หลักสูตรระดับปริญญา ☑ ตรี ☐ โท ☐ เอก

รายละเอียดของรายวิชา(Course Specification)

รหัสวิชา MTM ๓๒๐๒ **รายวิชา** การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ

สาขาวิชาการจัดการการค้า **วิทยาลัยนวัตกรรมและการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา**

ภาคการศึกษา ๒ **ปีการศึกษา** ๒๕๖๕

หมวดที่๑ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา	MTM ๓๒๐๒
ชื่อรายวิชาภาษาไทย	การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ	Business Network Buildings
๒. จำนวนหน่วยกิต	๓ หน่วยกิต ๓(๐-๖-๓)

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการการค้า
๓.๒ ประเภทของรายวิชา	วิชาเฉพาะด้าน

๔.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	ผศ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน	ผศ.ดร.พนิดา นิลอรุณ

๕. สถานที่ติดต่อ	วิทยาลัยนวัตกรรมและการจัดการ อาคาร ๒๘ ชั้น๓ **/ E – Mail** panida.ni@ssru.ac.th

๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่	๒
๖.๒ จำนวนผู้เรียน	นักศึกษาสาขาวิชาการจัดการการค้า จำนวน ๑๐คน

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

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

๙. สถานที่เรียน ห้อง ๓๗๓๔ และช่องทางออนไลน์

๑๐.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด วันที่ ๑ เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๖๕

หมวดที่๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

๑. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเครือข่ายทางธุรกิจ สร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ แก้ไขปัญหาในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ พิจารณาเพื่อเลือกวีธีการประเมินความสำเร็จในการสร้างเครือข่าย

๒. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการศึกษาในรายวิชาไปใช้ในการทำงานจริงได้ และสามารถปฏิบัติการสู่การพัฒนาโอกาสในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจสำหรับธุรกิจการค้า เพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันและความแข่งแกร่งของธุรกิจ

๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้ผู้เรียนได้ศึกษาชุดความรู้ที่ทันสมัยสอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบันและแลกเปลี่ยนเรียนรู้กรณีศึกษาที่เกี่ยวเนื่องกับเนื้อหาในรายวิชา

หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

๑. คำอธิบายรายวิชา

ปฏิบัติการด้านเครือข่ายทางธุรกิจ สร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ แก้ไขปัญหาในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ พิจารณาความสำคัญของโอกาสในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจสำหรับธุรกิจการค้าสมัยใหม่เพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันและความแข่งแกร่งของธุรกิจ เลือกวีธีการประเมินความสำเร็จในการสร้างเครือข่าย

An operation on the networking business and alliances, resolution of networking buildings in opportunity on important to the competitive advantage of modern trade business, and evaluation of networking buildings achievement

๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง)	การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
ไม่มี	ตามความต้องการของนักศึกษาโดยการนัดหมาย	๖ ชั่วโมงต่อสัปดาห์ จำนวน ๑๕ สัปดาห์ รวม ๙๐ ชั่วโมง	๓ ชั่วโมงต่อสัปดาห์ จำนวน ๑๕ สัปดาห์ รวม ๔๕ ชั่วโมง

๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

อาจารย์ประจำวิชาจัดเวลาให้คำปรึกษา ๑ ชั่วโมงต่อสัปดาห์ตามการนัดหมายของนักศึกษา พร้อมแจ้งรายละเอียดการติดต่ออาจารย์ ดังนี้

๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน ห้องพักอาจารย์ ชั้น ๒ อาคาร ๓๗ วิทยาลัยนวัตกรรมและการจัดการ

๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือ หมายเลข ๐๘๑-๘๘๑-๗๘๙๓

๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) panida.ni@ssru.ac.th

๓.๔ ปรึกษาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Facebook/Twitter/Line) https://facebook.com/panida ninaroon

๓.๕ ปรึกษาผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Internet/Webboard) http://www.elcim.ssru.ac.th/panida_ni/ และ Google Classroom รายวิชา

หมวดที่๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

๑.คุณธรรม จริยธรรม

๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

○ (๑) มีวินัยตรงต่อเวลาและมีความรับผิดชอบสูง ทั้งต่อตนเองวิชาชีพ และสังคม

● (๒) แสดงความซื่อสัตย์สุจริตอย่างสม่ำเสมอ

○ (๓) ปฏิบัติหน้าที่ด้วยคุณธรรมและจริยธรรม

○ (๔) เคารพในระเบียบและกฎเกณฑ์ขององค์กรและสังคม

๑.๒ วิธีการสอน

(๑) เข้มงวดการเข้าชั้นเรียนและการแต่งกายของนักศึกษา โดยให้เข้าชั้นเรียนตรงเวลาและการแต่งกายที่ถูกระเบียบของมหาวิทยาลัย เพื่อปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัยและตรงต่อเวลา

(๒) เข้มงวดให้นักศึกษาไม่ทุจริตในการสอบ รวมถึงการลอกผลงานของผู้อื่น เพื่อปลูกฝังให้นักศึกษามีความซื่อสัตย์

(๓) ฝึกให้มีความรับผิดชอบโดยการเป็นผู้นำหรือสมาชิกของกลุ่ม เพื่อปลูกฝังให้นักศึกษามีความรับผิดชอบ รู้จักเสียสละ ยกย่องชมเชยนักศึกษาที่กระทำความดี มีน้ำใจ และเสียสละ เพื่อส่งเสริมให้นักศึกษามีความตระหนักถึงคุณธรรม จริยธรรมในสังคม

๑.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) พิจารณาจากพฤติกรรมการเข้าชั้นเรียนและการแต่งกาย

(๒) พิจารณาจากพฤติกรรมการทุจริตในห้องสอบ

(๓) ประเมินจากผลงานที่ได้รับมอบหมาย

๒. ความรู้

๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา

● (๑) เข้าใจและวิเคราะห์หลักการและทฤษฎีพื้นฐานด้านการจัดการการค้า

○ (๒) สามารถนำไปประยุกต์ในกิจกรรมด้านการจัดการการค้าได้

○ (๓) เข้าใจและวิเคราะห์หลักการของศาสตร์อื่นที่เกี่ยวข้องกับการจัดการการค้าและสามารถนำมาประยุกต์หรือเป็นพื้นฐานของการจัดการการค้าได้

๒.๒ วิธีการสอน

(๑) บรรยายเนื้อหาการสอนโดยการใช้โปรแกรม Power point และเอกสารประกอบการสอน มีการถามตอบเพื่อสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ในชั้นเรียน

(๒) วิเคราะห์วีดิทัศน์ กรณีศึกษาที่สอดคล้องกับเนื้อหาของรายวิชาในแต่ละสัปดาห์

(๓) เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามในประเด็นที่สงสัย และจัดกิจกรรมในห้องเรียนพร้อมทั้งมีการอภิปรายกลุ่ม

(๔) ทำแบบฝึกหัดท้ายบทเรียน รวมไปถึงให้ผู้เรียนหาข้อมูลเพื่อนำเสนอผลงานหน้าชั้นเรียน

๒.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) สังเกตและพิจารณาจากปฏิกิริยาตอบสนองการถามตอบของผู้เรียน

(๒) สังเกตและพิจารณาจากพฤติกรรมการมีส่วนร่วมและแนวคิดในการวิเคราะห์

(๓) สังเกตและพิจารณาจากพฤติกรรมการมีส่วนร่วมในการอภิปรายกลุ่ม

(๔) ประเมินผลจากการทำแบบฝึกหัดท้ายบทเรียน ความครบถ้วนของเนื้อหาและวิธีการนำเสนอผลงาน แบบทดสอบปรนัยและอัตนัยในการสอบกลางภาคและปลายภาคการศึกษา

๓.ทักษะทางปัญญา

๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

○ (๑) มีความสามารถในการวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้หลักการที่ได้เรียนมาตลอดจนสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ในสถานการณ์จริง

○ (๒) สามารถแก้ปัญหาด้านการจัดการการค้าได้โดยนำหลักการต่างๆมาอ้างอิงได้อย่างเหมาะสม

● (๓) มีความใฝ่หาความรู้

๓.๒ วิธีการสอน

(๑) ผู้เรียนและผู้สอนร่วมกันวิเคราะห์กรณีศึกษาหรือวีดิทัศน์ที่ยกตัวอย่างในแต่ละสัปดาห์

(๒) ผู้เรียนค้นคว้าหาข้อมูลและนำมาประยุกต์ใช้กับงานที่ได้รับมอบหมายจากสารสนเทศที่ทันสมัย

(๓) มอบหมายให้ผู้เรียนนำเสนองานที่ได้รับมอบหมายโดยมีการรวบรวม วิเคราะห์ และสรุปประเด็นปัญหาที่สำคัญเพื่อนำเสนอ

๓.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) สังเกตและพิจารณาจากพฤติกรรมการมีส่วนร่วมและแนวคิดในการวิเคราะห์

(๒) ประเมินผลจากความทันสมัยของข้อมูลที่นำเสนอ

(๓) ประเมินผลจากความครบถ้วนของเนื้อหาในการนำเสนอผลงาน

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

○ (๑) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สามารถทำงานกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี

○ (๒) มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย

● (๓) สามารถปรับตัวเข้ากับสถานการณ์และวัฒนธรรมองค์กรที่ไปปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี

● (๔) มีภาวะผู้นำในการทำงาน

๔.๒ วิธีการสอน

(๑) มอบหมายงานทั้งรายบุคคลและรายกลุ่ม โดยให้ไปค้นคว้าเนื้อหาในรายวิชาเพิ่มเติม พร้อมทั้งนำเสนอหน้าชั้นเรียนด้วยวิธีการที่น่าสนใจและมีรูปแบบที่ทันสมัยเหมาะสม

(๒) การอภิปรายกลุ่มในการนำเสนอตามหัวข้อแต่ละกลุ่มหรือรายบุคคล

๔.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินผลจากการนำเสนอหน้าชั้นเรียนของนักศึกษา

(๒) ประเมินผลจากการอภิปรายกลุ่ม

๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

● (๑) มีทักษะการใช้ภาษาไทยในการอธิบายหลักการและสถานการณ์ตลอดจนการสื่อสารความหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

○ (๒) สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการเก็บรวบรวมข้อมูลและนำเสนอรายงาน

○ (๓) มีความรู้พื้นฐานทางคณิตศาสตร์และสถิติในอันที่จะวิเคราะห์สถานการณ์ตลอดจนนำเสนอข้อมูลโดยใช้คณิตศาสตร์หรือสถิติ

○ (๔) ใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารได้

๕.๒ วิธีการสอน

(๑) มอบหมายงานทั้งรายกลุ่มและรายบุคคลให้ใช้โปรแกรมที่ทันสมัยเพื่อใช้เป็นสื่อการนำเสนอให้น่าสนใจ

(๒) มอบหมายงานทั้งรายกลุ่มและรายบุคคล โดยฝึกทักษะการสื่อสารในการนำเสนองานหน้าชั้นเรียนพร้อมทั้งมุ่งเน้นให้นักศึกษามีความคิดสร้างสรรค์ในรูปแบบการนำเสนอผลงานให้ดึงดูดใจผู้ฟัง

๕.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินผลจากสื่อการนำเสนอ

(๒) ประเมินจากทักษะการนำเสนอหน้าชั้นเรียนและรูปแบบการนำเสนอที่เหมาะสม

<u>หมายเหตุ</u>

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

หลักสูตรระดับปริญญา ☑ ตรี ☐ โท ☐ เอก

หมวดที่๕ แผนการสอนและการประเมินผล

๑. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	แนวคิดด้านเครือข่ายทางธุรกิจ	๖	▪ โปรแกรม : online –Google meet –Google classroom ▪ การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๒	การสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ	๖	▪ โปรแกรม : online –Google meet –Google classroom ▪ การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๓	ประเภทเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ	๖	▪ โปรแกรม : online –Google meet –Google classroom ▪ การเรียนรู้จากกรณีศึกษา	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๔	องค์ประกอบเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ	๖	▪ โปรแกรม : on demand –Google meet –Google classroom ▪ การเรียนรู้โดยใช้ปัญหาเป็นฐาน	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๕	ปัญหาในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ	๖	▪ โปรแกรม : online –Google meet –Google classroom ▪ การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๖	การแก้ไขปัญหาในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ	๖	▪ โปรแกรม : online –Google meet –Google classroom ▪ การเรียนรู้จากกรณีศึกษา	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๗	การแก้ไขปัญหาในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ	๖	▪ โปรแกรม : on demand –Google meet –Google classroom ▪ การเรียนรู้โดยใช้ปัญหาเป็นฐาน	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๘	เครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ	๖	▪ โปรแกรม : on demand	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
			–Google meet –Google classroom ▪ **การเรียนรู้โดยใช้ปัญหาเป็นฐาน** บูรณาการโครงการพัฒนาคุณภาพชีวิตและยกระดับรายได้ให้กับชุมชนฐานราก ตำบลนาคา อำเภอสุขสำราญ จังหวัดระนอง ในหัวข้อ ความสำคัญของพันธมิตรในวิสาหกิจชุมชนและการสร้างความเข้มแข็งของวิสาหกิจชุมชน	
๙	สอบกลางภาค	๓	▪ โปรแกรม : online –Google meet –Google classroom	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๑๐	การพิจารณาความสำคัญของโอกาสในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจสำหรับธุรกิจการค้า	๖	▪ โปรแกรม : on demand –Google meet –Google classroom ▪ การเรียนรู้แบบทีมเป็นฐาน	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๑๑	การพิจารณาความสำคัญของโอกาสในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจสำหรับธุรกิจการค้า	๖	▪ โปรแกรม : on demand –Google meet –Google classroom ▪ การเรียนรู้โดยใช้ปัญหาเป็นฐาน	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๑๒	การพิจารณาความสำคัญของโอกาสในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจสำหรับธุรกิจการค้า เพื่อสร้างความแข่งแกร่งของธุรกิจ	๖	▪ โปรแกรม : on demand –Google meet –Google classroom ▪ การเรียนรู้โดยใช้ปัญหาเป็นฐาน	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๑๓	การพิจารณาความสำคัญของโอกาสในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจสำหรับธุรกิจการค้า เพื่อสร้างความแข่งแกร่งของธุรกิจ	๖	▪ โปรแกรม : online –Google meet –Google classroom ▪ การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑๔	การเลือกวีธีการประเมินความสำเร็จในการสร้างเครือข่ายแข่งขัน	๖	▪ โปรแกรม : –Google meet –Google classroom ▪ การเรียนรู้จากกรณีศึกษา	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๑๕	การเลือกวีธีการประเมินความสำเร็จในการสร้างเครือข่ายแข่งขัน	๖	▪ โปรแกรม : online –Google meet –Google classroom ▪ การบรรยายเชิงปฏิสัมพันธ์	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๑๖	การเลือกวีธีการประเมินความสำเร็จในการสร้างเครือข่ายแข่งขัน	๖	▪ โปรแกรม : –Google meet –Google classroom ▪ การเรียนรู้จากกรณีศึกษา	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ
๑๗	สอบปลายภาค	๓	▪ โปรแกรม : online –Google meet –Google classroom	อ.ดร.พนิดา นิลอรุณ

๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

(ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา (Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรสัปดาห์ที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน)

ผลการเรียนรู้	วีธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
๑,๒,๓,๔,๕	การมีส่วนร่วมกิจกรรมในชั้นเรียน	๑,๒,๓,๔,๕,๖,๗,๙,๑๐,๑๑,๑๒,๑๓,๑๔	๑๐%
๑,๒,๓,๔,๕	วิเคราะห์กรณีศึกษา,แบบฝึกหัด,นำเสนองานกลุ่ม/รายบุคคล	๑,๒,๓,๔,๕,๖,๗,๙,๑๐,๑๑,๑๒,๑๓,๑๔	๓๐%
๑,๒,๓	การสอบกลางภาค	๘	๓๐%
๑,๒,๓	การสอบปลายภาค	๑๕	๓๐%

หมวดที่๖ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑. ตำราและเอกสารหลัก

๑) เอกสารประกอบการสอนรายวิชา การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจการค้าสมัยใหม่

๒) สมคิด บางโม. (2553). การเป็นผู้ประกอบการ. พิมพ์ครั้งที่ 4: สำนักพิมพ์เอส เค บุ๊คส์.

๒.เอกสารและข้อมูลสำคัญ

๑) เว็ปไซต์ที่เกี่ยวข้องกับรายวิชาwww.teacher.ssru.ac.th/panida_ni/

๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

๑) บุณฑวรรณ วิงวอน. (2556). การเป็นผู้ประกอบการยุคโลกาภิวัตน์. สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

๒) ธงชัย สุทธิสม. (2559). การเป็นผู้ประกอบการ. สำนักพิมพ์ ส.ส.ท.

หมวดที่๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

จัดกิจกรรมให้นักศึกษาได้เสนอแนวคิดและความคิดเห็นเกี่ยวกับประสิทธิผลที่ได้รับของรายวิชา ดังนี้

- การตอบแบบสอบถามเพื่อประเมินผู้สอนและประเมินรายวิชา
- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- ให้ข้อเสนอแนะผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ตามที่ผู้สอนทำเป็นช่องทางสื่อสารกับนักศึกษา

๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

เก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอน โดยนำเอายุทธศาสตร์ใช้ในการเก็บข้อมูล ดังนี้

- ระดับผลการเรียนของนักศึกษา
- การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้

๓. การปรับปรุงการสอน

จากผลการประเมินผลการสอนในข้อที่๒ จะนำมาวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นแล้วนำมาปรับปรุงเป็นแนวทางในการปรับเปลี่ยนการเรียนการสอน โดยการปรับปรุงเนื้อหาที่สอนให้สอดคล้องและเกิดประโยชน์ต่อผู้เรียนมากขึ้น

๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

มีการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์รายวิชาของนักศึกษา ดังนี้

- ในระหว่างการเรียนการสอนมีการทดสอบผลสัมฤทธิ์ในผลการเรียนรู้ที่วัด
- ในการสอบปลายภาคการศึกษาจัดให้มีการวัดและประเมินผลการเรียนรู้ที่สำคัญอีกครั้ง
- ความถูกต้องของเนื้อหารายงานและการนำเสนอที่นักศึกษาจัดทำ
- การตรวจผลงานของนักศึกษา โดยมีการสุ่มสัมภาษณ์เพื่อประสิทธิผล

๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

ผลลัพธ์ที่ได้จากการประเมินและการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ประสิทธิผลรายวิชา นำมาวางแผนการปรับปรุงการเรียนการสอน โดยปรับปรุงรายวิชาทุก ๔ ภาคการศึกษา หรือตามข้อเสนอแนะและผลทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ ๔ ดังนี้

- เพิ่มรายละเอียดของรายวิชาให้เกิดคุณภาพมากขึ้น
- ปรับปรุงวิธีการสอนให้ทันสมัยและสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันมากขึ้น
- เปลี่ยนหรือจัดการเรียนการสอนเป็นทีม โดยมีการแบ่งหัวข้อรับผิดชอบ

****

หลักสูตรระดับปริญญา ☐ ตรี ☐ โท ☐ เอก

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

รายวิชา	คุณธรรม จริยธรรม				ความรู้			ทักษะทางปัญญา			ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ				ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ			
	●ความรับผิดชอบหลัก										○ความรับผิดชอบรอง							
หมวดวิชาศึกษาทั่วไป	๑	๒	๓	๔	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๔	๑	๒	๓	๔
รหัสวิชา TIN ๓๒๐๒ **รายวิชา** การสร้างเครือข่ายพันธมิตรและคู่ค้าทางธุรกิจ	○	●	○	○	●	○	○	○	○	●	○	○	●	●	●	○	○	○

ความรับผิดชอบในแต่ละด้านสามารถเพิ่มลดจำนวนได้ตามความรับผิดชอบ