

ประมวลรายวิชา

รายชื้อวิชา	การจัดการขาย SALES MANAGEMENT
รหัสวิชา	05-021-206
ระดับวิชา	ภาคเรียนที่ 1/2552 ชั้นปวส. 2
จำนวนหน่วยกิต	3 หน่วยกิต
อาจารย์ผู้สอน	อาจารย์วันเพ็ญ เชื้อชวลิต

สมรรถนะรายวิชา

1. รู้วิธีการจัดการขายอย่างมีระบบ
2. รู้แผนภูมิโครงสร้างการจัดองค์การฝ่ายขาย
3. ออกแบบเครื่องมือประเมินผลการปฏิบัติงานขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับบทบาทและความสำคัญของหน้าที่การขายในระบบการตลาด กิจกรรมการปฏิบัติงานขาย การจัดหน่วยงานขาย หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้จัดการขาย และพนักงานขาย เทคนิคการบริหารงานขาย ด้วยการสร้างแรงจูงใจ การกำหนดอาณาเขตขาย การกำหนดยอดขาย การพยากรณ์ยอดขาย การกำหนดยอดขาย การพยากรณ์ยอดขาย การควบคุม และการประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานขาย

จุดประสงค์รายวิชา

1. เพื่อให้เข้าใจบทบาทความสำคัญของหน้าที่การขาย และความสัมพันธ์ฝ่ายขาย
2. เพื่อให้เข้าใจหน้าที่ความรับผิดชอบ ของผู้บริหารงานขาย และพนักงานขาย
3. เพื่อให้ทราบหลักการบริหารบุคลากรฝ่ายขาย และจรรยาบรรณของผู้ประกอบอาชีพด้านการขาย

เนื้อหาสาระ

หน่วยที่	การแบ่งหน่วยการเรียนรู้/ชื่อหน่วย/หัวข้อ	คาบที่	จุดประสงค์และกำหนดการเรียนรู้	จำนวนคาบ
-	การปฐมนิเทศ	1	เพื่อเตรียมความพร้อมในการเรียน	1
1	บทบาทและความสำคัญของหน้าที่การขาย ระบบการตลาด กิจกรรมการปฏิบัติงานขาย การบริหารบุคลากร หน้าที่และความรับผิดชอบฝ่ายขาย 1 บทบาทและหน้าที่ของฝ่ายขาย 1.1 บทบาทและวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขาย 1.2 บทบาทของการขายใช้พนักงานขาย 1.3 กระบวนการขาย	2-21	- มีความรู้ความเข้าใจบทบาทและความสำคัญของหน้าที่การขาย ระบบการตลาด กิจกรรมการปฏิบัติงานขาย การบริหารบุคลากร หน้าที่และความรับผิดชอบฝ่ายของขาย - มีความรู้ความเข้าใจ ขั้นตอนของกระบวนการขาย	20
2	การสร้างแรงจูงใจ การกำหนดอาณาเขตขาย 1 ตัวแบบการจูงใจ การประชุมพนักงาน 2 ความสำคัญของยอดขาย 3 การแข่งขันการขาย	22-42	- มีความรู้ความเข้าใจการสร้างแรงจูงใจ การกำหนดอาณาเขตขาย การประเมินผลงานขาย	21
3	การพยากรณ์การเงิน การทำงบประมาณการขาย วิธีการพยากรณ์ทางการขาย ขั้นตอนและการเลือกวิธีการที่จะนำไปใช้ การทำงบประมาณการขาย	43-45	- มีความรู้ความเข้าใจ การพยากรณ์ทางการขาย	3
4	จรรยาบรรณของผู้ประกอบการอาชีพ ด้านการขาย มีคุณธรรมด้านการขาย สินค้า นำมาใช้ชีวิตประจำวัน	46-48	- มีความรู้ความเข้าใจตระหนักถึง คุณธรรมประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพ ด้านการขายมีความสามารถนำเสนอธุรกิจ พอเพียงไปใช้ในชีวิิตประจำวัน	3

5 ชิ้นงานศึกษาค้นคว้า

- 5.1 มอบหมายให้ทำรายงานเป็นกลุ่ม ๆ ละ 1 ชิ้น
- 5.2 แบ่งนักศึกษาเป็นกลุ่ม ๆ ละ 11 คน รวมเป็น 4 กลุ่ม กลุ่มที่ 1 เรื่อง บทบาทหน้าที่ของฝ่ายขาย กลุ่มที่ 2 เรื่องการบริหารบุคลากรฝ่ายขาย กลุ่มที่ 3 เรื่องการสรรหาพนักงานขาย กลุ่มที่ 4 เรื่องการวางแผนการฝึกอบรม
- 5.3 กำหนดเสนอและส่งรายงานชิ้นที่ 1-2 (ของกลุ่มที่1-2) สัปดาห์ที่ 3-4 ของการเรียนการสอน
- 5.4 กำหนดเสนอและส่งรายงานชิ้นที่ 3-4 (ของกลุ่มที่3-4) สัปดาห์ที่ 6-10 ของการเรียนการสอน

6 ข้อตกลงในการเรียน

- 6.1 เข้าชั้นเรียนมีส่วนร่วม อภิปรายโต้ตอบแสดงความคิดเห็น
- 6.2 มีส่วนร่วมฝึกปฏิบัติหน้าชั้นเรียนอย่างสม่ำเสมอ โดยมีเวลาเรียนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80
- 6.3 ส่งงานและนำเสนองานครบทุกชิ้นตามเวลาที่กำหนด

7. สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นใส
2. แผนภูมิ
3. ตัวอย่างเอกสาร
4. เอกสารสรุป

8. การวัดและประเมินผล

1. ความสนใจเรียนและมีส่วนร่วมในการเรียน	5 คะแนน
2. เวลาเรียน	5 คะแนน
3. งานมอบหมายกลุ่มละ 1 ชิ้น(งานกลุ่มหรืองานเดี่ยว)	10 คะแนน
4. สอบระหว่างภาคเรียน	30 คะแนน
5. สอบปลายภาคเรียน	50 คะแนน
รวม	100 คะแนน

😊.....😊