



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)  
ประจำภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2558

รหัสวิชา 1500117 ชื่อรายวิชา ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร  
ตอนเรียน 11 นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจระหว่างประเทศ  
รหัส 58

อาจารย์ผู้สอน

อาจารย์ธัญภัสร์ ศรีเนธิยวศิน

อาจารย์ผู้ประสานงานรายวิชา

อาจารย์ เบญจมาศ ขาสกุล

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา  
คณะ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต  
หมวดวิชาศึกษาทั่วไป กลุ่มวิชาภาษา

## หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา  
1500117 ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร (Thai for communication)
2. จำนวนหน่วยกิต  
3 (3-0-6) หน่วยกิต
3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา
  - 3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจระหว่างประเทศ
  - 3.2 ประเภทรายวิชาหมวดวิชาศึกษาทั่วไป
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน
 

4.1 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อาจารย์ เบญจมาศ ขำสกุล
4.2 อาจารย์ผู้สอน	อาจารย์ ธัญญภัทร์ ศรีเนธิยวสิน
5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน  
เป็นไปตามแผนการศึกษาของหลักสูตร
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite)(ถ้ามี)  
ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisite) (ถ้ามี)  
ไม่มี
8. สถานที่เรียน  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต กรุงเทพมหานคร
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด
 

9.1 วันที่จัดทำ	กรกฎาคม 2558
9.2 วันที่ปรับปรุงรายละเอียดล่าสุด	-

## หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา
  1. เพื่อนาคคุณธรรม จริยธรรมไปประยุกต์ใช้ในการสื่อสารและเป็นพลเมืองที่ดีของสังคม
  2. เพื่อให้มีความรู้ และเกิดทักษะการสื่อสารทางภาษาไทย ทั้งด้านทักษะการฟัง การพูด การอ่าน และการเขียน สามารถนำทักษะความรู้ไปใช้ในชีวิตประจำวันได้

3. เพื่อเกิดกระบวนการคิดอย่างเป็นระบบ การคิดเชิงวิเคราะห์สารได้
4. เพื่อให้มีวุฒิภาวะทางอารมณ์ในการสื่อสารระหว่างบุคคล
5. เพื่อสามารถใช้เทคโนโลยีในการสืบค้น และสื่อสารภาษาไทยได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## 2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

1. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถสร้างมีโนทัศน์ได้ด้วยตนเองจากกระบวนการเรียนรู้ที่ปรากฏในตาราง
  - 1) เพิ่มเนื้อหาเรื่องศาสตร์และศิลปะการสื่อสาร
  - 2) ปรับปรุงเนื้อหาในแต่ละทักษะทั้งทักษะการฟัง การพูด การอ่าน การเขียน การเขียนรายงาน โครงการ และการเขียนอ้างอิง โดยมีวิธีการดังนี้
    - นำเสนอตัวอย่างเพิ่มขึ้นในแต่ละหัวข้อย่อยของทักษะการเขียน
    - เพิ่มการวิเคราะห์ และสังเคราะห์การเขียนโครงการ
    - จัดหมวดหมู่การเขียนอ้างอิงให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น
  - 3) บูรณาการทักษะการเขียนเข้ากับทุกทักษะ คือ ทักษะการฟัง การพูด การอ่าน
2. เพื่อพัฒนาศักยภาพเกี่ยวกับทักษะความรู้ในด้านการใช้ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร โดยมีวัตถุประสงค์ปลายทางคือ ผู้เรียนสามารถประยุกต์การเรียนรู้กับการทำงาน เกิดประโยชน์ได้ตลอดชีวิต มีวิธีการ ดังนี้
  - 1) ฝึกฝนทักษะการฟัง การพูด การอ่าน และการเขียนให้มีประสิทธิภาพ
  - 2) ฝึกการคัดเลือกรับสาร การวิเคราะห์สาร และสังเคราะห์สาร
  - 3) ฝึกการตีความสาร

## หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

### 1. คำอธิบายรายวิชา

หลักการ กระบวนการสื่อสาร และการใช้ภาษาไทย ทักษะการสื่อสาร การฟัง การพูด การอ่านและการเขียน การเขียนรายงาน การเขียนโครงการ การนำเสนอผลงานด้วยเทคโนโลยีสื่อประสม

Thai language's principles, communicative processes and usage; communicative skills, listening, speaking, reading, and writing; report writing; project writing; presentation with multimedia technological application.

### 2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	ฝึกปฏิบัติ	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมง	ตามความต้องการของนักศึกษาเฉพาะบุคคล	ไม่มี	90 ชั่วโมง

### 3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

อาจารย์ผู้สอนประจำตอนเรียนกำหนดวัน เวลา ในการให้คาบปรึกษา รายกลุ่มและรายบุคคลตามความต้องการของนักศึกษาอย่างน้อย 6 ชั่วโมง/ต่อสัปดาห์

## หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

### 1. คุณธรรม จริยธรรม

#### 1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

(1) มีความซื่อสัตย์สุจริต เสียสละไม่เอารอดเอาเปรียบผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อนตนเอง สังคม และสิ่งแวดล้อม

(2) มีความพอเพียงเป็นหลักในการดำเนินชีวิต โดยยึดแนวความคิดความพอประมาณ ความมีเหตุผล และการสร้างภูมิคุ้มกัน

(3) มีวินัย เคารพและปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ขององค์กรและสังคม

(4) มีความรู้ความเข้าใจในหลักจริยธรรม คุณธรรมที่มีความสำคัญทางธุรกิจ สามารถจัดการปัญหาทางคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณวิชาชีพทางธุรกิจ

#### 1.2 วิธีการสอน

(1) กำหนดวัฒนธรรมองค์กรให้กับนักศึกษาปฏิบัติตามกฎระเบียบวินัย และข้อบังคับ

(2) ปลุกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียน การแต่งกายตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

(3) มอบหมายงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน โดยเน้นการส่งงานให้ตรงเวลา

(4) ฝึกนักศึกษาให้มีความรับผิดชอบในการทำงาน มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่คัดลอกงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

#### 1.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย

(2) ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

(3) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล

(4) ประเมินจากงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน ที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

### 2. ความรู้

#### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

(1) มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของแนวคิด ทฤษฎี หลักการและกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจระหว่างประเทศ

(2) มีความรู้และความเข้าใจในองค์ความรู้อื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถบูรณาการและนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสม

(3) มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านธุรกิจระหว่างประเทศ รวมทั้งมีความเข้าใจในผลกระทบในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงของประเทศและสังคมโลกอย่างเท่าทัน

## 2.2 วิธีการสอน

(1) สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหารายวิชาหลักการตลาด

(2) บรรยายจากสื่อ Power Point พร้อมยกตัวอย่างประกอบ

(3) สอนแบบการอภิปรายกลุ่ม สนทนาโต้ตอบ แลกเปลี่ยนความคิด เพื่อวัดความเข้าใจและเสริมสร้างความรู้ใหม่ๆ

(4) ฝึกวิเคราะห์กรณีศึกษา การทำรายงานกลุ่ม พร้อมการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

(5) มอบหมายงานต่างๆ ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติ

## 2.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัย

(2) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม

(3) ประเมินจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา

(4) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้า พร้อมการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

(5) ประเมินจากงาน /กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติ เช่นแบบฝึกหัดทบทวน เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา

## 3. ทักษะทางปัญญา

### 3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

(1) สามารถสืบค้น แสวงหาความรู้และประเมินข้อมูลเพิ่มเติมได้ด้วยตนเอง เพื่อการเรียนรู้ตลอดชีวิต และทันต่อการเปลี่ยนแปลงไปของโลกและธุรกิจ

(2) มีความคิด คิดอย่างสร้างสรรค์ อย่างมีวิจารณ์ญาณและเป็นระบบ สามารถบูรณาการความรู้จากสาขาวิชาชีพที่ศึกษาและประสบการณ์เพื่อใช้ในการแก้ปัญหาทางธุรกิจและสถานการณ์ทั่วไปได้อย่างเหมาะสม

(3) สามารถคิดค้น วางแผน วิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบจากทางเลือกอย่างรอบด้าน มีความสามารถในการตัดสินใจเลือกทางเลือกที่สอดคล้องกับสถานการณ์ทางธุรกิจ ทำให้เกิดการได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ

### 3.2 วิธีการสอน

(1) สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาวิชาหลักการตลาด

(2) สอนโดยการใช้กรณีศึกษาทางการตลาด ในสถานการณ์ปัจจุบัน

(3) สอนแบบการอภิปรายกลุ่ม สนทนาโต้ตอบ แลกเปลี่ยนความคิด เพื่อวัดความเข้าใจและเสริมสร้างความรู้ใหม่ๆ

(4) กำหนดให้นักศึกษาฝึกการสืบค้นข้อมูลและจัดทำรายงานทางด้านการตลาดที่ได้รับมอบหมาย

### 3.3 วิธีการประเมินผล

- (1) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัย
- (2) ประเมินจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา
- (3) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม
- (4) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้า สามารถแก้ไขปัญหาทางด้านการตลาดได้อย่างเหมาะสม พร้อมการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

## 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- (1) สามารถปฏิบัติและรับผิดชอบงานที่ได้รับมอบหมายทั้งในฐานะผู้นำและผู้ตามได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (2) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการแก้ไขสถานการณ์ทั้งของตนเองและส่วนรวม พร้อมทั้งช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกด้านต่างๆ
- (3) มีมนุษยสัมพันธ์สามารถยอมรับการเปลี่ยนแปลงและปรับตัวเข้ากับวัฒนธรรมองค์การและทำงานร่วมกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี

### 4.2 วิธีการสอน

- (1) การเรียนแบบมีส่วนร่วมปฏิบัติการ
- (2) มอบหมายงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน (กลุ่ม) โดยเน้นความรู้ที่ได้ศึกษาในชั้นเรียน เพื่อดูความสามารถในการทำงานเป็นทีม กล้าที่จะแสดงภาวะผู้นำ ผู้ตามได้อย่างเหมาะสมตามสถานการณ์

### 4.3 วิธีการประเมินผล

- (1) ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การเข้าเรียน การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม และการส่งงาน
- (2) ประเมินจากการนำเสนอผลงานต่างๆ /รายงาน (กลุ่ม) และการเป็นผู้นำ ผู้ตามในการอภิปรายซักถาม

## 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

### 5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

- (1) สามารถประยุกต์ใช้หลักคณิตศาสตร์ สถิติ การวิเคราะห์เชิงปริมาณในการวิเคราะห์และตัดสินใจทางธุรกิจและชีวิตประจำวัน
- (2) สามารถสื่อสารภาษาไทยและภาษาต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งการพูดและการเขียน และมีรูปแบบการนำเสนอที่เหมาะสม

(3) สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อเพื่อการสื่อสาร ค้นคว้า ประมวลผลและสนับสนุนการดำเนินงานธุรกิจระหว่างประเทศได้อย่างเหมาะสม

## 5.2 วิธีการสอน

(1) มอบหมายงานให้นักศึกษา ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจาก Website สื่อการสอน e-learning และการทำรายงาน โดยมีการอ้างอิงแหล่งที่มาของข้อมูลที่น่าเชื่อถือ

(2) กำหนดให้นักศึกษานำเสนอผลงาน / รายงานที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า โดยใช้รูปแบบและเทคโนโลยีที่เหมาะสม เพื่อพัฒนาความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และคอมพิวเตอร์ด้วยตนเอง

## 5.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากงาน / กิจกรรม / กรณีศึกษา / รายงานที่ได้รับมอบหมาย

(2) ประเมินจากผลการสืบค้น เทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

## หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

### 1. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน/ สื่อที่ใช้	ผู้สอน
1	<p>แนะนำบทเรียนและรายละเอียดในการจัดการเรียนการสอน หนังสือเรียน และเกณฑ์การวัดผล</p> <p><b>ความหมาย ความสำคัญ และแนวคิดทางการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายของตลาด</li> <li>- วิวัฒนาการแนวคิดทางการตลาด</li> </ul>	3	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. แนะนำวิธีการเรียนการสอน และอธิบายเนื้อหาทฤษฎีรายวิชา จุดประสงค์ และ เป้าหมายของรายวิชา เกณฑ์การวัดผลและประเมินผล แนะนำหนังสือเรียน และwebsite เพิ่มเติม</li> <li>2. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>3. ให้นักศึกษาวิเคราะห์ วิวัฒนาการแนวคิดทางการตลาด</li> <li>4. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน</li> </ol>	<p>ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริพันธ์วัฒนา</p>

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้การสอน/ สื่อที่ใช้	ผู้สอน
			<p>5. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p> <p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงาน</p>	
2	<p><b>ความหมาย ความสำคัญ และแนวคิดทางการตลาด</b></p> <p>- แนวคิดหลักทางการตลาด</p> <p>- ความหมายของการจัดการการตลาด</p> <p>- กระบวนการจัดการการตลาด</p>	3	<p><b>กิจกรรมการเรียนรู้การสอน</b></p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p> <p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงาน</p>	<p>ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริพันธ์วัฒนา</p>
3	<p><b>สภาพแวดล้อมทางการตลาด</b></p> <p>- สภาพแวดล้อมภายนอก</p>	3	<p><b>กิจกรรมการเรียนรู้การสอน</b></p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่</p>	<p>ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ</p>



สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน/ สื่อที่ใช้	ผู้สอน
	- สภาพแวดล้อมภายใน - การวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมทาง การตลาด		สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการ เรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์ กรณีศึกษาเกี่ยวกับ สภาพแวดล้อมทางการตลาด เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษา อภิปรายและซักถามในประเด็น ที่สนใจและสงสัย  <b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	ดร.วิทยา ศิริ พันธุ์วัฒนา
4	<b>สภาพแวดล้อมทาง            การตลาด</b> - การวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมและการ วิเคราะห์ SWOT - ประโยชน์ของการ วิเคราะห์ SWOT	3	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมี ส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่ สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการ เรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์ กรณีศึกษา SWOT เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยน ความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษา อภิปรายและซักถามในประเด็น ที่สนใจและสงสัย	ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริ พันธุ์วัฒนา

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน/ สื่อที่ใช้	ผู้สอน
			<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	
5	<b>การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด</b> - ขั้นตอนการแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด - การแบ่งส่วนตลาด	3	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย  <b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริพันธ์วัฒนา
6	<b>การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด</b> - การกำหนดตลาดเป้าหมาย - การกำหนดตำแหน่ง	3	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา STP เพื่อฝึกคิด	ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริพันธ์วัฒนา

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน/ สื่อที่ใช้	ผู้สอน
	ผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความสะดวกได้เปรียบทางการแข่งขัน - การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด		ฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย  <b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	
7	ระบบสารสนเทศทางการตลาดและการวิจัยการตลาด - ระบบสารสนเทศสำหรับการวิจัย - ระบบสารสนเทศทางการตลาด - การวิจัยตลาด - กระบวนการวิจัยการตลาด	3	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มกำหนดปัญหาการวิจัย มา 1 หัวข้อ พร้อมวัตถุประสงค์ของการวิจัย 3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย  <b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริพันธ์วัฒนา

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน/ สื่อที่ใช้	ผู้สอน
8	<p><b>พฤติกรรมผู้บริโภค</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- พฤติกรรมผู้บริโภค</li> <li>- แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค</li> <li>- ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค</li> <li>- กระบวนการตัดสินใจซื้อ</li> </ul>	3	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา 6 W 1 H ของสินค้าในธุรกิจ เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน</li> <li>3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน</li> <li>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</li> </ol> <p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. ใบงาน</li> </ol>	ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริ พันธ์วัฒนา
9	<p><b>ผลิตภัณฑ์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายของผลิตภัณฑ์</li> <li>- ระดับของผลิตภัณฑ์</li> <li>- ลำดับชั้นของผลิตภัณฑ์</li> <li>- ประเภทของผลิตภัณฑ์</li> <li>- ส่วนประสมผลิตภัณฑ์</li> </ul>	3	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์ลักษณะระดับผลิตภัณฑ์ จากกรณีศึกษาทางธุรกิจ เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน</li> <li>3. ให้นักศึกษาคำนวณหาส่วนประสมผลิตภัณฑ์ทางธุรกิจ</li> </ol>	ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริ พันธ์วัฒนา

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน/ สื่อที่ใช้	ผู้สอน
			<p>เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน</p> <p>4. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>5. เปิดโอกาสให้นักศึกษา อภิปรายและซักถามในประเด็น ที่สนใจและสงสัย</p> <p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงาน</p>	
10	<p><b>ผลิตภัณฑ์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ตราผลิตภัณฑ์</li> <li>- การบรรจุภัณฑ์</li> <li>- ป้ายฉลาก</li> <li>- วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์</li> <li>- ผลิตภัณฑ์ใหม่</li> <li>- กระบวนการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ใหม่</li> </ul>	3	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์ กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยน ความคิดเห็นกัน</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษา อภิปรายและซักถามในประเด็น ที่สนใจและสงสัย</p> <p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด</p>	ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริพันธ์วัฒนา

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน/ สื่อที่ใช้	ผู้สอน
			2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	
11	<b>ราคา</b> - แนวความคิดเรื่องราคา - ความสำคัญของราคา - ขั้นตอนการตั้งราคา - การกำหนดนโยบายราคา และกลยุทธ์ราคา	3	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาคำนวณการกำหนดราคาโดยวิธีต่างๆ 3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษา อภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย  <b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงาน	ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริพันธ์วัฒนา
12	<b>ช่องทางการจัดจำหน่าย</b> - ลักษณะของช่องทางการจัดจำหน่าย - ความจำเป็นของคนกลางทางการตลาด - หน้าที่ของช่องทางการจัดจำหน่าย - การจัดองค์การของช่องทางการจัดจำหน่าย - การเปลี่ยนแปลงในองค์ประกอบของช่องทาง - การออกแบบช่องทางการ	3	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่าย ของธุรกิจในปัจจุบัน 3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษา อภิปรายและซักถามในประเด็น	ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริพันธ์วัฒนา

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน/ สื่อที่ใช้	ผู้สอน
	<p>จัดจำหน่าย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย</li> <li>- การกระจายสินค้าและการจัดการโลจิสติกส์ทางธุรกิจ</li> </ul>		<p>ที่สนใจและสงสัย</p> <p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. ใบงาน</li> </ol>	
13	<p><b>การส่งเสริมการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายและความสำคัญของการส่งเสริมการตลาด</li> <li>- กระบวนการสื่อสาร</li> <li>- วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการตลาด</li> <li>- เครื่องมือการส่งเสริมการตลาด</li> <li>- การกำหนดงบประมาณการส่งเสริมการตลาด</li> <li>- ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกเครื่องมือการส่งเสริมการตลาด</li> </ul>	3	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน</li> <li>3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน</li> <li>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</li> </ol> <p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. ใบงาน</li> </ol>	ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริพันธ์วัฒนา
14	<p><b>การส่งเสริมการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การโฆษณา</li> <li>- การส่งเสริมการขาย</li> <li>- การขายโดยบุคคล</li> <li>- การประชาสัมพันธ์</li> </ul>	3	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> </ol>	ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริพันธ์วัฒนา

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน/ สื่อที่ใช้	ผู้สอน
	- การตลาดทางตรง		<p>2. ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่ม วิเคราะห์กรณีศึกษาเกี่ยวกับการสื่อสารการตลาดแบบ ประสมประสาน พร้อม นำเสนอหน้าชั้นเรียน</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษา อภิปรายและซักถามในประเด็น ที่สนใจและสงสัย</p> <p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>1. เอกสารประกอบการสอน วิชาหลักการตลาด</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงาน</p>	
15	<p><b>การตลาดเพื่อสังคมและ สิ่งแวดล้อม และความ รับผิดชอบต่อสังคมของ องค์กร</b></p> <p>- การตลาดเพื่อสังคมและ สิ่งแวดล้อม</p> <p>- ความรับผิดชอบต่อสังคม ขององค์กร</p> <p>- ความสัมพันธ์ของ การตลาดเพื่อสังคมและ สิ่งแวดล้อม และความ รับผิดชอบต่อสังคมของ องค์กร (CSR)</p> <p>- ปัจจัยที่มีอิทธิพลและ สนับสนุนต่อการตลาดเพื่อ สังคมและสิ่งแวดล้อม</p> <p>- กิจกรรมในการตลาดเพื่อ</p>	3	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมี ส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่ สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการ เรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์ กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยน ความคิดเห็นกัน</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถาม ทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษา อภิปรายและซักถามในประเด็น ที่สนใจและสงสัย</p> <p><b>สื่อการสอน</b></p> <p>1. เอกสารประกอบการสอน</p>	ร.ต.ท.หญิง ดร.เตือนใจ แสงทอง และ ดร.วิทยา ศิริ พันธุ์วัฒนา



สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน/ สื่อที่ใช้	ผู้สอน
	สังคมและสิ่งแวดล้อม - จริยธรรมและ จรรยาบรรณในการจัดการ การตลาด - จรรยาบรรณของนักการ ตลาด การนำเสนอผลงาน		วิชาหลักการตลาด 2. สื่อการสอน Power point 3. วิดีทัศน์ เรื่องจริยธรรมและ จรรยาบรรณทางการตลาด 4. ใบงาน	

## 2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ ประเมิน	สัดส่วนของการ ประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน/ การตรงต่อเวลา/ การแต่งกาย	(1.3)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของ นักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่ง งานตามกำหนดระยะเวลาที่ มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของ นักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของ มหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบใน หน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่ม และบุคคล	1-15	10%
2. กิจกรรม/งานที่ ได้รับมอบหมาย	(1.2) (1.3) (2.2) (3.2) (4.1) (4.2) (5.3)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของ นักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่ง งานตามกำหนดระยะเวลาที่ มอบหมาย 2. ประเมินจากความรับผิดชอบใน หน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่ม และบุคคล 3. ประเมินจากงาน/กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติ	1-15	15%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
		<p>ต้องมีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน เช่น แบบฝึกหัดทบทวน เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา</p> <p>4. ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม</p> <p>5. ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม</p>		
3. การวิเคราะห์กรณีศึกษา	(1.3) (2.2) (3.2) (4.1) (4.2) (5.3)	<p>1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย</p> <p>2. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล</p> <p>3. ประเมินจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา</p> <p>4. ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม</p> <p>5. ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม</p>	1-15	15%
4. รายงานและก็นำเสนอ	(1.2) (1.3) (2.2) (3.2) (4.1) (4.2) (5.3)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่	1-14 15	20%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
		มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 4. ประเมินจากรายงาน ที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน 5. ประเมินจากการนำเสนอผลงาน (กลุ่ม) หน้าชั้นเรียน การเป็นผู้นำและผู้ตามในการอภิปรายซักถามตลอดจนการใช้ความคิดแก้ไขปัญหาทางธุรกิจค้าปลีกได้อย่างเหมาะสม 6. ประเมินจากผลการสืบค้นเทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม		
5. สอบปลายภาค	(2.2) (3.2)	1. ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัย	16	40%

### หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

#### 1. เอกสารและตำราหลัก

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด. (2557). **หลักการตลาด**. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยสวนดุสิต.

## 2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

2.1 วารุณี ตันติวงศ์วานิชและคณะ. (2543) **หลักการตลาด ฉบับมาตรฐาน**. กรุงเทพฯ : เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.

2.2 ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. (2543). **หลักการตลาด**. กรุงเทพฯ: ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์ จำกัด.

2.3 หนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กทางการตลาด

## 3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

3.1 <http://www.marketeeer.co.th/>

3.2 <http://www.brandage.com>

## หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### 1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอนและแบบประเมินรายวิชา

### 2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- แต่งตั้งคณะกรรมการประเมินการสอน เพื่อกำกับดูแลการสอนให้ได้คุณภาพ
- การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้ของผู้เรียน

### 3. การปรับปรุงการสอน

- การทำวิจัยในชั้นเรียน

### 4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การแต่งตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบ การพิจารณาจากรายงานของผู้เรียน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนตามข้อกำหนดการวัดและประเมินผลประจำรายวิชา

### 5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

ปรับปรุงรายละเอียดวิชาทุกภาคการศึกษาที่จัดการเรียนการสอนหรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4

ปรับปรุงรูปแบบการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ