



## รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)

รหัสวิชา MHE5403 กลยุทธ์การประกอบการและนวัตกรรมทางการตลาดสำหรับผู้บริหาร  
สาขาวิชา นวัตกรรมจัดการทุนมนุษย์และการประกอบการ วิทยาลัยนวัตกรรมและการจัดการ  
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา  
ภาคการศึกษา ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๖

### หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

#### ๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา MHE5403  
ชื่อรายวิชาภาษาไทย กลยุทธ์การประกอบการและนวัตกรรมทางการตลาดสำหรับผู้บริหาร  
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ Strategies for Entrepreneurship and Marketing Innovation for Executives

#### ๒. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต

#### ๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
สาขาวิชานวัตกรรมจัดการทุนมนุษย์และการประกอบการ  
๓.๒ ประเภทของรายวิชา วิชาเฉพาะด้าน

#### ๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ ลิทธิวงศ์ชัย  
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ ลิทธิวงศ์ชัย

#### ๕. สถานที่ติดต่อ

วิทยาลัยนวัตกรรมและการจัดการ  
อาจารย์ชลภััสสรณ์ ลิทธิวงศ์ชัย E-Mail: cholpassorn.si@ssru.ac.th

#### ๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่ 1/2566  
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้ จำนวน 12 คน

#### ๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน(Pre-requisite) (ถ้ามี) .....-.....

#### ๘. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน(Co-requisites)(ถ้ามี) .....-.....

#### ๙. สถานที่เรียน วิทยาลัยนวัตกรรมและการจัดการ

#### ๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุง วันที่...15...เดือน...มิถุนายน....พ.ศ. 2565

#### รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

## หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### ๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

- ๑.๑ ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกลยุทธ์การประกอบการและนวัตกรรมทางการตลาดได้
- ๑.๒ ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์และประยุกต์ใช้กรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องได้
- ๑.๓ ผู้เรียนมีความรับผิดชอบในกิจกรรมที่ได้รับมอบหมาย

### ๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อตอบสนองนโยบายในการจัดการเรียนการสอนแบบ hyflex ให้มีแบบออนไลน์ ออนไลน์ ไฮบริด ออฟไลน์

## หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

### ๑. คำอธิบายรายวิชา

(ภาษาไทย) แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการประกอบการ การออกแบบธุรกิจและการพัฒนาธุรกิจใหม่ กระบวนการในการดำเนินธุรกิจ กลยุทธ์การจัดการธุรกิจสำหรับผู้บริหาร การวิเคราะห์และประเมินโอกาสทางธุรกิจ การประยุกต์ทฤษฎีการเป็นผู้ประกอบการกับองค์กรรูปแบบต่าง ๆ แนวคิดและทฤษฎีทางการตลาด และการสื่อสาร การตลาด นวัตกรรมการสร้างรูปแบบการตลาดสมัยใหม่ การประยุกต์ใช้กรณีศึกษาทางด้านการประกอบการและ นวัตกรรมทางการตลาดสำหรับผู้บริหาร

(ภาษาอังกฤษ) Concepts and theories about entrepreneurship, business design and new business development, business processes, business management strategies for executives, analysis and assessment of business opportunities, application of entrepreneurial theories to organizations various forms, concepts and marketing theories and marketing communication, innovation in creating a modern marketing model, application of entrepreneurial case studies and marketing innovation for executives

### ๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

| บรรยาย<br>(ชั่วโมง) | สอนเสริม<br>(ชั่วโมง)                      | การฝึกปฏิบัติ/งาน<br>ภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง) | การศึกษาด้วยตนเอง<br>(ชั่วโมง) |
|---------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------------|--------------------------------|
| 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ | ตามความต้องการของนักศึกษา<br>โดยการนัดหมาย | ไม่มี                                           | 6 ชั่วโมง<br>ต่อสัปดาห์        |

### ๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

- ๓.๑ ปรึกษาดูด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน      ห้องพักอาจารย์ ชั้น 3 อาคาร 37 วิทยาลัยนวัตกรรมฯ
- ๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือ      0985702468
- ๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail)      cholpassorn.si@ssru.ac.th
- ๓.๔ ปรึกษาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Facebook/Twitter/Line) --
- ๓.๕ ปรึกษาผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Internet/Webboard) --

## หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

### ๑. คุณธรรมจริยธรรม

#### ๑.๑ ผลการเรียนรู้ด้านคุณธรรมจริยธรรม

- ☒ (๑) มีวินัย ตรงต่อเวลา และมีความรับผิดชอบสูง ทั้งต่อตนเอง วิชาชีพ และสังคม
- ☒ (๒) แสดงความซื่อสัตย์สุจริตอย่างสม่ำเสมอ
- ☐ (๓) ปฏิบัติหน้าที่ด้วยคุณธรรมและจริยธรรม
- ☒ (๔) เคารพในระเบียบและกฎเกณฑ์ขององค์กรและสังคม

#### ๑.๒ กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านคุณธรรมจริยธรรม

หลักสูตรกำหนดให้มีวัฒนธรรมร่วม เพื่อเป็นการปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียนให้ตรงเวลา นักศึกษาต้องมีความรับผิดชอบโดยในการทำงานกลุ่ม ต้องฝึกให้รู้หน้าที่ของการเป็นผู้นำกลุ่มและการเป็นสมาชิกกลุ่ม มีความซื่อสัตย์โดยต้องไม่กระทำการทุจริตในการสอบหรือลอกงานของผู้อื่น เป็นต้น นอกจากนี้ อาจารย์ผู้สอนทุกคนต้องสอดแทรกเรื่องคุณธรรมและจริยธรรมในการสอนทุกรายวิชาตลอดจนเป็นแบบอย่างที่ดีแก่นักศึกษารวม ทั้งมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมและจริยธรรม

#### ๑.๓ กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านคุณธรรมจริยธรรม

- (๑) ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานที่ได้รับมอบหมาย และการร่วมกิจกรรม
- (๒) ประเมินจากการมีวินัยและความพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมเสริมหลักสูตร
- (๓) ปริมาณการกระทำทุจริตในการสอบ
- (๔) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

### ๒. ความรู้

#### ๒.๑ ผลการเรียนรู้ด้านความรู้

- ☐ (๑) เข้าใจ และวิเคราะห์หลักการและทฤษฎีพื้นฐานด้านการจัดการทุนมนุษย์และการประกอบการ
- ☐ (๒) สามารถนำไปประยุกต์ในกิจกรรมด้านนวัตกรรมการจัดการทุนมนุษย์และการประกอบการ ได้
- ☒ (๓) เข้าใจ และวิเคราะห์หลักการของศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรมการจัดการทุนมนุษย์และการประกอบการ และสามารถนำมาประยุกต์หรือเป็นพื้นฐานของการจัดการทุนมนุษย์และการประกอบการได้

#### ๒.๒ กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านความรู้

ใช้การสอนในหลากหลายรูปแบบ โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ ทั้งนี้ ให้เป็นไปตามลักษณะของรายวิชาตลอดจนเนื้อหาสาระของรายวิชานั้น ๆ นอกจากนี้ควรจัดให้มีการเรียนรู้จากสถานการณ์จริงโดยการศึกษาดูงานหรือเชิญผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ตรงมาเป็นวิทยากรพิเศษเฉพาะเรื่อง

#### ๒.๓ วิธีการประเมินผล

ประเมินจากผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและการปฏิบัติของนักศึกษา ในด้านต่าง ๆ คือ

- (๑) การทดสอบย่อย

- (๒) การสอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน
- (๓) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาจัดทำ หรือ
- (๔) ประเมินจากแผนธุรกิจหรือโครงการที่นำเสนอ หรือ
- (๕) ประเมินจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน

### ๓. ทักษะทางปัญญา

#### ๓.๑ ผลการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

- ☐ (๑) มีความสามารถในการวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้หลักการที่ได้เรียนมาตลอดจนสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ในสถานการณ์จริง
- ☐ (๒) สามารถแก้ปัญหาทางการจัดการทุนมนุษย์และการประกอบการได้โดยนำหลักการต่างๆ หรือนวัตกรรม มาอ้างอิงได้อย่างเหมาะสม
- ☒ (๓) มีความเฝ้าหาความรู้

#### ๓.๒ กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

- (๑) ในการเรียนการสอน ต้องฝึกกระบวนการคิดอย่างสร้างสรรค์ตั้งแต่เริ่มเข้าศึกษาโดยเริ่มต้นจากปัญหาที่ง่ายและเพิ่มระดับความยากขึ้นเรื่อยๆ ทั้งนี้ ต้องจัดให้เหมาะสมและสอดคล้องกับรายวิชา
- (๒) จัดการสอนแบบยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ ด้วยการแก้ปัญหาจากสถานการณ์จำลอง

#### ๓.๓ กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

ประเมินตามสภาพจริงจากผลงาน และการปฏิบัติของนักศึกษา เช่น ประเมินจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน หรือการทดสอบโดยใช้แบบทดสอบหรือสัมภาษณ์

### ๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

#### ๔.๑ ผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

- ☒ (๑) มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย
- ☐ (๒) สามารถปรับตัวเข้ากับสถานการณ์และวัฒนธรรมองค์การที่ไปปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี
- ☒ (๓) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมงานในองค์การและกับบุคคลทั่วไป
- ☐ (๔) มีภาวะผู้นำ

#### ๔.๒ กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

จัดกิจกรรมการเรียนรู้ในรายวิชาให้นักศึกษาเรียนรู้แบบร่วมมือ ฝึกการทำงานเป็นกลุ่มตลอดจนมีการสอดแทรกเรื่องความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม การมีมนุษยสัมพันธ์ ตักตักศรีความเป็นมนุษย์ การเข้าใจในวัฒนธรรมองค์การเข้าไปในรายวิชาต่าง ๆ

#### ๔.๓ กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

ประเมินจากพฤติกรรมและการแสดงออกของนักศึกษาในการนำเสนอรายงานกลุ่มในชั้นเรียน และสังเกตจากพฤติกรรมที่แสดงออกในการร่วมกิจกรรมต่าง ๆ

**๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ****๕.๑ ผลการเรียนรู้ด้านทักษะในการวิเคราะห์ การสื่อสาร และเทคโนโลยีสารสนเทศ**

- ☐ (๑) มีทักษะการใช้ภาษาไทยในการอธิบายหลักการและสถานการณ์ ตลอดจนการสื่อสารความหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ☒ (๒) สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการเก็บรวบรวมข้อมูลและนำเสนอรายงาน
- ☐ (๓) มีความรู้พื้นฐานทางคณิตศาสตร์และสถิติในอันที่จะวิเคราะห์สถานการณ์ตลอดจนนำเสนอข้อมูลโดยใช้คณิตศาสตร์หรือสถิติ
- ☐ (๔) ใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารได้

**๕.๒ กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะในการวิเคราะห์ การสื่อสาร และเทคโนโลยีสารสนเทศ**

จัดกิจกรรมการเรียนรู้ในรายวิชาต่าง ๆ ให้นักศึกษาได้เรียนรู้ด้วยการปฏิบัติในหลากหลายสถานการณ์

**๕.๓ กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะในการคิดวิเคราะห์ การสื่อสารและเทคโนโลยี****สารสนเทศ**

- (๑) ประเมินจากเทคนิคการนำเสนอโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ หรือคณิตศาสตร์และสถิติ
- (๒) ประเมินจากความสามารถในการอธิบาย การอภิปราย กรณีศึกษาต่างๆที่มีการนำเสนอต่อชั้นเรียน

**หมายเหตุ**

สัญลักษณ์ ☒ หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก      สัญลักษณ์ ☐ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง      หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

**หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล**

## ๑. แผนการสอน

| สัปดาห์ที่ | หัวข้อ/รายละเอียด                                                                       | จำนวน<br>(ชม.) | กิจกรรมการเรียนรู้<br>การสอน/สื่อที่ใช้                                                                                                   | ผู้สอน           |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| ๑          | แนะนำโครงสร้างการเรียนรู้วิชา กิจกรรมการเรียนรู้<br>แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการประกอบการ | ๓              | การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์<br>➤ Onsite, On demand,<br>Online, Google Meet (T)<br>- มคอ.3<br>- สื่อ Power point (T) <input type="checkbox"/> | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |
| ๒          | การออกแบบธุรกิจและการพัฒนาธุรกิจใหม่                                                    | ๓              | การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์<br>➤ Onsite, On demand,<br>Online, Google Meet (T)                                                               | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |
| ๓          | กระบวนการในการดำเนินธุรกิจ                                                              | ๓              | การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์<br>➤ Onsite, On demand,<br>Online, Google Meet (T)                                                               | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |
| ๔          | กลยุทธ์การจัดการธุรกิจสำหรับผู้บริหาร                                                   | ๓              | การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์<br>➤ Onsite, On demand,<br>Online, Google Meet (T)                                                               | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |
| ๕-๖        | การวิเคราะห์และประเมินโอกาสทาง<br>ธุรกิจ                                                | ๖              | การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์<br>➤ Onsite, On demand,<br>Online, Google Meet (T)                                                               | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |
| ๗-๘        | การประยุกต์ทฤษฎีการเป็นผู้ประกอบการกับ<br>องค์กรรูปแบบต่าง ๆ                            | ๖              | การเรียนรู้จากกรณีศึกษา<br>➤ Onsite, On demand,<br>Online, Google Meet (T)                                                                | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |
| ๙          | <b>สอบกลางภาค</b>                                                                       | ๓              |                                                                                                                                           | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |
| ๑๐         | แนวคิดและทฤษฎีทางการตลาด                                                                | ๓              | การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์<br>➤ Onsite, On demand,<br>Online, Google Meet (T)                                                               | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |
| ๑๑-๑๒      | การสื่อสารการตลาด                                                                       | ๖              | การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์<br>➤ Onsite, On demand,<br>Online, Google Meet (T)                                                               | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |
| ๑๓-๑๔      | นวัตกรรมการสร้างรูปแบบการตลาดสมัยใหม่                                                   | ๖              | การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์<br>➤ Onsite, On demand,<br>Online, Google Meet (T)                                                               | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |

| สัปดาห์ที่ | หัวข้อ/รายละเอียด                                               | จำนวน<br>(ชม.) | กิจกรรมการเรียนรู้<br>การสอน/สื่อที่ใช้                                                                | ผู้สอน           |
|------------|-----------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| ๑๕         | การประยุกต์ใช้กรณีศึกษาทางด้านการประกอบการและนวัตกรรมทางการตลาด | ๓              | การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์<br>➤ Onsite, On demand,<br>Online, Google Meet (T)                            | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |
| ๑๖         | การวิเคราะห์และนำเสนอกรณีศึกษา                                  | ๓              | การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์<br>การเรียนรู้จากกรณีศึกษา<br>➤ Onsite, On demand,<br>Online, Google Meet (T) | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |
| ๑๗/        | สอบปลายภาค                                                      | ๓              |                                                                                                        | ผศ.ดร.ชลภััสสรณ์ |

## ๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

| ผลการเรียนรู้                     | วิธีการประเมินผลการเรียนรู้       | สัปดาห์ที่ประเมิน           | สัดส่วน<br>ของการประเมินผล |
|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| 1.1.1                             | การเข้าชั้นเรียน การส่งงานตรงเวลา | ระบุสัปดาห์<br>ตามแผนการสอน | 10                         |
| 1.1.2, 2.2.3, 3.3.3               | การสอบกลางภาค                     | 9                           | 25                         |
| 1.1.2, 2.2.3, 3.3.3               | การปลายกลางภาค                    | 16                          | 25                         |
| 1.1.2, 1.1.4, 4.4.1, 4.4.3, 5.5.2 | งานกลุ่ม งานเดี่ยว รายงาน         | ระบุสัปดาห์<br>ตามแผนการสอน | 40                         |
|                                   |                                   |                             | 100%                       |

## หมวดที่ ๖ ทฤษฎีการประกอบการเรียนการสอน

### ๑. ตำราและเอกสารหลัก

- ๑) ชลภััสสรณ์ สิทธิรงค์ชัย (2565). เอกสารประกอบการสอนกลยุทธ์การประกอบการและนวัตกรรมทางการตลาดสำหรับผู้บริหาร. กรุงเทพฯ. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.
- ๒) กัลยารัตน์ ธีระธนชัยกุล. (2562). การเป็นผู้ประกอบการและการสร้างธุรกิจใหม่. กรุงเทพฯ. ซีเอ็ดดูเคชั่น
- ๓) นาธาน เพอร์, เจฟฟ์ ไคเออร์. (2561). กระบวนการคิดและสร้างนวัตกรรม. กรุงเทพฯ. แอร์โรว์ มัลติมีเดีย, บจก.
- ๔) ณัฐยา สันตรการผล. (2559). กลยุทธ์การตลาด. กรุงเทพฯ. เอ็กซ์เปอร์เน็ท, บจก.

### ๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

-

### ๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

-

## หมวดที่ ๓/ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### ๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลในรายวิชานี้ ที่จัดทำโดยนักศึกษา ได้จัดกิจกรรมในการนำแนวคิดและความเห็นจากนักศึกษาได้ดังนี้

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา
- ข้อเสนอแนะผ่านเว็บบอร์ด ที่อาจารย์ผู้สอนได้จัดทำเป็นช่องทางการสื่อสารกับนักศึกษา

### ๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

ในการเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอน ได้มีกลยุทธ์ ดังนี้

- การสังเกตการณ์สอนของผู้สอน
- ผลการเรียนรู้ของนักศึกษา
- การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้

### ๓. การปรับปรุงการสอน

หลังจากผลการประเมินการสอนในข้อ 2 จึงมีการปรับปรุงการสอน โดยการจัดกิจกรรมในการระดมสมอง และหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการสอน ดังนี้

- สัมมนาการจัดการเรียนการสอน
- วิจัยในและนอกชั้นเรียน

### ๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

ในระหว่างกระบวนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อ ตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้ในรายวิชา ได้จากการสอบถามนักศึกษา หรือสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา รวมถึงพิจารณาจากผลการทดสอบย่อย และหลังการออกผลการเรียนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยรวมในวิชาได้ดังนี้

- การทวนสอบการให้คะแนนจากการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษาโดยอาจารย์อื่น หรือ ผู้ทรงคุณวุฒิ ที่ไม่ใช่อาจารย์ประจำหลักสูตร
- มีการตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษาโดยตรวจสอบข้อสอบ รายงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม

### ๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

-

\*\*\*\*\*



แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)  
ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Programme Specification) มคอ. ๒

| คุณลักษณะบัณฑิต<br><br>หมวดวิชาเฉพาะด้าน                               | 1. คุณธรรม<br>และจริยธรรม |   |   |   | 2. ความรู้ |   |   | 3. ทักษะทาง<br>ปัญญา |   |   | 4. ทักษะความสัมพันธ์<br>ระหว่างบุคคลและ<br>ความรับผิดชอบ |   |   |   | 5. ทักษะการวิเคราะห์<br>เชิงตัวเลข การสื่อสาร<br>และการใช้เทคโนโลยี<br>สารสนเทศ |   |   |   |
|------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---|---|---|------------|---|---|----------------------|---|---|----------------------------------------------------------|---|---|---|---------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|
|                                                                        | 1                         | 2 | 3 | 4 | 1          | 2 | 3 | 1                    | 2 | 3 | 1                                                        | 2 | 3 | 4 | 1                                                                               | 2 | 3 | 4 |
|                                                                        | ● ความรับผิดชอบหลัก       |   |   |   |            |   |   |                      |   |   | ○ ความรับผิดชอบรอง                                       |   |   |   |                                                                                 |   |   |   |
| MHE5403<br>กลยุทธ์การประกอบการและนวัตกรรมทาง<br>การตลาดสำหรับผู้บริหาร | ●                         | ● | ○ | ● | ○          | ○ | ● | ○                    | ○ | ● | ●                                                        | ○ | ● | ○ | ○                                                                               | ● | ○ | ○ |

ความรับผิดชอบในแต่ละด้านสามารถเพิ่มลดจำนวนได้ตามความรับผิดชอบ