

โมดูลการเรียนรู้
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
การขายและการตลาดเบื้องต้น รหัสวิชา 20200-1002

ผู้จัดทำ
นายเข้มชาติ พุ่มเสน

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
กระทรวงศึกษาธิการ

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

ประเภทวิชา พาณิชยกรรม กลุ่มอาชีพ การตลาด สาขาวิชา การตลาด

รหัสวิชา 20200-1002 ชื่อวิชา การขายและการตลาดเบื้องต้น

ทฤษฎี 2 ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ 2 ชั่วโมง/สัปดาห์ รวม ...4... ชั่วโมง จำนวน 3 หน่วยกิต

อ้างอิงมาตรฐาน

-

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการขายและการตลาดเบื้องต้น
2. กำหนดส่วนประสมทางการตลาดเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการ
3. มีความซื่อสัตย์ สุจริต ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ กล้าแสดงออก มีความรับผิดชอบ ความสนใจใฝ่รู้ เจตคติที่ดีในการปฏิบัติงานขายและการตลาด
4. สามารถปฏิบัติงานพื้นฐานอาชีพงานด้านการขายและการตลาดตามหลักการ กระบวนการ และแนวคิดด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม และประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทางการตลาด

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการขาย การตลาดเบื้องต้นและส่วนประสมการตลาด
2. เสนอขายสินค้าและบริการ
3. ใช้เทคโนโลยีทางการตลาด

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการขายและการตลาด จรรยาบรรณนักขายและนักการตลาด ความรู้เกี่ยวกับการเป็นนักขาย ส่วนประสมทางการตลาด การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางแผนการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า กระบวนการขาย และเทคโนโลยีทางการตลาด

โมดูลการเรียนรู้

รหัสวิชา 20200-1002 ชื่อวิชา การขายและการตลาดเบื้องต้น

ทฤษฎี 1 ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ 2 ชั่วโมง/สัปดาห์ รวม ...3... ชั่วโมง จำนวน 2 หน่วยกิต

ที่	ชื่อโมดูล	เวลาเรียน (ชม.)			หมายเหตุ
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ	รวม	
1	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด การขายและจรรยาบรรณนักขายและนักการตลาด	2	4	6	
2	ความรู้เกี่ยวกับการเป็นนักขาย	2	4	6	
3	ความรู้เกี่ยวกับส่วนผสมทางการตลาด	5	10	15	
4	การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	2	4	6	
5	การวางแผนเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย	2	4	6	
6	กระบวนการขาย	2	4	6	
7	เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องในงานการตลาด	2	4	6	
	ประเมินผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้				
รวม		17	34	51	

โมดูลการเรียนรู้ที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด ฯ
เวลาเรียน 6 ชั่วโมง (ทฤษฎี 2 ชั่วโมง, ปฏิบัติ 4 ชั่วโมง)

	แผนการจัดการเรียนรู้		บทเรียนที่ 1
	รหัสวิชา 20200 – 1002 ชื่อวิชา การขายและการตลาดเบื้องต้น		สัปดาห์/ครั้งที่ 1 – 2
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด ฯ		ทฤษฎี 2 ชั่วโมง
	ชื่อเรื่อง ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด การขายและจรรยาบรรณนักขายและนักการตลาด		ปฏิบัติ 4 ชั่วโมง

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับบทเรียน

มีความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด การขาย ความแตกต่างระหว่างการขายกับการตลาด จรรยาบรรณนักขายและนักการตลาด

สมรรถนะประจำหน่วย

แสดงความรู้เกี่ยวกับความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด การขาย ความแตกต่างระหว่างการขายกับการตลาด จรรยาบรรณนักขายและนักการตลาด และประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการขายและการตลาดในการปฏิบัติงานอาชีพ

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

ด้านพุทธิพิสัย

1. อธิบายเกี่ยวกับความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด การขาย และจรรยาบรรณนักขายและนักการตลาดได้

ด้านทักษะพิสัย

1. จำแนกความแตกต่างระหว่างการขายและการตลาดได้

ด้านจิตพิสัย

1. มีความซื่อสัตย์ สุจริต ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ กล้าแสดงออก มีความรับผิดชอบ ความสนใจใฝ่รู้ เจตคติที่ดีในการปฏิบัติงานขายและการตลาด

ด้านความสามารถในการประยุกต์ใช้และความรับผิดชอบ

1. เสนอขายสินค้าและบริการตามกระบวนการขายด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและใช้เทคโนโลยีทางการตลาดได้

สาระการเรียนรู้

1. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด
2. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการขาย
3. ความแตกต่างระหว่างการขายกับการตลาด
4. จรรยาบรรณนักขายและนักการตลาด

คุณธรรมและจริยธรรมที่สอดแทรก

1. มีเจตคติและกิริยาสำนึกที่ดีต่อการศึกษาเรียนรู้
2. ความรับผิดชอบ
3. ความซื่อสัตย์สุจริต
4. ความคิดสร้างสรรค์
5. ความสนใจใฝ่รู้
6. ความขยัน
7. ความประหยัด
8. ความเชื่อมั่นในตนเอง
9. ความมีมนุษยสัมพันธ์

กิจกรรมการเรียนรู้

สัปดาห์ที่ 1 การปฐมนิเทศผู้เรียน (กิจกรรมที่ 1)

ชั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ผู้สอนปฐมนิเทศผู้เรียนโดยชี้แจงหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2567 หมวดสมรรถนะวิชาชีพ กลุ่มสมรรถนะวิชาชีพพื้นฐาน ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา เกณฑ์การวัดผลประเมินผล กิจกรรม กฎเกณฑ์ ระเบียบและข้อปฏิบัติต่าง ๆ
2. ผู้สอนกำหนดให้ผู้เรียนจัดทำแฟ้มสะสมผลงาน (Portfolio) เพื่อใช้เก็บสะสมผลงาน
3. พร้อมแนะนำวิธีการเก็บและกำหนดหลักเกณฑ์การให้คะแนน
4. ผู้สอนชี้แจงการประเมินผลพฤติกรรมรายบุคคล การทำงานรายกลุ่ม การประเมินคุณธรรมจริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ให้ผู้เรียนปฏิบัติ
5. ผู้สอนให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียน

ชั้นการสอน

1. ผู้สอนอธิบายเนื้อหาตามหัวข้อสาระการเรียนรู้ พร้อมเปิดสื่อ PowerPoint เรื่อง **ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด การขาย และจรรยาบรรณนักขายและนักการตลาด** ประกอบการบรรยาย
2. ผู้สอนอธิบายเรื่อง **ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด** พร้อมยกตัวอย่าง
3. ให้ผู้เรียนร่วมแสดงความคิดเห็นและอภิปราย
4. ผู้สอนอธิบายเรื่อง **ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการขาย** พร้อมยกตัวอย่าง ให้ผู้เรียนร่วมแสดงความคิดเห็นและอภิปราย
5. ให้ผู้เรียนแบ่งกลุ่ม**ปฏิบัติตามกิจกรรมเสนอแนะ** โดยให้ผู้เรียนศึกษาเกี่ยวกับคำศัพท์การตลาด สรุปรายละเอียดแล้วนำเสนอหน้าชั้นเรียน
6. ให้ผู้เรียนศึกษาความแตกต่างระหว่างแนวคิดการตลาดกับการตลาดดิจิทัล แล้วนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- 7.

ขั้นสรุป

1. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันสรุปเนื้อหาสาระสำคัญ
2. ให้ผู้เรียนร่วมอภิปรายและแสดงความคิดเห็น

สัปดาห์ที่ 2 (กิจกรรมที่ 2)

ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ผู้สอนชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2567 หมวดสมรรถนะวิชาชีพ กลุ่มสมรรถนะวิชาชีพพื้นฐาน ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา เกณฑ์การวัดผลประเมินผล กิจกรรม กฎเกณฑ์ ระเบียบและข้อปฏิบัติต่าง ๆ
2. ผู้สอนกำหนดให้ผู้เรียนจัดทำแฟ้มสะสมผลงาน (Portfolio) เพื่อใช้เก็บสะสมผลงาน พร้อมแนะนำวิธีการเก็บและกำหนดหลักเกณฑ์การให้คะแนน
3. ผู้สอนชี้แจงการประเมินผลพฤติกรรมรายบุคคล การทำงานรายกลุ่ม การประเมินคุณธรรมจริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ให้ผู้เรียนปฏิบัติ
4. ผู้สอนให้ผู้เรียนอภิปรายเกี่ยวกับการขายกับการตลาดมีความต่างกันอย่างไร

ขั้นการสอน

1. ผู้สอนอธิบายเนื้อหาตามหัวข้อสาระการเรียนรู้ พร้อมเปิดสื่อ PowerPoint เรื่อง **ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด การขาย และจรรยาบรรณนักขายและนักการตลาด** ประกอบการบรรยาย
2. ผู้สอนอธิบายเรื่อง ความแตกต่างระหว่างการขายกับการตลาด พร้อมยกตัวอย่าง
3. ให้ผู้เรียนร่วมแสดงความคิดเห็นและอภิปราย
4. ผู้สอนอธิบายเรื่อง จรรยาบรรณนักขายและนักการตลาด พร้อมยกตัวอย่าง
5. ให้ผู้เรียนร่วมแสดงความคิดเห็นและอภิปราย
6. ให้ผู้เรียนแบ่งกลุ่มเพื่อปฏิบัติตามใบงาน เรื่อง **ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด การขาย และจรรยาบรรณนักขายและนักการตลาด**

7. ให้ผู้เรียนศึกษาค้นคว้าและแสดงความรู้โดยปฏิบัติตามกิจกรรมที่กำหนด

ขั้นสรุป

1. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันสรุปเนื้อหาสาระสำคัญ
2. ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบหลังเรียน

การบูรณาการเชื่อมโยงกับวิชา การขายและการตลาดเบื้องต้น

- 1) การบูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง (3 ท่วง 2 เงื่อนไข)

➤ หลักความพอประมาณ

- ให้ผู้เรียนพยายามใช้วัสดุอุปกรณ์ในการเรียนอย่างประหยัดและคุ้มค่า

➤ หลักความมีเหตุผล

- การมอบหมายงานให้ผู้เรียนจะยึดความรู้ ประโยชน์ และลักษณะที่พึงประสงค์ สามารถนำไปใช้ในการปฏิบัติงานจริง

➤ หลักความมีภูมิคุ้มกัน

- ผู้เรียนควรจะมาเรียนอย่างสม่ำเสมอ และเข้าเรียนให้ทันเวลาตามที่กำหนด เป็นการฝึกผู้เรียนให้มีความรับผิดชอบต่อตนเองและตรงต่อเวลา

การตัดสินใจและการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ให้อยู่ในระดับพอเพียงหรือตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงนั้น ต้องอาศัยทั้งความรู้และคุณธรรมเป็นพื้นฐาน

● เงื่อนไขความรู้

- ผู้เรียนที่เข้าเรียนอย่างสม่ำเสมอจะได้รับความรู้และประสบการณ์อย่างต่อเนื่อง และสามารถนำความรู้ไปใช้เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตและประกอบอาชีพได้

● เงื่อนไขคุณธรรม

- ผู้สอนจะเน้นในเรื่องของความมีระเบียบเรียบร้อย ประหยัด ซื่อสัตย์ และมีจิตสาธารณะ บรรลุผลภายในเวลาที่กำหนด

2) การบูรณาการกับคุณลักษณะ 3 D แก่ผู้เรียน

❖ ด้านประชาธิปไตย (Democracy)

- ให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น การแสดงออก การถกเถียงหาวิชาที่ไม่เข้าใจ การตัดสินใจในกิจกรรมต่าง ๆ ภายในห้องเรียน

❖ ด้านคุณธรรมจริยธรรมและความเป็นไทย (Decency)

- ให้ผู้เรียนเข้าร่วมกิจกรรมเกี่ยวกับประเพณี วันสำคัญทางศาสนา และกิจกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องที่วิทยาลัยจัด

❖ ด้านภูมิคุ้มกันภัยจากยาเสพติด (Drug - Free)

- ให้ผู้เรียนใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ เพื่อจะได้ไม่ไปเกี่ยวข้องกับยาเสพติด เช่น เข้าร่วมกิจกรรมการแข่งขันสมรรถนะวิชาชีพ กิจกรรมกีฬาและกิจกรรมอื่น ๆ ที่วิทยาลัยจัด

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชา การขายและการตลาดเบื้องต้น
2. PowerPoint
3. แบบทดสอบก่อนเรียนและแบบทดสอบหลังเรียน
4. กิจกรรม / ใบงาน

หลักฐานการเรียนรู้

1) หลักฐานความรู้

- แบบทดสอบ
- ใบความรู้

2) หลักฐานการปฏิบัติงาน

- ใบงาน
- แฟ้มสะสมงาน

การวัดผลและประเมินผล

เกณฑ์การปฏิบัติงาน

1. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล เกณฑ์ผ่าน 70% ขึ้นไป
2. แบบสังเกตพฤติกรรมการทำงานกลุ่ม เกณฑ์ผ่าน 70% ขึ้นไป
3. แบบทดสอบหลังเรียน เกณฑ์ผ่าน 70% ขึ้นไป
4. แบบประเมินจากแฟ้มสะสมผลงาน เกณฑ์ผ่าน ส่งงาน 70% ขึ้นไป

วิธีการประเมิน

1. สังเกตจากพฤติกรรมรายบุคคลและการทำงานกลุ่ม
2. การนำเสนอผลงานจากใบงาน
3. ทำแบบทดสอบหลังเรียนได้ไม่น้อยกว่า 70%
4. การพัฒนาด้านคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะพึงประสงค์
5. แฟ้มสะสมผลงาน

เครื่องมือประเมินผล

1. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
2. แบบสังเกตพฤติกรรมการทำงานกลุ่ม
3. แบบประเมินการพัฒนาด้านคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะพึงประสงค์
4. แบบประเมินจากแฟ้มสะสมผลงาน

บันทึกหลังการสอน

ผลการจัดการเรียนรู้ตามแผนการสอน รหัสวิชา 20200-1002 วิชา การขายและการตลาดเบื้องต้น นก.(ชม.) 1-2-2

- 1) วัน เดือน ปีสอนครั้งที่ สาขา/ชั้นปีจำนวนผู้เรียนคน
มาเรียนปกติ.....คน ขาดเรียน.....คน ลาป่วย.....คน ลากิจ.....คน มาสาย.....คน
- 2) หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ :

.....

- ☐ สอนครบตามหัวข้อเรื่องในแผนฯ ☐ สอนไม่ครบเนื่องจาก.....

3) กิจกรรม/วิธีการสอน

- ☐ ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์ ☐ ครูอธิบาย/ถาม-ตอบ/สาธิต
☐ ทำแบบทดสอบก่อนเรียน ☐ ทำแบบทดสอบหลังเรียน
☐ ทำแบบฝึกหัด/โจทย์ปัญหา ☐ ทำใบกิจกรรม/ใบงาน
☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

- 4) สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้ :

.....

ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน/ผลการสอนของครู/ปัญหาที่พบ

- 1) การวัดผลและประเมินผล/ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน :

.....

- 2) สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม และค่านิยม :

.....

- 3) ผลการสอนของครู :

.....

- 4) ปัญหาที่นำไปสู่การวิจัย :

.....

แนวทางการพัฒนาคุณภาพการสอน/แก้ปัญหา

- 1) ผลการใช้และปรับปรุงแผนการสอนครั้งนี้ :

.....

- 2) แนวทางพัฒนาคุณภาพวิธีสอน/สื่อ/การวัดผล/เอกสารช่วยสอน

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้บันทึก

(นายเชมชาติ พุ่มเสน)