการประมาณ 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ หรือประมาณ 100 ชั่วโมง เท่ากับ 1 หน่วยกิต หรือไม่มีหน่วยกิตก็ได้

8.5.5 จำนวนรวมของชั่วโมง ทฤษฎี ปฏิบัติ และศึกษานอกเวลาเรียน หารด้วยหน่วยกิต ไม่เกิน 2.5 และไม่ต่ำกว่า 2.00

8.5.6 หน่วยกิตตลอดหลักสูตร ไม่ต่ำกว่า 83 หน่วยกิต และไม่เกิน 86 หน่วยกิต

8.6 การจัดเอกสารหลักสูตร

หนังสือหลักสูตรและเอกสารหลักสูตรต่าง ๆ ได้จัดเป็น 3 ระดับ ดังนี้

8.6.1 หนังสือหลักสูตรรวมสาขาวิชา ประกอบด้วย

1. ความมุ่งหมายของหลักสูตร ข้อเสนอแนะทั่วไป และเกณฑ์การศึกษา
2. ความมุ่งหมายของแต่ละสาขาวิชา เกณฑ์หลักสูตรแต่ละสาขาวิชา

8.6.2 หนังสือหลักสูตรสาขาวิชา ประกอบด้วย

1. ความมุ่งหมาย เกณฑ์หลักสูตรและแผนการศึกษาเสนอแนะของเฉพาะสาขาวิชา
2. ลักษณะรายวิชาที่กำหนดไว้ในหลักสูตรสาขาวิชา และการเรียงลักษณะรายวิชา จะจัดเป็นหมวดวิชา เรียงตามรหัสจากน้อยไปหามาก การกำหนดระดับรายวิชา เป็นการระบุภาคการศึกษาที่ควรเริ่มจัดในแผนการศึกษา
3. การกำหนดพื้นฐานในลักษณะรายวิชา หมายถึง ผู้เรียนต้องสอบผ่านวิชาพื้นฐาน ที่ระบุไว้ จึงจะลงทะเบียนเรียนในรายวิชานั้นได้

8.6.3 หลักสูตรรายวิชาเป็นเอกสารหลักสูตรที่บรรยายคำอธิบายรายวิชาให้มีรายละเอียดมากพอที่ผู้สอนจะสามารถนำไปทำโครงการสอนได้ และจัดพิมพ์แยกรายวิชาเล่ม

9. ระยะเวลาการศึกษา

ระยะเวลาที่ใช้ศึกษา 2 ปี แต่ไม่เกินกำหนดที่ระบุไว้ในระเบียบสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ว่าด้วยการวัดผลระดับประกาศนียบัตร พุทธศักราช 2537 และฉบับ 2 พุทธศักราช 2541

10. สถานที่และอุปกรณ์

สถานศึกษา หรือวิทยาเขตในสังกัดสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

11. หลักสูตร

11.1 จำนวนหน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตร 86 หน่วยกิต

11.2 โครงสร้างหลักสูตร

1. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป จำนวน 20 หน่วยกิต

1.1 กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 3 หน่วยกิต

1.2 กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ 3 หน่วยกิต

1.3 กลุ่มวิชาภาษาไทย 3 หน่วยกิต

1.4 กลุ่มวิชาภาษาอังกฤษ 6 หน่วยกิต

1.5 กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์และ/หรือวิทยาศาสตร์ 3 หน่วยกิต

1.6 กลุ่มวิชาพลศึกษาและนันทนาการ 2 หน่วยกิต

2. หมวดวิชาชีพ จำนวน 63 หน่วยกิต

2.1 กลุ่มวิชาวิชาชีพพื้นฐาน 24 หน่วยกิต

2.2 กลุ่มวิชาวิชาชีพเฉพาะสาขา 24 หน่วยกิต

2.3 กลุ่มวิชาวิชาชีพเลือก 15 หน่วยกิต

3. หมวดวิชาเลือกเสรี จำนวน 3 หน่วยกิต

11.3 รายวิชา

1. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป จำนวน 20 หน่วยกิต

1.1 กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 3 หน่วยกิต

01-210-001 การเขียนรายงานและการใช้ห้องสมุด 3 (3-0-3) ✓

1.2 กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ 3 หน่วยกิต

01-120-001 การพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม 3 (3-0-3) ✓

1.3 กลุ่มวิชาภาษาไทย 3 หน่วยกิต

01-310-101 ภาษาไทย 1 3 (3-0-3) ✓

1.4	กลุ่มวิชาภาษาอังกฤษ	6	หน่วยกิต
01-320-101	ภาษาอังกฤษ 1		3 (3-0-3) ✓
01-320-102	ภาษาอังกฤษ 2		3 (3-0-3)
1.5	กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์และ/หรือวิทยาศาสตร์	3	หน่วยกิต
13-010-120	คณิตศาสตร์ทั่วไป		3 (3-0-3) ✓
1.6	กลุ่มวิชาพลศึกษาและนันทนาการ	2	หน่วยกิต
01-610-001	พลศึกษา		1 (0-2-1)
01-620-002	นันทนาการกลางแจ้ง		1 (0-2-1)

หมายเหตุ วิชาศึกษาทั่วไปในแต่ละกลุ่มวิชาอาจจะเลือกเรียนวิชาอื่นในกลุ่มวิชาเดียวกัน
ที่ระบุไว้ในหลักสูตรของคณะศิลปศาสตร์ได้

2. หมวดวิชาชีพ	จำนวน	63	หน่วยกิต
2.1 กลุ่มวิชาชีพพื้นฐาน		24	หน่วยกิต
05-000-101	หลักเศรษฐศาสตร์		3 (3-0-3)
05-000-102	หลักการตลาด		3 (3-0-3)
05-000-103	หลักการจัดการ		3 (3-0-3)
05-000-104	กฎหมายธุรกิจ		3 (3-0-3)
05-000-105	สถิติธุรกิจ		3 (3-0-3)
05-000-106	การภาษีอากร		3 (3-0-3)
05-000-107	การบัญชีการเงิน		3 (2-2-2)
05-000-108	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ		3 (3-0-3)
2.2 กลุ่มวิชาชีพเฉพาะสาขา		24	หน่วยกิต
✓ 05-021-102	พฤติกรรมผู้บริโภค		3 (3-0-3)
✓ 05-021-103	คณิตศาสตร์การตลาด		3 (2-2-2)
✓ 05-021-205	การจัดจำหน่าย		3 (3-0-3)
✓ 05-021-206	การจัดการขาย		3 (3-0-3)
✓ 05-021-207	การบริหารการค้าปลีก		3 (3-0-3)
✓ 05-021-208	การส่งเสริมการตลาด		3 (3-0-3)
✓ 05-021-209	การนำเข้าและการส่งออก		3 (3-0-3)
✓ 05-021-211	ระเบียบวิธีวิจัยตลาดเบื้องต้น		3 (2-3-2)

2.3 กลุ่มวิชาชีพเลือก 15 หน่วยกิต

05-022-101	โลกทัศน์ของธุรกิจ	3 (3-0-3)
05-022-104	ศิลปการขาย	3 (3-0-3)
05-022-111	✓ การใช้คอมพิวเตอร์ในงานการตลาด	✓ 3 (2-2-2)
05-022-210	✓ การบริหารจัดการซื้อ	✓ 3 (3-0-3)
05-022-212	การบรรจุภัณฑ์	3 (3-0-3)
05-022-213	การตลาดสินค้าเกษตรกรรม	3 (3-0-3)
05-022-214	การตลาดสินค้าอุตสาหกรรม	3 (3-0-3)
05-022-215	การตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม	3 (3-0-3)
05-022-216	การคุ้มครองผู้บริโภค	3 (3-0-3)
✓ 05-022-217	การตลาดระบบเครือข่ายสื่อสาร	3 (3-0-3)
05-022-218	✓ เทคนิคการจัดแสดงสินค้า	✓ 3 (2-2-2)
05-011-101	หลักการโฆษณา	3 (3-0-3)
05-011-208	สื่อการโฆษณา	3 (2-2-2)
05-031-101	✓ การประชาสัมพันธ์	3 (3-0-3)
05-081-112	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1	3 (3-0-3)
05-081-213	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 2	3 (3-0-3)

3. หมวดวิชาเลือกเสรี จำนวน 3 หน่วยกิต

นักศึกษาเลือกวิชาใดก็ได้ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต โดยได้รับความเห็นชอบจากอาจารย์ที่ปรึกษา

นักศึกษาที่จะสำเร็จการศึกษาสาขาวิชาบริหารธุรกิจ จะต้องมีการฝึกงาน ไม่น้อยกว่า 200 ชั่วโมง

หมายเหตุ สำหรับวิชาชีพเฉพาะสาขา/วิชาเอกอื่นที่มีความประสงค์เลือกวิชาการตลาดเป็นวิชาโทจะต้องศึกษาไม่น้อยกว่า 15 หน่วยกิต จากรายวิชาต่อไปนี้

05-021-202	พฤติกรรมผู้บริโภค	3 (3-0-3)
05-021-205	การจัดจำหน่าย	3 (3-0-3)
05-021-208	การส่งเสริมการตลาด	3 (2-2-2)
05-021-209	การนำเข้าและการส่งออก	3 (3-0-3)
05-021-211	ระเบียบวิธีการวิจัยตลาดเบื้องต้น	3 (2-3-2)
05-021-207	การบริหารการค้าปลีก	3 (3-0-3)

แผนการศึกษา

สาขาวิชา การตลาด

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

01-210-001	การเขียนรายงานและการใช้ห้องสมุด 4	3 (3-0-3)
01-320-101	① ภาษาอังกฤษ 1 1 *	3 (3-0-3)
01-610-001	2 พลศึกษา 1	1 (0-2-2)
13-010-120	3 คณิตศาสตร์ทั่วไป 1	3 (3-0-3)
05-000-101	4 หลักเศรษฐศาสตร์ 2.1	3 (3-0-3)
05-000-102	5 หลักการตลาด 2.1	3 (3-0-3)
05-000-108	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ 2.1	3 (3-0-3)
05-021-103	คณิตศาสตร์การตลาด 2.2	3 (2-2-2)
รวม		22 (20-4-22)

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 2

01-120-001	การพัฒนาคูณภาพชีวิตและสังคม 1	3 (3-0-3)
01-310-101	✓ ภาษาไทย 1	3 (3-0-3)
01-320-102	✓ ภาษาอังกฤษ 2 1	3 (3-0-3)
01-620-002	✓ นันทนาการกลางแจ้ง 1 *	1 (0-2-1)
05-000-103	✓ หลักการจัดการ 2.1	3 (3-0-3)
05-000-105	✓ สถิติธุรกิจ 2.1	3 (3-0-3)
05-000-107	การบัญชีการเงิน 2.1	3 (2-2-2)
05-021-102	พฤติกรรมผู้บริโภค 2.2	3 (3-0-3)
รวม		22 (20-4-21)

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

05-000-104	กฎหมายธุรกิจ 2.1	3 (3-0-3)
05-021-205	การจัดจำหน่าย 2.2	3 (3-0-3)
05-021-206	การจัดการขาย 2.2	3 (3-0-3)
05-021-208	การส่งเสริมการตลาด 2.2	3 (2-2-2)
xx-xxx-xxx	วิชาชีพเลือก	3 (x-x-x)
xx-xxx-xxx	วิชาชีพเลือก	3 (x-x-x)
xx-xxx-xxx	วิชาชีพเลือก	3 (x-x-x)
รวม		21 (x-x-x)

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 2

05-000-106	การภาษีอากร 2.1	3 (3-0-3)
05-021-207	การบริหารการค้าปลีก 2.2	3 (3-0-3)
05-021-209	การนำเข้าและการส่งออก 2.2	3 (3-0-3)
05-021-211	ระเบียบวิธีการวิจัยตลาดเบื้องต้น 2.2	3 (2-3-2)
xx-xxx-xxx	วิชาชีพเลือก	3 (x-x-x)
xx-xxx-xxx	วิชาชีพเลือก	3 (x-x-x)
xx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี	3 (x-x-x)
รวม		21 (x-x-x)

ลักษณะรายวิชา
หมวดวิชาศึกษาทั่วไป

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 01-210-001 การเขียนรายงานและการใช้ห้องสมุด
REPORT WRITING AND LIBRARY USAGE
2. สภาพรายวิชา วิชามนุษยศาสตร์ ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1
4. พื้นฐาน -
5. เวลาศึกษา 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษา ค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. เข้าใจวิธีการใช้ห้องสมุด
 2. เข้าใจวิธีการเขียนรายงานทางวิชาการ
 3. นำความรู้ไปใช้ค้นคว้าหาข้อมูลจากวัสดุสารนิเทศ
 4. นำความรู้ไปใช้ในการเขียนรายงานทางวิชาการและงานวิจัย
 5. ตระหนักถึงความสำคัญของห้องสมุดและความรับผิดชอบในการใช้ห้องสมุด
 6. มีทักษะในการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องห้องสมุดทั่วไป ห้องสมุดของเรา วัสดุสารนิเทศ หนังสือ
อ้างอิง การจัดหมวดหมู่หนังสือ การจัดเรียงวัสดุสารนิเทศ เครื่องช่วยค้นวัสดุ
สารนิเทศ ส่วนต่าง ๆ ของหนังสือและการระวังกักรักษา รายงานทางวิชาการ
ขั้นตอนการเขียนรายงานและรูปแบบของรายงาน หลักเกณฑ์การเขียน
บรรณานุกรม และเชิงอรรถ

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 01-120-001 การพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม |
| | LIFE AND SOCIAL SKILLS |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาสังคมศาสตร์ ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชา การตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจแนวความคิด เจตคติที่ถูกต้องในการดำรงชีวิตของตนเอง การอยู่ร่วมกันในสังคม ตลอดจนวิธีการทำงานกับผู้อื่น ได้อย่างมีประสิทธิภาพ2. นำหลักเกณฑ์เทคนิควิธีไปประยุกต์ใช้ในการดำรงชีวิต และการประกอบสัมมาชีพ3. พัฒนาพฤติกรรมและลักษณะนิสัยในการทำงานของนักศึกษาให้เป็นผู้นำผู้ตามที่ดี4. พัฒนานักศึกษาให้เป็นผู้มีคุณสมบัติด้านคุณธรรม จริยธรรม จรรยาวิชาชีพ ตลอดจนมีระเบียบวินัยในชีวิตและสังคม |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับปรัชญาและหลักธรรมในการดำรงชีวิตและการทำงานของบุคคล การสร้างแนวคิดและทัศนคติต่อตนเอง ธรรมะกับการสร้างคุณภาพชีวิต บทบาทหน้าที่ และความรับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่น การบริหารตนให้เข้ากับชีวิตและสังคมและการปรับตนเพื่อร่วมกิจกรรมทางสังคม ศึกษาเทคนิคการครองใจคน และการสร้างผลผลิตในการทำงานให้มีประสิทธิภาพ |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 01-310-101 ภาษาไทย 1 |
| | THAI 1 |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาภาษาไทย ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชา การตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษากันวันนอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจพื้นฐานการใช้ภาษาไทย2. เข้าใจหลักการฟัง จับใจความสำคัญ มีวิจารณญาณในการฟัง3. เข้าใจหลักการอ่าน จับใจความสำคัญ วิเคราะห์และสังเคราะห์
ความจากเรื่องที่อ่าน4. เข้าใจหลักวิธีการพูดประเภทต่าง ๆ มีศิลปะการพูดในงานอาชีพ
อย่างมีประสิทธิภาพ5. เข้าใจหลัก วิธีการเขียนในรูปแบบต่าง ๆ ซึ่งจะเป็นประโยชน์
ในงานอาชีพ6. เห็นความสำคัญของการใช้ภาษาไทยเป็นเครื่องมือสำหรับการศึกษาและ
งานอาชีพอย่างต่อเนื่อง |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและฝึกทักษะเกี่ยวกับการรับสารและส่งสาร การพูดใน โอกาสและสถานการณ์
ต่างๆ ได้แก่ การสนทนา การแสดงความคิดเห็น การประชุม การพูดในที่ประชุมการ
กล่าวในโอกาสต่างๆ มารยาทในการพูดและการฟัง การเขียนจดหมายรายงาน
สรุปความ บันทึก โครงการบทคัดย่อ การกรอกแบบฟอร์ม เช่น ใบสมัคร คำร้อง
และเอกสารสัญญา |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 01-320-101 ภาษาอังกฤษ 1 |
| | ENGLISH 1 |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาภาษาอังกฤษ ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชา การตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจสาระสำคัญของเรื่องที่ฟังและอ่าน2. ใช้ศัพท์สำนวนและโครงสร้างภาษาที่เหมาะสมในการพูด และเขียน
ข้อความสั้น ๆ3. ใช้ภาษาที่เหมาะสมในการสื่อสารทั่ว ๆ ไป4. พัฒนาทักษะการฟัง การพูด การอ่านและการเขียน5. มีทัศนคติที่ดีต่อการใช้ภาษาอังกฤษเป็นเครื่องมือในการสื่อสาร
และหาความรู้เพิ่มเติม |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและฝึกทักษะเกี่ยวกับการใช้ศัพท์สำนวน และโครงสร้างภาษาที่
เหมาะสมในการสนทนา ได้ตอบ ทักทาย แนะนำตัว ขอร้อง ขออนุญาต
ขอบพระคุณ ขอโทษ ฝึกทักษะการอ่านและเขียนข้อความความสั้น ๆ ในการบอก
ขั้นตอนปฏิบัติ บรรยายลักษณะสิ่งของทั่ว ๆ ไป อธิบายเหตุการณ์ในอดีต
ปัจจุบัน และอนาคต โดยเน้นการจับสาระสำคัญของเรื่อง สรุปความและ
ตอบคำถาม |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 01-320-102 ภาษาอังกฤษ 2 |
| | ENGLISH 2 |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาภาษาอังกฤษ ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชา การตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | 01-320-101 ภาษาอังกฤษ 1 |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจสาระสำคัญและรายละเอียดของเรื่องที่ฟังและอ่าน2. ใช้ภาษาที่เหมาะสมในการสื่อสารในสถานการณ์ต่าง ๆ3. ใช้ภาษาได้อย่างเหมาะสมในการให้ข้อมูลเพื่อการสมัครงาน4. พัฒนาทักษะการฟัง การพูด การอ่าน และการเขียนภาษาที่มี
โครงสร้างซับซ้อนขึ้น5. ตระหนักในความสำคัญของการนำภาษาอังกฤษไปใช้ในชีวิตประจำวัน
และการประกอบอาชีพ |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและฝึกทักษะเกี่ยวกับการสนทนาโต้ตอบ การเชื้อเชิญ การนัดหมาย
การแสดงความคิดเห็นและให้เหตุผล การโทรศัพท์ และการสัมภาษณ์เพื่อ
การสมัครงาน ฝึกทักษะการอ่านโฆษณาสินค้าและบริการ การประกาศรับ
สมัครงานและข้อมูลเกี่ยวกับบุคคล ฝึกทักษะการเขียนบันทึกประวัติ จดหมาย
สมัครงานและการกรอกใบสมัคร |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 13-010-120 คณิตศาสตร์ทั่วไป |
| | GENERAL MATHEMATICS |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาคณิตศาสตร์ ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชา การตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษา ค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจเกี่ยวกับเลขฐานสองและเลขฐานต่างๆ2. เข้าใจเกี่ยวกับตรรกศาสตร์เบื้องต้น3. เข้าใจเกี่ยวกับฟังก์ชันชี้กำลัง และลอการิทึมธรรมชาติ4. เข้าใจเกี่ยวกับเมตริกซ์และดีเทอร์มิแนนต์5. เข้าใจเกี่ยวกับฟังก์ชัน ลิมิต ความต่อเนื่อง และอนุพันธ์ของฟังก์ชันพีชคณิต6. ตระหนักถึงความสำคัญต่อการนำคณิตศาสตร์ทั่วไป ไปประยุกต์ใช้ในวิชาชีพ การศึกษาต่อ และเป็นคนมีเหตุผลและรอบคอบ |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับเลขฐานสองและเลขฐานต่างๆ ตรรกศาสตร์เบื้องต้น ฟังก์ชันชี้กำลัง และลอการิทึมธรรมชาติ เมตริกซ์และดีเทอร์มิแนนต์ ฟังก์ชัน ลิมิตและความต่อเนื่อง อนุพันธ์ของฟังก์ชันพีชคณิต |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|--|---------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 01-610-001 | พลศึกษา |
| PHYSICAL EDUCATION | | |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาพลานามัย ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชา การตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 | |
| 4. พื้นฐาน | - | |
| 5. เวลาศึกษา | 36 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี - คาบ ปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษา คำนวณนอกเวลา 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 1 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. มีทักษะด้านความรู้พื้นฐานของพลศึกษา2. สามารถเสริมสร้างสมรรถภาพทางกายได้3. ตระหนักถึงคุณค่าของสวัสดิกภาพในกิจกรรมพลศึกษา4. มีทักษะการเล่นกีฬาตามชนิดที่เลือก5. ตระหนักในคุณค่าของกิจกรรมทางพลศึกษาเพื่อพัฒนาร่างกาย จิตใจ
อารมณ์และสังคม | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับกิจกรรมพลศึกษา การส่งเสริมสมรรถภาพร่างกาย
สวัสดิกภาพ กฎ กติกา มารยาท ในการแข่งขันกีฬา โดยเลือกชนิดกีฬา
ตามความเหมาะสม | |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|--|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 01-620-002 | นันทนาการกลางแจ้ง
OUTDOOR RECREATION |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชานันทนาการ ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชา การตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 | |
| 4. พื้นฐาน | - | |
| 5. เวลาศึกษา | 36 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี - คาบ ปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษา คำนวณนอกเวลา 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 1 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจลักษณะของการจัดกิจกรรมนันทนาการกลางแจ้ง2. มีทักษะการจัดหาแหล่งทางธรรมชาติเพื่อการนันทนาการ3. มีทักษะการจัดกิจกรรมนันทนาการกลางแจ้ง4. มีทัศนคติที่ดีต่อการจัดกิจกรรมนันทนาการกลางแจ้ง | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมนันทนาการกลางแจ้ง การจัดหาแหล่งทาง
ธรรมชาติเพื่อนันทนาการกลางแจ้ง รวมทั้งการจัดกิจกรรมนอกเมือง เห็นคุณค่า
และประโยชน์จากกิจกรรมที่ใช้ | |

ลักษณะรายวิชา
วิชาชีพพื้นฐาน

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-101 | หลักเศรษฐศาสตร์ |
| | | PRINCIPLES OF ECONOMICS |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพพื้นฐาน | ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง |
| | | สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 | ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - | |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด | 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์ |
| | | และนักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 | หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | | |
| | | 1. รู้แนวคิดพื้นฐานทางเศรษฐศาสตร์ |
| | | 2. เข้าใจเกี่ยวกับอุปสงค์ อุปทาน ราคาดุลยภาพ และความยืดหยุ่น |
| | | 3. เข้าใจทฤษฎีการผลิต |
| | | 4. เข้าใจการกำหนดราคาและปริมาณผลผลิตในตลาดประเภทต่าง ๆ |
| | | 5. เข้าใจรายได้ประชาชาติ และการกำหนดขึ้นเป็นรายได้ประชาชาติ |
| | | 6. เข้าใจการเงิน การธนาคาร การคลัง การค้าระหว่างประเทศ และการพัฒนาเศรษฐกิจ |
| | | 7. ตระหนักถึงความสำคัญต่อการศึกษาวิชาเศรษฐศาสตร์ |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | | ศึกษาเกี่ยวกับแนวความคิดพื้นฐานทางเศรษฐศาสตร์ อุปสงค์ อุปทาน ราคาดุลยภาพ และความยืดหยุ่น ทฤษฎีการผลิต การกำหนดราคาและปริมาณผลผลิต ในตลาดประเภทต่าง ๆ รายได้ประชาชาติ การบริโภค การออม การลงทุน และการกำหนดขึ้นเป็นรายได้ประชาชาติ การเงิน การธนาคาร การคลัง การค้าระหว่างประเทศ วัฏจักรเศรษฐกิจและการพัฒนาเศรษฐกิจ |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|--|-------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-102 | หลักการตลาด |
| | PRINCIPLES OF MARKETING | |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 | |
| 4. พื้นฐาน | - | |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจบทบาทของการตลาดที่มีต่อระบบเศรษฐกิจและสังคม2. รู้องค์ประกอบของโครงสร้างระบบการตลาด และความสัมพันธ์ขององค์ประกอบเหล่านั้น3. รู้หลักเกณฑ์การเลือกตลาดเป้าหมาย4. เลือกใช้ส่วนประสมการตลาดที่เหมาะสมของผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย ภายใต้การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ5. รู้รูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ผ่านเทคโนโลยีสื่อสารระบบเครือข่าย (On line marketing)6. มีจิตสำนึกในเรื่องจริยธรรมทางการตลาดและความรับผิดชอบต่อสังคม | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับความหมายของการตลาด บทบาทของการตลาดในระบบเศรษฐกิจและสังคม พัฒนาการของแนวความคิดทางการตลาด หน้าที่ทางการตลาด ลักษณะและพฤติกรรมของการซื้อของตลาดประเภทต่าง ๆ การเลือกตลาดเป้าหมาย การเลือกใช้กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การนำเทคโนโลยีสื่อสารระบบเครือข่ายมาใช้ในการงานการตลาด จริยธรรมทางการตลาด และความรับผิดชอบต่อสังคม | |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|---|---------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-103 | หลักการจัดการ |
| | PRINCIPLES OF MANAGEMENT | |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 1 : | |
| 4. พื้นฐาน | - | |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. รู้ลักษณะทั่วไปของการประกอบธุรกิจ2. เข้าใจแนวคิดและวิวัฒนาการทางการบริหารจัดการ3. รู้ปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการ โดยเฉพาะเทคโนโลยีสารสนเทศ4. เข้าใจหน้าที่สำคัญทางการบริหารจัดการ5. มีเจตคติที่ดีต่อการนำหลักการบริหารจัดการไปใช้ในวิชาชีพสาขาต่าง ๆ | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของการประกอบธุรกิจ แนวความคิดและวิวัฒนาการทางการจัดการ ปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการ รวมทั้งหน้าที่ของผู้บริหารทางด้านต่าง ๆ คือ การวางแผน การจัดองค์การ การชี้นำ และการควบคุม โดยศึกษาแต่ละหน้าที่ และมุ่งถึงความสำคัญกับผลกระทบขององค์ประกอบด้านบุคคลที่มีต่อองค์การ | |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-104 กฎหมายธุรกิจ |
| | BUSINESS LAW |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจหลักกฎหมายที่สำคัญ ๆ ในทางธุรกิจ2. เข้าใจขั้นตอนการปฏิบัติตามกฎหมายในการประกอบกิจการงานต่าง ๆ3. นำความรู้กฎหมายที่เกี่ยวกับธุรกิจไปใช้ในการประกอบธุรกิจต่าง ๆ4. แก้ปัญหาเบื้องต้นในทางกฎหมายที่เกี่ยวกับธุรกิจด้านต่าง ๆ5. มีจิตสำนึกที่ดีต่อการใช้กฎหมายเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพและการดำเนินชีวิต |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษากฎหมายที่เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจอันได้แก่กฎหมายซื้อขาย แลกเปลี่ยน
ให้ เช่าทรัพย์ เช่าซื้อ จ้างแรงงาน จ้างทำของ ฝากทรัพย์ ค้ำประกัน
จำนอง จำน่า ตัวแทน นายหน้า กฎหมายเกี่ยวกับตัวเงิน ห้างหุ้นส่วนบริษัท
พระราชบัญญัติล้มละลาย พระราชบัญญัติโรงงาน |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-105 สถิติธุรกิจ |
| | BUSINESS STATISTICS |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจระเบียบวิธีทางสถิติและการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น2. เข้าใจการคำนวณค่ามาตรฐานและการแจกแจงปกติ3. เข้าใจการคำนวณความน่าจะเป็น4. เข้าใจตัวแปรสุ่ม และการแจกแจงความน่าจะเป็นของตัวแปรสุ่มแบบไม่ต่อเนื่อง5. นำไปประยุกต์ใช้ในวิชาชีพ และเป็นพื้นฐานในการศึกษาต่อ6. ปลูกฝังนิสัยและส่งเสริมให้เป็นผู้มีความละเอียดรอบคอบ รู้จักเหตุผล รักความเป็นระเบียบ |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับความหมายและประโยชน์ของสถิติ ระเบียบวิธีสถิติ การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น การวัดและเปรียบเทียบตำแหน่ง การวัดแนวโน้มเข้าสู่ส่วนกลาง การวัดการกระจายของข้อมูล ค่ามาตรฐานและการแจกแจงปกติ ความน่าจะเป็น ตัวแปรสุ่มและการแจกแจงความน่าจะเป็นของตัวแปรสุ่มแบบไม่ต่อเนื่อง |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-106 การภาษีอากร |
| | TAXATION |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 2 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. รู้หลักการในการจัดเก็บภาษีอากร2. เข้าใจนโยบายและส่วนประกอบของภาษีอากร3. เข้าใจหลักเกณฑ์ในการจัดเก็บภาษีเงินได้ ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะ
อากรแสตมป์และภาษีท้องถิ่น4. ตระหนักถึงความสำคัญ และมีทัศนคติที่ดีต่อการเสียภาษี เพื่อนำไปพัฒนา
ประเทศ |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับหลักการ นโยบาย และส่วนประกอบของภาษีอากร หลักเกณฑ์ ใน
การจัดเกณฑ์ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีมูลค่าเพิ่ม
ภาษีธุรกิจเฉพาะ อากรแสตมป์และภาษีท้องถิ่น |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-107 การบัญชีการเงิน |
| | FINANCIAL ACCOUNTING |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 72 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบ ปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. รู้แม่บทการบัญชีและงบการเงิน2. เข้าใจเกี่ยวกับการวิเคราะห์รายการค้า บันทึกการในสมุดรายวันทั่วไป
สมุดรายวันเฉพาะ บัญชีแยกประเภท รายการปรับปรุง ปิดบัญชี และ
จัดทำบทดลอง3. บันทึกบัญชีเกี่ยวกับเงินสด ลูกหนี้ ตัวเงิน สิ้นค้า เจ้าหนี้ ส่วนของเจ้าของ
การบัญชีอุตสาหกรรมอย่างง่าย และระบบใบสำคัญ4. จัดทำบทดลอง งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด5. ตระหนักถึงความสำคัญของการบัญชีการเงินและนำไปใช้เป็นข้อมูลพื้นฐาน
ในการตัดสินใจ |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับแม่บทการบัญชี งบการเงิน การวิเคราะห์รายการค้า
สมุดรายวันทั่วไป สมุดรายวันเฉพาะ บัญชีแยกประเภท งบทดลอง รายการปรับปรุง
ปิดบัญชี และจัดทำงบการเงิน การบัญชีเกี่ยวกับเงินสด ลูกหนี้ ตัวเงิน
สิ้นค้า เจ้าหนี้ ส่วนของเจ้าของ การบัญชีอุตสาหกรรมอย่างง่าย และระบบใบ
สำคัญ |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|--|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-108 | การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ
USE OF COMPUTER IN BUSINESS |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 | |
| 4. พื้นฐาน | - | |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจวิธีการต่าง ๆ ในการประมวลผลข้อมูล ส่วนประกอบ และการทำงานของระบบคอมพิวเตอร์2. เข้าใจหลักการเขียนผังโปรแกรม แนวความคิดในการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในงานธุรกิจประเภทต่าง ๆ3. เข้าใจเกี่ยวกับลักษณะของระบบงาน แนวคิดในการจัดระบบงานคุณสมบัติ และประโยชน์ของระบบงาน4. รู้หลักการใช้ระบบงานเครือข่าย วิธีการ และหลักการใช้อินเตอร์เน็ต5. ตระหนักถึงความสำคัญการประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสมกับงานธุรกิจในปัจจุบัน | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการต่าง ๆ ในการประมวลผลข้อมูล ส่วนประกอบและการทำงานของระบบคอมพิวเตอร์ การเขียนผังโปรแกรม แนวความคิดในการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในงานธุรกิจประเภทต่าง ๆ วิธีการเลือกใช้เครื่องมืออุปกรณ์ทางคอมพิวเตอร์ให้เหมาะสมกับธุรกิจแต่ละชนิด ระบบงานและความสัมพันธ์ของระบบงานต่าง ๆ ในทางธุรกิจ ลักษณะของระบบงาน การใช้คอมพิวเตอร์หรืองานธุรกิจทางด้านบริหารจัดการสารสนเทศ การประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสมกับงานธุรกิจในปัจจุบัน เรียนรู้หลักการใช้ระบบงานเครือข่ายวิธีการ และหลักการใช้อินเตอร์เน็ต | |

ลักษณะรายวิชา
วิชาชีพเฉพาะสาขา

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|--|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-021-102 | พฤติกรรมผู้บริโภค
CONSUMER BEHAVIOR |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเฉพาะสาขา ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 1 | |
| 4. พื้นฐาน | 05-000-102 หลักการตลาด | |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค ทั้งปัจจัยภายใน (ปัจจัยด้านจิตวิทยา) และปัจจัยภายนอก (ปัจจัยด้านมานุษยวิทยา และด้านสังคมวิทยา)2. วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก3. เข้าใจปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค4. เข้าใจกระบวนการตัดสินใจซื้อ5. วิเคราะห์กระบวนการตัดสินใจซื้อ6. เห็นความสำคัญของพฤติกรรมผู้บริโภค | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค ทั้งปัจจัยภายใน (ปัจจัยด้านจิตวิทยา) และปัจจัยภายนอก (ปัจจัยด้านมานุษยวิทยา และสังคมวิทยา) ซึ่งใช้เป็นหลักในการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค พิจารณาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ด้วยการศึกษาถึงรูปแบบ (MODEL) ต่าง ๆ ของกระบวนการตัดสินใจซื้อ | |

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-021-103 คณิตศาสตร์การตลาด
MARKETING MATHEMATICS
2. สภาพรายวิชา วิชาชีพเฉพาะสาขา ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1
4. พื้นฐาน -
5. เวลาศึกษา 72 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบ ปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. รู้หลักและวิธีการคำนวณพื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจ
 2. เข้าใจความสำคัญในการใช้หลักทางคณิตศาสตร์มาวางแผนและควบคุม
ธุรกิจ
 3. คำนวณผลกระทบจากภาระภาษีต่าง ๆ ที่มีต่อการดำเนินงานทางการตลาด
 4. สามารถวิเคราะห์ปัญหาและนำทฤษฎีไปใช้ในการประกอบอาชีพและชีวิต
ประจำวัน
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาเกี่ยวกับพื้นฐานความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ การคำนวณเกี่ยวกับ
กำไร ต้นทุนสินค้าที่ขาย การตั้งราคาขาย การเพิ่ม และการลดราคา
การวิเคราะห์รายงานการเงิน การวางแผน และควบคุมสินค้าคงเหลือ ภาระ
ทางภาษีต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานทางการตลาด

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-021-205 การจัดจำหน่าย |
| | DISTRIBUTION |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเฉพาะสาขา ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชา การตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 |
| 4. พื้นฐาน | 05-000-102 หลักการตลาด |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจบทบาทและความสำคัญของระบบการจัดจำหน่ายที่มีต่อการตลาดและสังคมเศรษฐกิจของชุมชน2. รู้ลักษณะการดำเนินงานของกิจการประเภทต่างๆที่เกี่ยวข้องกับระบบการจัดจำหน่าย3. รู้ระบบการกระจายสินค้าที่ทันสมัย4. เลือกใช้ระบบการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาด5. เห็นคุณค่าของการจัดจำหน่าย |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับองค์ประกอบของระบบการจัดจำหน่าย การเลือกช่องทางการตลาด และการบริหารช่องทางการจำหน่าย สถาบันคนกลาง ต่างๆ ในระบบการจัดจำหน่ายประเภทของพ่อค้าคนกลางและลักษณะการปฏิบัติงาน การเลือกวิธีขนส่งที่เหมาะสม การคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า ปัญหาและผลกระทบจากการปฏิบัติงานจัดจำหน่าย ที่มีต่อระบบการตลาดทั้งระบบ |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-021-206 การจัดการขาย |
| | SALES MANAGEMENT |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเฉพาะสาขา ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 |
| 4. พื้นฐาน | 05-000-102 หลักการตลาด |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจบทบาทความสำคัญของการจัดการฝ่ายขาย และความสัมพันธ์
ของฝ่ายขายกับหน่วยงานอื่น ๆ ทางการตลาด2. รู้หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหารงานขายและพนักงานขาย3. รู้หลักการบริหารบุคลากรฝ่ายขาย4. เข้าใจกิจกรรมต่าง ๆ ในกระบวนการขาย5. ตระหนักถึงจรรยาบรรณของผู้ประกอบอาชีพด้านการขาย |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับบทบาทและความสำคัญของหน้าที่การขายในระบบการตลาด
กิจกรรมการปฏิบัติงานขาย การจัดหน่วยงานขาย หน้าที่และความรับผิดชอบ
ของผู้จัดการขายและพนักงานขาย กระบวนการขาย เทคนิคการบริหารงานขาย
ด้วยการสร้างแรงจูงใจ การกำหนดอาณาเขตขาย การกำหนดยอดขาย การ
พยากรณ์ยอดขาย การควบคุมและการประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานขาย |

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-021-207 การบริหารการค้าปลีก
RETAILING MANAGEMENT
2. สภาพรายวิชา วิชาชีพเฉพาะสาขา ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2
4. พื้นฐาน 05-000-102 หลักการตลาด
5. เวลาศึกษา 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. รู้หลักการและพื้นฐานการดำเนินงานร้านค้าปลีก
 2. เข้าใจการเลือกสถานที่ตั้งร้านค้าปลีก
 3. เข้าใจการดำเนินงาน วิธีการต่างๆ ในการบริหาร
 4. พิจารณาเลือกเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการค้าปลีก
 5. เห็นคุณค่าของการบริหารการค้าปลีก
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาเกี่ยวกับหลักการและพื้นฐานการดำเนินงานร้านค้าปลีก โดยครอบคลุมเนื้อหาเกี่ยวกับการจัดตั้งร้านค้าปลีก การเลือกสถานที่ตั้งร้านค้าปลีก การจำแนกประเภทร้านค้าปลีก การดำเนินงาน วิธีการต่างๆ ในการบริหาร การจัดร้านค้าปลีก การจัดซื้อ การกำหนดราคา ตราสินค้า หรือเครื่องหมายการค้า การพัฒนาภาพพจน์ของร้าน การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่เกี่ยวข้องมาประยุกต์ใช้ในการค้าปลีก รวมทั้งศึกษาถึงปัญหาที่เกี่ยวกับการบริหารการค้าปลีก

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|--|--------------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-021-208 | การส่งเสริมการตลาด |
| | | PROMOTION |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเฉพาะสาขา ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 | |
| 4. พื้นฐาน | 05-000-102 หลักการตลาด | |
| 5. เวลาศึกษา | 72 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบ ปฏิบัติ 2 คาบ
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. รู้กระบวนการสื่อสาร2. เข้าใจวิธีการต่าง ๆ ในการส่งเสริมการตลาด3. เข้าใจการเลือกใช้เครื่องมือการสื่อสารการตลาดให้เกิดประสิทธิภาพในการส่งเสริมการตลาด4. ตระหนักถึงผลการปฏิบัติตามกฎหมายและมีจรรยาบรรณในการใช้สื่อการส่งเสริมการตลาด | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับบทบาทของการส่งเสริมการตลาดต่อการจัดส่วน
ประสมการตลาด กระบวนการสื่อสาร องค์ประกอบของการสื่อสาร วิธีการ
ส่งเสริมการตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การกำหนดวัตถุประสงค์ การส่งเสริมการตลาด การกำหนดงบประมาณ การเลือกใช้เครื่องมือในการสื่อสาร
การตลาดที่ให้ ประสิทธิภาพสูง กฎหมายและจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้อง การฝึก
ปฏิบัติในการผลิตสื่อการส่งเสริมการตลาด | |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|--|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-021-209 | การนำเข้าและการส่งออก
IMPORT AND EXPORT PROCEDURE |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเฉพาะสาขา ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 | |
| 4. พื้นฐาน | 05-000-102 หลักการตลาด | |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. รู้บทบาทและความสำคัญของการค้าระหว่างประเทศ2. เข้าใจสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำธุรกิจนำเข้า - ส่งออก3. เข้าใจกระบวนการในการนำเข้า และการส่งออกสินค้า รวมทั้งการปฏิบัติเกี่ยวกับเอกสารที่เกี่ยวข้อง4. เข้าใจสิทธิประโยชน์การส่งออก5. เห็นความสำคัญของการนำเข้าและการส่งออก | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับความหมายความสำคัญของการทำการค้าระหว่างประเทศ ปัจจัยสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจที่มีผลกระทบต่อการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก หน่วยงานและองค์การที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนำเข้า-ส่งออก ขั้นตอนการนำเข้าและส่งออก การหาลูกค้าในต่างประเทศ เทอมทางการค้าสากล (INCOTERMS) เอกสารการค้าระหว่างประเทศ การขนส่งระหว่างประเทศ และการประกันภัยทางทะเล พิกัดอัตราศุลกากร การปฏิบัติพิธีการศุลกากรขาเข้า การปฏิบัติพิธีการศุลกากรขาออก และสิทธิประโยชน์ในการส่งออก การชำระเงินทางการค้าระหว่างประเทศ ปัญหาและอุปสรรคในการนำเข้า-ส่งออกของประเทศไทย | |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|--|----------------------------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-021-211 | ระเบียบวิธีการวิจัยตลาดเบื้องต้น |
| | MARKETING RESEARCH METHODOLOGY | |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเฉพาะสาขา ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 | |
| 4. พื้นฐาน | 05-000-102 | หลักการตลาด |
| | 05-000-105 | สถิติธุรกิจ |
| 5. เวลาศึกษา | 90 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบ ปฏิบัติ 3 คาบ ต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้า นอกเวลา 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. รู้ประโยชน์และความสำคัญของงานวิจัย ที่มีต่อการตัดสินใจของธุรกิจสมัยใหม่2. เข้าใจขั้นตอนในการปฏิบัติงานวิจัย3. มีทักษะในการดำเนินงานวิจัยธุรกิจอย่างง่าย4. มีกึ๋นนิสัยในการปฏิบัติงานอย่างเป็นระบบ มีระเบียบ มีหลักเกณฑ์ มีความคิดริเริ่ม มีความรับผิดชอบ5. ตระหนักถึงความสำคัญของระเบียบวิธีการวิจัยตลาดเบื้องต้น | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการใช้ข้อมูลการตลาดช่วยในการบริหารงานธุรกิจสมัยใหม่ วิธีการจัดหาข้อมูลการตลาด การวิจัยตลาดประเภท ต่าง ๆ หลักการและขั้นตอนในกระบวนการวิจัย การฝึกปฏิบัติงานวิจัยภาคสนาม เพื่อให้ได้ประสบการณ์จริง | |

ลักษณะรายวิชา
วิชาชีพเลือก

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|---|-------------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-101 | โลกทัศน์ของธุรกิจ |
| | BUSINESS CONCEPTUALIZATION | |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 | |
| 4. พื้นฐาน | - | |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบ ต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. รู้แนวความคิดการดำเนินงานธุรกิจสมัยใหม่2. เข้าใจองค์ประกอบของการประกอบธุรกิจ เครื่องมืองานธุรกิจ และงาน
การตลาด3. เข้าใจบทบาทและความรับผิดชอบของนักธุรกิจ4. เห็นคุณค่าของโลกทัศน์ของธุรกิจ | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับวิวัฒนาการการประกอบธุรกิจ แนวความคิดการดำเนินงานธุรกิจ
สมัยใหม่ องค์ประกอบของการประกอบธุรกิจ เครื่องมืองานธุรกิจ เครื่องมือ
งานการตลาด การแสวงหาโอกาสในอาชีพการตลาด คุณสมบัติของนักธุรกิจ
จริยธรรมในการประกอบอาชีพการตลาด บทบาทและความรับผิดชอบของ
นักธุรกิจที่มีต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และประเทศชาติ | |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-104 ศิลปการขาย |
| | SALESMANSHIP |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. รู้หลักและทฤษฎีการขาย2. เข้าใจการวางแผนการขาย หลักและเทคนิคของศิลปการขาย3. เข้าใจถึงสาเหตุซื้อและสิ่งจูงใจในการซื้อ4. เข้าใจกลยุทธ์ในการเสนอขายให้กับบุคคล องค์กรธุรกิจ รัฐวิสาหกิจ รวมทั้งหน่วยงานของรัฐ5. เห็นคุณค่าในจรรยาบรรณของอาชีพการขาย |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับทฤษฎีการขาย การวางแผนการขาย หลักและเทคนิคของศิลปการขาย เข้าใจถึงสาเหตุซื้อและสิ่งจูงใจในการซื้อ กลยุทธ์ในการเสนอขายให้กับบุคคล องค์กรธุรกิจ รัฐวิสาหกิจ รวมทั้งองค์กรของรัฐ การประมวลผลการขายคุณค่าในจรรยาบรรณของอาชีพการขาย |

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-022-111 การใช้คอมพิวเตอร์ในงานการตลาด
USE OF COMPUTERS IN MARKETING
2. สภาพรายวิชา วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 1
4. พื้นฐาน 05-000-108 การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ
5. เวลาศึกษา 72 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบ ปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. เข้าใจการวิเคราะห์ลักษณะงานการตลาด
 2. เข้าใจแนวคิดและประโยชน์ในการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในการงานด้านการตลาด
 3. มีทักษะในการใช้คอมพิวเตอร์ในการบันทึกข้อมูลในงานการตลาด
 4. ตระหนักถึงความสำคัญของการใช้คอมพิวเตอร์ในงานการตลาด
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการวิเคราะห์ลักษณะงานการตลาด เพื่อสรุปแนวคิดในการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ พิจารณาถึงข้อดีและข้อเสียในการใช้คอมพิวเตอร์ในการทำงานการตลาด วิธีการบันทึกข้อมูลในงานการตลาดด้วยคอมพิวเตอร์โปรแกรมประยุกต์ใช้ในงานการตลาด

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-210 การบริหารจัดการซื้อ |
| | PROCUREMENT MANAGEMENT |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. รู้หลักการและการบริหารงานการจัดซื้อ2. เข้าใจการจัดรูปหน่วยงานและนโยบายการจัดซื้อ3. เข้าใจการกำหนดจำนวน ช่วงเวลาในการซื้อ และการควบคุมตรวจสอบคุณภาพ4. เข้าใจการเลือกหาแหล่งซื้อและการจัดหาเงินทุนในการซื้อ5. เห็นคุณค่าของการบริหารจัดการซื้อ |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับหลักการและการบริหารงานเกี่ยวกับการจัดซื้อ การจัดรูปหน่วยงาน นโยบายการจัดซื้อ การกำหนดจำนวนที่จะซื้อ พิจารณาจังหวะและช่วงเวลาในการซื้อ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพ การเลือกหาแหล่งซื้อ วิธีการจัดซื้อแบบต่างๆ นโยบายการผลิตหรือซื้อ การควบคุมและการจัดหาเงินทุนในการซื้อ |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-212 การบรรจุภัณฑ์ |
| | PACKAGING |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 |
| 4. พื้นฐาน | 05-000-102 หลักการตลาด |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจบทบาท หน้าที่ และลักษณะของบรรจุภัณฑ์เพื่อการตลาด2. รู้ประเภทต่าง ๆ ของบรรจุภัณฑ์3. เลือกใช้บรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ทางการตลาด4. ตระหนักถึงผลกระทบจากการบรรจุภัณฑ์ต่อสิ่งแวดล้อม |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่ของการบรรจุภัณฑ์ ลักษณะของบรรจุภัณฑ์
เพื่อการตลาด ประเภทต่าง ๆ ของบรรจุภัณฑ์ ชนิดของวัสดุบรรจุภัณฑ์ วิธีการ
บรรจุหีบห่อ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการเลือกบรรจุภัณฑ์ ข้อจำกัดในการเลือกใช้
บรรจุภัณฑ์ในด้านการผลิต กฎหมายและสิ่งแวดล้อม |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-213 | การตลาดสินค้าเกษตรกรรม |
| | | AGRICULTURAL PRODUCT MARKETING |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก | ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 | ชั้นปีที่ 2 |
| 4. พื้นฐาน | 05-000-102 | หลักการตลาด |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน | ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจปัญหาและแนวทางในการจัดการตลาดสินค้าเกษตร2. เข้าใจการใช้เครื่องมือทางการตลาดช่วยแก้ไขปัญหาตลาดพืชผลเกษตร3. เข้าใจการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในการสร้างคุณค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์เกษตรในท้องถิ่นเพื่อสร้างรายได้เพิ่ม4. มีทัศนคติในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นให้เป็นที่ต้องการของตลาดยิ่งขึ้น |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | | ศึกษาเกี่ยวกับระบบการตลาดสินค้าเกษตร ลักษณะสินค้าเกษตร การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย การขนส่งและการเก็บรักษา การส่งเสริมการตลาด การตลาดสินค้าเกษตรครบวงจร ตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า ปัญหาและนโยบายเกี่ยวกับสินค้าเกษตร |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-214 | การตลาดสินค้าอุตสาหกรรม |
| | | INDUSTRIAL PRODUCT MARKETING |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก | ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 | ชั้นปีที่ 2 |
| 4. พื้นฐาน | 05-000-102 | หลักการตลาด |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน | ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบ ต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 | หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | | <ol style="list-style-type: none">1. รู้ลักษณะ ประเภท และการจัดกลุ่มอุตสาหกรรม2. เข้าใจวิธีการดำเนินการเกี่ยวกับการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม3. เข้าใจบทบาทของสถาบันอุตสาหกรรมที่มีต่อตลาดสินค้าอุตสาหกรรม4. เห็นความสำคัญของการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | | ศึกษาเกี่ยวกับประเภทและลักษณะของอุตสาหกรรม การจัดกลุ่มอุตสาหกรรม การวิเคราะห์ การเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัยที่เกี่ยวกับตลาดอุตสาหกรรม การกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด การประเมินผล การควบคุมทางการตลาด บทบาทของสถาบันอุตสาหกรรมที่มีผลต่อสินค้าอุตสาหกรรม และแนวโน้มตลาดสินค้าอุตสาหกรรม |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-215 | การตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม |
| | | ENVIRONMENTAL MARKETING |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก | ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 | ชั้นปีที่ 2 |
| 4. พื้นฐาน | 05-000-102 | หลักการตลาด |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน | ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 | หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | | <ol style="list-style-type: none">1. รู้ถึงปัญหามลพิษในการทำลายสิ่งแวดล้อมทุกสภาวะ2. เข้าใจความจำเป็นที่ธุรกิจจะต้องช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมต่างๆ3. เข้าใจการเลือกส่วนประสมการตลาดที่สอดคล้องกับการตื่นตัวของผู้บริโภคที่มีต่อสิ่งแวดล้อม4. เห็นความสำคัญของการตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | | ศึกษาเกี่ยวกับแนวความคิดการตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม ปัญหาที่เกิดจากมลภาวะทางน้ำ อากาศ สภาพธรรมชาติ ผลกระทบจากการผลิตและการประกอบการธุรกิจต่างๆ แนวทางแก้ไขโดยใช้เครื่องมือการตลาด การปรับเปลี่ยนส่วนประสมการตลาดที่สอดคล้องกับการตื่นตัวของผู้บริโภคที่มีต่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|---|----------------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-216 | การคุ้มครองผู้บริโภค |
| | CONSUMER PROTECTION | |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 | |
| 4. พื้นฐาน | - | |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจวัตถุประสงค์และความสำคัญของการคุ้มครองผู้บริโภค2. เข้าใจหลักและวิธีการในการคุ้มครองผู้บริโภค3. รู้กฎหมายและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองผู้บริโภค4. มีจิตสำนึกในการรักษาสีทิมของผู้บริโภค | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับวัตถุประสงค์และความสำคัญของการคุ้มครองผู้บริโภค
หลักและวิธีการดำเนินงาน กฎหมายและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครอง
ผู้บริโภค ปัญหาในการดำเนินงานและแนวทางแก้ไขของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง | |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|---|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-217 | การตลาดระบบเครือข่ายสื่อสาร
ON LINE MARKETING |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 | |
| 4. พื้นฐาน | 05-000-102 หลักการตลาด | |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษากันคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. รู้รูปแบบการประกอบธุรกิจที่ไม่ต้องมีหน้าร้าน2. เข้าใจกระบวนการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
(E-COMMERCE)3. เห็นโอกาสทางการตลาด จากระบบเครือข่ายการสื่อสาร
(ON LINE MARKETING)4. เห็นความสำคัญของการตลาดระบบเครือข่ายสื่อสาร | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับพัฒนาการการประกอบธุรกิจที่ไม่ต้องมีหน้าร้าน (NONSTORE RETAILING) เครื่องมือสื่อสารที่นำมาใช้ในการประกอบธุรกิจ การใช้ระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต องค์ประกอบในการประกอบธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ (E-COMMERCE) ลักษณะการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ปัญหาอุปสรรคในการทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ที่ประสบความสำเร็จ | |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|---|------------------------|
| 1. รหัสและชื่อเวลา | 05-022-218 | เทคนิคการจัดแสดงสินค้า |
| DISPLAY TECHNIQUES | | |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 | |
| 4. พื้นฐาน | - | |
| 5. เวลาศึกษา | 72 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบ ปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจทฤษฎีและหลักปฏิบัติในการจัดแสดงสินค้าในสถานที่ต่าง ๆ2. เข้าใจการจัดผังบริเวณและตกแต่งร้านให้สวยงาม ดึงดูดความสนใจให้เกิดกับตัวผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย3. เลือกใช้อุปกรณ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการตกแต่งร้านค้า และผลิตภัณฑ์ได้อย่างเหมาะสม4. เห็นความสำคัญของเทคนิคในการจัดแสดงสินค้า | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับทฤษฎี และหลักปฏิบัติในการจัดแสดงสินค้าภายในร้าน และ หน้าร้าน การจัดผังบริเวณการจัดตกแต่งหน้าร้าน การจัดแสดงสินค้า การนำอุปกรณ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการตกแต่งร้าน และแสดงสินค้ามาใช้ในงานแสดงสินค้านี้อาจต้องถื่น ระดับชาติ ระดับนานาชาติ | |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-011-101 หลักการโฆษณา |
| | PRINCIPLES OF ADVERTISING |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษา ค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. เข้าใจบทบาท และความสำคัญของการโฆษณาต่อการตลาด2. รู้การรณรงค์โฆษณา ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมศาสตร์กับการโฆษณา
กฎหมาย และจรรยาบรรณการโฆษณา3. เข้าใจการกำหนดงบประมาณโฆษณา4. เข้าใจการเขียนข้อความโฆษณา การเลือกใช้สื่อโฆษณาและการดำเนินการโฆษณา ณ แหล่งซื้อที่เหมาะสม5. เข้าใจการทดสอบสัมฤทธิ์ผลการโฆษณา6. เห็นความสำคัญของหลักการโฆษณา |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับบทบาทและความสำคัญของการโฆษณาต่อการตลาด การรณรงค์โฆษณา พฤติกรรมศาสตร์กับการโฆษณา การกำหนดงบประมาณโฆษณา ข้อความโฆษณา สื่อโฆษณา การโฆษณา ณ แหล่งซื้อ การทดสอบสัมฤทธิ์ผล การโฆษณา กฎหมาย และจรรยาบรรณการโฆษณา |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|--|--------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-011-208 | สื่อการโฆษณา |
| ADVERTISING MEDIA | | |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 | |
| 4. พื้นฐาน | 05-011-101 หลักการโฆษณา | |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. รู้ความหมายและความสำคัญของสื่อโฆษณา ความสัมพันธ์ระหว่างสื่อโฆษณากับเป้าหมายทางการตลาด2. เข้าใจลักษณะเฉพาะของสื่อโฆษณาแต่ละชนิด3. เข้าใจวิธีคำนวณหาค่าประสิทธิผลของสื่อชนิดต่างๆ4. เข้าใจกระบวนการในการวางแผนสื่อโฆษณา5. เข้าใจวิธีจัดทำตารางวางแผนการเลือกใช้และซื้อสื่อโฆษณา6. เห็นความสำคัญของสื่อการโฆษณา | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของสื่อโฆษณา ความสัมพันธ์ระหว่างสื่อโฆษณากับเป้าหมายทางการตลาด การจำแนกประเภทสื่อโฆษณาที่สำคัญและลักษณะเฉพาะของสื่อโฆษณาแต่ละชนิดนั้นๆ การคำนวณหาค่าประสิทธิภาพและประสิทธิผลของสื่อรวมทั้งการจัดทำตารางวางแผนการเลือกใช้และซื้อสื่อโฆษณาประเภทต่างๆ กระบวนการในการวางแผนสื่อโฆษณา | |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|---|------------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-031-101 | การประชาสัมพันธ์ |
| | | PUBLIC RELATIONS |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 | |
| 4. พื้นฐาน | - | |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none">1. รู้ประวัติและแนวความคิดเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์2. รู้วิธีการดำเนินงานประชาสัมพันธ์3. รู้ประเภทของการสื่อสาร ลักษณะและวิธีการสื่อสารเพื่อการจูงใจ4. เข้าใจบทบาทและความสำคัญของทัศนคติ และประชาคติที่มีผลต่อการประชาสัมพันธ์5. เข้าใจการเลือกใช้สื่อประชาสัมพันธ์ให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย6. เห็นความสำคัญของการประชาสัมพันธ์ | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของการประชาสัมพันธ์ แนวความคิดและวิธีการดำเนินงานประชาสัมพันธ์ ประเภทของการสื่อสาร ลักษณะและวิธีการสื่อสารเพื่อการจูงใจในงานประชาสัมพันธ์ ทัศนคติ และประชาคติสื่อเพื่อการประชาสัมพันธ์ สื่อมวลชนสัมพันธ์ | |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|----------------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-081-112 | ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1 |
| | | ENGLISH FOR COMMUNICATION 1 |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก | ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 | ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | 01-320-101 | ภาษาอังกฤษ 1 |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ | ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | | <ol style="list-style-type: none">1. มีทักษะในการฟัง พูด อ่าน เขียน เพื่อการสื่อสารธุรกิจ2. มีทักษะในการเขียนจดหมายธุรกิจในรูปแบบต่าง ๆ3. พิจารณาเลือกใช้ศัพท์ สำนวน เพื่อติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ4. ตระหนักถึงความสำคัญของการใช้ภาษาในการสื่อสารธุรกิจ |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | | ศึกษาภาษาอังกฤษเพื่อพัฒนาทักษะทั้งทางด้านการฟัง พูด อ่าน เขียน ศึกษาการเขียนจดหมายธุรกิจรูปแบบต่าง ๆ การเขียนบันทึกข้อความ การเรียบเรียงข้อความ การส่งโทรสาร การพูดโทรศัพท์ติดต่อทางธุรกิจรวมทั้งการรับแจ้งความและการโฆษณา |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|----------------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-081-213 | ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 2 |
| | | ENGLISH FOR COMMUNICATION 2 |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก | ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 | ชั้นปีที่ 2 |
| 4. พื้นฐาน | 05-081-112 | ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1 |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ | ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | | 1. รู้วิธีการใช้คำศัพท์ สำนวนในการสื่อสารธุรกิจ
2. รู้วิธีเขียนจดหมายสมัครงาน การส่งสินค้า และข้อความโฆษณา
3. มีทักษะในการฟัง พูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษมากขึ้น
4. ตระหนักถึงความสำคัญของการใช้ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | | ศึกษาคำศัพท์ สำนวนภาษาอังกฤษ ที่ใช้ในการสื่อสารต่อจากวิชาภาษาอังกฤษ
เพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1 โดยเน้นการฝึกทักษะการฟัง การพูด การอ่านและ
การเขียน ฝึกการเขียนจดหมายสมัครงาน การส่งสินค้า และการเขียนข้อความ
โฆษณา |

ภาคผนวก

คณะกรรมการพัฒนาหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

หลักสูตร 2 ปี รับผู้จบการศึกษาระดับ ปวช.

สายวิชาบริหารธุรกิจ

สาขาวิชาการตลาด

1. ผู้อำนวยการวิทยาเขตเทคนิคกรุงเทพฯ			ประธานสาขาวิชา
2. ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ วิทยาเขตเทคนิคกรุงเทพฯ			รองประธานสาขาวิชา
3. นางสุดาดวง	เรืองรุจิระ	วิทยาเขตเทคนิคกรุงเทพฯ	กรรมการ
4. นายสมใจ	ชื่นวัฒนาประณิธิ	วิทยาเขตภาคพายัพ	กรรมการ
5. นายปรีชา	ชลวัฒน์พงศ์	วิทยาเขตบพิตรพิมุขจักรวรรดิ	กรรมการ
6. นางวาสนา	เจริญสุข	วิทยาเขตตาก	กรรมการ
7. นายธานี	คงเพ็ชร	วิทยาเขตพัฒนชัยการพระนคร	กรรมการ
8. นางสาวบุญส่ง	รอดแก้ว	วิทยาเขตวาสุกรี	กรรมการ
9. นางวีราวรรณ	มารังกูร	วิทยาเขตภาคใต้	กรรมการ
10. นางศิริมา	ศิริธรรมิรัญ	วิทยาเขตบพิตรพิมุขมหาเมฆ	กรรมการ
11. นางจิตต์ผจง	สุขะตุงคะ	วิทยาเขตจักรพงษ์ภูวนารถ	กรรมการ
12. นางนพพร	เอี่ยมเกตุแก้ว	วิทยาเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	กรรมการ
13. นางสาวจิตตรี	ยกย่องสกุล	วิทยาเขตเทคนิคกรุงเทพฯ	กรรมการ
14. หัวหน้าคณะวิชาบริหารธุรกิจ		วิทยาเขตเทคนิคกรุงเทพฯ	กรรมการและเลขานุการ