

**รายละเอียดของรายวิชา(Course Specification)****รหัสวิชา MTM2201 รายวิชา การจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่****สาขาวิชาการจัดการการค้า วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา****ภาคการศึกษา 1 ปีการศึกษา 2564****หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป****๑. รหัสและชื่อรายวิชา**

รหัสวิชา	MTM2201
ชื่อรายวิชาภาษาไทย	การจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ	Modern Trade Business Management

**๒. จำนวนหน่วยกิต**

๓ (๐-๖-๓)

**๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา**

๓.๑ หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
๓.๒ ประเภทของรายวิชา	วิชาเฉพาะด้าน

**๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน**

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อาจารย์วรีญา คลังแสง
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน	อาจารย์วรีญา คลังแสง

**๕. สถานที่ติดต่อ**

อาคาร 37 ชั้น 3 / E – Mail wareeya.kh@ssru.ac.th

**๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน**

๖.๑ ภาคการศึกษาที่	1 / 2564 / ชั้นปีที่ 1
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้	ประมาณ 30 คน

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

-

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

-

**๙. สถานที่เรียน**

ห้อง 2831 , Google Meet , Google Classroom

**๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุง**

วันที่ 1 เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2564

รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

## หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### ๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

เพื่อให้ผู้เรียนมีรู้และความเข้าใจเบื้องต้นเกี่ยวกับปฏิบัติการในองค์การธุรกิจด้านการค้าสมัยใหม่ วางแผนกลยุทธ์การค้ารูปแบบใหม่ พิจารณาความสำคัญของแนวโน้มธุรกิจการค้าสมัยใหม่ในประเทศและต่างประเทศ ออกแบบทำเลที่ตั้งของธุรกิจ โดยสำรวจการเลือกทำเลที่ตั้ง เลือกใช้เครื่องมือทางการจัดการในการบริหารธุรกิจการค้าสมัยใหม่

### ๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้ผู้เรียนสามารถฝึกปฏิบัติการขายและบริการ สามารถแก้ไขปัญหาในองค์การธุรกิจด้านการค้าสมัยใหม่ วางแผนกลยุทธ์การค้ารูปแบบใหม่ พิจารณาความสำคัญของแนวโน้มธุรกิจการค้าสมัยใหม่ในประเทศและต่างประเทศ ออกแบบทำเลที่ตั้งของธุรกิจ โดยสำรวจการเลือกทำเลที่ตั้ง เลือกใช้เครื่องมือทางการจัดการในการบริหารธุรกิจการค้าสมัยใหม่

## หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

### ๑. คำอธิบายรายวิชา

ปฏิบัติการในองค์การธุรกิจด้านการค้าสมัยใหม่ วางแผนกลยุทธ์การค้ารูปแบบใหม่ พิจารณาความสำคัญของแนวโน้มธุรกิจการค้าสมัยใหม่ในประเทศและต่างประเทศ ออกแบบทำเลที่ตั้งของธุรกิจ โดยสำรวจการเลือกทำเลที่ตั้ง เลือกใช้เครื่องมือทางการจัดการในการบริหารธุรกิจการค้าสมัยใหม่

An operation on business organization evolution in terms of modern trading, Modern trade strategies planning, Decision on modern trade trends in domestic and international business, design on business location, and instrument selected for modern trade business management

### ๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง)	การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
30 ชั่วโมง/1ภาค การศึกษา	ตามความต้องการของ นักศึกษา	30 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	75 ชั่วโมง ต่อภาคเรียน

### ๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

(ผู้รับผิดชอบรายวิชาโปรดระบุข้อมูล ตัวอย่างเช่น ๑ ชั่วโมง / สัปดาห์)

๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน ห้อง 3 ชั้น 3 อาคาร 37 วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ

๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือ หมายเลข 0851491091

๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) wareeya.kh@ssru.ac.th

๓.๔ ปรึกษาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Facebook/Twitter/Line) -

๓.๕ ปรึกษาผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Internet/Webboard) -

## หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

### ๑. คุณธรรม จริยธรรม

#### ๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

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

#### ๑.๒ วิธีการสอน

กำหนดให้มีวัฒนธรรมองค์กร เพื่อเป็นการปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียนให้ตรงเวลาตลอดจนการแต่งกายที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย นักศึกษาต้องมีความรับผิดชอบโดยในการทำงานกลุ่มนั้น ต้องฝึกให้รู้หน้าที่ของการเป็นผู้นำกลุ่มและการเป็นสมาชิกกลุ่ม มีความซื่อสัตย์โดยต้องไม่กระทำการทุจริตในการสอบหรือลอกการบ้านของผู้อื่น เป็นต้น นอกจากนี้ อาจารย์ผู้สอนทุกคนต้องสอดแทรกเรื่องคุณธรรมและจริยธรรมในการสอนทุกรายวิชาตลอดจนเป็นแบบอย่างที่ดีแก่นักศึกษารวม ทั้งมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมและจริยธรรม

#### ๑.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานที่ได้รับมอบหมาย และการร่วมกิจกรรม
- (๒) ประเมินจากคามมีวินัยและความพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรมเสริมหลักสูตร
- (๓) ปริมาณการกระทำทุจริตในการสอบ
- (๔) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

### ๒. ความรู้

#### ๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา

- (๑) เข้าใจ และวิเคราะห์หลักการและทฤษฎีพื้นฐานด้านการจัดการการค้า
- (๒) สามารถนำไปประยุกต์ในกิจกรรมด้านการจัดการการค้าได้
- (๓) เข้าใจ และวิเคราะห์หลักการของศาสตร์อื่นที่เกี่ยวข้องกับการจัดการการค้า และสามารถนำมาประยุกต์หรือเป็นพื้นฐานของการจัดการการค้าได้

#### ๒.๒ วิธีการสอน

ใช้การสอนในหลากหลายรูปแบบ โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ ทั้งนี้ ให้เป็นไปตามลักษณะของรายวิชาตลอดจนเนื้อหาสาระของรายวิชานั้น ๆ นอกจากนี้ควรจัดให้มีการเรียนรู้จากสถานการณ์จริงโดยการศึกษาดูงานหรือเชิญผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ตรงมาเป็นวิทยากรพิเศษเฉพาะเรื่องตลอดจนฝึกปฏิบัติงานในสถานประกอบการ

**๒.๓ วิธีการประเมินผล**

ประเมินจากผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและการปฏิบัติของนักศึกษา ในด้านต่าง ๆ คือ

- (1) การทดสอบย่อย
- (2) การสอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน
- (3) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาทำ
- (4) ประเมินจากแผนธุรกิจหรือโครงการที่นำเสนอ
- (5) ประเมินจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน
- (6) ประเมินจากรายวิชาฝึกประสบการณ์

**๓. ทักษะทางปัญญา****๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา**

- (๑) มีความสามารถในการวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้หลักการที่ได้เรียนมาตลอดจนสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ในสถานการณ์จริง
- (๒) สามารถแก้ปัญหาด้านการจัดการการค้าได้โดยนำหลักการต่างๆ มาอ้างอิงได้อย่างเหมาะสม
- (๓) มีความใฝ่หาความรู้

**๓.๒ วิธีการสอน**

(1) ในการเรียนการสอน ต้องฝึกกระบวนการคิดอย่างสร้างสรรค์ตั้งแต่เริ่มเข้าศึกษาโดยเริ่มต้นจากปัญหาที่ง่ายและเพิ่มระดับความยากขึ้นเรื่อยๆ ทั้งนี้ ต้องจัดให้เหมาะสมและสอดคล้องกับรายวิชา

- (2) จัดการสอนแบบยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ ด้วยการแก้ปัญหาจากสถานการณ์จำลอง
- (3) ให้มีการปฏิบัติจริงในสถานประกอบการ เพื่อเป็นการเรียนวิธีการแก้ปัญหาในสถานการณ์จริง

**๓.๓ วิธีการประเมินผล**

ประเมินตามสภาพจริงจากผลงาน และการปฏิบัติของนักศึกษา เช่น ประเมินจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน การทดสอบโดยใช้แบบทดสอบหรือสัมภาษณ์ เป็นต้น

**๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ****๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา**

- (๑) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สามารถทำงานกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี
- (๒) มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย
- (๓) สามารถปรับตัวเข้ากับสถานการณ์และวัฒนธรรมองค์กรที่ไปปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี
- (๔) มีภาวะผู้นำในการทำงาน

**๔.๒ วิธีการสอน**

จัดกิจกรรมการเรียนรู้ในรายวิชาให้นักศึกษาเรียนรู้แบบร่วมมือ ฝึกการทำงานเป็นกลุ่มตลอดจนมีการสอดแทรกเรื่องความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม การมีมนุษยสัมพันธ์ การเข้าใจในวัฒนธรรมองค์กรเข้าไปในรายวิชาต่างๆ

**๔.๓ วิธีการประเมินผล**

ประเมินจากพฤติกรรมและการแสดงออกของนักศึกษาในการนำเสนอรายงานกลุ่มในชั้นเรียน และสังเกตจากพฤติกรรมที่แสดงออกในการร่วมกิจกรรมต่างๆ

**๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ****๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา**

● (๑) มีทักษะการใช้ภาษาไทยในการอธิบายหลักการและสถานการณ์ ตลอดจนการสื่อสารความหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

○ (๒) สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการเก็บรวบรวมข้อมูลและนำเสนอรายงาน

○ (๓) มีความรู้พื้นฐานทางคณิตศาสตร์และสถิติในอันที่จะวิเคราะห์สถานการณ์ตลอดจนนำเสนอข้อมูลโดยใช้คณิตศาสตร์หรือสถิติ

○ (๔) ใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารได้

**๕.๒ วิธีการสอน**

จัดกิจกรรมการเรียนรู้ในรายวิชาต่าง ๆ ให้นักศึกษาได้เรียนรู้ด้วยการปฏิบัติในหลากหลายสถานการณ์

**๕.๓ วิธีการประเมินผล**

(1) ประเมินจากเทคนิคการนำเสนอโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ หรือคณิตศาสตร์และสถิติ

(2) ประเมินจากความสามารถในการอธิบาย การอภิปราย กรณีศึกษาต่างๆที่มีการนำเสนอต่อชั้นเรียน

**๖. ด้านอื่นๆ****หมายเหตุ**

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

## หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

## ๑. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
1-2	<p>แนะนำรายวิชาชี้แจงแผนการเรียนการสอน, การประเมินผล การให้คะแนน</p> <p>- แนะนำรายวิชาพอสังเขป, แจงวัตถุประสงค์ของรายวิชา</p> <p>- ข้อตกลงในการเรียนการสอน และพฤติกรรมที่พึงประสงค์</p> <p>หน่วยที่ 1 นำเข้าสู่การจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่</p> <p>1.1 ความหมายการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่</p> <p>1.2 ลักษณะการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่</p> <p>1.3 ประเภทของธุรกิจการค้าสมัยใหม่</p>	4	<p>ประกอบการสอนและสื่อมัลติมีเดีย</p> <p>- Google Meet</p> <p>- Google Classroom</p> <p>- Zoom Meeting</p>	อ.วีรญา คลังแสง
3-4	<p>หน่วยที่ 2 นโยบายการค้า และแนวโน้มธุรกิจการค้าสมัยใหม่</p> <p>2.1 นโยบายการค้าสมัยใหม่</p> <p>2.2 แนวโน้มธุรกิจการค้าสมัยใหม่ในประเทศไทย</p> <p>2.3 แนวโน้มธุรกิจการค้าสมัยใหม่ในต่างประเทศ</p>	4	<p>ประกอบการสอนและสื่อมัลติมีเดีย</p> <p>- Google Meet</p> <p>- Google Classroom</p> <p>- Zoom Meeting</p>	อ.วีรญา คลังแสง
4-5	<p>หน่วยที่ 3 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจการค้าสมัยใหม่</p> <p>3.1 สภาพแวดล้อมภายในทางธุรกิจการค้าสมัยใหม่</p> <p>3.2 สภาพแวดล้อมภายนอกทางธุรกิจการค้าสมัยใหม่</p> <p>3.3 การวิเคราะห์</p>	4	<p>ประกอบการสอนและสื่อมัลติมีเดีย</p> <p>- Google Meet</p> <p>- Google Classroom</p> <p>- Zoom Meeting</p> <p>ซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	อ.วีรญา คลังแสง

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
6	หน่วยที่ 4 สินค้าและบริการ ของธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 4.1 ความหมายสินค้าและ บริการของธุรกิจการค้า สมัยใหม่ 4.2 ประเภทสินค้าและบริการ ของธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 4.3 คุณสมบัติของสินค้าและ บริหารที่มีคุณภาพ	4	1ประกอบการสอนและสื่อมัลติมีเดีย - Google Meet - Google Classroom - Zoom Meeting	อ.วีริญา คลังแสง
7	สอบ			
8-9	หน่วยที่ 5 การเลือกทำเลที่ตั้ง ของ ธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 5.1 ความหมายทำเลที่ตั้งของ ธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 5.2 ลักษณะและรูปแบบทำเล ที่ตั้งของธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 5.3 การเลือกทำเลที่ตั้งของ ธุรกิจการค้าสมัยใหม่	4	ประกอบการสอนและสื่อมัลติมีเดีย - Google Meet - Google Classroom - Zoom Meeting	อ.วีริญา คลังแสง
10-11	หน่วยที่ 6 : การออกแบบ ร้านค้าทั้งภายในและภายนอก 6.1 ความหมายการออกแบบ ร้านค้าทั้งภายในและภายนอก 6.2 การออกแบบร้านค้า ภายใน 6.3 การออกแบบร้านค้า ภายนอก	4	ประกอบการสอนและสื่อมัลติมีเดีย - Google Meet - Google Classroom - Zoom Meeting	อ.วีริญา คลังแสง

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
12-13	หน่วยที่ 7 การจัดวางผังร้านค้า 7.1 ความหมายการจัดวางผังร้านค้า 7.2 รูปแบบการจัดวางผังร้านค้า 7.3 ข้อดีและข้อจำกัดของการจัดวางผังร้านค้า	4	ประกอบการสอนและสื่อมัลติมีเดีย - Google Meet - Google Classroom - Zoom Meeting	อ.วีริญา คลังแสง
14	หน่วยที่ 8 การบริหารทรัพยากรมนุษย์ 8.1 ความหมายของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ 8.2 นโยบายการบริหารทรัพยากรมนุษย์ 8.3 หน้าที่ของการบริหารทรัพยากรมนุษย์	4	ประกอบการสอนและสื่อมัลติมีเดีย - Google Meet - Google Classroom - Zoom Meeting	อ.วีริญา คลังแสง
15	นำเสนองานกลุ่ม			
11	สอบปลายภาค			

## ๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

( ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา (Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรสัปดาห์ที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน )

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
การมีส่วนร่วมกิจกรรมในชั้นเรียน	๑-๗ ๙-๑๖	10%	การมีส่วนร่วม 10%
วิเคราะห์กรณีศึกษา,แบบฝึกหัด, นำเสนองานกลุ่ม/รายบุคคล	๑-๗ ๙-๑๖	๓๕%	รายงานกลุ่ม 10% นำเสนอรายงานเดี่ยว 1๕% แบบฝึกหัด 10% หรือ



			วิเคราะห์กรณีศึกษา 10%
การสอบกลางภาค	8	๑๕%	๑๕%
การสอบกลางภาค	17	๔0%	๔๐%

### หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

#### ๑. ตำราและเอกสารหลัก

- ๑) วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์. (2547). การตลาดธุรกิจบริการ. กรุงเทพฯ : บริษัทซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- ๒) ฉัตรพร เสมอใจ. (2547). การจัดการและการตลาดบริการ. กรุงเทพฯ : บริษัทซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด(มหาชน) (มหาชน)
- ๓) จิตตินันท์ นันทไพบุลย์. (๒๕๕๕). ศิลปะการให้บริการ . กรุงเทพฯ : บริษัทซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด(มหาชน)
- ๔) วารินทร์ สิ้นสูงสุด.(2525).ศิลปะการขาย . กรุงเทพฯ : บริษัทซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด(มหาชน)

#### ๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

- ๑) ศศินันท์ วิวัฒน์ชาติ. (2549). เทคนิคการขายอย่างมีประสิทธิภาพ (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ๒) ชื่นจิตต์ แจ้งเจนกิจ .(2549). ศิลปะการขาย . กรุงเทพฯ : บริษัทซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด(มหาชน)

#### ๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

- 1) หนังสือพิมพ์เส้นทางนักขาย
- 2) หนังสือ/วารสารทางด้านการตลาดและขาย
- 3) เว็บไซต์สำนักหอสมุดของสถาบันการศึกษาต่างๆ
- ๔) <https://www.sales100million.com/>

## หมวดที่๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### ๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การตอบแบบสอบถามเพื่อประเมินผู้สอนและประเมินรายวิชา

การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน

ให้ข้อเสนอแนะผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ตามที่ผู้สอนท าเป็นช่องทางสื่อสารกับนักศึกษา

### ๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

(ระบุวิธีการประเมินที่จะได้ข้อมูลการสอน เช่น จากผู้สังเกตการณ์ หรือทีมผู้สอน หรือผลการเรียนของนักศึกษา เป็นต้น)

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน

- การทวนสอบผลโดยอาจารย์สอน เช่น การสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา

### ๓. การปรับปรุงการสอน

(อธิบายกลไกและวิธีการปรับปรุงการสอน เช่น คณะ/ภาควิชามีการกำหนดกลไกและวิธีการปรับปรุงการสอนไว้อย่างไรบ้าง การวิจัยในชั้นเรียน การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาการเรียนการสอน เป็นต้น)

นำผลที่ได้จากการประเมินในข้อ 2 มาปรับปรุงการสอนและหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการเรียน

การสอนโดยจัดกิจกรรม “การวิพากษ์แนวการสอนโดยผู้สอน”

### ๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

(อธิบายกระบวนการที่ใช้ในการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาตามมาตรฐานผลการเรียนรู้ของรายวิชา เช่น ทวนสอบจากคะแนนข้อสอบ หรืองานที่มอบหมาย กระบวนการอาจจะต่างกันไปสำหรับรายวิชาที่แตกต่างกัน หรือสำหรับมาตรฐานผลการเรียนรู้แต่ละด้าน)

นักศึกษาประเมินการเรียนการสอนในรายวิชา

มีคณะกรรมการพิจารณาความเหมาะสมของข้อสอบให้เป็นไปตามแผนการสอน

### ๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

(อธิบายกระบวนการในการนำข้อมูลที่ได้จากการประเมินจากข้อ ๑ และ ๒ มาวางแผนเพื่อปรับปรุงคุณภาพ)

ปรับปรุงรายละเอียดวิชาทุกภาคการศึกษาที่จัดการเรียนการสอนหรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4 ปรับปรุงรูปแบบการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ

\*\*\*\*\*

## แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Programme Specification) มคอ. ๒

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

● ความรับผิดชอบหลัก

○ ความรับผิดชอบรอง

คุณลักษณะบัณฑิต รายวิชา	1. คุณธรรม และจริยธรรม				2. ความรู้			3. ทักษะทางปัญญา			4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่าง บุคคลและความรับผิดชอบ				5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ			
	1	2	3	4	1	2	3	1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	4
MTM2201 การจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่	●	○	○	○	●	○	○	●	○	○	○	●	○	○	●	○	○	○

ความรับผิดชอบในแต่ละด้านสามารถเพิ่มลดจำนวนได้ตามความรับผิดชอบ