

รายละเอียดของรายวิชา
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์

หมวดที่ ๑ ข้อมูลโดยทั่วไป

๑	รหัสและชื่อวิชา ๐๗-๕๑๒-๒๐๔ การตลาดบริการ Service Marketing
๒	จำนวนหน่วยกิต ๓ หน่วยกิต ๓ (๓-๐-๖)
๓	หลักสูตรและประเภทของวิชา คหกรรมศาสตร์บัณฑิต สาขาวิชาอุตสาหกรรมบริการอาหาร และเป็นหมวดวิชาเฉพาะ กลุ่มวิชาบังคับ
๔	อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน อาจารย์นฤศร มังกรศิลา อาจารย์เขม อภิภัทรวิโรดม
๕	ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ ๑ ปีการศึกษา ๒๕๕๗ อาจารย์เขม อภิภัทรวิโรดม - ๕๕ - ปออ/๑ - ๕๕ - ปออ/๒ - ๕๖ - ปออ/๑
๖	รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี) ไม่มี
๗	รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี) ไม่มี
๘	สถานที่เรียน คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
๙	วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งสุดท้าย ๑ กรกฎาคม ๒๕๕๗

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

๑	<p>จุดมุ่งหมายของรายวิชา</p> <p>๑.๑. เข้าใจความสำคัญและลักษณะเฉพาะของตลาดบริการและพฤติกรรมผู้บริโภค สำหรับผลิตภัณฑ์บริการ</p> <p>๑.๒. เข้าใจส่วนประสมทางการตลาดของผลิตภัณฑ์บริการ</p> <p>๑.๓. เข้าใจการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดบริการขององค์กรธุรกิจต่างๆ ที่ดำเนินการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บริการ</p>
๒	<p>วัตถุประสงค์ในการพัฒนา / ปรับปรุงรายวิชา</p> <p>การเตรียมความพร้อมด้านพฤติกรรมและปัญหาในการนำความรู้ความเข้าใจ ในเรื่องตลาดบริการ เพื่อเป็นหลักแนวคิดในการต่อยอดเพื่อการเรียนในวิชาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ได้มีการเปลี่ยนแปลงเนื้อหาในรายวิชา ให้สอดคล้องกับบริบททางสังคม ที่ได้มีความก้าวหน้าไปตามยุคสมัย</p>

หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

๑	<p>คำอธิบายรายวิชา</p> <p>ความหมายและความสำคัญของการตลาดในธุรกิจบริการ ลักษณะของตลาดบริการประเภทต่าง ๆ กิจกรรมและหน้าที่ทางการตลาดในระบบเศรษฐกิจ การแบ่งส่วนตลาดของการบริการ ส่วนประสมทางการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค กลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับประยุกต์ในการตลาดบริการ</p>											
๒	<p>จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา</p> <table border="1" data-bbox="263 1254 1372 1512"> <thead> <tr> <th data-bbox="263 1254 542 1355">บรรยาย</th> <th data-bbox="542 1254 805 1355">สอนเสริม</th> <th data-bbox="805 1254 1157 1355">การฝึกปฏิบัติ/ งานภาคสนาม/การฝึกงาน</th> <th data-bbox="1157 1254 1372 1355">การศึกษาด้วย ตนเอง</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="263 1355 542 1512">๔๕ ชั่วโมง ต่อภาคการศึกษา</td> <td data-bbox="542 1355 805 1512">เฉพาะความต้องการ ของนักศึกษาเฉพาะ ราย</td> <td data-bbox="805 1355 1157 1512" style="text-align: center;">-</td> <td data-bbox="1157 1355 1372 1512">การศึกษาด้วย ตนเอง ๖ ชั่วโมง ต่อสัปดาห์</td> </tr> </tbody> </table>				บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/ งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วย ตนเอง	๔๕ ชั่วโมง ต่อภาคการศึกษา	เฉพาะความต้องการ ของนักศึกษาเฉพาะ ราย	-	การศึกษาด้วย ตนเอง ๖ ชั่วโมง ต่อสัปดาห์
บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/ งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วย ตนเอง									
๔๕ ชั่วโมง ต่อภาคการศึกษา	เฉพาะความต้องการ ของนักศึกษาเฉพาะ ราย	-	การศึกษาด้วย ตนเอง ๖ ชั่วโมง ต่อสัปดาห์									
๓	<p>จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล</p> <p>สถานที่ให้คำปรึกษาฯ ห้องงานประกันคุณภาพการศึกษา วันจันทร์ ๑๔.๐๐ - ๑๖.๐๐ น. อาคารเรียนปัญญา ชั้น ๓ อีเมล : narusorn๑๘@hotmail.com</p> <p>อาจารย์เชม อภิภัทรวิโรตม ห้องพักครู ชั้น ๕ อาคารเรียนปัญญา วันอังคาร ๑๔.๐๐ - ๑๖.๐๐ น. E - mail : devil_num@hotmail.com โทรศัพท์ ๐๘๖ - ๙๐๙ - ๒๗๘๓</p>											

หมวดที่ ๔ การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

๑	คุณธรรม จริยธรรม
	<p>๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา</p> <p style="padding-left: 20px;">๑.๑.๑. ปฏิบัติตามกฎหมาย กฎ ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎเกณฑ์ของสังคม</p> <p style="padding-left: 20px;">๑.๑.๒. มีวินัย ซื่อสัตย์สุจริตและมีจิตสาธารณะ</p> <p style="padding-left: 20px;">๑.๑.๓. มีจรรยาบรรณทางวิชาการและวิชาชีพ รับผิดชอบต่อตนเองและสังคม</p>
	<p>๑.๒ วิธีการสอน</p> <p style="padding-left: 20px;">๑.๒.๑. ให้ความสำคัญในเรื่องของวินัยของนักศึกษา โดยเฉพาะด้านเวลา จากการเข้าชั้นเรียน การส่งงาน ภายในเวลาที่กำหนด</p> <p style="padding-left: 20px;">๑.๒.๒. เน้นเรื่องการแต่งกายและปฏิบัติตนที่เหมาะสม ถูกต้อง ตามระเบียบข้อบังคับของมหาวิทยาลัย</p> <p style="padding-left: 20px;">๑.๒.๓. ปลุกฝังจรรยาบรรณวิชาชีพ และสอดแทรกเรื่องคุณธรรม จริยธรรม ความซื่อสัตย์ต่อตนเองและสังคมในการสอน</p>
	<p>๑.๓ วิธีการประเมินผล</p> <p style="padding-left: 20px;">๑.๓.๑. การให้คะแนนการเข้าชั้นเรียนและการส่งงานตรงเวลาที่กำหนด</p> <p style="padding-left: 20px;">๑.๓.๒. สังเกตพฤติกรรมของนักศึกษาในการปฏิบัติตาม ระเบียบ ข้อบังคับต่างๆ อย่างต่อเนื่อง</p> <p style="padding-left: 20px;">๑.๓.๓. ปริมาณการกระทำทุจริตในการสอบ</p>
๒	ความรู้
	<p>๒.๑ ความรู้ที่ต้องได้รับ</p> <p style="padding-left: 20px;">๒.๑.๑. เข้าใจองค์ความรู้ในรายวิชาอย่างกว้างขวางและเป็นระบบ</p> <p style="padding-left: 20px;">๒.๑.๒. สามารถติดตามความก้าวหน้าทางวิชาการและเทคโนโลยีของสาขาวิชาอุตสาหกรรม การบริการอาหาร</p> <p style="padding-left: 20px;">๒.๑.๓. สามารถบูรณาการความรู้ทั้งในรายวิชาและวิชาที่เกี่ยวข้องเพื่อต่อยอดองค์ความรู้</p>
	<p>๒.๒ วิธีการสอน</p> <p style="padding-left: 20px;">๒.๒.๑. ใช้วิธีการสอนที่หลากหลาย ประกอบด้วย การบรรยาย การสาธิต การอภิปรายกลุ่มย่อย โดยเน้นการใช้หลักการและทฤษฎีในการแก้ไขปัญหา</p> <p style="padding-left: 20px;">๒.๒.๒. จัดให้นักศึกษาเรียนรู้จากสถานการณ์จำลอง หรือการเรียนรู้อื่นๆ เพื่อให้ นักศึกษาสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับไปใช้ในการประกอบอาชีพได้อย่างเป็นอย่างดี</p>
	<p>๒.๓ วิธีการประเมินผล</p> <p style="padding-left: 20px;">๒.๓.๑. ประเมินจากผลงานที่มอบหมาย</p> <p style="padding-left: 20px;">๒.๓.๒. พิจารณาจากการผลการปฏิบัติงานและจดบันทึก โดยให้คะแนนผลการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ อย่างเปิดเผย</p>
๓	ทักษะทางปัญญา
	<p>๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา</p> <p style="padding-left: 20px;">๓.๑.๑. คิดอย่างมีระบบพื้นฐานของข้อมูลและข้อเท็จจริง</p> <p style="padding-left: 20px;">๓.๑.๒. สามารถสืบค้น ตีความ และประเมินข้อมูลแนวคิดและหลักฐานเพื่อการวิเคราะห์ปัญหา</p>

	<p>๓.๑.๓. สามารถบูรณาการความรู้เพื่อการศึกษาปัญหาที่ซับซ้อนและเสนอแนะแนวทางการแก้ปัญหา</p>
	<p>๓.๒ วิธีการสอน</p> <p>๓.๒.๑. การศึกษาค้นคว้าและรายงานทางเอกสาร</p> <p>๓.๒.๒. จัดให้นักศึกษาเรียนรู้จากสถานการณ์จำลอง รวมทั้งการทำศนศึกษาสถานประกอบการด้านอุตสาหกรรมอาหาร เพื่อให้นักศึกษาสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับไปใช้ในการประกอบอาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ</p>
	<p>๓.๓ วิธีการประเมินผล</p> <p>๓.๓.๑. ประเมินจากแบบทดสอบด้านทฤษฎี</p> <p>๓.๓.๒. ประเมินจากผลงานที่มอบหมาย</p> <p>๓.๓.๓. พิจารณาจากผลการปฏิบัติงานและจดบันทึก โดยให้คะแนนผลการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ อย่างเปิดเผย</p>
๔	ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ
	<p>๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา</p> <p>๔.๑.๑. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี</p> <p>๔.๑.๒. สามารถนำเสนอแนวความคิดอย่างสร้างสรรค์</p> <p>๔.๑.๓. แสดงภาวะผู้นำ และผู้ตามได้อย่างเหมาะสม</p> <p>๔.๑.๔. มีความรับผิดชอบต่อผลของการกระทำและการนำเสนอ</p>
	<p>๔.๒ วิธีการสอน</p> <p>๔.๒.๑. กำหนดการทำงานกลุ่ม โดยให้หมุนเวียนการเป็นผู้นำ การเป็นสมาชิกกลุ่มและผลักดันเป็นผู้รายงาน</p> <p>๔.๒.๒. ให้ความสำคัญในการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบและการให้ความร่วมมือ</p> <p>๔.๒.๓. ส่งเสริมให้นักศึกษากล้าแสดงออกและเสนอความคิดเห็น โดยการจัดอภิปรายกลุ่มย่อย</p> <p>๔.๒.๔. ส่งเสริมการเคารพสิทธิและการรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น</p>
	<p>๔.๓ วิธีการประเมินผล</p> <p>๔.๓.๑. ประเมินจากผลงานที่มอบหมาย</p> <p>๔.๓.๒. พิจารณาจากผลการปฏิบัติงานและจดบันทึก โดยให้คะแนนผลการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ อย่างเปิดเผย</p>
๕	ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ
	<p>๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา</p> <p>๕.๑.๑. สามารถเลือกสื่อ และเครื่องมือการสืบค้น เก็บข้อมูล ประมวลผล และแปลความหมาย รวมถึงการนำเสนอข้อมูลโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม</p> <p>๕.๑.๒. สามารถให้ภาษาไทย และภาษาอังกฤษในการสื่อสาร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ</p>
	<p>๕.๒ วิธีการสอน</p> <p>๕.๒.๑. มอบหมายงานค้นคว้าองค์ความรู้จากแหล่งข้อมูลต่างๆ</p> <p>๕.๒.๒. การใช้ศักยภาพทางคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศในการนำเสนอผลงานที่ได้รับมอบหมาย</p>

	๕.๒.๓. การสื่อสารกับผู้รับบริการและเพื่อนร่วมงาน
	๕.๓ วิธีการประเมินผล ๕.๓.๑. ประเมินจากผลงานที่มอบหมาย ๕.๓.๒. พิจารณาจากผลการปฏิบัติงานและจุดบันทึก โดยให้คะแนนผลการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ อย่างเปิดเผย

หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

๑ แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด (หน่วยเรียน/บทเรียน/หัวข้อ)	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน	สื่อที่ใช้	การวัดผล
๑	แนะนำรายละเอียดของวิชา (มคอ.๓) และเกณฑ์การให้คะแนน หน่วยที่ ๑ ความหมาย และ ความสำคัญของการตลาดใน ธุรกิจบริการ ๑.๑ความหมายและลักษณะตลาด บริการ ๑.๒ความสำคัญของการตลาด บริการ ๑.๓แนวคิดทางการตลาดบริการ ๑.๔ส่วนประสมทางการตลาด บริการ	๓	๑. แบ่งกลุ่มและ แต่งตั้งหัวหน้ากลุ่ม ๒. บรรยาย ๓. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วีดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย
๒	หน่วยที่ ๒ สิ่งแวดล้อมทาง การตลาดบริการ ๒.๑ความหมายขอสิ่งแวดล้อมทาง การตลาดบริการ ๒.๒SWOT ANALYSIS	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วีดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย
๓	๒.๓สิ่งแวดล้อมทางการตลาด ระดับมหภาค ๒.๔สิ่งแวดล้อมทางการตลาด ระดับจุลภาค	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วีดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย
๔	หน่วยที่ ๓ ลักษณะของตลาด บริการประเภทต่าง ๆ ในระบบ เศรษฐกิจ ๓.๑ ลักษณะของระบบเศรษฐกิจ ตลาดบริการ ๓.๒ สิ่งที่มีผลกระทบต่อ	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วีดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย

	บริหารตลาดบริการ ๓.๓ ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ การตลาดบริการ				
๕	๓.๔ โอกาสในการขยายตลาด บริการสู่ ประชาคมอาเซียน	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วิดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย
๖	หน่วยที่ ๔ การแบ่งส่วนตลาด ของการบริการ ๔.๑. การแบ่งส่วนตลาด ๔.๒. การเลือกตลาดเป้าหมาย ๔.๓. การกำหนดตำแหน่ง ผลิตภัณฑ์	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วิดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย
๗	หน่วยที่ ๕ ส่วนประสมทาง การตลาด ๕.๑. ผลิตภัณฑ์ ๕.๒. การจำแนกประเภทของ ผลิตภัณฑ์ ๕.๓. ระดับชั้นของผลิตภัณฑ์	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วิดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย
๘	๕.๔. ส่วนประสมผลิตภัณฑ์ ๕.๕. ตรายี่ห้อ บรรจุภัณฑ์ ป้าย ฉลาก ๕.๖. วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ ๕.๗. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วิดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย
๙	๕.๘ ความหมายของราคา ๕.๙ วัตถุประสงค์การกำหนด ราคา ๕.๑๐ ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการ กำหนดราคา ๕.๑๑ วิธีการคำนวณราคา ๕.๑๒ นโยบายและกลยุทธ์ราคา	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วิดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย
๑๐	๕.๑๓ ความหมายของช่อง ทางการจัดจำหน่าย ๕.๑๔ ประเภทของช่องทางการ	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วิดีโอ,รูปภาพ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น

	จัดจำหน่าย ๕.๑๕ การส่งเสริมการตลาด บริการ			๔. แบบทดสอบ	เรียน การแต่ง กาย
๑๑	หน่วยที่ ๖ พฤติกรรมผู้บริโภค ๖.๑ การวิเคราะห์พฤติกรรม ผู้บริโภค ๖.๒ ปัจจัยภายใน/ภายนอกที่มี อิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของ ผู้บริโภค	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วิดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย
๑๒	๖.๓ กระบวนการตัดสินใจซื้อของ ผู้บริโภค ๖.๔ มูลเหตุจูงใจในการตัดสินใจ ซื้อ ทั้งทางตรง และทางอ้อม ๖.๕ อิทธิพลของสังคม และ วัฒนธรรมที่มีต่อการตัดสินใจซื้อ ๖.๖ พฤติกรรมผู้บริโภคกับการ จัดการธุรกิจ	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วิดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย
๑๓	หน่วยที่ ๗ กลยุทธ์ทางการตลาด สำหรับการตลาดบริการ ๗.๑ การพัฒนาการติดต่อสื่อสาร ทางการตลาด CRM, CSR ๗.๒ ส่วนประสมการส่งเสริม การตลาด ๗.๓ การตลาดแบบบูรณาการ	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วิดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย
๑๔	๗.๔ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (บริการ) ๗.๕ กลยุทธ์ด้านราคา ๗.๖ กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย ๗.๗ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริม การตลาด	๓	๑. บรรยาย ๒. อภิปรายกลุ่ม	๑. PowerPoint ๒. ใบงาน ๓. วิดีโอ,รูปภาพ ๔. แบบทดสอบ	๑.ความสนใจ ๒.การถาม ตอบ ๓. การเข้าชั้น เรียน การแต่ง กาย
๑๕	ทบทวน	๓		๑.เอกสาร ประกอบการสอน ทั้งหมดในกลุ่ม	
๑๖	สอบปลายภาคการศึกษา				ข้อสอบอัตนัย

๒ แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรม ที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของ การประเมินผล
๑	(ผลการเรียนรู้ ๕ ด้าน)	ทดสอบย่อย สอบปลายภาคการศึกษา	๑-๑๔ ๑๖	๓๐ % ๓๐ %
๒	(ผลการเรียนรู้ ๕ ด้าน)	วิเคราะห์กรณีศึกษา นำเสนอการศึกษาค้นคว้า การทำงานเป็นทีม การแสดงความคิดเห็น	ตลอด ภาคการศึกษา	๓๐ %
๓	(ผลการเรียนรู้ ๕ ด้าน)	การเข้าชั้นเรียน การแต่งกาย การมีส่วนร่วมในการอภิปราย เสนอความคิดเห็น ฯลฯ	ตลอด ภาคการศึกษา	๑๐ %

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑	เอกสารและตำราหลัก นฤศร มังกรศิลา. มปป. เอกสารประกอบการเรียนการสอนวิชา การตลาดบริการ. สาขาวิชา อุตสาหกรรมบริการอาหาร คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
๒	เอกสารและข้อมูลสำคัญ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และวุฒิสักดิ์ พิศสุวรรณ. ๒๕๕๑. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: บริษัท ซีระฟิล์ม และไซเท็กซ์ จำกัด. ธีรกิติ นวรัตน์ ณ อยุธา. ๒๕๕๙. การตลาดบริการ แนวคิดและกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ยุพาวรรณ วรณวานิชย์. ๒๕๕๘. การจัดการการตลาดบริการ. กรุงเทพฯ: แสงดาว,
๓	เอกสารและข้อมูลแนะนำ วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี http://www.th.wikipedia.org เว็บไซต์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อในประมวลรายวิชา

หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

๑	<p>กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา</p> <p>การประเมินประสิทธิผลในรายวิชานี้ ที่จัดทำโดยนักศึกษา ได้จัดกิจกรรมในการนำแนวคิดและความเห็นจากนักศึกษาได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน - แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา - ข้อเสนอแนะผ่านเว็บบอร์ด ที่อาจารย์จัดทำเป็นช่องทางการสื่อสารกับนักศึกษา
๒	<p>กลยุทธ์การประเมินการสอน</p> <p>ในการเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอน ได้มีกลยุทธ์ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - การสังเกตการณ์สอนของผู้ร่วมทีมการสอน - ผลการเรียนรู้ของนักศึกษา - การทวนสอบผลการประเมินการเรียนรู้
๓	<p>การปรับปรุงการสอน</p> <p>หลังจากผลการประเมินการสอนในข้อ ๒ จึงมีการปรับปรุงการสอนโดยการจัดกิจกรรมในการระดมสมอง และหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการสอนดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - สัมมนาการจัดการเรียนการสอน - การวิจัยในและนอกชั้นเรียน
๔	<p>การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา</p> <p>ในระหว่างกระบวนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อ ตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้ในวิชา ได้จากการสอบถามนักศึกษา หรือการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา รวมถึงพิจารณาจากผลการทดสอบย่อยและหลังการออกผลการเรียนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยรวมในวิชาได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - การทวนสอบการให้คะแนนจากการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษาโดยอาจารย์อื่น หรือผู้ทรงคุณวุฒิที่มีชื่ออาจารย์ประจำหลักสูตร - ตั้งคณะกรรมการประจำสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ ตามที่กำหนดในรายวิชา เช่น ข้อสอบ รายงาน วิธีให้คะแนนสอบและคะแนนพฤติกรรม
๕	<p>การดำเนินการทวนสอบและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา</p> <p>จากผลการประเมินและทวนสอบผลสัมฤทธิ์ประสิทธิผลรายวิชา ได้มีการวางแผนปรับปรุงการสอนและรายละเอียดวิชา เพื่อให้เกิดคุณภาพมากขึ้นดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - ปรับปรุงรายวิชาทุก ๓ ปี หรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ ๔ - เปลี่ยนหรือสลับอาจารย์ผู้สอน เพื่อให้นักศึกษามีมุมมองในเรื่องการประยุกต์ความรู้นี้กับปัญหาที่มาจากงานวิจัยของอาจารย์หรืออุตสาหกรรมต่าง ๆ