

โมดูลการเรียนรู้

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์บนสื่อสังคมออนไลน์ รหัสวิชา 31910-2028

ผู้จัดทำ

นายปิยวิทย์ หนูมาศ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

กระทรวงศึกษาธิการ

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หมวดวิชาสมรรถนะแกนกลาง

รหัสวิชา...31910-2028 ชื่อวิชาการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์บนสื่อสังคมออนไลน์.....
ทฤษฎี 2 ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ 2 ชั่วโมง/สัปดาห์ รวม ...4... ชั่วโมง จำนวน.....3.....หน่วยกิต

อ้างอิงมาตรฐาน

มาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

รหัส 1023 อาชีพนักพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ระดับ 5

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

ทำธุรกิจออนไลน์ด้วยระบบพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ด้วยความละเอียด รอบคอบ

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์
2. มีทักษะการจัดการระบบพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์
3. มีความสามารถประยุกต์ใช้ระบบพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ทางธุรกิจ
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการปฏิบัติงานด้วยความละเอียด รอบคอบ

สมรรถนะรายวิชา

1. ประมวลความรู้เกี่ยวกับการพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ตามหลักการ
2. จัดการระบบพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ทางธุรกิจ
3. ประยุกต์ใช้ระบบพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ทางธุรกิจ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ ระบบการชำระเงิน ระบบการส่งสินค้า บริการหลังการขาย การจัดการคลังสินค้า การจัดอันดับเว็บไซต์ (SEO) การใช้เครื่องมือดิจิทัล ขั้นตอนการวางแผน สำหรับกิจกรรมธุรกิจอีคอมเมิร์ซ ประยุกต์ใช้พาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ทางธุรกิจ

รหัสวิชา 31910-2028.....ชื่อวิชา.....การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์.....
 ทฤษฎี 2 ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ 2 ชั่วโมง/สัปดาห์ รวม ...4.... ชั่วโมง จำนวน.....3.....หน่วยกิต

[illegible]

โมดูลการเรียนรู้ที่ 1 พื้นฐานการพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์
เวลาเรียน 8 ชั่วโมง (ทฤษฎี 4 ชั่วโมง, ปฏิบัติ 4 ชั่วโมง)

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ (ความรู้+ทักษะ+จิตพิสัย=การประยุกต์ใช้)

ผู้เรียนสามารถอธิบายหลักการพื้นฐานของการพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์
สำรวจและวิเคราะห์การใช้สื่อสังคมออนไลน์ของสถานประกอบการที่ตนเองฝึกงาน
และสรุปข้อมูลเพื่อเสนอแนะทางการใช้ Social Media สนับสนุนการขายได้อย่างเหมาะสม

2. อ้างอิงมาตรฐาน (ถ้ามี)

มาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) รหัส 1023 อาชีพนักพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ระดับ 5

3. สมรรถนะประจำโมดูล

แสดงความรู้เกี่ยวกับพื้นฐานการพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

1. พุทธิพิสัย (Cognitive Domain)

เมื่อเรียนจบหน่วยการเรียนรู้ นักเรียนสามารถ

1. อธิบายความหมายของการพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ได้ถูกต้อง
2. อธิบายความสำคัญของ Social Media ต่อการดำเนินธุรกิจได้

2. ทักษะพิสัย (Psychomotor Domain)

เมื่อเรียนจบหน่วยการเรียนรู้ นักเรียนสามารถ

1. สำรวจช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ของสถานประกอบการได้
2. รวบรวมข้อมูลสินค้า/บริการที่น่าเสนอผ่าน Social Media ได้

3. จิตพิสัย (Affective Domain)

เมื่อเรียนจบหน่วยการเรียนรู้ นักเรียน

1. มีความรับผิดชอบต่อนหน้าที่ได้รับมอบหมาย
2. มีวินัยและตรงต่อเวลา
3. มีความกระตือรือร้นและใฝ่เรียนรู้จากสถานการณ์จริง
4. มีความละเอียดรอบคอบในการเก็บและวิเคราะห์ข้อมูล

4. การประยุกต์ใช้

ผู้เรียนสามารถประยุกต์ใช้ความรู้เกี่ยวกับการพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ในการสำรวจและวิเคราะห์การดำเนินธุรกิจจริงของสถานประกอบการ เช่น การวิเคราะห์ช่องทาง Social Media การนำเสนอสินค้า/บริการ การสื่อสารกับลูกค้า และแนวทางการใช้สื่อสังคมออนไลน์เพื่อสนับสนุนการขาย

5. สารการเรียนรู้

1. ความหมายของการพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์
2. ความสำคัญต่อธุรกิจในยุคดิจิทัล
3. ลักษณะของการซื้อขายผ่านสื่อสังคมออนไลน์
4. บทบาทของผู้ขายและผู้บริโภค
5. ความแตกต่างระหว่างการประชุมสัมพันธ การตลาด และการขายออนไลน์

6. รายละเอียดการเรียนรู้ประจำโมดูล

6.1 ทฤษฎี

มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับ “การพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ในบริบทของสถานประกอบการ” โดยครูใช้ตัวอย่างสถานการณ์ธุรกิจเพื่อให้ผู้เรียนวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างสินค้า ลูกค้า ช่องทาง Social Media การนำเสนอ การติดต่อ และการซื้อขาย

6.2 ปฏิบัติ

อภิปราย ชื่อ/ลักษณะธุรกิจ สินค้า/บริการหลัก ลักษณะลูกค้า และช่องทางการจำหน่าย

7. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

ด้านความรู้ (ทฤษฎี) เวลาเรียน 4 ชั่วโมง

สื่อเรื่อง

1. ความหมายของการพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์
2. ความสำคัญต่อธุรกิจในยุคดิจิทัล
3. ลักษณะของการซื้อขายผ่านสื่อสังคมออนไลน์
4. บทบาทของผู้ขายและผู้บริโภค
5. ความแตกต่างระหว่างการประชุมสัมพันธ การตลาด และการขายออนไลน์

ด้านทักษะและการประยุกต์ใช้ (ปฏิบัติ) เวลาเรียน 4 ชั่วโมง

ฝึกปฏิบัติจริงโดยการนำเสนอ

1. ความหมายของการพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์
2. ความสำคัญต่อธุรกิจในยุคดิจิทัล
3. ลักษณะของการซื้อขายผ่านสื่อสังคมออนไลน์
4. บทบาทของผู้ขายและผู้บริโภค
5. ความแตกต่างระหว่างการประชุมสัมพันธ การตลาด และการขายออนไลน์

หลักฐานการปฏิบัติงาน

ผลงานการเขียนรายงานและสื่อในการนำเสนอ

เกณฑ์การปฏิบัติงาน

นำเสนองานที่ค้นคว้า

ขอบเขตการปฏิบัติงาน

เขียนรายงานและนำเสนอ

วิธีการประเมิน

ประเมินจากการส่งรายงานและการสร้างสื่อนำเสนอ

เครื่องมือประเมิน

แบบประเมินผลการเขียนรายงานและการสร้างสื่อนำเสนอ

8. การวัดและประเมินผลประจำโมดูล

ภาคทฤษฎี (30 คะแนน)

คะแนนแบบทดสอบความรู้ ก่อนเรียนและหลังเรียน (20 คะแนน)

คะแนนความตั้งใจและการทำแบบฝึกหัดระหว่างคาบเรียนทฤษฎี (10 คะแนน)

ภาคปฏิบัติ (70 คะแนน)

คะแนนการเขียนรายงาน (30 คะแนน)

คะแนนการสร้างสื่อนำเสนอ (40 คะแนน)