

# หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2557

## ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ

### สาขาวิชาการตลาด

#### จุดประสงค์สาขาวิชา

1. เพื่อให้สามารถประยุกต์ใช้ความรู้และทักษะด้านการสื่อสาร ทักษะการคิดและการแก้ปัญหาและทักษะทางสังคมและการดำรงชีวิตในการพัฒนาตนเองและวิชาชีพ
2. เพื่อให้มีความเข้าใจหลักการบริหารและจัดการวิชาชีพ การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและหลักการของงานอาชีพที่สัมพันธ์เกี่ยวข้องกับการพัฒนาวิชาชีพการตลาด ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและความก้าวหน้าของเศรษฐกิจ สังคมและเทคโนโลยี
3. เพื่อให้มีความเข้าใจในหลักการและกระบวนการทำงานในกลุ่มงานพื้นฐานด้านการตลาด
4. เพื่อให้สามารถนำเทคโนโลยีมาใช้ในการงานอาชีพ
5. เพื่อให้สามารถปฏิบัติงาน เป็นนักการตลาด นักขาย นักวิจัยการตลาด เจ้าหน้าที่สื่อสารการตลาด เจ้าหน้าที่จัดซื้อ ผู้ประกอบการธุรกิจ ในสถานประกอบการและประกอบอาชีพอิสระ
6. เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานการตลาด ในสถานประกอบการและประกอบอาชีพอิสระ รวมทั้งการใช้ความรู้ และทักษะเป็นพื้นฐานในการศึกษาต่อในระดับสูงขึ้นได้
7. เพื่อให้มีเจตคติที่ดีต่องานอาชีพ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ซื่อสัตย์สุจริต มีระเบียบวินัย เป็นผู้มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม ต่อต้านความรุนแรงและสารเสพติด

# มาตรฐานการศึกษาวิชาชีพ

คุณภาพของผู้สำเร็จการศึกษาระดับคุณวุฒิการศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ประเภทวิชา  
บริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด ประกอบด้วย

## 1. ด้านคุณลักษณะที่พึงประสงค์ ได้แก่

1.1 ด้านคุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณวิชาชีพ เช่น ความเสียสละ ซื่อสัตย์สุจริต กตัญญู  
กตเวทิตะ อุดมการณ์ ละเว้นสิ่งเสียดสีและการพนัน มีจิตสำนึกและเจตคติที่ดีต่อวิชาชีพและสังคม เป็นต้น

1.2 ด้านพฤติกรรมลักษณะนิสัย เช่น ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความรักสามัคคี  
มีมนุษยสัมพันธ์ เชื่อมมั่นในตนเอง ขยัน ประหยัด อุตุน พึ่งตนเอง ปฏิบัติงานโดยคำนึงถึงความปลอดภัย  
อาชีวอนามัย การอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น

1.3 ด้านทักษะทางปัญญา เช่น ความรู้ในหลักทฤษฎี ความสนใจใฝ่รู้ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์  
ความสามารถในการคิด วิเคราะห์ เป็นต้น

## 2. ด้านสมรรถนะหลักและสมรรถนะทั่วไป ได้แก่

2.1 สื่อสารโดยใช้ภาษาไทยและภาษาต่างประเทศในชีวิตประจำวันและเพื่อพัฒนางานอาชีพ

2.2 แก้ไขปัญหาและพัฒนางานอาชีพโดยใช้หลักการและกระบวนการทางวิทยาศาสตร์และ  
คณิตศาสตร์

2.3 มีบุคลิกภาพและคุณลักษณะเหมาะสมกับการปฏิบัติงานอาชีพและการอยู่ร่วมกับผู้อื่น

2.4 ประยุกต์ใช้ความรู้ ทักษะ ประสบการณ์และเทคโนโลยีเพื่อส่งเสริมและพัฒนางานอาชีพ

## 3. ด้านสมรรถนะวิชาชีพ ได้แก่

3.1 วางแผน ดำเนินงาน จัดการและพัฒนางานอาชีพตามหลักการและกระบวนการ  
โดยคำนึงถึงการบริหารงานคุณภาพ การอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อม และหลักความปลอดภัย

3.2 ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์และสารสนเทศเพื่อพัฒนางานอาชีพ

3.3 ประยุกต์ใช้หลักการและกระบวนการด้านการตลาดในงานอาชีพ

### สาขาวิชาการตลาด

3.4 กำหนดกลยุทธ์การตลาด โดยใช้กระบวนการวิจัยการตลาดและการวิเคราะห์พฤติกรรม  
ผู้บริโภค

3.5 วางแผน เตรียมการดำเนินงานด้านการตลาด

3.6 ปฏิบัติการด้านการตลาดตามหลักการและกระบวนการประสานงาน แก้ไขปัญหาและหรือ  
พัฒนางาน ติดตามและประเมินผล

3.7 เลือก/ใช้/ประยุกต์ใช้ปัจจัย เทคนิควิธีการและเทคโนโลยีในการปฏิบัติงานด้านการตลาด

## สาขางานธุรกิจการบริการยานยนต์

- 3.4 วางแผน เตรียมการดำเนินงานให้บริการยานยนต์
- 3.5 ตรวจสอบวิเคราะห์สภาพรถยนต์และสภาพปัญหาเบื้องต้น เพื่อให้ข้อเสนอแนะในการแก้ไข และบำรุงรักษา ก่อนและหลังการซ่อมบำรุงรักษารถยนต์
- 3.6 ให้บริการยานยนต์ตามหลักการและกระบวนการประสานงาน แก้ปัญหาและหรือพัฒนางาน ติดตามและประเมินผล
- 3.7 เลือก/ใช้/ประยุกต์ใช้ปัจจัยและเทคนิควิธีการในการปฏิบัติงานให้บริการยานยนต์ โดยคำนึงถึงสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้า

## สาขางาน ธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

- 3.4 มีความรับผิดชอบต่อนหน้าที่ ต่อตนเอง และต่อลูกค้า มีความเข้าใจในกระบวนการของการทำงาน มีความเข้าใจในจรรยาบรรณของวิชาชีพนายหน้า
- 3.5 ตรวจสอบทำเล สํารวจที่ตั้งของทรัพย์ สํารวจเส้นทาง สํารวจจุดเด่นของทรัพย์ และสามารถตรวจสอบสภาพแวดล้อม สํารวจสภาพใกล้เคียง สํารวจสภาพเส้นทางของทรัพย์ และมีความสามารถตรวจทรัพย์ สํารวจสภาพทรัพย์
- 3.6 ใช้เทคนิคปฏิบัติงานต่าง ๆ ได้ มีความเข้าใจในเอกสารสิทธิ์ มีทักษะในด้านการวิเคราะห์การขาย การวิเคราะห์ลูกค้า ทักษะในด้านการวิเคราะห์การตลาด การนำเสนอลูกค้า และสรุปการขาย
- 3.7 กำหนดแนวทางการดำเนินงานได้โดยอิสระ มีส่วนร่วมในด้านการวางแผน บริหารจัดการ กำหนดนโยบายขององค์กร โดยใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการแก้ปัญหาอย่างอิสระ สามารถพัฒนาวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ ๆ ได้ สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงาน มีความเข้าใจในจรรยาบรรณในอาชีพ

# โครงสร้าง

## หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2557

### ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ

#### สาขาวิชาการตลาด

ผู้สำเร็จการศึกษาตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2557 ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด จะต้องศึกษารายวิชาจากหมวดวิชาต่าง ๆ รวมไม่น้อยกว่า 83 หน่วยกิต และเข้าร่วมกิจกรรมเสริมหลักสูตร ดังโครงสร้างต่อไปนี้

1. หมวดวิชาทักษะชีวิต ไม่น้อยกว่า		21 หน่วยกิต
1.1 กลุ่มทักษะภาษาและการสื่อสาร	(ไม่น้อยกว่า 9 หน่วยกิต)	
1.2 กลุ่มทักษะการคิดและการแก้ปัญหา	(ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต)	
1.3 กลุ่มทักษะทางสังคมและการดำรงชีวิต	(ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต)	
2. หมวดวิชาทักษะวิชาชีพ ไม่น้อยกว่า		56 หน่วยกิต
2.1 กลุ่มทักษะวิชาชีพพื้นฐาน	(15 หน่วยกิต)	
2.2 กลุ่มทักษะวิชาชีพเฉพาะ	(21 หน่วยกิต)	
2.3 กลุ่มทักษะวิชาชีพเลือก	(ไม่น้อยกว่า 12 หน่วยกิต)	
2.4 ฝึกประสบการณ์ทักษะวิชาชีพ	(4 หน่วยกิต)	
2.5 โครงการพัฒนาทักษะวิชาชีพ	(4 หน่วยกิต)	
3. หมวดวิชาเลือกเสรี ไม่น้อยกว่า		6 หน่วยกิต
4. กิจกรรมเสริมหลักสูตร (2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์)		
	รวมไม่น้อยกว่า	83 หน่วยกิต

โครงสร้างนี้สำหรับผู้สำเร็จการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ในประเภทวิชาพาณิชยกรรมหรือเทียบเท่า

สำหรับผู้สำเร็จการศึกษาหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ประเภทวิชาหรือสาขาวิชาอื่น หรือมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม. 6) หรือเทียบเท่า ที่ไม่มีพื้นฐานวิชาชีพ จะต้องเรียนรายวิชาปรับพื้นฐาน วิชาชีพ ต่อไปนี้

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3200-0001	หลักการบัญชีเบื้องต้น 1	2-2-3
3200-0002	หลักการขาย	3-0-3
3200-0003	การเป็นผู้ประกอบการ	3-0-3
3200-0006	การพัฒนานุคลิกภาพนักการตลาด	3-0-3
3200-0007	การค้าปลีกและการค้าส่ง	3-0-3

## 1. หมวดวิชาทักษะชีวิต

ไม่น้อยกว่า 21 หน่วยกิต

ให้เลือกเรียนในลักษณะเป็นรายวิชา หรือลักษณะบูรณาการให้ครอบคลุมทุกกลุ่มวิชา เพื่อพัฒนา ผู้เรียนให้มีทักษะในการปรับตัวและดำเนินชีวิตในสังคมสมัยใหม่ เห็นคุณค่าของตนเองและการพัฒนาตนมีความใฝ่รู้ แสวงหาและพัฒนาความรู้ใหม่ มีความสามารถในการใช้เหตุผล การคิดวิเคราะห์ การแก้ปัญหาและการจัดการ มีทักษะในการสื่อสาร การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการทำงานร่วมกับผู้อื่น มีคุณธรรม จริยธรรม มนุษยสัมพันธ์ รวมถึงความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม ในสัดส่วนที่เหมาะสมเพื่อให้บรรลุจุดประสงค์ของหมวดวิชาทักษะชีวิต รวมไม่น้อยกว่า 21 หน่วยกิต

### 1.1 กลุ่มทักษะภาษาและการสื่อสาร (ไม่น้อยกว่า 9 หน่วยกิต)

#### 1.1.1 กลุ่มวิชาภาษาไทย (ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต)

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3000-1101	ภาษาไทยเพื่อสื่อสารในงานอาชีพ	3-0-3
3000-1102	การเขียนเชิงวิชาชีพ	3-0-3
3000-1103	ภาษาไทยเพื่อการนำเสนองาน	3-0-3
3000-1104	การพูดเพื่อสื่อสารงานอาชีพ	3-0-3
3000-1105	การเขียนรายงานการปฏิบัติงาน	3-0-3
3000*1101 ถึง 3000*1199	รายวิชาในกลุ่มวิชาภาษาไทย ที่สถานศึกษาอาชีพศึกษาหรือสถาบันพัฒนาเพิ่มเติม	*-*-*

### 1.1.2 กลุ่มวิชาภาษาต่างประเทศ (ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต)

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3000-1201	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารทางธุรกิจและสังคม	3-0-3
3000-1202	กลยุทธ์การอ่านและการเขียนภาษาอังกฤษ	2-0-2
3000-1203	ภาษาอังกฤษสำหรับการปฏิบัติงาน	2-0-2
3000-1204	ภาษาอังกฤษโครงการ	0-2-1
3000-1205	การเรียนภาษาอังกฤษผ่านเว็บไซต์	0-2-1
3000-1206	การสนทนาภาษาอังกฤษ 1	3-0-3
3000-1207	การสนทนาภาษาอังกฤษ 2	3-0-3
3000-1208	ภาษาอังกฤษธุรกิจในงานอาชีพ	3-0-3
3000-1210	ภาษาอังกฤษเพื่ออุตสาหกรรมธุรกิจบริการ	3-0-3
3000-1212	ภาษาอังกฤษเพื่อการโฆษณาและประชาสัมพันธ์	3-0-3
3000*1201 ถึง 3000*1299	รายวิชาในกลุ่มวิชาภาษาต่างประเทศ ที่สถานศึกษาอาชีวศึกษาหรือสถาบันพัฒนาเพิ่มเติม	*-*-*

### 1.2 กลุ่มทักษะการคิดและการแก้ปัญหา (ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต)

#### 1.2.1 กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์ (ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต)

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3000-1305	วิทยาศาสตร์เพื่องานธุรกิจและบริการ	2-2-3
3000-1312	การจัดการทรัพยากร พลังงานและสิ่งแวดล้อม	2-2-3
3000-1313	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเพื่อชีวิต	2-2-3
3000-1314	วิทยาศาสตร์เพื่อคุณภาพชีวิต	2-2-3
3000-1315	ชีวิตกับเทคโนโลยีสมัยใหม่	2-2-3
3000-1317	การวิจัยเบื้องต้น	3-0-3
3000*1301 ถึง 3000*1399	รายวิชาในกลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์ ที่สถานศึกษาอาชีวศึกษาหรือสถาบันพัฒนาเพิ่มเติม	*-*-*

### 1.2.2 กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ (ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต)

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3000-1401	คณิตศาสตร์เพื่อพัฒนาทักษะการคิด	3-0-3
3000-1403	คณิตศาสตร์ธุรกิจ	3-0-3
3000-1404	คณิตศาสตร์และสถิติเพื่องานอาชีพ	3-0-3
3000-1406	แคลคูลัสพื้นฐาน	3-0-3
3000-1408	สถิติและการวางแผนการตลาด	3-0-3
3000-1409	การคิดและการตัดสินใจ	3-0-3
3000*1401 ถึง 3000*1499	รายวิชาในกลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ ที่สถานศึกษาอาชีวศึกษาหรือสถาบันพัฒนาเพิ่มเติม	*-*-*

### 1.3 กลุ่มทักษะทางสังคมและการดำรงชีวิต (ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต)

#### 1.3.1 กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ (ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต)

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3000-1501	ชีวิตกับสังคมไทย	3-0-3
3000-1502	เศรษฐกิจพอเพียง	3-0-3
3000-1503	มนุษย์สัมพันธ์กับปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง	3-0-3
3000-1504	ภูมิฐานถิ่นไทย	3-0-3
3000-1505	การเมืองการปกครองของไทย	3-0-3
3000*1501 ถึง 3000*1599	รายวิชาในกลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ ที่สถานศึกษาอาชีวศึกษาหรือสถาบันพัฒนาเพิ่มเติม	*-*-*

#### 1.3.2 กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ (ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต)

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3000-1601	การพัฒนาทักษะชีวิตเพื่อสุขภาพและสังคม	3-0-3
3000-1602	การบริหารจัดการสุขภาพเพื่อภาวะผู้นำ	3-0-3
3000-1603	พฤติกรรมนันทนาการกับการพัฒนาตน	3-0-3
3000-1604	เทคนิคการพัฒนาสุขภาพในการทำงาน	2-0-2
3000-1605	สุขภาพชุมชน	2-0-2
3000-1606	การคิดอย่างเป็นระบบ	2-0-2
3000-1607	สารสนเทศเพื่อการเรียนรู้	0-2-1

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3000-1608	พลศึกษาเพื่องานอาชีพ	0-2-1
3000-1609	ลีลาศเพื่อการสมาคม	0-2-1
3000-1610	คุณภาพชีวิตเพื่อการทำงาน	1-0-1
3000*1601 ถึง 3000*1699	รายวิชาในกลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ ที่สถานศึกษาอาชีวศึกษาหรือสถาบันพัฒนาเพิ่มเติม	*-*-*

## 2. หมวดวิชาทักษะวิชาชีพ

ไม่น้อยกว่า 56 หน่วยกิต

### 2.1 กลุ่มทักษะวิชาชีพพื้นฐาน (15 หน่วยกิต)

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3001-1001	การบริหารงานคุณภาพในองค์กร	3-0-3
3001-2001	เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการจัดการอาชีพ	2-2-3
3200-1001	หลักเศรษฐศาสตร์	3-0-3
3200-1002	หลักการจัดการ	2-2-3
3200-1003	หลักการตลาด	3-0-3

### 2.2 กลุ่มทักษะวิชาชีพเฉพาะ (21 หน่วยกิต)

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3202-2001	การจัดการขาย	3-0-3
3202-2002	พฤติกรรมผู้บริโภค	3-0-3
3202-2003	นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา	3-0-3
3202-2004	การสื่อสารการตลาด	3-0-3
3202-2005	การวิจัยการตลาด	2-2-3
3202-2006	กลยุทธ์การตลาด	3-0-3
3202-2007	การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายและห่วงโซ่อุปทาน	3-0-3

### 2.3 กลุ่มทักษะวิชาชีพเลือก (ไม่น้อยกว่า 12 หน่วยกิต)

ให้เลือกเรียนรายวิชาในกลุ่มทักษะวิชาชีพเลือกตามที่กำหนดในกรณีที่ต้องการให้ผู้เรียนได้สาขา  
งานนั้น หรือเลือกเรียนจากสาขาอื่น ๆ รวมกันจนครบหน่วยกิตที่กำหนด



### 2.3.1 สาขางานการตลาด

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3202-2101	การบริหารธุรกิจขนาดย่อม	2-2-3
3202-2102	การตลาดบริการ	3-0-3
3202-2103	การตลาดอิเล็กทรอนิกส์	2-2-3
3202-2104	สัมมนาการตลาด	2-2-3
3202-2105	การนำเข้าและการส่งออก	3-0-3
3202-2106	การสร้างตราสินค้า	3-0-3
3202-2107	การตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม	3-0-3
3202*2101 ถึง 3202*2199	รายวิชาตามความชำนาญเฉพาะด้านของสถานประกอบการ หรือตามยุทธศาสตร์ของภูมิภาค	*-*-*

### รายวิชาทวิภาคี

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3202-5101	งานการขายสินค้าและบริการ	*-*-*
3202-5102	งานบริการลูกค้า	*-*-*
3202-5103	งานการจัดการงานการตลาด	*-*-*
3202-5104	งานส่งเสริมการตลาด	*-*-*

### 2.3.2 สาขางานธุรกิจการบริการยานยนต์

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3202-2201	การขับรถยนต์	1-3-2
3202-2202	การดำเนินงานในศูนย์บริการยานยนต์	1-3-2
3202-2203	งานบริการพนักงานขับรถ	1-3-2
3202-2204	งานตรวจวิเคราะห์ยานยนต์เบื้องต้น	1-3-2
3202-2205	เทคโนโลยียานยนต์สมัยใหม่	1-3-2
3202-2206	การบริหารคลังเก็บชิ้นส่วนรถยนต์	1-3-2
3202-2207	การพัฒนาบุคลากรและการเป็นผู้นำ	1-2-2
3202-2208	ศิลปะการต้อนรับและบริการ	1-2-2
3202*2201 ถึง 3202*2299	รายวิชาตามความชำนาญเฉพาะด้านของสถานประกอบการ หรือตามยุทธศาสตร์ของภูมิภาค	*-*-*

### รายวิชาทวิภาคี

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3202-5201	งานธุรกิจการบริการยานยนต์ 1	*-*-*
3202-5202	งานธุรกิจการบริการยานยนต์ 2	*-*-*
3202-5203	งานธุรกิจการบริการยานยนต์ 3	*-*-*
3202-5204	งานธุรกิจการบริการยานยนต์ 4	*-*-*

### 2.3.3 สาขางานธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3202-2301	หลักธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	2-2-3
3202-2302	การตลาดอสังหาริมทรัพย์	2-2-3
3202-2303	กฎหมายธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	3-0-3
3202-2304	การวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	2-2-3
3202-2305	สัมมนาเจ้านายหน้าอสังหาริมทรัพย์	2-2-3
3202-2306	การเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์	2-2-3
3202-2307	การบริหารงานขายโครงการจัดสรร	2-2-3
3202-2308	ธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ระหว่างประเทศ	2-2-3
3202*2301 ถึง 3202*2399	รายวิชาตามความชำนาญเฉพาะด้าน ของสถานประกอบการ หรือตามยุทธศาสตร์ของภูมิภาค	*-*-*

### รายวิชาทวิภาคี

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3202-5301	งานธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 1	*-*-*
3202-5302	งานธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 2	*-*-*
3202-5303	งานธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 3	*-*-*
3202-5304	งานธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 4	*-*-*

สำหรับรายวิชาในการศึกษาระบบทวิภาคีไม่น้อยกว่า 12 หน่วยกิตนั้น ให้สถานศึกษาร่วมวิเคราะห์ลักษณะงานของสถานประกอบการ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานของรัฐ เพื่อนำมากำหนดจุดประสงค์รายวิชา สมรรถนะรายวิชาและคำอธิบายรายวิชาที่สอดคล้องกันระหว่างสมรรถนะวิชาชีพสาขางานกับลักษณะการปฏิบัติงานจริงในสถานประกอบการ รวมทั้งจำนวนหน่วยกิตและเวลาที่ใช้ในการฝึกอาชีพในแต่ละรายวิชาเพื่อนำไปจัดทำแผนการฝึกอาชีพ การวัดและการประเมินผลการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับสมรรถนะรายวิชา ทั้งนี้ โดยให้ใช้เวลาฝึกในสถานประกอบการไม่น้อยกว่า 54 ชั่วโมง มีค่าเท่ากับ 1 หน่วยกิต

## 2.4 ฝึกประสบการณ์ทักษะวิชาชีพ (4 หน่วยกิต)

ให้เลือกเรียนรายวิชา 3202-8001 หรือรายวิชา 3202-8002 และ 3202-8003

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3202-8001	ฝึกงาน	*-*-4
3202-8002	ฝึกงาน 1	*-*-2
3202-8003	ฝึกงาน 2	*-*-2

## 2.5 โครงการพัฒนาทักษะวิชาชีพ (4 หน่วยกิต)

ให้เลือกเรียนรายวิชา 3202-8501 หรือรายวิชา 3202-8502 และ 3202-8503

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3202-8501	โครงการ	*-*-4
3202-8502	โครงการ 1	*-*-2
3202-8503	โครงการ 2	*-*-2

## 3. หมวดวิชาเลือกเสรี

ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต

ให้เลือกเรียนตามความถนัดและความสนใจจากรายวิชาที่เสนอแนะ หรือเลือกเรียนจากรายวิชาในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2557 ทุกประเภทวิชา สาขาวิชาและหมวดวิชา โดยต้องไม่เป็นรายวิชาที่เคยศึกษามาแล้ว และต้องไม่เป็นรายวิชาที่กำหนดให้ศึกษาโดยไม่นับหน่วยกิตรวมในเกณฑ์การสำเร็จการศึกษา

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3200-9001	กฎหมายธุรกิจ	3-0-3
3202-9001	การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย	2-2-3
3202-9002	การตลาดสินค้าอุตสาหกรรม	3-0-3
3202-9003	การตลาดสินค้าเกษตรกรรม	3-0-3
3202-9004	การตลาดสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอ	3-0-3
3202-9005	เทคนิคการนำเสนอ	2-2-3
3202-9006	การบริหารการจัดซื้อ	3-0-3
3202-9007	การตลาดทางตรง	3-0-3
3202-9008	การบริหารธุรกิจขายตรง	2-2-3
3202-9009	การบริหารการค้าปลีกและการค้าส่ง	3-0-3

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3202-9010	การตลาดออนไลน์	3-0-3
3202-9011	เทคนิคการตกแต่งร้านค้า	2-2-3
3000-9201	ภาษาและวัฒนธรรมจีน	2-0-2
3000-9202	การสนทนาภาษาจีนสำหรับการทำงาน	2-0-2
3000-9203	ภาษาและวัฒนธรรมญี่ปุ่น	2-0-2
3000-9204	การสนทนาภาษาญี่ปุ่นสำหรับการทำงาน	2-0-2
3000-9205	ภาษาและวัฒนธรรมเกาหลี	2-0-2
3000-9206	การสนทนาภาษาเกาหลีสำหรับการทำงาน	2-0-2
3000-9207	ภาษาและวัฒนธรรมเวียดนาม	2-0-2
3000-9208	การสนทนาภาษาเวียดนามสำหรับการทำงาน	2-0-2
3000-9209	ภาษาและวัฒนธรรมอินโดนีเซีย	2-0-2
3000-9210	การสนทนาภาษาอินโดนีเซียสำหรับการทำงาน	2-0-2
3000-9211	ภาษาและวัฒนธรรมมาเลเซีย	2-0-2
3000-9212	การสนทนาภาษามลายูสำหรับการทำงาน	2-0-2
3000-9213	ภาษาและวัฒนธรรมพม่า	2-0-2
3000-9214	การสนทนาภาษาพม่าสำหรับการทำงาน	2-0-2
3000-9215	ภาษาและวัฒนธรรมเขมร	2-0-2
3000-9216	การสนทนาภาษาเขมรสำหรับการทำงาน	2-0-2
3000-9217	ภาษาและวัฒนธรรมลาว	2-0-2
3000-9218	การสนทนาภาษาลาวสำหรับการทำงาน	2-0-2
3000-9219	ภาษาและวัฒนธรรมฟิลิปปินส์	2-0-2
3000-9220	การสนทนาภาษาฟิลิปปินส์สำหรับการทำงาน	2-0-2
3000-9221	ภาษาและวัฒนธรรมรัสเซีย	2-0-2
3000-9222	การสนทนาภาษารัสเซียสำหรับการทำงาน	2-0-2
3000-9223	ภาษาและวัฒนธรรมเยอรมัน	2-0-2
3000-9224	การสนทนาภาษาเยอรมันสำหรับการทำงาน	2-0-2
3000-9225	ภาษาและวัฒนธรรมฝรั่งเศส	2-0-2
3000-9226	การสนทนาฝรั่งเศสสำหรับการทำงาน	2-0-2

#### 4. กิจกรรมเสริมหลักสูตร (2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์)

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3000-2001	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 1	0-2-0
3000-2002	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 2	0-2-0
3000-2003	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 3	0-2-0
3000-2004	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 4	0-2-0
3000-2005	กิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรม	0-2-0
3000*2001 ถึง 3000*2004	กิจกรรมที่สถานศึกษาหรือสถานประกอบการจัด	0-2-0

คำอธิบายรายวิชา  
วิชาปรับปรุงพื้นฐานวิชาชีพ

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2557  
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ

# คำอธิบายรายวิชา

## วิชาปรับปรุงฐานวิชาชีพ

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท-ป-น
3200-0001	หลักการบัญชีเบื้องต้น 1	2-2-3
3200-0002	หลักการขาย	3-0-3
3200-0003	การเป็นผู้ประกอบการ	3-0-3
3200-0006	การพัฒนาบุคลากรภาพน้การตลาด	3-0-3
3200-0007	การค้าปลีกและการค้าส่ง	3-0-3

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการ วิธีการ และขั้นตอนการจัดทำบัญชีของกิจการเจ้าของคนเดียว ประเภทธุรกิจบริการ
2. มีทักษะในการปฏิบัติงานบัญชีของกิจการเจ้าของคนเดียว ประเภทธุรกิจบริการ
3. มีคุณลักษณะนิสัยที่พึงประสงค์ และมีเจตคติที่ดี ในการประกอบอาชีพ

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและวิธีการบัญชีสำหรับกิจการเจ้าของคนเดียวประเภทธุรกิจบริการ
2. ปฏิบัติงานบัญชีสำหรับกิจการเจ้าของคนเดียวประเภทธุรกิจบริการตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับ ความรู้เบื้องต้นทางการบัญชี แม่บทการบัญชี สมการบัญชี การวิเคราะห์รายการค้า การบันทึกบัญชีในสมุดบันทึกรายการขั้นต้น ผ่านรายการไปบัญชีแยกประเภท การจัดทำงบทดลอง กระจายทำการ รายการปรับปรุง การปิดบัญชี และการจัดทำงบการเงินของกิจการเจ้าของคนเดียว ประเภทธุรกิจบริการ



**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานงานขาย
2. มีทักษะเกี่ยวกับการวางแผนกระบวนการขาย
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในอาชีพขาย

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานงานขาย
2. วางแผนการขายตามกระบวนการ
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในอาชีพขาย

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการขาย คุณสมบัติและจรรยาบรรณของนักขาย กระบวนการขาย การแสวงหา ลูกค้า การเตรียมตัวก่อนการเข้าพบ การเข้าพบ การเสนอขายและการสาธิต การตอบข้อโต้แย้ง การปิดการขาย การติดตามและประเมินผลการขาย การบริการก่อนและหลังการขาย โอกาสความก้าวหน้าของนักขาย และเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานขาย

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับการวางแผนเป้าหมายชีวิต การเป็นผู้ประกอบการ การจัดการทางการเงิน รูปแบบธุรกิจ กฎหมาย และภาษีที่เกี่ยวข้อง
2. มีทักษะในการจัดทำแผนธุรกิจอย่างง่าย โดยประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
3. มีเจตคติที่ดีต่อการเป็นผู้ประกอบการ และมีกิจนิสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบ ขยัน ประหยัดและอดทน

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการวางแผนเป้าหมายชีวิต การเป็นผู้ประกอบการ การจัดการทางการเงิน รูปแบบธุรกิจ แผนธุรกิจ จรรยาบรรณนักธุรกิจ กฎหมาย และภาษีที่เกี่ยวข้อง
2. จัดทำแผนธุรกิจอย่างง่ายตามรูปแบบธุรกิจ
3. ประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการวางแผน และดำเนินงาน

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับการวางแผนเป้าหมายชีวิต คุณลักษณะและทักษะที่จำเป็นสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ การหาเงิน การออมเงิน และการลงทุน การจัดตั้งธุรกิจรูปแบบต่างๆ การจัดทำแผนธุรกิจ จรรยาบรรณของนักธุรกิจ กฎหมาย และภาษีที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการ และการประยุกต์ใช้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการเป็นผู้ประกอบการ

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการและการพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด
2. มีทักษะการพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด
2. พัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาดตามหลักการ และกระบวนการ
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ คุณสมบัติของนักการตลาด กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ศิลปะการสื่อสาร มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจต่อลูกค้า

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการดำเนินงานการค้าปลีกและการค้าส่ง
2. มีทักษะการดำเนินงานการค้าปลีกและการค้าส่ง
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการปฏิบัติงานการค้าปลีกและการค้าส่ง

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการดำเนินงานการค้าปลีกและการค้าส่ง
2. ดำเนินงานการค้าปลีกและการค้าส่งตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการปฏิบัติงานการค้าปลีกและการค้าส่ง

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการการค้าปลีกและการค้าส่ง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง โครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง การเลือกทำเลที่ตั้ง การจัดซื้อสินค้า การควบคุมสินค้าคงคลัง การกำหนดราคาขายปลีกและราคาขายส่ง การให้บริการลูกค้า กฎหมายและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง แนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง เทคโนโลยีและสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง

คำอธิบายรายวิชา  
หมวดวิชาทักษะวิชาชีพ

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2557  
ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ  
สาขาวิชาการตลาด

# คำอธิบายรายวิชา

## หมวดวิชาทักษะวิชาชีพ กลุ่มทักษะวิชาชีพพื้นฐาน

- กลุ่มทักษะวิชาชีพพื้นฐาน หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2557

### กลุ่มบริหารและจัดการวิชาชีพ

3001-1001 การบริหารงานคุณภาพในองค์กร 3-0-3

### กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศ

3001-2001 เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการจัดการอาชีพ 2-2-3

- กลุ่มทักษะวิชาชีพพื้นฐาน ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ

3200-1001 หลักเศรษฐศาสตร์ 3-0-3

3200-1002 หลักการจัดการ 2-2-3

3200-1003 หลักการตลาด 3-0-3

● กลุ่มทักษะวิชาชีพพื้นฐาน หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2557

กลุ่มบริหารและจัดการวิชาชีพ

3001-1001	การบริหารงานคุณภาพในองค์การ (Quality Administration in Organization)	3-0-3
-----------	---	-------

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับการจัดการองค์การ หลักการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต หลักการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และการประยุกต์ใช้ในการจัดการงานอาชีพ
2. สามารถวางแผนการจัดการงานอาชีพ โดยประยุกต์ใช้หลักการจัดการองค์การ การเพิ่มประสิทธิภาพขององค์การ และกิจกรรมการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการจัดการงานอาชีพด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบ มีวินัย ขยัน ประหยัดอดทนและสามารถทำงานร่วมกัน

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการจัดการองค์การ การบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต การจัดการความเสี่ยง การจัดการความขัดแย้ง การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน
2. วางแผนการจัดการองค์การ และเพิ่มประสิทธิภาพขององค์การตามหลักการ
3. กำหนดแนวทางจัดการความเสี่ยง และความขัดแย้งในงานอาชีพตามสถานการณ์
4. เลือกกลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานตามหลักการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต
5. ประยุกต์ใช้กิจกรรมระบบคุณภาพและเพิ่มผลผลิตในการจัดการงานอาชีพ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับ การจัดการองค์การ การเพิ่มประสิทธิภาพขององค์การ การบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต การจัดการความเสี่ยง การจัดการความขัดแย้งในองค์การ กลยุทธ์การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน การนำกิจกรรมระบบคุณภาพและเพิ่มผลผลิตมาประยุกต์ใช้ในการจัดการงานอาชีพ

## กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศ

3001-2001 เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการจัดการอาชีพ

2-2-3

(Information Technology for Works)

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์โทรคมนาคม ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์และสารสนเทศการสืบค้นและสื่อสารข้อมูลสารสนเทศในงานอาชีพ
2. สามารถสืบค้น จัดเก็บ ค้นคืน ส่งผ่าน จัดดำเนินการข้อมูลสารสนเทศ นำเสนอและสื่อสารข้อมูลสารสนเทศในงานอาชีพโดยใช้คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์โทรคมนาคม และโปรแกรมสำเร็จรูปที่เกี่ยวข้อง
3. มีคุณธรรม จริยธรรมและความรับผิดชอบในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการจัดการอาชีพ

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสืบค้น จัดดำเนินการและสื่อสารข้อมูลสารสนเทศในงานอาชีพ โดยใช้คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์โทรคมนาคม ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์และสารสนเทศ และโปรแกรมสำเร็จรูปที่เกี่ยวข้อง
2. ใช้คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์โทรคมนาคมในการสืบค้นและสื่อสารข้อมูลสารสนเทศผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์และสารสนเทศ
3. จัดเก็บ ค้นคืน ส่งผ่านและจัดดำเนินการข้อมูลสารสนเทศตามลักษณะงานอาชีพ
4. นำเสนอและสื่อสารข้อมูลสารสนเทศในงานอาชีพโดยประยุกต์ใช้โปรแกรมสำเร็จรูป

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์โทรคมนาคม ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์และสารสนเทศ การสืบค้นข้อมูลสารสนเทศ การจัดเก็บ ค้นคืน ส่งผ่านและจัดดำเนินการข้อมูลสารสนเทศ การประยุกต์ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการนำเสนอและสื่อสารข้อมูลสารสนเทศตามลักษณะงานอาชีพ



● **กลุ่มทักษะวิชาชีพพื้นฐาน ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ**

3200-1001

**หลักเศรษฐศาสตร์**

3-0-3

(Principles of Economics)

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักเศรษฐศาสตร์
2. สามารถนำแนวทางคิดทางเศรษฐศาสตร์เพื่อแก้ปัญหาในชีวิตประจำวันตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
3. เห็นคุณค่าและความสำคัญของหลักเศรษฐศาสตร์

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์ที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ
2. ประยุกต์หลักเศรษฐศาสตร์ไปใช้ในงานอาชีพและชีวิตประจำวัน
3. ปฏิบัติงานด้วยความมีคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับความรู้ทั่วไปทางเศรษฐศาสตร์ อุปสงค์ อุปทาน และการเปลี่ยนแปลงอุปสงค์ อุปทาน และภาวะดุลยภาพของตลาด ความยืดหยุ่นของอุปสงค์และอุปทาน ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค ทฤษฎีการผลิต ต้นทุน รายรับและกำไรจากการผลิต การกำหนดราคาสินค้าในตลาดประเภทต่าง ๆ รายได้ประชาชาติ องค์กรประกอบและการกำหนดรายได้ประชาชาติ การเงินและการธนาคาร การคลังรัฐบาล การค้าระหว่างประเทศ เงินเพื่อ เงินฝืด และการแก้ปัญหาเศรษฐกิจมหภาค วัฏจักรเศรษฐกิจ การพัฒนาเศรษฐกิจ และการบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับหน้าที่การจัดการ หลักการจัดการสมัยใหม่ การเปลี่ยนแปลงพัฒนาองค์กร เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการจัดการ และจริยธรรมในการจัดการ
2. มีทักษะในการจัดการมาประยุกต์ใช้ในงานอาชีพสาขาต่างๆ
3. มีเจตคติและกณินิสัยที่ดีในการปฏิบัติงานภายใต้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การจัดการ หลักการจัดการสมัยใหม่ การเปลี่ยนแปลงพัฒนาองค์กร เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการจัดการ และจริยธรรมในการจัดการ
2. จัดการงานอาชีพตามหลักการ กระบวนการ และจริยธรรม
3. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการจัดการ
4. เห็นคุณค่าของการจัดการในงานอาชีพตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหน้าที่การจัดการ หลักการจัดการสมัยใหม่ การเปลี่ยนแปลงพัฒนาองค์กร การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการจัดการ จริยธรรมในการจัดการ กรณีศึกษาการจัดการ การประยุกต์หลักการจัดการในงานอาชีพตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานการตลาด
2. มีทักษะในการกำหนดส่วนประสมการตลาด
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการดำเนินงานการตลาด

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับพื้นฐานการตลาด
2. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคตามสถานการณ์
3. กำหนดส่วนประสมการตลาดตามหลักการ
4. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการดำเนินงานการตลาด

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานการตลาด แนวความคิดทางการตลาด หน้าที่ทางการตลาด การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภคและกระบวนการตัดสินใจซื้อ การแบ่งส่วนตลาด ตลาดเป้าหมาย ผลิตภัณฑ์และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด เทคโนโลยีทางการตลาด และจรรยาบรรณนักการตลาด

## สาขาวิชาการตลาด

### กลุ่มทักษะวิชาชีพเฉพาะ

3202-2001	การจัดการขาย	3-0-3
3202-2002	พฤติกรรมผู้บริโภค	3-0-3
3202-2003	นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา	3-0-3
3202-2004	การสื่อสารการตลาด	3-0-3
3202-2005	การวิจัยการตลาด	2-2-3
3202-2006	กลยุทธ์การตลาด	3-0-3
3202-2007	การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายและห่วงโซ่อุปทาน	3-0-3

### กลุ่มทักษะวิชาชีพเลือก

#### สาขางานการตลาด

3202-2101	การบริหารธุรกิจขนาดย่อม	2-2-3
3202-2102	การตลาดบริการ	3-0-3
3202-2103	การตลาดอิเล็กทรอนิกส์	2-2-3
3202-2104	สัมมนาการตลาด	2-2-3
3202-2105	การนำเข้าและการส่งออก	3-0-3
3202-2106	การสร้างตราสินค้า	3-0-3
3202-2107	การตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม	3-0-3

#### สาขางานธุรกิจการบริการยานยนต์

3202-2201	การขับรถยนต์	1-3-2
3202-2202	การดำเนินงานในศูนย์บริการยานยนต์	1-3-2
3202-2203	งานบริการพนักงานขับรถ	1-3-2
3202-2204	งานตรวจวิเคราะห์ยานยนต์เบื้องต้น	1-3-2
3202-2205	เทคโนโลยียานยนต์สมัยใหม่	1-3-2
3202-2206	การบริหารคลังเก็บชิ้นส่วนรถยนต์	1-3-2
3202-2207	การพัฒนาบุคลากรและการเป็นผู้นำ	1-2-2
3202-2208	ศิลปะการต้อนรับและบริการ	1-2-2

### สาขางานธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

3202-2301	หลักธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	2-2-3
3202-2302	การตลาดอสังหาริมทรัพย์	2-2-3
3202-2303	กฎหมายธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	3-0-3
3202-2304	การวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	2-2-3
3202-2305	สัมมนางานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	2-2-3
3202-2306	การเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์	2-2-3
3202-2307	การบริหารงานขายโครงการจัดสรร	2-2-3
3202-2308	ธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ระหว่างประเทศ	2-2-3

## กลุ่มทักษะวิชาชีพเฉพาะ

3202-2001

การจัดการขาย

3-0-3

(Sales Management)

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้และความเข้าใจหลักการและกระบวนการจัดการขาย
2. มีทักษะการจัดการขาย
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการจัดการขาย

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดการขาย
2. จัดการขายตามกระบวนการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการจัดการขายตามจริยธรรมการขาย

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการจัดการขาย การจัดรูปแบบองค์กรขาย การกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหารงานขาย เทคนิคการบริหารงานขาย การจัดการงานขาย อาณาเขตขาย โควตาขาย การพยากรณ์ยอดขาย การปฏิบัติงานของนักขาย การควบคุมและประเมินผล การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และจริยธรรมการขาย

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการศึกษพฤติกรรมผู้บริโภค
2. มีทักษะการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการศึกษพฤติกรรมผู้บริโภค
2. วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคตามหลักการและสถานการณ์
3. กำหนดกลยุทธ์การตลาดตามพฤติกรรมผู้บริโภค
4. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับ หลักการและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค กระบวนการตัดสินใจซื้อ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมผู้บริโภคกับกลยุทธ์ ส่วนประสมการตลาด

**(Product and Price Policy)**

วิชาบังคับก่อน : หลักการตลาด

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับนโยบายผลิตภัณฑ์และราคา
2. มีทักษะการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
3. มีทักษะการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์
4. มีเจตคติและกิริยานิสัยที่ดีต่อการกำหนดนโยบายผลิตภัณฑ์และราคา

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการกำหนดนโยบายผลิตภัณฑ์และราคา
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ตามหลักการและสถานการณ์
3. กำหนดราคาผลิตภัณฑ์ตามหลักการและสถานการณ์
4. แสดงเจตคติและกิริยานิสัยที่ดีต่อการกำหนดนโยบายผลิตภัณฑ์และราคา

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการกำหนดนโยบายผลิตภัณฑ์และราคา การตัดสินใจเกี่ยวกับส่วนประสมผลิตภัณฑ์ วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า นโยบายและกลยุทธ์ราคาการกำหนดราคา จริยธรรมด้านผลิตภัณฑ์และราคา



**(Marketing Communication)**

วิชาบังคับก่อน : หลักการตลาด

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสื่อสารการตลาด
2. มีทักษะการวางแผนสื่อสารการตลาด
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการสื่อสารการตลาด

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสื่อสารการตลาด
2. วางแผนสื่อสารการตลาดตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการสื่อสารการตลาด

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการสื่อสารการตลาด กระบวนการสื่อสารการตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์การตลาด การวางแผนและการกำหนดกลยุทธ์การสื่อสารการตลาด ปัจจัยที่มีผลต่อการสื่อสารการตลาด งบประมาณการสื่อสารการตลาด เครื่องมือสื่อสารการตลาด การวัดผลและประเมินผลการสื่อสารการตลาด

**(Marketing Research)**

วิชาบังคับก่อน : 1. หลักการตลาด  
2. พฤติกรรมผู้บริโภค

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการวิจัยการตลาด
2. มีทักษะการออกแบบวิธีการวิจัยการตลาด
3. มีทักษะการวิจัยการตลาด
4. มีเจตคติและกณินิสัยที่ดีต่อการวิจัยการตลาด

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการวิจัยการตลาด
2. ออกแบบวิธีการวิจัยการตลาดตามหลักการ
3. วิจัยการตลาดตามหลักการและกระบวนการ
4. แสดงเจตคติและกณินิสัยที่ดีต่อการปฏิบัติการวิจัยการตลาด

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการวิจัยการตลาด การออกแบบการวิจัย วิธีการวิจัย การสร้างเครื่องมือเก็บข้อมูล การสุ่มตัวอย่าง วิธีการเก็บข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล การใช้สถิติและโปรแกรมสำเร็จรูปในการประมวลผล การสรุปผล และการรายงานผลการวิจัยการตลาด

**(Marketing Strategy)**

วิชาบังคับก่อน : หลักการตลาด

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการกลยุทธ์การตลาด
2. มีทักษะการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์การตลาด
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการกำหนดกลยุทธ์การตลาด

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการกลยุทธ์การตลาด
2. วางแผนและกำหนดกลยุทธ์การตลาดตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์การตลาด

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดสมัยใหม่ การวางแผนการตลาดการแบ่งส่วนตลาด ตลาดเป้าหมาย กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและห่วงโซ่อุปทาน การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ การปฏิบัติการและการควบคุมการตลาด การพัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้า จรรยาบรรณทางการตลาดและความรับผิดชอบต่อสังคม

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายและห่วงโซ่อุปทาน
2. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่สนับสนุนการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายและห่วงโซ่อุปทาน
3. มีทักษะการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายและจัดการห่วงโซ่อุปทาน
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายและห่วงโซ่อุปทาน

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายและห่วงโซ่อุปทาน
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีที่สนับสนุนการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายและห่วงโซ่อุปทาน
3. เลือกช่องทางการจัดจำหน่ายและจัดการห่วงโซ่อุปทานตามหลักการและสถานการณ์
4. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายและห่วงโซ่อุปทาน

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายและห่วงโซ่อุปทาน ช่องทางการจัดจำหน่าย ระบบการขนส่ง การจัดการคลังสินค้า การจัดการต้นทุน เทคโนโลยีที่สนับสนุนช่องทางการจัดจำหน่ายและห่วงโซ่อุปทาน พันธมิตรธุรกิจกับห่วงโซ่อุปทาน

## กลุ่มทักษะวิชาชีพเลือก

สาขางานการตลาด

3202-2101

การบริหารธุรกิจขนาดย่อม

2-2-3

(Small and Medium Enterprises Management)

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการบริหารธุรกิจขนาดย่อม
2. มีทักษะการเขียนแผนธุรกิจและปฏิบัติงานธุรกิจขนาดย่อม
3. มีความตระหนักถึงความสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม
4. มีเจตคติและกิริยาที่ดีต่อการบริหารธุรกิจขนาดย่อม

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการบริหารธุรกิจขนาดย่อม
2. เขียนแผนธุรกิจขนาดย่อมตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิริยาที่ดีต่อการบริหารธุรกิจขนาดย่อม

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการบริหารธุรกิจขนาดย่อม การประกอบธุรกิจขนาดย่อม แหล่งข้อมูลธุรกิจขนาดย่อม การจัดการการตลาด การจัดการการผลิต การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การจัดการการเงินและการบัญชีปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ หน่วยงานและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขนาดย่อม

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกลยุทธ์ตลาดบริการ
2. มีทักษะการกำหนดกลยุทธ์การตลาดบริการ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการจัดการตลาดบริการ

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการตลาดบริการ
2. กำหนดกลยุทธ์การตลาดบริการตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการจัดการตลาดบริการ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดบริการ คุณสมบัติของพนักงานบริการ ส่วนประกอบการตลาดบริการ คุณภาพบริการตลาดเป้าหมาย พฤติกรรมความต้องการของลูกค้า กระบวนการตัดสินใจซื้อ กลยุทธ์การตลาดบริการ และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการตลาดอิเล็กทรอนิกส์
2. มีทักษะการทำธุรกรรมตลาดอิเล็กทรอนิกส์
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการทำธุรกรรมตลาดอิเล็กทรอนิกส์

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการตลาดอิเล็กทรอนิกส์
2. กำหนดกลยุทธ์การตลาดอิเล็กทรอนิกส์ตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อธุรกรรมตลาดอิเล็กทรอนิกส์

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการตลาดอิเล็กทรอนิกส์ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค กระบวนการธุรกรรมตลาดอิเล็กทรอนิกส์ การกำหนดตลาดเป้าหมาย กลยุทธ์การตลาด อิเล็กทรอนิกส์ จริยธรรมธุรกรรมตลาดอิเล็กทรอนิกส์ พระราชบัญญัติว่าด้วยคอมพิวเตอร์เกี่ยวกับธุรกรรม อิเล็กทรอนิกส์

**(Marketing Seminar)**

วิชาบังคับก่อน : หลักการตลาด

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสัมมนาการตลาด
2. มีทักษะการวางแผนและจัดกิจกรรมสัมมนาการตลาด
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีต่อการจัดกิจกรรมสัมมนาการตลาด

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสัมมนาการตลาด
2. วางแผนและจัดกิจกรรมสัมมนาการตลาดตามหลักการและกระบวนการ
3. แสดงเจตคติและกิริยาที่ดีต่อการจัดกิจกรรมสัมมนาการตลาด

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการสัมมนาการตลาด การวิเคราะห์ปัญหาการตลาดจากกรณีศึกษา สถานการณ์จริงและแหล่งเรียนรู้ กระบวนการจัดสัมมนาการตลาด การวางแผน การปฏิบัติงานและการควบคุมงานการตลาด การสรุปผลการจัดสัมมนาการตลาด



**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการนำเข้าและการส่งออก
2. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการนำเข้าและการส่งออก
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการนำเข้าและการส่งออก

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการนำเข้าและการส่งออก
2. กำหนดวิธีการนำเข้าและการส่งออกตามกระบวนการ
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการนำเข้าและการส่งออก

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการนำเข้าและการส่งออก สภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีผลกระทบต่อธุรกิจการนำเข้าและส่งออก องค์กรที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าและส่งออก การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ กระบวนการนำเข้าและการส่งออก เอกสารการนำเข้าและการส่งออก การชำระเงินและเงื่อนไขการส่งมอบ สิทธิประโยชน์ทางการค้า การขนส่ง การประกันภัย สิทธิพิเศษทางการค้า ภาษี และการศุลกากร การนำเข้าและการส่งออกกับกลุ่มการค้า

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสร้างตราสินค้า
2. มีทักษะการสร้างตราสินค้า
3. มีเจตคติและกิริยานิสัยที่ดีต่อการสร้างตราสินค้า

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการสร้างตราสินค้า
2. สร้างตราสินค้าตามหลักการและสถานการณ์
3. ประยุกต์ใช้เครื่องมือทางการตลาดในการสร้างตราสินค้า
4. แสดงเจตคติและกิริยานิสัยที่ดีต่อการสร้างตราสินค้า

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการสร้างตราสินค้า กระบวนการสร้างตราสินค้า แนวคิดการสร้างสรรคตราสินค้า วิธีการสร้างตราสินค้า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการสร้างตราสินค้า เครื่องมือทางการตลาดในการสร้างตราสินค้า ข้อบังคับและกฎหมายการสร้างตราสินค้า

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม
2. มีทักษะการพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม

**สมรรถนะรายวิชา :**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม
2. พัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อมตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม ผลกระทบและการแก้ปัญหาการประกอบธุรกิจต่อสิ่งแวดล้อม กลยุทธ์การตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม การจัดการด้านชีวอนามัยและความปลอดภัย องค์กรและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม

## สาขางานธุรกิจการบริการยานยนต์

3202 - 2201      การขับรถยนต์  
(Car Driving)

1-3-2

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับกฎจราจร หลักการเตรียมการก่อน-หลังการขับรถยนต์ และหลักการขับรถยนต์อย่างปลอดภัย
2. มีทักษะในการเตรียมการก่อนการขับรถยนต์และปฏิบัติหลังการขับรถยนต์
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดี มีมารยาทในการขับรถยนต์ตามกฎจราจรและหลักความปลอดภัย

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎจราจร หลักการเตรียมการก่อน-หลังการขับรถยนต์ และหลักการขับรถยนต์อย่างปลอดภัย
2. ตรวจสอบสภาพรถยนต์ก่อนการใช้งานตามคู่มือประจำรถ
3. บำรุงรักษารถยนต์ประจำวันตามคู่มือประจำรถ
4. ขับรถยนต์ในสภาวะต่าง ๆ อย่างปลอดภัยตามกฎจราจร

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับกฎจราจร เครื่องหมายจราจร การควบคุมบังคับขับรถยนต์ การตรวจสอบสภาพรถยนต์ก่อนการใช้งาน การขับรถยนต์ในสภาวะต่าง ๆ การออกรถ ชะลอความเร็วรถ หยุดรถ จอดรถ ขับรถอย่างปลอดภัยตามกฎจราจร มารยาทในการขับรถยนต์ การบำรุงรักษารถยนต์ประจำวันและการขอมีใบอนุญาตขับรถยนต์ส่วนบุคคล

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการดำเนินงานของศูนย์บริการยานยนต์ และกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
2. มีทักษะในการดำเนินงานตามบทบาทหน้าที่ในศูนย์บริการยานยนต์
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบและมีระเบียบวินัย

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและการดำเนินงานของศูนย์บริการยานยนต์และกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
2. วางแผนการดำเนินงานในศูนย์บริการยานยนต์ตามบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ
3. วางแผนการสร้างความพึงพอใจต่อการรับบริการของลูกค้า และการสร้างความภักดีของลูกค้าต่อตัวแทนจำหน่ายและผลิตภัณฑ์
4. ประเมินผลการปฏิบัติงานของศูนย์บริการยานยนต์
5. วางแผนพัฒนาและควบคุมคุณภาพของงานในศูนย์บริการยานยนต์

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับศูนย์บริการยานยนต์และตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ บทบาทหน้าที่และการดำเนินงานของศูนย์บริการยานยนต์ รูปแบบการบริหารศูนย์บริการยานยนต์แต่ละขนาด บทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงานแต่ละตำแหน่ง หลักการให้บริการลูกค้า หลักการสร้างความพึงพอใจต่อการรับบริการของลูกค้า หลักการสร้างความภักดีของลูกค้าต่อตัวแทนจำหน่ายและผลิตภัณฑ์ การประเมินผลการปฏิบัติงานของศูนย์บริการยานยนต์ การพัฒนาและควบคุมคุณภาพของศูนย์บริการยานยนต์และกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่ของพนักงานรับรถ หลักการและกระบวนการติดต่อ สื่อสาร ดูแล ให้บริการและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า
2. มีทักษะในการติดต่อ สื่อสาร ดูแล ให้บริการและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบ มีระเบียบวินัย ตรงต่อเวลาและมีมนุษยสัมพันธ์

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่ของพนักงานรับรถ หลักการและกระบวนการติดต่อ สื่อสาร ดูแล ให้บริการและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า
2. วิเคราะห์ปัญหาและความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการในศูนย์บริการยานยนต์
3. สื่อสารกับบุคคลและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องภายในศูนย์บริการยานยนต์
4. สื่อสารกับลูกค้าในการติดต่อ นัดหมาย ต้อนรับ ให้ข้อมูล ให้คำแนะนำและเจรจาต่อรอง ในสถานการณ์ต่าง ๆ
5. บันทึกข้อมูลเกี่ยวข้องกับการนัดหมาย ให้บริการและติดตาม ตรวจสอบการดำเนินงาน

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่ของพนักงานรับรถ การสื่อสารภายในศูนย์บริการยานยนต์ การดูแลและให้บริการลูกค้า การติดต่อและการนัดหมายลูกค้า การต้อนรับ การบันทึกความต้องการในการซ่อม การติดตามความก้าวหน้าของงานซ่อม การตรวจสอบครั้งสุดท้ายก่อนการส่งมอบ การอธิบายเหตุผลของการซ่อม การติดตามผลการซ่อม การสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า การเจรจาต่อรอง การแก้ไขปัญหา การต่อว่า การร้องเรียนของลูกค้าและวิธีการคลายความเครียดของลูกค้า

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการตรวจวิเคราะห์ข้อขัดข้องของยานยนต์เบื้องต้น
2. มีทักษะในการตรวจวิเคราะห์ข้อขัดข้องของยานยนต์โดยใช้ประสาทสัมผัสและเครื่องมือ

**พื้นฐาน**

3. มีทักษะในการประมาณราคาและระยะเวลาที่ใช้ในการแก้ไขปัญหาข้อขัดข้องยานยนต์
4. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความประณีต รอบคอบ ประหยัด สนใจใฝ่รู้ มีวินัย

ตรงต่อเวลา ตระหนักถึงความปลอดภัยในการทำงานและรักษาสิ่งแวดล้อม

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการตรวจวิเคราะห์ข้อขัดข้องของยานยนต์เบื้องต้น
2. วิเคราะห์ปัญหาข้อขัดข้องยานยนต์ตามหลักการและกระบวนการ
3. ประมาณราคาและระยะเวลาในการแก้ไขปัญหาข้อขัดข้องยานยนต์

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการตรวจวิเคราะห์ข้อขัดข้องของยานยนต์ โดยการใช้ประสาทสัมผัสและใช้เครื่องมือพื้นฐาน การประมาณราคาและระยะเวลาที่ใช้ในการแก้ไขปัญหาข้อขัดข้องยานยนต์

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการทำงานของเครื่องยนต์ ส่วนประกอบและการทำงานของระบบต่าง ๆ ของเครื่องยนต์ เครื่องยนต์ระบบผสมผสาน อุปกรณ์อำนวยความสะดวก ระบบควบคุมในยานยนต์และอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยที่ทำงานโดยใช้เทคโนโลยียานยนต์สมัยใหม่
2. มีทักษะในการวิเคราะห์ปัญหาข้อขัดข้องของเครื่องยนต์ระบบผสมผสาน อุปกรณ์อำนวยความสะดวก ระบบควบคุมในยานยนต์และอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัย
2. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความประณีต รอบคอบ ประหยัด สนใจใฝ่รู้ มีวินัย ตรงต่อเวลา ตระหนักถึงความปลอดภัยในการทำงานและรักษาสิ่งแวดล้อม

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการทำงานของเครื่องยนต์ ส่วนประกอบและการทำงานของระบบต่าง ๆ ของเครื่องยนต์ เครื่องยนต์ระบบผสมผสาน อุปกรณ์อำนวยความสะดวก ระบบควบคุมในยานยนต์และอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยที่ทำงานโดยใช้เทคโนโลยียานยนต์สมัยใหม่
3. ตรวจเช็คระบบการทำงานของเครื่องยนต์ ระบบอำนวยความสะดวก ระบบควบคุมและอุปกรณ์ความปลอดภัยตามคู่มือ
4. วิเคราะห์ปัญหาข้อขัดข้องของเครื่องยนต์ระบบผสมผสาน อุปกรณ์อำนวยความสะดวก ระบบควบคุมในยานยนต์และอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัย

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการทำงานของเครื่องยนต์ระบบแก๊สโซลีน เครื่องยนต์ดีเซล เครื่องยนต์ใช้ก๊าซและระบบเครื่องยนต์ผสมผสาน (ไฮบริดจ์) ตลอดจนความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีของยานยนต์ เครื่องยนต์ระบบผสมผสาน ระบบห้ามล้อ อุปกรณ์ประกอบยานยนต์ อุปกรณ์อำนวยความสะดวก และอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัย เครื่องมือตรวจวัด รวมทั้งระบบควบคุมต่าง ๆ ของยานยนต์ที่ทำงานโดยใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ เทคโนโลยียานยนต์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม



**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการบริหารคลังเก็บชิ้นส่วนรถยนต์
2. มีทักษะในการบริหารคลังเก็บชิ้นส่วนรถยนต์ การใช้คอมพิวเตอร์ในการสั่งซื้อ จัดทำฐานข้อมูลและสืบค้นข้อมูลของคลังเก็บชิ้นส่วนรถยนต์
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบและมีระเบียบวินัย

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการบริหารคลังเก็บชิ้นส่วนรถยนต์
2. วิเคราะห์การตลาดและการวางแผนจัดซื้อจัดหาชิ้นส่วนรถยนต์
3. จัดเก็บและควบคุมสต็อกชิ้นส่วนรถยนต์ตามข้อกำหนด
4. ใช้คอมพิวเตอร์ในการจัดระบบฐานข้อมูล สืบค้นข้อมูลและสั่งซื้อชิ้นส่วนรถยนต์

**แบบออนไลน์**

5. ติดตามและควบคุมเป้าหมายการบริหารคลังเก็บชิ้นส่วนรถยนต์ตามข้อกำหนด

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนรถยนต์ คลังเก็บชิ้นส่วน ระบบการบริหารคลังเก็บชิ้นส่วนรถยนต์ การวิเคราะห์การตลาดและการวางแผนจัดซื้อจัดหาชิ้นส่วนรถยนต์ การจัดเก็บและการควบคุมสต็อกชิ้นส่วน ระบบการรับเข้าและจ่ายออกของชิ้นส่วน บทบาทและหน้าที่ของพนักงานเบิกจ่ายชิ้นส่วนรถยนต์ ระบบการสั่งสินค้าปกติและการสั่งสินค้าพิเศษ การสั่งซื้อชิ้นส่วนด้วยระบบออนไลน์ การจัดระบบฐานข้อมูลและการสืบค้นข้อมูลของชิ้นส่วน การติดตามและควบคุมเป้าหมายการบริหารคลังเก็บชิ้นส่วนรถยนต์

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ มารยาท การสมาคม อุปนิสัย สุขภาพอนามัย ความเป็นผู้นำและความเชื่อมั่นในตนเอง
2. มีทักษะในการสื่อสารสัมพันธ์ในสังคมและงานอาชีพด้วยบุคลิกภาพ มารยาท อุปนิสัยและ สุขภาพอนามัย ความเป็นผู้นำและความเชื่อมั่นในตนเอง
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบ และมีระเบียบวินัย

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ มารยาท การสมาคม อุปนิสัย สุขภาพอนามัย ความเป็นผู้นำและความเชื่อมั่นในตนเอง
2. ประพฤติปฏิบัติตนเป็นผู้มีบุคลิกภาพ มารยาทและอุปนิสัยที่ดีในสังคมและงานอาชีพ
3. บำรุงรักษาสุขภาพอนามัยส่วนบุคคลตามข้อกำหนด
4. แสดงพฤติกรรมความเป็นผู้นำและความเชื่อมั่นในตนเอง

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับบุคลิกภาพภายในและภายนอกที่พึงปรารถนาของสังคมและงานอาชีพ หลักและวิธีการปรับปรุงพัฒนาบุคลิกภาพทางกายและทางจิต ศิลปะการแต่งกาย การพูด การวางตัวในสังคม มารยาทและการสมาคม การพัฒนาลักษณะอุปนิสัย การบำรุงรักษาสุขภาพอนามัยส่วนบุคคลการพัฒนาความเป็นผู้นำและความเชื่อมั่นในตนเอง

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักพื้นฐานของงานบริการ พฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า กลยุทธ์ในการต้อนรับและให้บริการลูกค้า
2. มีทักษะในการต้อนรับ สื่อสาร สร้างความสัมพันธ์ จูงใจ สร้างความพึงพอใจและให้บริการลูกค้า
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบ มีระเบียบวินัยและมีมนุษยสัมพันธ์

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักพื้นฐานของงานบริการ พฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า กลยุทธ์ในการต้อนรับและให้บริการลูกค้า
2. วิเคราะห์พฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าตามหลักการ
3. ดำเนินการให้บริการลูกค้าตามหลักการและกลยุทธ์ในการต้อนรับ สื่อสาร สร้างความสัมพันธ์ จูงใจ และสร้างความพึงพอใจ
4. วิเคราะห์ปัญหาและวิธีการแก้ไขปัญหาในการให้บริการลูกค้าในสถานการณ์ต่าง ๆ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักพื้นฐานของงานบริการ พฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า กลยุทธ์ การต้อนรับและให้บริการลูกค้า เทคนิคการสื่อสารและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า เทคนิคการจูงใจและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า กลวิธีในการพิชิตใจลูกค้า กลยุทธ์ในการตัดสินใจและแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานของงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2. มีทักษะเกี่ยวกับการวางแผนกระบวนการขาย และจัดการลงมือทำ
3. มีเจตคติและกณินทรีย์ที่ดีในอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

### สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานของงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2. วางแผนการขายตามกระบวนการหลักธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการขายและความรู้พื้นฐานของงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ คุณสมบัติและจรรยาบรรณของอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ กระบวนการขาย การแสวงหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนเข้าพบ การเข้าพบ การเสนอหลักการและขั้นตอนการทำงาน และการสาธิต การตอบข้อโต้แย้ง การปิดการขาย การติดตามและประเมินผลการขาย การบริการก่อนและหลังการขาย โอกาสความก้าวหน้าของนักขายและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์และสัญญาที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์
2. มีทักษะในการกำหนดส่วนประกอบการตลาด
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการดำเนินงานการตลาด

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับพื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์
2. ดำเนินงานการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคตามสถานการณ์

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานการตลาดอสังหาริมทรัพย์ แนวความคิดทางการตลาด และการวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อ กระบวนการตัดสินใจซื้อ ปัจจัยต่าง ๆ ทั้งปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยภายนอก ซึ่งเน้นทฤษฎีทางจิตวิทยาและพฤติกรรม ตลอดจนการนำเอาผลที่ได้จากการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคมาประยุกต์เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจกฎหมายเกี่ยวกับกฎหมายธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2. มีทักษะในการดำเนินงานตามขั้นตอนของกฎหมายธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีต่อกฎหมายธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไปใช้ในการประกอบธุรกิจให้เกิดความปลอดภัย
2. ดำเนินการตามวิธีการและขั้นตอนของกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และการประกอบธุรกิจด้วยความปลอดภัย

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์และการประกอบธุรกิจ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ประมวลกฎหมายที่ดิน กฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน กฎหมายว่าด้วยการดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา กฎหมายว่าด้วยที่ราชพัสดุ กฎหมายว่าด้วยอาคารชุด กฎหมายว่าด้วยเกี่ยวกับการควบคุมอาคารและการก่อสร้าง กฎหมายผังเมือง กฎหมายสิ่งแวดล้อม ภาษีเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และหลักกฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
2. มีทักษะในการนำหลักแนวทางการคิดวิเคราะห์ เพื่อแก้ปัญหาในการปฏิบัติงาน
3. มีเจตคติและกณินิสัยที่ดีต่อการวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับลักษณะงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เห็นภาพความสัมพันธ์ของขั้นตอนและกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นในกระบวนการทำงาน
2. ดำเนินการตามหลักการไปใช้ในงานอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์และการดำเนินธุรกิจ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการประเมิน และวิเคราะห์เปรียบเทียบมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ วิเคราะห์สภาพแวดล้อม ความรู้ทั่วไปทางอุปสงค์ อุปทาน และการเปลี่ยนแปลง ภาวะดุลยภาพ ความยืดหยุ่นของตลาด สามารถที่จะสำรวจและวิเคราะห์ความต้องการของผู้ซื้อและผู้ขายอสังหาริมทรัพย์ และกำหนดราคาขายอสังหาริมทรัพย์

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญ ประเภท หลักการ และกระบวนการจัดสัมมนา
2. มีทักษะในการเตรียมการจัดสัมมนา การวางแผน การเตรียมการ จัดหาวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ การดำเนินการ การประเมินผล การแก้ไขปัญหาและอุปสรรค
3. เจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการสัมมนางานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการเขียน โครงการจัดสัมมนาได้ถูกต้องตามหลักการเขียน โครงการ
2. จัดเตรียมและจัดสัมมนารูปแบบต่างๆ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญ แนวคิดและหลักการการสัมมนาทางการศึกษา ตลอดจนการจัดสัมมนาทางธุรกิจ ขั้นตอนและกระบวนการของการสัมมนา เทคนิคและวิธีการจัดการสัมมนา ค้นคว้า วิเคราะห์ปัญหาทางการศึกษาและเสนอแนะแนวทางในการแก้ปัญหาโดยการแสวงหาและเลือกใช้ข้อมูลข่าวสารความรู้เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงฝึกปฏิบัติการจัดสัมมนาทางการศึกษา



**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์
2. มีทักษะเกี่ยวกับหลักการเจรจาต่อรอง และนำไปประยุกต์ใช้เพื่อการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการเบื้องต้นในการเจรจาต่อรอง ทฤษฎีและแนวคิดที่ว่าด้วยการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ทางธุรกิจ
2. ดำเนินการตามหลักและวิธีการเจรจาต่อรองให้เหมาะสมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลายๆฝ่าย และดำเนินการเจรจาต่อรองในประเด็นสำคัญๆ ทางธุรกิจ โดยก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่าย (Win-Win Situation)

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของการเจรจาต่อรอง วิเคราะห์ประเมินจุดอ่อนจุดแข็งของสถานการณ์ในการเจรจาต่อรอง การวางแผนและการเลือกใช้เทคนิคและทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้การเจรจาต่อรองเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับการบริหารงานขายโครงการจัดสรร
2. มีทักษะเกี่ยวกับการบริหารงานขายโครงการจัดสรรทั้งแนวราบและแนวสูง
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการบริหารงานขายโครงการจัดสรร

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการบริหารงานขายโครงการจัดสรร
2. ดำเนินงานตามกระบวนการและสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในการบริหารงานขายโครงการจัดสรร

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับกระบวนการบริหารจัดการงานขายโครงการจัดสรรทั้งแนวราบและแนวสูง การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทางด้านกฎหมาย การตลาด การกำหนดหน้าที่ ความรับผิดชอบของผู้บริหารงานขาย เทคนิคการบริหารงานขาย การพยากรณ์ยอดขาย การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยศึกษาผลกระทบของอุปสงค์อุปทาน ศึกษาเครื่องมือต่างๆ ที่ใช้ในการวางแผน การตัดสินใจ การวิเคราะห์ การประเมินผล รวมทั้งการประสานงานกับหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นพร้อมวิธีแก้ไข

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจเกี่ยวกับพื้นฐานการซื้อขาย และการตลาดธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ระหว่างประเทศ
2. มีทักษะเกี่ยวกับการนำหลักการและเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจและชีวิตประจำวัน
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีต่อธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ระหว่างประเทศ

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการกำหนดสัดส่วน หรือกลยุทธ์ทางการตลาด ให้สอดคล้องกับความต้องการ ของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
2. ดำเนินการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส อุปสรรคของตลาดต่างประเทศ ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน และใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยประยุกต์ใช้งานด้านการตลาดที่เข้าถึงประเทศกลุ่มเป้าหมาย ให้เหมาะสมกับสภาพปัจจุบัน

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับทฤษฎีและแนวปฏิบัติด้านการจัดการขายระหว่างประเทศ ปัจจัยแวดล้อม การดำเนินงาน โดยมุ่งเน้นปัจจัยด้านวัฒนธรรม และความแตกต่างระหว่างประเทศที่มีผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ การติดต่อสื่อสาร การตลาด การเงินระหว่างประเทศ ด้านเอกสาร กฎระเบียบการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ระหว่างประเทศและการถือครองอสังหาริมทรัพย์ของคนต่างชาชาติ รวมถึงจริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัทข้ามชาติ ตลอดจนการศึกษาเปรียบเทียบระบบการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศของประเทศต่างๆ ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้กับคุณธรรม

## คำอธิบายรายวิชา

### หมวดวิชาทักษะวิชาชีพ ฝึกประสบการณ์ทักษะวิชาชีพ

3202-8001	ฝึกงาน	*-*-4
3202-8002	ฝึกงาน 1	*-*-2
3202-8003	ฝึกงาน 2	*-*-2

(On-the-Job Training)

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติงานอาชีพอย่างเป็นระบบ
2. สามารถปฏิบัติงานอาชีพในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการ จนเกิดความชำนาญ มีทักษะและประสบการณ์ นำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอาชีพระดับเทคนิค
3. มีเจตคติที่ดีต่อการปฏิบัติงานอาชีพ และมีกิจนิสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ มีวินัย คุณธรรม จริยธรรม ความคิดสร้างสรรค์ ขยัน อดทนและสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

### สมรรถนะรายวิชา

1. เตรียมความพร้อมของร่างกายและเครื่องมืออุปกรณ์ตามลักษณะงาน
2. ปฏิบัติงานอาชีพตามขั้นตอนและกระบวนการที่สถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการกำหนด
3. พัฒนาการงานที่ปฏิบัติในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการ
4. บันทึกและรายงานผลการปฏิบัติงาน

### คำอธิบายรายวิชา

ปฏิบัติงานที่สอดคล้องกับลักษณะของงานในสาขาวิชาชีพในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการ ให้เกิดความชำนาญ มีทักษะและประสบการณ์งานอาชีพในระดับเทคนิค โดยผ่านความเห็นชอบร่วมกันของผู้รับผิดชอบการฝึกงานในสาขาวิชานั้น ๆ บันทึกและรายงานผลการปฏิบัติงานตลอดระยะเวลาการฝึกงาน

(On-the-Job Training 1)

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติงานอาชีพอย่างเป็นระบบ
2. สามารถปฏิบัติงานอาชีพในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการจนเกิดความชำนาญ มีทักษะและประสบการณ์ นำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอาชีพระดับเทคนิค
3. มีเจตคติที่ดีต่อการปฏิบัติงานอาชีพ และมีกิจนิสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ มีวินัย คุณธรรม จริยธรรม ความคิดสร้างสรรค์ ขยัน อดทนและสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

### สมรรถนะรายวิชา

1. เตรียมความพร้อมของร่างกายและเครื่องมืออุปกรณ์ตามลักษณะงาน
2. ปฏิบัติงานอาชีพตามขั้นตอนและกระบวนการที่สถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการกำหนด
3. พัฒนาการงานที่ปฏิบัติในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการ
4. บันทึกและรายงานผลการปฏิบัติงาน

### คำอธิบายรายวิชา

ปฏิบัติงานที่สอดคล้องกับลักษณะของงานในสาขาวิชาชีพในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการ ให้เกิดความชำนาญ มีทักษะและประสบการณ์งานอาชีพในระดับเทคนิค โดยผ่านความเห็นชอบร่วมกันของผู้รับผิดชอบการฝึกงานในสาขาวิชานั้น ๆ บันทึกและรายงานผลการปฏิบัติงานตลอดระยะเวลาการฝึกงาน

(On-the-Job Training 2)

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติงานอาชีพอย่างเป็นระบบ
2. สามารถปฏิบัติงานอาชีพในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการ จนเกิดความชำนาญ มีทักษะและประสบการณ์ นำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอาชีพระดับเทคนิค
3. มีเจตคติที่ดีต่อการปฏิบัติงานอาชีพ และมีกิจนิสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ มีวินัย คุณธรรม จริยธรรม ความคิดสร้างสรรค์ ขยัน อดทนและสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

### สมรรถนะรายวิชา

1. เตรียมความพร้อมของร่างกายและเครื่องมืออุปกรณ์ตามลักษณะงาน
2. ปฏิบัติงานอาชีพตามขั้นตอนและกระบวนการที่สถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการกำหนด
3. พัฒนาการงานที่ปฏิบัติในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการ
4. บันทึกและรายงานผลการปฏิบัติงาน

### คำอธิบายรายวิชา

ปฏิบัติงานที่สอดคล้องกับลักษณะของงานในสาขาวิชาชีพในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการ ให้เกิดความชำนาญ มีทักษะและประสบการณ์งานอาชีพในระดับเทคนิค โดยผ่านความเห็นชอบร่วมกันของผู้รับผิดชอบการฝึกงานในสาขาวิชานั้น ๆ บันทึกและรายงานผลการปฏิบัติงานตลอดระยะเวลาการฝึกงาน

(ผู้เรียนสามารถปฏิบัติงานใหม่หรืองานที่ต่อเนื่องจากรายวิชา 3202-8002 ในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการแห่งเดิมหรือแห่งใหม่)

# คำอธิบายรายวิชา

## หมวดวิชาทักษะวิชาชีพ โครงการพัฒนาทักษะวิชาชีพ

3202-8501	โครงการ	*-*-4
3202-8502	โครงการ 1	*-*-2
3202-8503	โครงการ 2	*-*-2



**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจขั้นตอนและกระบวนการสร้างและหรือพัฒนางานอาชีพอย่างเป็นระบบ
2. สามารถบูรณาการความรู้และทักษะในการสร้างและหรือพัฒนางานในสาขาวิชาชีพตามกระบวนการวางแผน ดำเนินงาน แก้ไขปัญหา ประเมินผล ทำรายงานและนำเสนอผลงาน
3. มีเจตคติและกิจนิสัยในการศึกษาค้นคว้าเพื่อสร้างและหรือพัฒนางานอาชีพด้วยความรับผิดชอบมีวินัยคุณธรรม จริยธรรม ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ขยัน อดทนและสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสร้างและหรือพัฒนางานอาชีพอย่างเป็นระบบ
2. เขียนโครงการสร้างและหรือพัฒนางานตามหลักการ
3. ดำเนินงานตามแผนงาน โครงการตามหลักการและกระบวนการ
4. เก็บข้อมูลวิเคราะห์สรุปและประเมินผลการดำเนินงานโครงการตามหลักการ
5. รายงานผลการปฏิบัติงาน โครงการตามรูปแบบ
6. นำเสนอผลการดำเนินงานด้วยรูปแบบวิธีการต่างๆ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการบูรณาการความรู้และทักษะในระดับเทคนิคที่สอดคล้องกับสาขาวิชาชีพที่ศึกษาเพื่อสร้างและหรือพัฒนางานด้วยกระบวนการทดลอง สืบค้น ประดิษฐ์คิดค้นหรือการปฏิบัติงานเชิงระบบ การเลือกหัวข้อ โครงการการศึกษา ค้นคว้า ข้อมูลและเอกสารอ้างอิง การเขียนโครงการ การดำเนินงานโครงการ การเก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์และแปลผล การสรุปจัดทำรายงาน การนำเสนอผลงาน โครงการดำเนินการเป็นรายบุคคลหรือกลุ่มตามลักษณะของงาน ให้แล้วเสร็จในระยะเวลาที่กำหนด

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจขั้นตอนและกระบวนการสร้างและหรือพัฒนางานอาชีพอย่างเป็นระบบ
2. สามารถบูรณาการความรู้และทักษะในการสร้างและหรือพัฒนางานในสาขาวิชาชีพตามกระบวนการวางแผน ดำเนินงาน แก้ไขปัญหา ประเมินผล ทำรายงานและนำเสนอผลงาน
3. มีเจตคติและกิจนิสัยในการศึกษาค้นคว้าเพื่อสร้างและหรือพัฒนางานอาชีพด้วยความรับผิดชอบมีวินัย คุณธรรม จริยธรรม ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ขยัน อดทนและสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสร้างและหรือพัฒนางานอาชีพอย่างเป็นระบบ
2. เขียน โครงการสร้างและหรือพัฒนางานตามหลักการ
3. ดำเนินงานตามแผนงาน โครงการตามหลักการและกระบวนการ
4. เก็บข้อมูล วิเคราะห์ สรุปและประเมินผลการดำเนินงาน โครงการตามหลักการ
5. รายงานผลการปฏิบัติงาน โครงการตามรูปแบบ
6. นำเสนอผลการดำเนินงานด้วยรูปแบบวิธีการต่างๆ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการบูรณาการความรู้และทักษะในระดับเทคนิคที่สอดคล้องกับสาขาวิชาชีพที่ศึกษาเพื่อสร้างและหรือพัฒนางานด้วยกระบวนการทดลอง สืบค้น ประดิษฐ์คิดค้นหรือการปฏิบัติงานเชิงระบบการเลือกหัวข้อโครงการ การศึกษาค้นคว้าข้อมูลและเอกสารอ้างอิงการเขียนโครงการการดำเนินงานโครงการ การเก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์และแปลผล การสรุปจัดทำรายงานการนำเสนอผลงาน โครงการดำเนินการเป็นรายบุคคลหรือกลุ่มตามลักษณะของงานให้แล้วเสร็จในระยะเวลาที่กำหนด

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจขั้นตอนและกระบวนการสร้างและหรือพัฒนางานอาชีพอย่างเป็นระบบ
2. สามารถบูรณาการความรู้และทักษะในการสร้างและหรือพัฒนางานในสาขาวิชาชีพตามกระบวนการวางแผน ดำเนินงาน แก้ไขปัญหา ประเมินผล ทำรายงานและนำเสนอผลงาน
3. มีเจตคติและกิจนิสัยในการศึกษาค้นคว้าเพื่อสร้างและหรือพัฒนางานอาชีพด้วยความรับผิดชอบมีวินัย คุณธรรม จริยธรรม ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ขยัน อดทนและสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการสร้างและหรือพัฒนางานอาชีพอย่างเป็นระบบ
2. เขียนโครงการสร้างและหรือพัฒนางานตามหลักการ
3. ดำเนินงานตามแผนงาน โครงการตามหลักการและกระบวนการ
4. เก็บข้อมูล วิเคราะห์ สรุปและประเมินผลการดำเนินงาน โครงการตามหลักการ
5. รายงานผลการปฏิบัติงาน โครงการตามรูปแบบ
6. นำเสนอผลการดำเนินงานด้วยรูปแบบวิธีการต่างๆ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการบูรณาการความรู้และทักษะในระดับเทคนิคที่สอดคล้องกับสาขาวิชาชีพที่ศึกษาเพื่อสร้างและหรือพัฒนางานด้วยกระบวนการทดลอง สืบค้น ประดิษฐ์คิดค้นหรือการปฏิบัติงานเชิงระบบการเลือกหัวข้อโครงการการศึกษาค้นคว้าข้อมูลและเอกสารอ้างอิง การเขียนโครงการการดำเนินงานโครงการ การเก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์และแปลผล การสรุปจัดทำรายงานการนำเสนอผลงาน โครงการดำเนินการเป็นรายบุคคลหรือกลุ่มตามลักษณะของงานให้แล้วเสร็จในระยะเวลาที่กำหนด

(ผู้เรียนสามารถจัดทำโครงการสร้างและหรือพัฒนางานที่ต่อเนื่องจากรายวิชา 3202-8502 หรือเป็นโครงการใหม่)

# คำอธิบายรายวิชา

## หมวดวิชาเลือกเสรี

3200-9001	กฎหมายธุรกิจ	3-0-3
3202-9001	การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย	2-2-3
3202-9002	การตลาดสินค้าอุตสาหกรรม	3-0-3
3202-9003	การตลาดสินค้าเกษตรกรรม	3-0-3
3202-9004	การตลาดสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอ	3-0-3
3202-9005	เทคนิคการนำเสนอ	2-2-3
3202-9006	การบริหารการจัดซื้อ	3-0-3
3202-9007	การตลาดทางตรง	3-0-3
3202-9008	การบริหารธุรกิจขายตรง	2-2-3
3202-9009	การบริหารการค้าปลีกและการค้าส่ง	3-0-3
3202-9010	การตลาดออนไลน์	3-0-3
3202-9011	เทคนิคการตกแต่งร้านค้า	2-2-3

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องในธุรกิจ
2. มีความเข้าใจเกี่ยวกับเอกสารสัญญาต่าง ๆ ในธุรกิจ
3. มีทักษะในการร่างและเขียนสัญญา และเอกสารประกอบสัญญา
4. มีเจตคติที่ดี มีความรับผิดชอบและจรรยาบรรณในการประกอบวิชาชีพ

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องในธุรกิจ
2. ร่างและเขียนสัญญาต่าง ๆ ตามสาระสำคัญของสัญญา
3. จัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายตามหลักการ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับบุคคล นิติกรรม หนังสือ เอกเทศสัญญาที่สำคัญ ได้แก่ ซื้อขาย แลกเปลี่ยน เช่าทรัพย์สิน เช่าซื้อจ้างแรงงาน จ้างทำของฝากทรัพย์สิน ยืม ค้ำประกัน จำนอง จำนำ ตัวแทน นายหน้า ประนีประนอมยอมความ ตั๋วเงิน และพระราชบัญญัติว่าด้วยความผิดอันเกิดจากการใช้เช็ค การจัดตั้ง การดำเนินงาน ห้างหุ้นส่วน บริษัทจำกัด และบริษัทมหาชนจำกัด พระราชบัญญัติล้มละลาย พระราชบัญญัติโรงงาน

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการ โฆษณาและการส่งเสริมการขาย
2. มีทักษะการเลือกใช้สื่อ โฆษณาและเครื่องมือการส่งเสริมการขาย
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการ โฆษณาและการส่งเสริมการขาย

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ โฆษณาและการส่งเสริมการขาย
2. เลือกใช้สื่อ โฆษณาและเครื่องมือการส่งเสริมการขายตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการ โฆษณาและการส่งเสริมการขาย

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการ โฆษณาและการส่งเสริมการขาย การวางแผนการ โฆษณาและการส่งเสริมการขาย ประเภทของการ โฆษณา เครื่องมือการส่งเสริมการขายสื่อ โฆษณา การประเมินผลการ โฆษณาและการส่งเสริมการขาย เทคโนโลยีสารสนเทศกับการ โฆษณาและการส่งเสริมการขายจรรยาบรรณ การ โฆษณาและการส่งเสริมการขาย

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม
2. มีทักษะการกำหนดกลยุทธ์การตลาดสินค้าอุตสาหกรรม
3. มีเจตคติและกิริยานิสัยที่ดีต่อการดำเนินงานการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม
2. กำหนดกลยุทธ์การตลาดสินค้าอุตสาหกรรมตามหลักการและตามสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิริยานิสัยที่ดีต่อการดำเนินงานการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม สภาพแวดล้อมทางการตลาด ข้อกำหนดมาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรม กลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดสินค้าอุตสาหกรรม กลยุทธ์การตลาดสินค้าอุตสาหกรรม แนวโน้มตลาดสินค้าอุตสาหกรรม องค์กรที่เกี่ยวข้อง และบทบาทของรัฐบาลต่อการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการตลาดสินค้าเกษตรกรรม
2. มีทักษะการกำหนดกลยุทธ์การตลาดสินค้าเกษตรกรรม
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการดำเนินงานการตลาดสินค้าเกษตรกรรม

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการตลาดสินค้าเกษตรกรรม
2. กำหนดกลยุทธ์การตลาดสินค้าเกษตรกรรมตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการดำเนินงานการตลาดสินค้าเกษตรกรรม

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดสินค้าเกษตรกรรม ประเภทและลักษณะสินค้าเกษตรกรรม ตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรกรรมล่วงหน้า กลยุทธ์การตลาดสินค้าเกษตรกรรม ปัญหาและการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการตลาดสินค้าเกษตรกรรม องค์กรทางการตลาดสินค้าเกษตรกรรม บทบาทและนโยบายของรัฐบาลต่อการตลาดสินค้าเกษตรกรรม



**(Marketing for Fashion Merchandise and Fabric)****จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการตลาดสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอ
2. มีทักษะการกำหนดกลยุทธ์การตลาดสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการดำเนินงานการตลาดสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอ

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการตลาดสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอ
2. กำหนดกลยุทธ์การตลาดสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอตามหลักการและตามสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการดำเนินงานการตลาดแฟชั่นและสิ่งทอ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอ ประวัติของสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอ สภาพแวดล้อมของตลาดสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอ กลยุทธ์การตลาดสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอ แนวโน้มของตลาดสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอ องค์กรที่เกี่ยวข้องและนโยบายของรัฐบาลต่อการตลาดสินค้าแฟชั่นและสิ่งทอ

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและเทคนิคการนำเสนอ
2. มีทักษะการเลือกวิธีการและการนำเสนอ
3. มีบุคลิกภาพและทักษะการนำเสนอ
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อเทคนิคการนำเสนอ

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและเทคนิคการนำเสนอ
2. เลือกวิธีการและนำเสนอตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการนำเสนอ

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการนำเสนอ หลักการสื่อสาร การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย การเตรียมข้อมูล ประเภทของสื่อการเลือกใช้สื่อ เครื่องมือและอุปกรณ์การนำเสนอ วิธีการนำเสนอ การแก้ปัญหา และการประเมินผลการนำเสนอ

## จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการบริหารการจัดซื้อ
2. มีทักษะการบริหารการจัดซื้อ
3. มีเจตคติและกิริยานิสัยที่ดีต่อการบริหารการจัดซื้อ

## สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการบริหารการจัดซื้อ
2. วางแผนการจัดซื้อตามหลักการและกระบวนการ
3. แสดงเจตคติและกิริยานิสัยที่ดีต่อการบริหารการจัดซื้อ

## คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการบริหารการจัดซื้อ คุณสมบัติของผู้จัดซื้อ นโยบายและการวางแผนการจัดซื้อ หลักการจัดซื้อ แหล่งจัดซื้อ ระเบียบการจัดซื้อ วิธีการจัดซื้อ งบประมาณการจัดซื้อ กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพการจัดซื้อ

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการตลาดทางตรง
2. มีทักษะการเลือกเครื่องมือการตลาดทางตรง
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการดำเนินกิจกรรมการตลาดทางตรง

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการตลาดทางตรง
2. เลือกเครื่องมือการตลาดทางตรงตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการดำเนินกิจกรรมการตลาดทางตรง

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดทางตรง ระบบการตลาดทางตรง ตลาดเป้าหมาย เครื่องมือการตลาดทางตรง กระบวนการวางแผน การควบคุม และการประเมินผลการตลาดทางตรง ระบบสารสนเทศการตลาดทางตรง องค์กรและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการตลาดทางตรง

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการบริหารธุรกิจขายตรง
2. มีทักษะการวางแผนสร้างและบริหารทีมงานขายตรง
3. มีเจตคติและกิริยานิสัยที่ดีต่อการบริหารธุรกิจขายตรง

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการดำเนินงานของธุรกิจขายตรง
2. วางแผนสร้างและบริหารทีมงานขายตรงตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิริยานิสัยที่ดีต่อการบริหารธุรกิจขายตรง

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการบริหารธุรกิจขายตรง การวางแผนสร้างเครือข่าย การบริหารทีมงาน การสร้างแรงจูงใจ การสอนงานและการฝึกอบรมทีมงาน เทคนิคการขายตรง การสาธิตสินค้า การบริหารเวลา แนวโน้มของตลาดธุรกิจขายตรง จรรยาบรรณของนักธุรกิจขายตรง องค์กรและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและรูปแบบการบริหารการค้าปลีกและการค้าส่ง
2. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการวางแผนกลยุทธ์การบริหารการค้าปลีกและการค้าส่ง
3. มีทักษะการกำหนดกลยุทธ์การบริหารการค้าปลีกและการค้าส่ง
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการบริหารการค้าปลีกและการค้าส่ง

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการบริหารการค้าปลีกและการค้าส่ง
2. วางแผนกลยุทธ์การบริหารการค้าปลีกและการค้าส่งตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการบริหารการค้าปลีกและการค้าส่ง

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการบริหารการค้าปลีกและการค้าส่ง การเลือกทำเลที่ตั้ง การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง การออกแบบและตกแต่งร้านค้าปลีก การจัดซื้อ การจัดระบบควบคุมบัญชีและการเงิน การจัดจำหน่ายและการจัดการคลังสินค้า การกำหนดราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน การส่งเสริมการตลาด การให้บริการ เทคโนโลยีและสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง

**(Online Marketing)**

วิชาบังคับก่อน : เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการจัดการอาชีพ

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและการดำเนินกิจกรรมการตลาดออนไลน์
2. มีทักษะการกำหนดกลยุทธ์การตลาดออนไลน์
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการปฏิบัติการตลาดออนไลน์

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกิจกรรมการตลาดออนไลน์
2. กำหนดกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ตามหลักการและสถานการณ์
3. ออกแบบและการสร้างร้านค้าออนไลน์ตามหลักการและสถานการณ์
4. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการดำเนินกิจกรรมการตลาดออนไลน์

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการและกิจกรรมการตลาดออนไลน์ กลยุทธ์การตลาดออนไลน์องค์ประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การออกแบบและการสร้างร้านค้าออนไลน์ ปัญหาและอุปสรรคการตลาดออนไลน์

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการตกแต่งร้านค้าและการจัดแสดงสินค้า
2. มีทักษะการตกแต่งร้านค้าและการจัดแสดงสินค้า
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการตกแต่งร้านค้าและการจัดแสดงสินค้า

**สมรรถนะรายวิชา**

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการตกแต่งร้านค้าและการจัดแสดงสินค้า
2. ตกแต่งร้านค้าและจัดแสดงสินค้าตามหลักการและสถานการณ์
3. แสดงเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่อการตกแต่งร้านค้าและการจัดแสดงสินค้า

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการตกแต่งร้านค้าและการจัดแสดงสินค้า การวางแผนตกแต่งร้าน การวางผังร้านค้า เทคนิคการตกแต่งร้านค้าและการจัดแสดงสินค้า การกำหนดงบประมาณการจัดตกแต่งร้าน การประเมินผลการตกแต่งร้านค้าและการจัดแสดงสินค้า



คำอธิบายรายวิชา  
กิจกรรมเสริมหลักสูตร

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2557

# คำอธิบายรายวิชา

## กิจกรรมเสริมหลักสูตร

3000-2001	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 1	0-2-0
3000-2002	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 2	0-2-0
3000-2003	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 3	0-2-0
3000-2004	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 4	0-2-0
3000-2005	กิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรม	0-2-0

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการพัฒนาทักษะประสบการณ์วิชาการและวิชาชีพ เพื่อพัฒนาตนเอง องค์กร ชุมชนและสังคม
2. วางแผน ดำเนินการ ติดตามประเมินผล แก้ไขปัญหาและพัฒนากิจกรรมองค์การวิชาชีพ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ มีวินัย คุณธรรม จริยธรรม ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

**สมรรถนะรายวิชา**

1. ปฏิบัติตนตามระเบียบข้อบังคับขององค์การวิชาชีพ
2. วางแผนและดำเนินกิจกรรมองค์การวิชาชีพตามหลักการ กระบวนการ ลักษณะและวัตถุประสงค์ของกิจกรรม
3. ใช้กระบวนการกลุ่มและการเป็นผู้นำผู้ตามในการจัดและร่วมกิจกรรมองค์การวิชาชีพ
4. ประเมินผลและปรับปรุงการจัดและร่วมกิจกรรมองค์การวิชาชีพ

**คำอธิบายรายวิชา**

ปฏิบัติเกี่ยวกับ กิจกรรมองค์การวิชาชีพ กิจกรรมพัฒนาทักษะและประสบการณ์วิชาการและวิชาชีพ เพื่อพัฒนาตนเอง องค์กร ชุมชนและสังคม การวางแผน ดำเนินการ ติดตามประเมินผล แก้ไขปัญหาและพัฒนากิจกรรมองค์การวิชาชีพการใช้กระบวนการกลุ่มและการเป็นผู้นำผู้ตามตามระบอบประชาธิปไตยในการจัดและร่วมกิจกรรมองค์การวิชาชีพ

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการพัฒนาทักษะประสบการณ์วิชาการและวิชาชีพ เพื่อพัฒนาตนเอง ออกร์กร ชุมชนและสังคม
2. วางแผน ดำเนินการ ติดตามประเมินผล แก้ไขปัญหาและพัฒนากิจกรรมองค์การวิชาชีพ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ มีวินัย คุณธรรม จริยธรรม ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

**สมรรถนะรายวิชา**

1. ปฏิบัติตนตามระเบียบข้อบังคับขององค์การวิชาชีพ
2. วางแผนและดำเนินกิจกรรมองค์การวิชาชีพตามหลักการ กระบวนการ ลักษณะและวัตถุประสงค์ของกิจกรรม
3. ใช้กระบวนการกลุ่มและการเป็นผู้นำผู้ตามในการจัดและร่วมกิจกรรมองค์การวิชาชีพ
4. ประเมินผลและปรับปรุงการจัดและร่วมกิจกรรมองค์การวิชาชีพ

**คำอธิบายรายวิชา**

ปฏิบัติเกี่ยวกับ กิจกรรมองค์การวิชาชีพ กิจกรรมพัฒนาทักษะและประสบการณ์วิชาการและวิชาชีพ เพื่อพัฒนาตนเอง ออกร์กร ชุมชนและสังคม การวางแผน ดำเนินการ ติดตามประเมินผล แก้ไขปัญหาและพัฒนากิจกรรมองค์การวิชาชีพการใช้กระบวนการกลุ่มและการเป็นผู้นำผู้ตามตามระบอบประชาธิปไตยในการจัดและร่วมกิจกรรมองค์การวิชาชีพ

**จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการพัฒนาทักษะประสบการณ์วิชาการและวิชาชีพ เพื่อพัฒนาตนเอง ออกร์กร ชุมชนและสังคม
2. วางแผน ดำเนินการ ติดตามประเมินผล แก้ไขปัญหาและพัฒนากิจกรรมองค์การวิชาชีพ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ มีวินัย คุณธรรม จริยธรรม ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

**สมรรถนะรายวิชา**

1. ปฏิบัติตนตามระเบียบข้อบังคับขององค์การวิชาชีพ
2. วางแผนและดำเนินกิจกรรมองค์การวิชาชีพตามหลักการ กระบวนการ ลักษณะและวัตถุประสงค์ของกิจกรรม
3. ใช้กระบวนการกลุ่มและการเป็นผู้นำผู้ตามในการจัดและร่วมกิจกรรมองค์การวิชาชีพ
4. ประเมินผลและปรับปรุงการจัดและร่วมกิจกรรมองค์การวิชาชีพ

**คำอธิบายรายวิชา**

ปฏิบัติเกี่ยวกับ กิจกรรมองค์การวิชาชีพ กิจกรรมพัฒนาทักษะและประสบการณ์วิชาการและวิชาชีพ เพื่อพัฒนาตนเอง ออกร์กร ชุมชนและสังคม การวางแผน ดำเนินการ ติดตามประเมินผล แก้ไขปัญหาและพัฒนากิจกรรมองค์การวิชาชีพการใช้กระบวนการกลุ่มและการเป็นผู้นำผู้ตามตามระบอบประชาธิปไตยในการจัดและร่วมกิจกรรมองค์การวิชาชีพ

### จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการพัฒนาทักษะประสบการณ์วิชาการและวิชาชีพ เพื่อพัฒนาตนเอง องค์กร ชุมชนและสังคม
2. วางแผน ดำเนินการ ติดตามประเมินผล แก้ไขปัญหาและพัฒนากิจกรรมองค์การวิชาชีพ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ มีวินัย คุณธรรม จริยธรรม ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

### สมรรถนะรายวิชา

1. ปฏิบัติตนตามระเบียบข้อบังคับขององค์การวิชาชีพ
2. วางแผนและดำเนินกิจกรรมองค์การวิชาชีพตามหลักการ กระบวนการ ลักษณะและวัตถุประสงค์ของกิจกรรม
3. ใช้กระบวนการกลุ่มและการเป็นผู้นำผู้ตามในการจัดและร่วมกิจกรรมองค์การวิชาชีพ
4. ประเมินผลและปรับปรุงการจัดและร่วมกิจกรรมองค์การวิชาชีพ

### คำอธิบายรายวิชา

ปฏิบัติเกี่ยวกับ กิจกรรมองค์การวิชาชีพ กิจกรรมพัฒนาทักษะและประสบการณ์วิชาการและวิชาชีพ เพื่อพัฒนาตนเอง องค์กร ชุมชนและสังคม การวางแผน ดำเนินการ ติดตามประเมินผล แก้ไขปัญหาและพัฒนากิจกรรมองค์การวิชาชีพ การใช้กระบวนการกลุ่มและการเป็นผู้นำผู้ตามตามระบอบประชาธิปไตยในการจัดและร่วมกิจกรรมองค์การวิชาชีพ

(Moral and Ethical Promotion Activity)

### จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจความสำคัญและหลักในการประพฤติตนเป็นคนดี มีคุณธรรม จริยธรรม ธรรมาภิบาล ตามค่านิยมหลักของคนไทย 12 ประการ
2. สามารถคิด วิเคราะห์ ตัดสินใจ ประพฤติปฏิบัติตนตามหลักธรรม กฏระเบียบ วัฒนธรรม อันดีงามของสังคม มีส่วนร่วมในการปฏิบัติกิจกรรมทำความดีตามรอยพระยุคลบาท กิจกรรมตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อตนเอง ชุมชน และท้องถิ่น
3. มีจิตสำนึกและกิริยาที่ดีในการปฏิบัติกิจกรรมด้วยความรับผิดชอบ เสียสละ มีวินัย ซื่อสัตย์ สุจริต และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

### สมรรถนะรายวิชา

1. วิเคราะห์และตัดสินใจปฏิบัติ และไม่ปฏิบัติในสิ่งที่ไม่ควรปฏิบัติ
2. ประพฤติปฏิบัติตนตามหลักธรรม กฏระเบียบ วัฒนธรรมอันดีงามของสังคม
3. วางแผนและปฏิบัติกิจกรรมเพื่อปลูกจิตสำนึกความเป็นคนดี กิจกรรมทำความดีตามรอยพระยุคลบาท กิจกรรมตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงและกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อตนเอง ชุมชน ท้องถิ่น และประเทศชาติ
4. ปฏิบัติกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรม จริยธรรมและธรรมาภิบาลโดยใช้กระบวนการกลุ่ม

### คำอธิบายรายวิชา

ปฏิบัติเกี่ยวกับ กิจกรรมส่งเสริมคุณธรรม จริยธรรมและธรรมาภิบาลตามค่านิยมหลักของคนไทย 12 ประการ กิจกรรมปลูกจิตสำนึกความเป็นคนดี กิจกรรมทำความดีตามรอยพระยุคลบาท กิจกรรมอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรม กิจกรรมตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และกิจกรรมอื่น ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อตนเอง ชุมชน ท้องถิ่น และประเทศชาติ โดยการวางแผน ลงมือปฏิบัติ บันทึก ประเมินผล และปรับปรุงการทำงาน