

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

(รับผู้จบมัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือเทียบเท่า)

สาขาวิชาการตลาด

(หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2546)

สายวิชาบริหารธุรกิจ

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

การจัดการศึกษา สายวิชาบริหารธุรกิจ จำเป็นต้องมีแนวทางและจุดมุ่งหมายให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาการศึกษาแห่งชาติ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งคือ การพัฒนาหลักสูตร โดยจะต้องปรับเปลี่ยนให้ทันต่อการพัฒนาทางเทคโนโลยี และสอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ได้ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาหลักสูตรที่ตรงกับความต้องการของตลาดแรงงาน และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีดังกล่าวมาโดยตลอด ดังนั้น ในปีพุทธศักราช 2546 สถาบันฯ จึงได้พัฒนาและปรับปรุงหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (รับผู้จบมัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือเทียบเท่า) สาขาวิชาการตลาด ฉบับนี้ขึ้น

การปรับปรุงและพัฒนาหลักสูตรฉบับนี้ ได้ดำเนินการโดยคณาจารย์ของสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล และผู้แทนจากภาคเอกชน จึงหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (รับผู้จบมัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือเทียบเท่า) สาขาวิชาการตลาด ปีพุทธศักราช 2546 ฉบับนี้ จะสามารถนำไปใช้ในสถาบันการศึกษาผลิตผู้สำเร็จการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ออกไปสู่ตลาดแรงงานได้อย่างมีคุณภาพ

สายวิชาบริหารธุรกิจ
สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

สารบัญ

วิสัยทัศน์	ก
ภารกิจ	ข
วัตถุประสงค์	ค
ปรัชญาการศึกษา	ง
ชื่อหลักสูตร	1
ชื่อประกาศนียบัตร	1
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	1
วัตถุประสงค์ของหลักสูตร	1
กำหนดการเปิดสอน	1
คุณสมบัติของผู้เข้าศึกษา	2
การคัดเลือกผู้เข้าศึกษา	2
ระบบการศึกษา	4
ระยะเวลาการศึกษา	4
สถานที่และอุปกรณ์	5
หลักสูตร	5
- จำนวนหน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตร	5
- โครงสร้างหลักสูตร	5
- รายวิชา	8
- แผนการศึกษา	11
ลักษณะรายวิชา	19
- วิชาศึกษาทั่วไป	24
- วิชาชีพปรับพื้นฐาน	32
- วิชาชีพพื้นฐาน	40
- วิชาชีพเฉพาะสาขา	-
- วิชาชีพเลือก	-
- วิชาเลือกเสรี	-

วิสัยทัศน์ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลเป็นผู้นำในการจัดการศึกษาและพัฒนากำลังคนนัก
ปฏิบัติการ ให้มีความชำนาญด้านวิชาชีพและเทคโนโลยี มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล
ภายใต้การบริหารจัดการที่เป็นอิสระ รวมทั้งพัฒนางานสู่ความเป็นเลิศ และสร้างคุณค่า
ให้กับ สังคม

ภารกิจ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

- . - . - . - . - .

1. ผลิตนักศึกษา งานวิจัย และสิ่งประดิษฐ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานสากล สอดคล้องกับความต้องการของประเทศและสังคมโลก
2. เป็นสถาบันการศึกษาที่มุ่งสู่ความเป็นเลิศด้านวิชาชีพและเทคโนโลยี
3. พัฒนากำลังคนด้านวิชาชีพและเทคโนโลยี สสนองความต้องการของสังคม
4. พัฒนาสถาบันฯ ให้มีขีดความสามารถในการปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงและความก้าวหน้าทางวิชาชีพและเทคโนโลยี
5. ทำนุบำรุงศาสนา ส่งเสริมศิลปวัฒนธรรมไทยและรักษาสังแวดล้อม

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล เป็นสถาบันการศึกษา และการวิจัย มีวัตถุประสงค์ที่จะผลิต
ครูอาชีวศึกษาระดับปริญญาตรี ให้การศึกษาทางด้านวิชาชีพทั้งระดับต่ำกว่าปริญญา ระดับ
ปริญญาตรี และประกาศนียบัตรชั้นสูง ทำการวิจัยส่งเสริมการศึกษาด้านวิชาชีพ และให้บริการ
ทางวิชาการแก่สังคม

ปรัชญาการศึกษา
สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล จัดการศึกษาโดยมุ่งพัฒนากำลังคน ให้มีคุณสมบัติพร้อมที่จะ
ประยุกต์ และพัฒนาเทคโนโลยี เพื่อการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจของประเทศไทย

หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

สาขาวิชา การตลาด

(หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2546)

1. ชื่อหลักสูตร

ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชา การตลาด

Diploma Program in Marketing

2. ชื่อประกาศนียบัตร

ปวส. การตลาด

Dip. in Marketing

3. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

สายวิชาบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

4. วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

เพื่อให้ผู้สำเร็จการศึกษามีความรู้ ความสามารถ

- 4.1 ปฏิบัติงานเชิงวิชาการ การจัดจำหน่ายสินค้า การหาแหล่งขายสินค้าและบริการ การบริหารการค้าปลีก การดำเนินงานของร้านค้า การนำเข้าและการส่งออก การวางแผนและการส่งเสริมการตลาด
- 4.2 ปฏิบัติงานหน้าที่ พนักงานและนิเทศการขาย พนักงานจัดหาแหล่งขายสินค้า พนักงานวิจัยและสถิติทางการตลาด และผู้ช่วยผู้บริหารการตลาด
- 4.3 ปฏิบัติงานการบริหารธุรกิจทั่วไปเกี่ยวกับกิจกรรมการตลาด เกษตรกรรม และตลาดอุตสาหกรรม ความเคลื่อนไหวของตลาด การพยากรณ์ธุรกิจและการประกอบอาชีพอิสระส่วนตัว
- 4.4 มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และมีกึ๋นนิสัยในการค้นคว้า ปรับปรุงตนเองให้ก้าวหน้า สามารถแก้ปัญหาด้วยหลักการและเหตุผล อันจะก่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ตามเป้าหมายอย่างมีคุณภาพ
- 4.5 ได้รับการปลูกฝังให้มีคุณธรรม มีระเบียบวินัย มีความซื่อสัตย์สุจริต ขยันหมั่นเพียร ด้วยความสำนึกในจรรยาบรรณของวิชาชีพ มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่และสังคม

5. กำหนดการเปิดสอน

ตั้งแต่ปีการศึกษา 2546 เป็นต้นไป

6. คุณสมบัติของผู้เข้าศึกษา

เป็นผู้สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือเทียบเท่า

7. การคัดเลือกผู้เข้าศึกษา

7.1 ใช้วิธีการสอบคัดเลือกตามเกณฑ์ที่สถาบันการศึกษาหรือวิทยาเขตฯ กำหนด

7.2 คัดเลือกผู้ที่มีคุณสมบัติเฉพาะอื่น ๆ ที่กำหนดไว้ในระเบียบการสอบคัดเลือกและ / หรือ คัดเลือก
ของสถานศึกษาหรือวิทยาเขตฯ

8. ระบบการศึกษา

8.1 การจัดการศึกษา

ปีการศึกษาหนึ่งแบ่งออกเป็น 2 ภาคการศึกษาปกติ และอาจจัดให้มีการศึกษาภาคฤดูร้อนได้ใน
ภาคการศึกษาปกติ ภาคการศึกษาหนึ่งมีเวลาเรียน 18 สัปดาห์สำหรับภาคฤดูร้อนให้จัด 6-9 สัปดาห์
โดยเพิ่มจำนวนคาบการเรียนในแต่ละสัปดาห์ของแต่ละรายวิชาให้มีจำนวนคาบเรียนครบตามหลัก
สูตร และควรยึดหลักการจัดแผนการศึกษาในแต่ละภาคดังนี้

8.1.1 จัดแบ่งวิชาแต่ละภาคการศึกษา โดยกระจายภาระของผู้สอนและผู้เรียนให้เหมาะสม

8.1.2 จัดตามลำดับรายวิชาก่อนหลัง

8.1.3 ภาคการศึกษาหนึ่ง 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 การเปิดหลักสูตรรายวิชา ต้องขออนุมัติสถาบันฯ

8.1.6 การเปิดสาขางานรองหรือสาขางานเฉพาะ และ/หรือ การเปิดรายวิชาเลือกต้องขออนุมัติ
จากผู้อำนวยการวิทยาเขตฯ และแจ้งให้สถาบันฯ รับทราบ

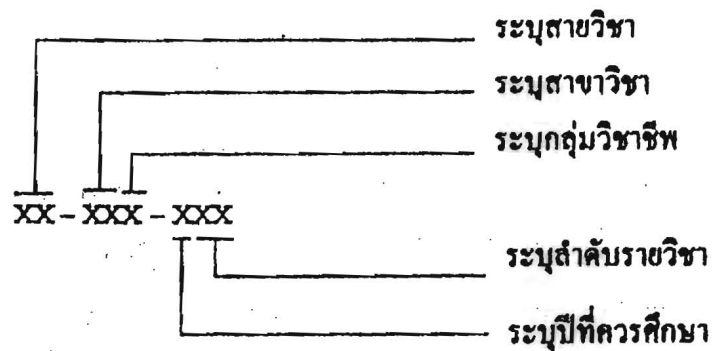
8.2 การบริหารหลักสูตรด้านวิชาการ

การบริหารหลักสูตรด้านวิชาการในแต่ละสถานศึกษาหรือวิทยาเขตฯ ให้มีคณะผู้ทำงานด้าน
บริหารหลักสูตร ประกอบด้วย

8.2.1 ให้หัวหน้าคณะวิชาเป็นประธาน หัวหน้าแผนกวิชาเป็นกรรมการ มีหน้าที่ควบคุมจัดรายวิชา

8.2.2 แผนกวิชาที่ใหญ่มีสาขางานรองหลายสาขางาน อาจแบ่งส่วนงานในแผนกวิชาเป็นหมวดวิชา
ตามสาขางานรอนั้น 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

นอกจากการศึกษารายวิชาแล้ว นักศึกษาควรฝึกงานในแหล่งประกอบการและ / หรือฝึกงานเสริมประสบการณ์ เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างแท้จริงก่อนสำเร็จการศึกษา แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของสถานศึกษา

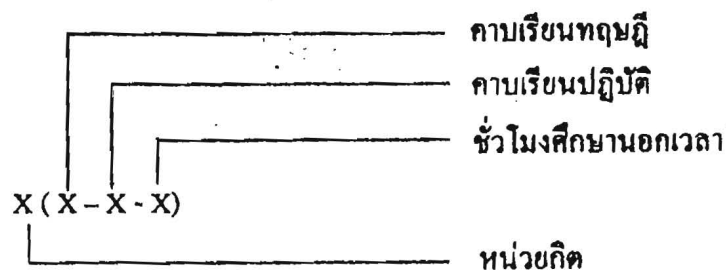
8.4 การจัดชั่วโมงเรียน

ในการจัดชั่วโมงเรียนนั้น ได้พิจารณาถึงลักษณะการเรียนการสอนและกระบวนการเรียนรู้ของนักศึกษาที่สามารถเกิดขึ้นได้ทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน ดังนั้นควรจัดชั่วโมงให้นักศึกษาได้ศึกษาทั้งในเวลาและนอกเวลาเรียน รวมสัปดาห์ละ 40-60 ชั่วโมง

8.4.1 การจัดเวลาเรียนรู้นักศึกษามี 3 ลักษณะ

1. คาบเรียนทฤษฎี
2. คาบเรียนปฏิบัติ
3. ชั่วโมงศึกษานอกเวลา

8.4.2 หน่วยกิตและเวลาที่นักศึกษาใช้เพื่อการศึกษากำหนดดังนี้



8.5 การนับหน่วยกิต

ในการจัดรายวิชาต่าง ๆ เมื่อได้รับแบ่งรายวิชาหรือเนื้อหา ตามหลักการศึกษาระบบสมรรถฐานตามข้อ 8.3 และให้ความหนักเบาของรายวิชาต่าง ๆ แล้ว การนับหน่วยกิตให้ถือตามเกณฑ์ ดังนี้

8.5.1 ชั่วโมงทฤษฎี 1 คาบเรียนคือสัปดาห์เท่ากับ 1 หน่วยกิต

8.5.2 ชั่วโมงปฏิบัติการในห้องทดลอง หรือห้องปฏิบัติการ 2 หรือ 3 คาบเรียนต่อสัปดาห์เท่ากับ 1 หน่วยกิต

8.5.3 ชั่วโมงปฏิบัติการในโรงฝึกงาน หรือภาคสนาม 3 คาบเรียนต่อสัปดาห์ เท่ากับ 1 หน่วยกิต

8.5.4 ชั่วโมงฝึกงานในกิจการอุตสาหกรรมหรือธุรกิจ ณ แหล่งประกอบการประมาณ 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ หรือประมาณ 100 ชั่วโมงเท่ากับ 1 หน่วยกิต หรือไม่มีหน่วยกิตก็ได้

8.5.5 จำนวนรวมของชั่วโมงทฤษฎี ปฏิบัติ และศึกษานอกเวลาเรียน หากด้วยหน่วยกิตไม่เกิน 2.5 และไม่ต่ำกว่า 2.00

8.5.6 หน่วยกิตตลอดหลักสูตร จำนวน 101 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. ความมุ่งหมายเกณฑ์หลักสูตรและแผนการศึกษาเสนอแนะของเฉพาะสาขาวิชา
2. ลักษณะรายวิชาที่กำหนดไว้ในหลักสูตรสาขาวิชา และการเรียงลักษณะรายวิชา จะจัดเป็นหมวดวิชาเรียงตามรหัสจากน้อยไปหามาก การกำหนดระดับรายวิชาเป็นการระบุนาการศึกษาที่ควรเริ่มจัดในแผนการศึกษา
3. การกำหนดพื้นฐานในลักษณะรายวิชา หมายถึง ผู้เรียนต้องสอบผ่านวิชาพื้นฐานที่ระบุไว้ จึงจะลงทะเบียนเรียนในรายวิชานั้นได้

8.6.3 หลักสูตรรายวิชาเป็นเอกสารหลักสูตรที่ปรับขยายคำอธิบายรายวิชา ให้มีรายละเอียดมากพอที่ผู้สอนจะสามารถนำไปทำโครงการสอนได้ และจัดพิมพ์แยกรายวิชาเล่ม

9. ระยะเวลาการศึกษา

ระยะเวลาศึกษาไม่เกิน 6 ภาคการศึกษา แต่ไม่เกินกำหนดที่ระบุไว้ในระเบียบสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลว่าด้วย การวัดผลระดับประกาศนียบัตร พุทธศักราช 2537 และฉบับ 2 พุทธศักราช 2541

10. สถานที่และอุปกรณ์

สถานศึกษาหรือวิทยาเขตในสังกัดสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

11. หลักสูตร

11.1 จำนวนหน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตร

101 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 / หรือ วิทยาศาสตร์

3 หน่วยกิต

1.6 กลุ่มวิชาพลศึกษาและนันทนาการ

2 หน่วยกิต

2. หมวดวิชาชีพ

จำนวน

78 หน่วยกิต

2.1 กลุ่มวิชาชีพพื้นฐาน

39 หน่วยกิต

2.1.1 วิชาชีพปรับพื้นฐาน

15 หน่วยกิต

2.1.2 วิชาชีพพื้นฐาน

24 หน่วยกิต

2.2 กลุ่มวิชาชีพเฉพาะสาขา

24 หน่วยกิต

2.3 กลุ่มวิชาชีพเลือก

15 หน่วยกิต

3. หมวดวิชาเลือกเสรี

จำนวน

3 หน่วยกิต

11.3 ราชวิชา

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

01-320-103 ภาษาอังกฤษพื้นฐาน 1

✓ 3(2-2-2)✓

01-320-104 ภาษาอังกฤษพื้นฐาน 2

✓ 3(2-2-2)✓

1.5 กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์และ / หรือ วิทยาศาสตร์

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 วิชาศึกษาทั่วไปในแต่ละกลุ่มวิชาอาจเลือกเรียนวิชาอื่นในกลุ่มวิชาเดียวกัน
ที่ระบุไว้ในหลักสูตรของคณะศิลปศาสตร์และคณะวิทยาศาสตร์ได้

2. หมวดวิชาชีพ

จำนวน

78 หน่วยกิต

2.1 กลุ่มวิชาชีพพื้นฐาน

39 หน่วยกิต

2.1.1 วิชาชีพปรับพื้นฐาน

15 หน่วยกิต

05-000-001 ชุรกิจเบื้องต้น

✓3 (3-0-3) ✓

05-000-002 การปฏิบัติงานสำนักงาน

✓3 (2-2-3) ✓

05-000-003 การบัญชี 1

✓3 (2-2-3) ✓

05-000-004 การบัญชี 2

✓3 (2-2-3) ✓

05-000-005 การขาย

✓3 (2-2-3) ✓

หมายเหตุ นักศึกษาต้องผ่านการทดสอบ ทักษะด้านพิมพ์ดีดไทย - อังกฤษ 30 คำ/นาที

2.1.2 วิชาชีพพื้นฐาน

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 (2-2-2) ✓

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 (2-2-3) /
05-022-210	การบริหารจัดซื้อ	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 (3-0-3)
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

นักศึกษาเลือกวิชาใดก็ได้ ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต โดยความเห็นชอบจากอาจารย์ที่ปรึกษา

หมายเหตุ นักศึกษาที่จะสำเร็จการศึกษาสาขาวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด ควรจะต้องมีการฝึกงานไม่น้อยกว่า 200 ชั่วโมง และให้จัดทำแผนการฝึกงานภายใต้การดูแลของสถานศึกษานั้น ๆ

หมายเหตุ สำหรับวิชาชีพเฉพาะสาขา/วิชาเอกอื่นที่มีความประสงค์เลือกวิชาการตลาดเป็นวิชาโทจะต้องศึกษาไม่น้อยกว่า 15 หน่วยกิต จากรายวิชาต่อไปนี้

05-021-102	พฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-3)
05-021-205	การจัดจำหน่าย	3(3-0-3)
05-021-207	การบริหารการค้าปลีก	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)

แผนการศึกษา
สาขาวิชาการตลาด
ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

01-310-101	ภาษาไทย 1	3(3-0-3)
01-610-001	พลศึกษา	1(0-2-1)
05-000-001	ธุรกิจเบื้องต้น	3(3-0-3)
05-000-002	การปฏิบัติงานสำนักงาน	3(2-2-3)
05-000-003	การบัญชี 1	3(2-2-3)
05-000-005	การขาย	3(2-2-3)

รวม

16

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 2

01-210-001	การเขียนรายงานและการใช้ห้องสมุด	3(3-0-3)
01-620-002	นันทนาการกลางแจ้ง	1(0-2-1)
05-000-004	การบัญชี 2	3(2-2-3)
05-000-101	หลักเศรษฐศาสตร์	3(3-0-3)
05-000-103	หลักการจัดการ	3(3-0-3)
13-010-120	คณิตศาสตร์ทั่วไป	3(3-0-3)

รวม

16

แผนการศึกษา
สาขาวิชาการตลาด
ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

01-120-001	การพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม	3(3-0-3)
01-320-103	ภาษาอังกฤษพื้นฐาน 1	3(2-2-2)
05-000-102	หลักการตลาด	3(3-0-3)
05-000-107	การบัญชีการเงิน	3(2-2-2)
05-000-108	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ	3(3-0-3)
05-021-103	คณิตศาสตร์การตลาด	3(2-2-2)
รวม		18

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 2

01-320-104	ภาษาอังกฤษพื้นฐาน 2	3(2-2-2)
05-000-104	กฎหมายธุรกิจ	3(3-0-3)
05-000-105	สถิติธุรกิจ	3(3-0-3)
05-021-102	พฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-3)
05-021-205	การจัดจำหน่าย	3(3-0-3)
xx-xxx-xxx	วิชาชีพเลือก	3(3-0-3)
รวม		18

แผนการศึกษา
สาขาวิชาการตลาด
ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

05-000-106	การพาณิชย์	3(3-0-3)
05-021-206	การจัดการขาย	3(3-0-3)
05-021-208	การส่งเสริมการตลาด	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		18

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 2

05-021-207	การบริหารการค้าปลีก	3(3-0-3)
05-021-209	การนำเข้าและการส่งออก	3(3-0-3)
05-021-211	ระเบียบวิธีการวิจัยตลาดเบื้องต้น	3(2-3-2)
xx-xxx-xxx	วิชาชีพเลือก	3(x.x.x)
xx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี	3(x.x.x)
รวม		15

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 | <ol style="list-style-type: none"> 1. เข้าใจวิธีการใช้ห้องสมุด 2. เข้าใจวิธีการเขียนรายงานทางวิชาการ 3. นำความรู้ไปใช้ค้นคว้าหาข้อมูลจากวัสดุสารนิเทศ 4. นำความรู้ไปใช้ในการเขียนรายงานทางวิชาการและงานวิจัย 5. ตระหนักถึงความสำคัญของห้องสมุดและความรับผิดชอบในการใช้ห้องสมุด 6. มีทักษะในการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | <p>ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องห้องสมุดทั่ว ๆ ไป ห้องสมุดของเรา วัสดุสารนิเทศ หนังสือ
อ้างอิง การจัดหมวดหมู่หนังสือ การจัดเรียงวัสดุสารนิเทศ เครื่องช่วยค้นวัสดุ
สารนิเทศ ส่วนต่าง ๆ ของหนังสือและการระวังกษา รายงานทางวิชาการ
ขั้นตอนการเขียนรายงานและรูปแบบของรายงาน หลักเกณฑ์การเขียน
บรรณานุกรม และเชิงอรรถ</p> | |

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 ตลอดจนวิธีการทำงานกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ 2. นำหลักเกณฑ์เทคนิควิธีไปประยุกต์ใช้ในการดำรงชีวิต และการประกอบสัมมาชีพ 3. พัฒนาพฤติกรรมและลักษณะนิสัยในการทำงานของนักศึกษาให้เป็นผู้นำผู้ตามที่ดี 4. พัฒนานักศึกษาให้เป็นผู้มีคุณสมบัติด้านคุณธรรม จริยธรรม จรรยาวิชาชีพ ตลอดจนมีระเบียบวินัยในชีวิตและสังคม | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | <p>ศึกษาเกี่ยวกับปรัชญาและหลักธรรมในการดำรงชีวิตและการทำงานของบุคคล การสร้างแนวคิดและทัศนคติต่อตนเอง ธรรมะกับการสร้างคุณภาพชีวิต บทบาทหน้าที่ และความรับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่น การบริหารตนให้เข้ากับชีวิตและสังคมและการปรับตนเพื่อร่วมกิจกรรมทางสังคม ศึกษาเทคนิคการครองใจคน และการสร้างผลิตผลในการทำงานให้มีประสิทธิภาพ</p> | |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 01-310-101 ภาษาไทย 1 |
| | THAI 1 |
| 2. ภาพรายวิชา | วิชาภาษาไทย ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชา การตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none"> 1. เข้าใจพื้นฐานการใช้ภาษาไทย 2. เข้าใจหลักการฟัง จับใจความสำคัญ มีวิจารณญาณในการฟัง 3. เข้าใจหลักการอ่าน จับใจความสำคัญ วิเคราะห์และสังเคราะห์ความ
จากเรื่องที่อ่าน 4. เข้าใจหลัก วิธีการพูดประเภทต่างๆ มีศิลปะการพูดในงานอาชีพ
อย่างมีประสิทธิภาพ 5. เข้าใจหลัก วิธีการเขียนในรูปแบบต่างๆ ซึ่งจะเป็ประโยชน์ในงาน
อาชีพ 6. เห็นความสำคัญของการใช้ภาษาไทยเป็นเครื่องมือสำหรับการศึกษา
และงานอาชีพอย่างต่อเนื่อง |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและฝึกทักษะเกี่ยวกับการรับสารและการส่งสาร การพูดในโอกาส
และสถานการณ์ต่าง ๆ ได้แก่ การสนทนา การแสดงความคิดเห็น
การประชุมการพูดในที่ประชุม การกล่าวในโอกาสต่าง ๆ มารยาทใน
การพูดและการฟังการเขียนจดหมาย รายงาน สรุปความ บันทึก
โครงการ บทคัดย่อ การกรอกแบบฟอร์ม เช่น ใบสมัคร คำร้อง และ
เอกสารสัญญา |

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 01-320-103 ภาษาอังกฤษพื้นฐาน 1
FUNDAMENTAL ENGLISH 1
2. ภาพรายวิชา วิชาภาษาอังกฤษ ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ทุกสาขาวิชา
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
 1. รู้คำศัพท์ สำนวน และโครงสร้างภาษาพื้นฐาน
 2. เข้าใจสาระสำคัญของเรื่องที่อ่านและฟัง
 3. มีทักษะในการใช้ภาษาที่เหมาะสมในการพูดและเขียนข้อความสั้น ๆ
 4. มีเจตคติที่ดีต่อการใช้ภาษาอังกฤษเป็นเครื่องมือในการสื่อสารและ
การหาความรู้เพิ่มเติม
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาและฝึกปฏิบัติเพื่อให้เกิดทักษะการฟัง พูด อ่านและเขียน โดย
เน้นทักษะการอ่านเพื่อจับใจความสำคัญและรายละเอียด การพัฒนา
ความรู้ด้านคำศัพท์ รูปแบบและการใช้ภาษาอย่างถูกต้อง การเขียนระดับ
ประโยค และข้อความสั้น ๆ การฟังเพื่อจับใจความสำคัญ การพูด
เพื่อสื่อสารในชีวิตประจำวัน

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|---|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 01-320-104 | ภาษาอังกฤษพื้นฐาน 2
FUNDAMENTAL ENGLISH 2 |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาภาษาอังกฤษ ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ทุกสาขาวิชา | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 1 | |
| 4. พื้นฐาน | ภาษาอังกฤษพื้นฐาน 1 | |
| 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. รู้คำศัพท์ จำนวน และโครงสร้างภาษาที่ซับซ้อนขึ้น
เพื่อใช้ในการสื่อสาร 2. เข้าใจเทคนิคสรุปสาระสำคัญ 3. มีทักษะในการใช้ภาษาที่เหมาะสมในการเขียนข้อความระดับย่อหน้า 4. มีเจตคติที่ดีต่อการใช้ภาษาอังกฤษเป็นเครื่องมือในการสื่อสารและ
หาความรู้เพิ่มเติม | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและฝึกปฏิบัติเพื่อให้เกิดทักษะ ฟัง พูด อ่าน และเขียน โดยเน้น
ทักษะการเขียนระดับย่อหน้า โดยใช้รูปแบบภาษาที่ซับซ้อนขึ้น เทคนิค
การอ่านเพื่อจับใจความสำคัญ การฟังเพื่อจับใจความสำคัญ และการพูด
เพื่อสื่อสารในสถานการณ์ต่าง ๆ | |

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 13-010-120 คณิตศาสตร์ทั่วไป
GENERAL MATHEMATICS
2. ภาพรายวิชา 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
 1. เข้าใจเกี่ยวกับเลขฐานสองและเลขฐานต่าง ๆ
 2. เข้าใจเกี่ยวกับตรรกศาสตร์เบื้องต้น
 3. เข้าใจเกี่ยวกับฟังก์ชันชี้กำลัง และลอการิทึมธรรมชาติ
 4. เข้าใจเกี่ยวกับเมตริกซ์และดีเทอร์มิแนนท์
 5. เข้าใจเกี่ยวกับฟังก์ชัน ลิมิต ความต่อเนื่อง และอนุพันธ์ของฟังก์ชันพีชคณิต
 6. ตระหนักถึงความสำคัญต่อการนำคณิตศาสตร์ทั่วไป ไปประยุกต์ใช้ในวิชาชีพ
การศึกษาต่อ และเป็นคนมีเหตุผลและรอบคอบ
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาเกี่ยวกับเลขฐานสองและเลขฐานต่าง ๆ ตรรกศาสตร์เบื้องต้น ฟังก์ชันชี้กำลัง
และลอการิทึมธรรมชาติ เมตริกซ์และดีเทอร์มิแนนท์ 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
 1. มีทักษะด้านความรู้พื้นฐานของพลศึกษา
 2. สามารถเสริมสร้างสมรรถภาพทางกายได้
 3. ตระหนักถึงคุณค่าของสวัสดิภาพในกิจกรรมพลศึกษา
 4. มีทักษะการเล่นกีฬาตามชนิดที่เลือก
 5. ตระหนักในคุณค่าของกิจกรรมทางพลศึกษาเพื่อพัฒนาร่างกาย จิตใจ
อารมณ์และสังคม
8. คำอธิบายรายวิชา ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับกิจกรรมพลศึกษา การส่งเสริมสมรรถภาพร่างกาย
สวัสดิภาพ กฎ กติกา มารยาท ในการแข่งขันกีฬา โดยเลือกชนิดกีฬา
ตามความเหมาะสม

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 01-620-002 นันทนาการกลางแจ้ง
OUTDOOR RECREATION
2. สภาพรายวิชา วิชานันทนาการ ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชา การตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 1
4. พื้นฐาน -
5. เวลาศึกษา 36 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี - คาบ ปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษา ค้นคว้านอกเวลา 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 1 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. เข้าใจลักษณะของการจัดกิจกรรมนันทนาการกลางแจ้ง
 2. มีทักษะการจัดหาแหล่งทางธรรมชาติเพื่อการนันทนาการ
 3. มีทักษะการจัดกิจกรรมนันทนาการกลางแจ้ง
 4. มีทัศนคติที่ดีต่อการจัดกิจกรรมนันทนาการกลางแจ้ง
8. คำอธิบายรายวิชา ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมนันทนาการกลางแจ้ง การจัดหาแหล่งทาง
ธรรมชาติเพื่อนันทนาการกลางแจ้ง รวมทั้งการจัดกิจกรรมนอกเมือง เห็นคุณค่า
และประโยชน์จากกิจกรรมที่ใช้

ปลาห

ห

แหล่งทาง
เห็นคุณค่า

ลักษณะรายวิชา
วิชาชีพปรับพื้นฐาน

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-000-001 ธุรกิจเบื้องต้น
INTRODUCTION TO BUSINESS
2. สภาพรายวิชา วิชาชีพปรับพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1
4. พื้นฐาน -
5. เวลาศึกษา 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. เข้าใจลักษณะและความสำคัญของธุรกิจ
 2. เข้าใจวิวัฒนาการของการแลกเปลี่ยน การออม และการลงทุน
 3. เข้าใจลักษณะสถาบันสนับสนุนทางธุรกิจ
 4. เข้าใจการซื้อขายและการขายทางธุรกิจ
 5. เข้าใจลักษณะและประเภทเอกสารทางธุรกิจ
 6. เข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
 7. ตระหนักถึงความสำคัญของการประกอบอาชีพทางธุรกิจ
8. คำอธิบายรายวิชา
ศึกษาเกี่ยวกับความสำคัญของธุรกิจและ รูปแบบขององค์การธุรกิจ ระบบการแลกเปลี่ยนการออมและการลงทุน สถาบันสนับสนุนทางธุรกิจ กิจกรรมทางด้านการซื้อและด้านการขาย เอกสารทางธุรกิจ และความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-002 การปฏิบัติงานสำนักงาน |
| | OFFICE OPERATIONS |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพปรับพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 72 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบ ปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์ และนักศึกษาต้องใช้เวลาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none"> 1. เข้าใจการปฏิบัติงานสำนักงาน 2. เข้าใจเทคนิคและวิธีการใช้และบำรุงรักษาเครื่องใช้สำนักงาน 3. จัดทำระบบการจัดเก็บเอกสาร 4. มีทักษะในการปฏิบัติงานสำนักงาน 5. มีเจตคติที่ดีต่อการปฏิบัติงานสำนักงาน |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการปฏิบัติงานสำนักงาน ได้แก่ การใช้เครื่องใช้สำนักงานและการบำรุงรักษาเครื่องใช้สำนักงานประเภทต่างๆ เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องโทรสาร เครื่องอัดน้ำเนาอัดโนมัติ เครื่องโทรศัพท์ระบบตู้สาขา เครื่องถ่ายเอกสาร ฯลฯ งานสารบรรณ งานเอกสารธุรกิจ การติดต่อสื่อสารและแหล่งข้อมูล และ การจัดเก็บเอกสาร |

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-000-003 การบัญชี 1
ACCOUNTING 1
2. สภาพรายวิชา วิชาชีพรับพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1
4. พื้นฐาน -
5. เวลาศึกษา 72 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาด้านนอเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
1. เข้าใจแม่บทการบัญชี การวิเคราะห์รายการค้าและการบันทึกข้อมูลทางการเงิน
 2. เข้าใจการจัดทำบทดลอง กระดาษทำการ การปรับปรุงขั้นพื้นฐาน การปิดบัญชี และการจัดทำงบการเงินของกิจการให้บริการ
 3. เข้าใจการจัดทำสมุดเงินสด และงบบันทึกยอดเงินฝากธนาคาร
 4. มีทักษะในงานบัญชีขั้นพื้นฐาน
 5. ตระหนักถึงคุณค่าการจัดทำบัญชี
8. คำอธิบายรายวิชา
- ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับแม่บทการบัญชี การวิเคราะห์รายการค้า และการบันทึกข้อมูลทางการเงิน การจัดทำบทดลอง และกระดาษทำการ รายการปรับปรุงขั้นพื้นฐาน การปิดบัญชี การจัดทำงบการเงินของกิจการให้บริการ สมุดเงินสด และงบบันทึกยอดเงินฝากธนาคาร

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|---|--------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-004 | การบัญชี |
| | | ACCOUNTING 2 |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพปรับพื้นฐานในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 1 | |
| 4. พื้นฐาน | 05-000-003 | การบัญชี 1 |
| 5. เวลาศึกษา | 72 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none"> 1. เข้าใจวิธีการบันทึกบัญชีสินค้า และการบันทึกบัญชีของกิจการซื้อขายสินค้า 2. เข้าใจวิธีการตีราคาสินค้าคงเหลือ 3. เข้าใจวิธีการปรับปรุงบัญชีโดยละเอียด การปิดบัญชีและการจัดทำงบการเงิน 4. มีทักษะในการจัดทำงบการเงินของกิจการซื้อขายสินค้า 5. ตระหนักถึงคุณค่าของการนำข้อมูลทางการบัญชีไปใช้ในธุรกิจ | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการบันทึกบัญชีสินค้า การบันทึกบัญชีของกิจการซื้อขายสินค้า สินค้าคงเหลือ การปรับปรุงบัญชีโดยละเอียด การปิดบัญชี และการจัดทำงบการเงินของกิจการซื้อขายสินค้า | |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-005 การขาย |
| | SELLING |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพปรับพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 1 |
| 4. พื้นฐาน | - |
| 5. เวลาศึกษา | 72 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์ และนักศึกษาต้องใช้เวลาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none"> 1. เข้าใจความรู้เบื้องต้นทางการขายและประเภทของงานขาย 2. เข้าใจความรู้พื้นฐานของพนักงานขาย 3. เข้าใจการวางแผนการขายและเทคนิคการเสนอขาย 4. มีทักษะในการวางแผนการขายและการเสนอขาย 5. มีเจตคติที่ดีต่ออาชีพการขาย |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความรู้เบื้องต้นทางการขาย ประเภทของงานขาย ความรู้พื้นฐานของพนักงานขาย การวางแผนการขาย และเทคนิคการเสนอขาย |

ปดาค์

ซื้อขายสินค้า

ค่างานการเงิน

องกิจการซื้อ

บัญชี และการ

ลักษณะรายวิชา
วิชาชีพพื้นฐาน

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-000-101 หลักเศรษฐศาสตร์
PRINCIPLES OF ECONOMICS
2. สภาพรายวิชา วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ทุกสาขาวิชา
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 2 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 การกำหนดราคาและปริมาณ
ผลผลิต 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
ทุกสาขาวิชา | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2 | |
| 4. พื้นฐาน | - | |
| 5. เวลาศึกษา | 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษากันคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none"> 1. เข้าใจบทบาทของการตลาดที่มีต่อระบบเศรษฐกิจและสังคม 2. รู้องค์ประกอบของโครงสร้างระบบการตลาด และความสัมพันธ์ขององค์ประกอบเหล่านั้น 3. รู้หลักเกณฑ์การเลือกตลาดเป้าหมาย 4. เลือกใช้ส่วนประสมการตลาดที่เหมาะสมของผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย ภายใต้การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ 5. รู้รูปแบบธุรกิจใหม่ ๆ ผ่านเทคโนโลยีสื่อสารระบบเครือข่าย (On line marketing) 6. มีจิตสำนึกในเรื่องจริยธรรมทางการตลาดและความรับผิดชอบต่อสังคม | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | <p>ศึกษาเกี่ยวกับความหมายของการตลาด บทบาทของการตลาดในระบบเศรษฐกิจและสังคม พัฒนาการของแนวความคิดทางการตลาด หน้าที่ทางการตลาด ลักษณะและพฤติกรรมของการซื้อของตลาดประเภทต่าง ๆ การเลือกตลาดเป้าหมาย การเลือกใช้กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การนำเทคโนโลยีสื่อสารระบบเครือข่ายมาใช้ในการจัดการตลาด จริยธรรมทางการตลาด และความรับผิดชอบต่อสังคม</p> | |

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-000-103 หลักการจัดการ
PRINCIPLES OF MANAGEMENT
2. สภาพรายวิชา วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ทุกสาขาวิชา
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
 1. รู้ลักษณะทั่วไปของการประกอบธุรกิจ
 2. เข้าใจแนวคิดและวิวัฒนาการทางการบริหารการจัดการ
 3. รู้ปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารการจัดการโดยเฉพาะเทคโนโลยีสารสนเทศ
 4. เข้าใจหน้าที่สำคัญทางการบริหารการจัดการ
 5. มีเจตคติที่ดีต่อการนำหลักการบริหารการจัดการไปใช้ในวิชาชีพสาขาต่างๆ
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาเกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของการประกอบธุรกิจ แนวความคิดและวิวัฒนาการ
ทางการจัดการ ปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการ รวมทั้งหน้าที่ของ
ผู้บริหารทางด้านต่าง ๆ คือ การวางแผน การจัดองค์การ การชี้นำ และการ
ควบคุม โดยศึกษาแต่ละหน้าที่ และมุ่งถึงความสำคัญกับผลกระทบของ
องค์ประกอบด้านบุคคลที่มีต่อการ

ได้

ธุรกิจ
ตลาด
หมาย
อมทาง
ธรรม

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-104 กฎหมายธุรกิจ
BUSINESS LAW |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ทุกสาขาวิชา |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 2 |
| 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 ในทางธุรกิจ 2. เข้าใจขั้นตอนการปฏิบัติตามกฎหมายในการประกอบกิจการงานต่าง ๆ 3. นำความรู้กฎหมายที่เกี่ยวกับธุรกิจไปใช้ในการประกอบธุรกิจต่าง ๆ 4. แก้ปัญหาเบื้องต้นในทางกฎหมายที่เกี่ยวกับธุรกิจด้านต่าง ๆ 5. มีจิตสำนึกที่ดีต่อการใช้กฎหมายเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพและการ
ดำเนินชีวิต |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษากฎหมายที่เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจอันได้แก่กฎหมายซื้อขาย แลกเปลี่ยน
ให้ เช่าทรัพย์สิน เช่าซื้อจ้างแรงงาน จ้างทำของ ผ่าททรัพย์สิน กำประกัน
จำนอง จำน่า ตัวแทน นายหน้า กฎหมายเกี่ยวกับตัวเงิน ห้างหุ้นส่วนบริษัท
พระราชบัญญัติล้มละลาย พระราชบัญญัติโรงงาน |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-000-105 สถิติธุรกิจ |
| | BUSINESS STATISTICS |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ทุกสาขาวิชา |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 2 |
| 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. เข้าใจระเบียบวิธีทางสถิติและการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น 2. เข้าใจการคำนวณค่ามาตรฐานและการแจกแจงปกติ 3. เข้าใจการคำนวณความน่าจะเป็น 4. เข้าใจตัวแปรสุ่ม และการแจกแจงความน่าจะเป็นของตัวแปรสุ่มแบบไม่ต่อเนื่อง 5. นำไปประยุกต์ใช้ในวิชาชีพ และเป็นพื้นฐานในการศึกษาต่อ 6. 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
ทุกสาขาวิชา
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 3
4. พื้นฐาน -
5. เวลาศึกษา 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. รู้หลักการในการจัดเก็บภาษีอากร
 2. เข้าใจนโยบายและส่วนประกอบของภาษีอากร
 3. เข้าใจหลักเกณฑ์ในการจัดเก็บภาษีเงินได้ ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะ
อากรแสตมป์และภาษีท้องถิ่น
 4. ตระหนักถึงความสำคัญ และมีทัศนคติที่ดีต่อการเสียภาษี เพื่อนำไปพัฒนา
ประเทศ
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาเกี่ยวกับหลักการ นโยบาย และส่วนประกอบของภาษีอากร หลักเกณฑ์ ใน
การจัดเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีมูลค่าเพิ่ม
ภาษีธุรกิจเฉพาะ อากรแสตมป์และภาษีท้องถิ่น

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-000-107 การบัญชีการเงิน
FINANCIAL ACCOUNTING
2. สภาพรายวิชา วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ทุกสาขาวิชา
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2
4. พื้นฐาน -
5. เวลาศึกษา 72 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบ ปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. รู้แม่บทการบัญชีและงบการเงิน
 2. เข้าใจเกี่ยวกับการวิเคราะห์รายการค้า บันทึกการรายการในสมุดรายวันทั่วไป
สมุดรายวันเฉพาะ บัญชีแยกประเภท รายการปรับปรุง ปิดบัญชี และ
จัดทำบทดลอง
 3. บันทึกบัญชีเกี่ยวกับเงินสด ลูกหนี้ ตัวเงิน สินค้า เจ้าหนี้ ส่วนของเจ้าของ
การบัญชีอุตสาหกรรมอย่างง่าย และระบบใบสำคัญ
 4. จัดทำงบดุล งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด
 5. ตระหนักถึงความสำคัญของการบัญชีการเงินและนำไปใช้เป็นข้อมูลพื้นฐาน
ในการตัดสินใจ
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับแม่บทการบัญชี งบการเงิน การวิเคราะห์รายการค้า
สมุดรายวันทั่วไป สมุดรายวันเฉพาะ บัญชีแยกประเภท งบทดลอง รายการปรับ
ปรุงปิดบัญชี และจัดทำงบการเงิน การบัญชีเกี่ยวกับเงินสด ลูกหนี้ ตัวเงิน
สินค้า เจ้าหนี้ ส่วนของเจ้าของ การบัญชีอุตสาหกรรมอย่างง่าย และระบบใบ
สำคัญ

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-000-108 การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ
USE OF COMPUTER IN BUSINESS
2. สภาพรายวิชา วิชาชีพพื้นฐาน ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ทุกสาขาวิชา
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 2
4. พื้นฐาน -
5. เวลาศึกษา 54 คาบเรียนตลอด 18 สัปดาห์ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. เข้าใจวิธีการต่าง ๆ ในการประมวลผลข้อมูล ส่วนประกอบ และการ
ทำงานของระบบคอมพิวเตอร์
 2. เข้าใจหลักการเขียนผังโปรแกรม แนวความคิดในการนำคอมพิวเตอร์มาใช้
ในงานธุรกิจประเภทต่าง ๆ
 3. เข้าใจเกี่ยวกับลักษณะของระบบงาน แนวคิดในการจัดระบบงานคุณสมบัติ
และประโยชน์ของระบบงาน
 4. รู้หลักการใช้ระบบงานเครือข่าย วิธีการ และหลักการใช้อินเตอร์เน็ต
 5. ตระหนักถึงความสำคัญการประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสาร-
สนเทศที่เหมาะสมกับงานธุรกิจในปัจจุบัน
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการต่าง ๆ ในการประมวลผลข้อมูล ส่วนประกอบและการทำงาน
ของระบบคอมพิวเตอร์ การเขียนผังโปรแกรม แนวความคิดในการนำคอมพิวเตอร์
มาใช้ในการงานธุรกิจประเภทต่าง ๆ วิธีการเลือกใช้เครื่องมืออุปกรณ์ทางคอมพิวเตอร์
ให้เหมาะสมกับธุรกิจแต่ละชนิด ระบบงานและความสัมพันธ์ของระบบงาน
ต่าง ๆ ในทางธุรกิจ ลักษณะของระบบงาน การใช้คอมพิวเตอร์หรืองานธุรกิจ
ทางด้านบริหารจัดการสารสนเทศ การประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยี
สารสนเทศที่เหมาะสมกับงานธุรกิจในปัจจุบัน เรียนรู้หลักการใช้ระบบงาน
เครือข่ายวิธีการ และหลักการใช้อินเตอร์เน็ต

ห้

ห้

าร

ลอร์มาใช้

ณสมบัติ

มีค

ป้ตาร-

การทำงาน

มพิพเคอร์

เมพิวเคอร์

ระบบงาน

งานธุรกิจ

เทคโนโลยี

ระบบงาน

ลักษณะรายวิชา วิชาชีพเฉพาะสาขา

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|---|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-021-102 | พฤติกรรมผู้บริโภค
CONSUMER BEHAVIOR |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเฉพาะสาขา ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 2 | |
| 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. วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก 3. เข้าใจปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค 4. เข้าใจกระบวนการตัดสินใจซื้อ 5. วิเคราะห์กระบวนการตัดสินใจซื้อ 6. เห็นความสำคัญของพฤติกรรมผู้บริโภค | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | <p>ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค ทั้งปัจจัยภายใน (ปัจจัยด้านจิตวิทยา) และปัจจัยภายนอก (ปัจจัยด้านมานุษยวิทยา และสังคมวิทยา) ซึ่งใช้เป็นหลักในการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค พิจารณาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ด้วยการศึกษาถึงรูปแบบ (MODEL) ต่าง ๆ ของกระบวนการตัดสินใจซื้อ</p> | |

ลักษณะรายวิชา

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

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-021-205 การจัดจำหน่าย |
| | DISTRIBUTION |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเฉพาะสาขา ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชา การตลาด |
| 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. เข้าใจบทบาทและความสำคัญของระบบการจัดจำหน่ายที่มีต่องานการตลาด และสังคมเศรษฐกิจของชุมชน 2. รู้ลักษณะการดำเนินงานของกิจการประเภทต่างๆที่เกี่ยวข้องกับระบบการจัดจำหน่าย 3. รู้ระบบการกระจายสินค้าที่ทันสมัย 4. เลือกใช้ระบบการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาด 5. 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 3
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
 1. เข้าใจบทบาทความสำคัญของการจัดการฝ่ายขาย และความสัมพันธ์
ของฝ่ายขายกับหน่วยงานอื่น ๆ ทางการตลาด
 2. รู้หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหารงานขายและพนักงานขาย
 3. รู้หลักการบริหารบุคลากรฝ่ายขาย
 4. เข้าใจกิจกรรมต่าง ๆ ในกระบวนการขาย
 5. 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. ภาพรายวิชา วิชาชีพเฉพาะสาขา ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 3
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 โดยครอบคลุม
เนื้อหาเกี่ยวกับการจัดตั้งร้านค้าปลีก การเลือกสถานที่ตั้งร้านค้าปลีก การ
จำแนกประเภทร้านค้าปลีก การดำเนินงาน วิธีการต่างๆ ในการบริหาร
การจัดร้านค้าปลีก การจัดซื้อ การกำหนดราคา คราสินค้า หรือเครื่องหมาย
การค้า การพัฒนาภาพพจน์ของร้าน การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่เกี่ยวข้อง
มาประยุกต์ใช้ในการค้าปลีก รวมทั้งศึกษาถึงปัญหาที่เกี่ยวกับการบริหาร
การค้าปลีก

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-021-208 การส่งเสริมการตลาด
- PROMOTION
2. สภาพรายวิชา วิชาชีพเฉพาะสาขา ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 3
4. พื้นฐาน 05-021-102 พฤติกรรมผู้บริโภค
5. เวลาศึกษา 72 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบ ปฏิบัติ 2 คาบ และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. รู้กระบวนการสื่อสาร
 2. เข้าใจวิธีการต่าง ๆ ในการส่งเสริมการตลาด
 3. เข้าใจการเลือกใช้เครื่องมือการสื่อสารการตลาดให้เกิดประสิทธิผลในการส่งเสริมการตลาด
 4. ตระหนักถึงผลการปฏิบัติตามกฎหมายและมีจรรยาบรรณในการใช้สื่อการส่งเสริมการตลาด
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับบทบาทของการส่งเสริมการตลาดต่อการจัดส่วน
 ประสมการตลาด กระบวนการสื่อสาร องค์ประกอบของการสื่อสาร วิธีการ
 ส่งเสริมการตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การกำหนดวัตถุประสงค์ การส่ง
 เสริมการตลาด 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 2 ชั้นปีที่ 3 | |
| 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. รู้บทบาทและความสำคัญของการค้าระหว่างประเทศ 2. เข้าใจถึงแวดลอมต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำธุรกิจนำเข้า - ส่งออก 3. เข้าใจกระบวนการในการนำเข้า และการส่งออกสินค้า รวมทั้งการปฏิบัติเกี่ยวกับเอกสารที่เกี่ยวข้อง 4. เข้าใจสิทธิประโยชน์การส่งออก 5. เห็นความสำคัญของการนำเข้าและการส่งออก | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | <p>ศึกษาเกี่ยวกับความหมายความสำคัญของการทำการค้าระหว่างประเทศ ปัจจัย
สิ่งแวดล้อมทางธุรกิจที่มีผลกระทบต่อการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก หน่วยงาน
และองค์การที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนำเข้า-ส่งออก ขั้นตอนการนำเข้าและส่งออก
การหาลูกค้าในต่างประเทศ เทอมทางการค้าสากล (INCOTERMS) เอกสาร
การค้าระหว่างประเทศ การขนส่งระหว่างประเทศ และ การประกันภัยทาง
ทะเล พิกัดอัตราศุลกากร การปฏิบัติพิธีการศุลกากรขาเข้า การปฏิบัติพิธีการ
ศุลกากรขาออก และสิทธิประโยชน์ในการส่งออก การชำระเงินทางการค้า
ระหว่างประเทศ ปัญหาและอุปสรรค ในการนำเข้า-ส่งออกของประเทศไทย</p> | |

ลักษณะรายวิชา

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

ลักษณะรายวิชา
วิชาชีพเลือก

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|---|----------------------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-101 | โลกทัศน์ของธุรกิจ |
| | | BUSINESS CONCEPTUALIZATION |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 2 | |
| 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. รู้แนวความคิดการดำเนินงานธุรกิจสมัยใหม่ 2. เข้าใจองค์ประกอบของการประกอบธุรกิจ เครื่องมืองานธุรกิจ และงานการตลาด 3. เข้าใจบทบาทและความรับผิดชอบของนักธุรกิจ 4. เห็นคุณค่าของโลกทัศน์ของธุรกิจ | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | <p>ศึกษาเกี่ยวกับวิวัฒนาการการประกอบธุรกิจ แนวความคิดการดำเนินงานธุรกิจสมัยใหม่ องค์ประกอบของการประกอบธุรกิจ เครื่องมืองานธุรกิจ เครื่องมืองานการตลาด การแสวงหาโอกาสในอาชีพการตลาด คุณสมบัติของนักธุรกิจ จริยธรรมในการประกอบอาชีพการตลาด บทบาทและความรับผิดชอบของนักธุรกิจที่มีต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และประเทศชาติ</p> | |

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-022-104 ศิลปการขาย
SALESMANSHIP
2. ภาพรายวิชา วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 1
4. พื้นฐาน 05-000-005 การขาย
5. เวลาศึกษา 54 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. รู้หลักและทฤษฎีการขาย
 2. เข้าใจการวางแผนการขาย หลักและเทคนิคของศิลปการขาย
 3. เข้าใจถึงสาเหตุซื้อและสิ่งจูงใจในการซื้อ
 4. เข้าใจกลยุทธ์ในการเสนอขายให้กับบุคคล องค์กรธุรกิจ รัฐวิสาหกิจ รวมทั้ง
หน่วยงานของรัฐ
 5. เห็นคุณค่าในจรรยาบรรณของอาชีพการขาย
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาเกี่ยวกับทฤษฎีการขาย การวางแผนการขาย หลักและเทคนิคของศิลป
การขาย เข้าใจถึงสาเหตุซื้อและสิ่งจูงใจในการซื้อ กลยุทธ์ในการเสนอขายให้
กับบุคคล องค์กรธุรกิจ รัฐวิสาหกิจ รวมทั้งองค์กรของรัฐ การประมวลผล
การขาย คุณค่าในจรรยาบรรณของอาชีพการขาย

ลักษณะรายวิชา

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

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|---|------------------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-210 | การบริหารจัดซื้อ |
| | | PROCUREMENT MANAGEMENT |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 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. รู้หลักการและการบริหารงานการจัดซื้อ 2. เข้าใจการจัดรูปหน่วยงานและนโยบายการจัดซื้อ 3. เข้าใจการกำหนดจำนวน ช่วงเวลาในการซื้อ และการควบคุมตรวจสอบคุณภาพ 4. เข้าใจการเลือกหาแหล่งซื้อและการจัดหาเงินทุนในการซื้อ 5. เห็นคุณค่าของการบริหารจัดการซื้อ | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับหลักการและการบริหารงานเกี่ยวกับการจัดซื้อ การจัดรูปหน่วยงาน นโยบายการจัดซื้อ การกำหนดจำนวนที่จะซื้อ พิจารณาจังหวะและช่วงเวลาในการซื้อ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพ การเลือกหาแหล่งซื้อ วิธีการจัดซื้อแบบต่าง ๆ นโยบายการผลิตหรือซื้อ การควบคุมและการจัดหาเงินทุนในการซื้อ | |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-212 การบรรจุภัณฑ์ |
| | PACKAGING |
| 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. เข้าใจบทบาทหน้าที่ และลักษณะของบรรจุภัณฑ์เพื่อการตลาด 2. รู้ประเภทต่างๆ ของบรรจุภัณฑ์ 3. เลือกใช้บรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ทางการตลาด 4. ตระหนักถึงผลกระทบจากการบรรจุภัณฑ์ต่อสิ่งแวดล้อม |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาเกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่ของการบรรจุภัณฑ์ ลักษณะของบรรจุภัณฑ์เพื่อการตลาด ประเภทต่างๆ ของบรรจุภัณฑ์ ชนิดของวัสดุบรรจุภัณฑ์ วิธีการบรรจุหีบห่อ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการเลือกบรรจุภัณฑ์ ข้อจำกัดในการเลือกบรรจุภัณฑ์ในด้านการผลิต กฎหมายและสิ่งแวดล้อม |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|---|--------------------------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-213 | การตลาดสินค้าเกษตรกรรม: |
| | | AGRICULTURAL PRODUCT MARKETING |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 3 | |
| 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. เข้าใจปัญหาและแนวทางในการจัดการตลาดสินค้าเกษตร 2. เข้าใจการใช้เครื่องมือทางการตลาดช่วยแก้ไขปัญหาดตลาดพืชผลเกษตร 3. เข้าใจการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในการสร้างคุณค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์เกษตรในท้องถิ่นเพื่อสร้างรายได้เพิ่ม 4. มีกิจนิสัยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นให้เป็นที่ต้องการของตลาดยิ่งขึ้น | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | <p>ศึกษาเกี่ยวกับระบบการตลาดสินค้าเกษตร ลักษณะสินค้าเกษตร การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย การขนส่งและการเก็บรักษา การส่งเสริมการตลาด การตลาดสินค้าเกษตรครบวงจร ตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า ปัญหาและนโยบายเกี่ยวกับสินค้าเกษตร</p> | |

ลักษณะรายวิชา

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-214 การตลาดสินค้าอุตสาหกรรม
INDUSTRIAL PRODUCT MARKETING |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 3 |
| 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 และการจัดกลุ่มอุตสาหกรรม 2. เข้าใจวิธีการดำเนินการเกี่ยวกับการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม 3. เข้าใจบทบาทของสถาบันอุตสาหกรรมที่มีต่อตลาดสินค้าอุตสาหกรรม 4. เห็นความสำคัญของการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | <p>ศึกษาเกี่ยวกับประเภทและลักษณะของอุตสาหกรรม การจัดกลุ่มอุตสาหกรรม การวิเคราะห์ การเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัยที่เกี่ยวกับตลาดอุตสาหกรรม การกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด การประเมินผล การควบคุมทางการตลาด บทบาทของสถาบันอุตสาหกรรมที่มีผลต่อสินค้าอุตสาหกรรม และแนวโน้มตลาดสินค้าอุตสาหกรรม</p> |

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|------------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-022-215 | การตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม |
| | | ENVIRONMENTAL MARKETING |
| 2. สภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก | ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 | ชั้นปีที่ 3 |
| 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. รู้ถึงปัญหาอุปสรรคในการทำตลาดสิ่งแวดล้อมทุกสถานะ 2. เข้าใจความจำเป็นที่ธุรกิจจะต้องช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมต่างๆ 3. เข้าใจการเลือกส่วนประสมการตลาดที่สอดคล้องกับการตื่นตัวของผู้บริโภคที่มีต่อสิ่งแวดล้อม 4. เห็นความสำคัญของการตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | | <p>ศึกษาเกี่ยวกับแนวความคิดการตลาด เพื่อสิ่งแวดล้อม ปัญหาที่เกิดจากมลภาวะทั้งทางน้ำ อากาศ สภาพธรรมชาติ ผลกระทบจากการผลิตและการประกอบธุรกิจต่างๆ แนวทางแก้ไขโดยใช้เครื่องมือการตลาด การปรับส่วนประสมการตลาดที่สอดคล้องกับการตื่นตัวของผู้บริโภคที่มีต่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม</p> |

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-022-216 การคุ้มครองผู้บริโภค
CONSUMER PROTECTION
2. สภาพรายวิชา วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 2 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
 1. เข้าใจวัตถุประสงค์และความสำคัญของการคุ้มครองผู้บริโภค
 2. เข้าใจหลักและวิธีการในการคุ้มครองผู้บริโภค
 3. รู้กฎหมายและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองผู้บริโภค
 4. มีจิตสำนึกในการรักษาสิทธิของผู้บริโภค
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 3
4. พื้นฐาน 05-000-102 หลักการตลาด
5. เวลาศึกษา 54 คาบเรียน คิดเป็น 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 3 คาบ ปฏิบัติ - คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. รู้รูปแบบการประกอบธุรกิจที่ไม่ต้องมีหน้าร้าน
 2. เข้าใจกระบวนการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
(E-COMMERCE)
 3. เห็นโอกาสทางการตลาดจากระบบเครือข่ายการสื่อสาร
(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. ภาพรายวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 3 | |
| 4. พื้นฐาน | - | |
| 5. เวลาศึกษา | 72 คาบเรียน ตลอด 18 สัปดาห์ ทฤษฎี 2 คาบ ปฏิบัติ 2 คาบต่อสัปดาห์
และนักศึกษาต้องใช้เวลาศึกษากันค้วนอนอกเวลา 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | |
| 6. จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต | |
| 7. จุดมุ่งหมายรายวิชา | <ol style="list-style-type: none"> 1. เข้าใจทฤษฎีและหลักปฏิบัติในการจัดแสดงสินค้าในสถานที่ต่าง ๆ 2. เข้าใจการจัดผังบริเวณและตกแต่งร้านให้สวยงาม ดึงดูดความสนใจให้เกิด
กับตัวผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย 3. เลือกใช้อุปกรณ์และเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในการตกแต่งร้านค้า และ
ผลิตภัณฑ์ได้อย่างเหมาะสม 4. เห็นความสำคัญของเทคนิคในการจัดแสดงสินค้า | |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับทฤษฎี และหลักปฏิบัติในการจัดแสดงสินค้าภายใน
ร้าน และ หน้าร้าน การจัดผังบริเวณการจัดตกแต่งหน้าร้าน การจัดแสดงสินค้า
การนำอุปกรณ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการตกแต่งร้าน และแสดงสินค้ามาใช้
ในงานแสดงสินค้านับตั้งแต่ระดับท้องถิ่น ระดับชาติ ระดับนานาชาติ | |

/๒

๕
รขณาที่
ค่าประ
กใช้

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|-------------|---|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-011-208 | สื่อการโฆษณา |
| | | ADVERTISING MEDIA |
| 2. ภาพรายวิชา | | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด |
| 3. ระดับรายวิชา | | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 3 |
| 4. พื้นฐาน | 05-021-208 | การส่งเสริมการตลาด |
| 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. ให้ความหมายและความสำคัญของสื่อโฆษณา ความสัมพันธ์ระหว่างสื่อโฆษณากับเป้าหมายทางการตลาด 2. เข้าใจลักษณะเฉพาะของสื่อโฆษณาแต่ละชนิด 3. เข้าใจวิธีคำนวณหาค่าประสิทธิผลของสื่อชนิดต่างๆ 4. เข้าใจกระบวนการในการวางแผนสื่อโฆษณา 5. เข้าใจวิธีจัดทำตารางวางแผนการเลือกใช้และซื้อสื่อโฆษณา 6. เห็นความสำคัญของสื่อการโฆษณา |
| 8. คำอธิบายรายวิชา | | ศึกษาเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของสื่อโฆษณา ความสัมพันธ์ระหว่างสื่อโฆษณากับเป้าหมายทางการตลาด การจำแนกประเภทสื่อโฆษณาสำคัญและลักษณะเฉพาะของสื่อโฆษณาแต่ละชนิดนั้นๆ การคำนวณหาค่าสถิติภาพและประสิทธิผลของสื่อรวมทั้งการจัดทำตารางวางแผนการเลือกใช้และซื้อสื่อโฆษณาประเภทต่างๆ กระบวนการในการวางแผนสื่อโฆษณา |

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-031-101 การประชาสัมพันธ์
PUBLIC RELATIONS
2. ภาควิชา วิชาเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 2 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
 1. รู้ประวัติและแนวความคิดเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์
 2. รู้วิธีการดำเนินงานประชาสัมพันธ์
 3. รู้ประเภทของการสื่อสาร ลักษณะและวิธีการสื่อสารเพื่อการจูงใจ
 4. เข้าใจบทบาทและความสำคัญของทัศนคติ และประชาคติที่มีผลต่อการ
ประชาสัมพันธ์
 5. เข้าใจการเลือกใช้สื่อประชาสัมพันธ์ให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย
 6. เห็นความสำคัญของการประชาสัมพันธ์
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของการประชาสัมพันธ์ แนวความคิดและวิธี
การดำเนินงานประชาสัมพันธ์ ประเภทของการสื่อสาร ลักษณะและวิธีการสื่อ
สารเพื่อการจูงใจในงานประชาสัมพันธ์ ทัศนคติ และประชาคติสื่อเพื่อการ
ประชาสัมพันธ์ สื่อมวลชนสัมพันธ์

ลักษณะรายวิชา

- | | | |
|-----------------------|--|--------------------------------------|
| 1. รหัสและชื่อวิชา | 05-031-101 | การประชาสัมพันธ์
PUBLIC RELATIONS |
| 2. สาขาวิชา | วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการตลาด | |
| 3. ระดับรายวิชา | ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 2 | |
| 4. พื้นฐาน | | |
| 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. รู้ประวัติและแนวความคิดเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ 2. รู้วิธีการดำเนินงานประชาสัมพันธ์ 3. รู้ประเภทของการสื่อสาร ลักษณะและวิธีการสื่อสารเพื่อการจูงใจ 4. เข้าใจบทบาทและความสำคัญของทัศนคติ และประชาคติที่มีผลต่อการประชาสัมพันธ์ 5. เข้าใจการเลือกใช้สื่อประชาสัมพันธ์ให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย 6. 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 2
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
 1. มีทักษะในการฟัง พูด อ่าน เขียน เพื่อการสื่อสารธุรกิจ
 2. มีทักษะในการเขียนจดหมายธุรกิจในรูปแบบต่าง ๆ
 3. พิจารณาเลือกใช้ศัพท์ สำนวน เพื่อติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ
 4. ตระหนักถึงความสำคัญของการใช้ภาษาในการสื่อสารธุรกิจ
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาภาษาอังกฤษเพื่อพัฒนาทักษะทั้งทางด้านการฟัง พูด อ่าน เขียน ศึกษา
การเขียนจดหมายธุรกิจรูปแบบต่าง ๆ การเขียนบันทึกข้อความ การเรียบเรียง
ข้อความ การส่งโทรสาร การพูดโทรศัพท์ติดต่อทางธุรกิจรวมทั้งการรับแจ้ง
ความและการโฆษณา

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 05-081-213 ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 2
2. สภาพรายวิชา วิชาชีพเลือก ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 1 ชั้นปีที่ 3
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. วิธีการใช้คำศัพท์ สำนวนในการสื่อสารธุรกิจ
 2. วิธีการเขียนจดหมายสมัครงาน การตั้งสินค้า และข้อความโฆษณา
 3. มีทักษะในการฟัง พูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษมากขึ้น
 4. ตระหนักถึงความสำคัญของการใช้ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาคำศัพท์ สำนวนภาษาอังกฤษ ที่ใช้ในการสื่อสารต่อจากวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1 โดยเน้นการฝึกทักษะการฟัง การพูด การอ่านและการเขียน ฝึกการเขียนจดหมายสมัครงาน การตั้งสินค้า และการเขียนข้อความโฆษณา