

ประมวลรายวิชา

รายชื่อบุคคล	การส่งเสริมการตลาด
	PROMOTION
รหัสวิชา	05-021-208
ระดับวิชา	ภาคเรียนที่ 2 ชั้นปวส. 2
จำนวนหน่วยกิต	3 หน่วยกิต
อาจารย์ผู้สอน	รุ่งทิพย์ ทองไว วุฒิจารย์ศึกษา บ.ธ.บ. (การโฆษณา)

1. สมรรถนะรายวิชา

1. กำหนดเป้าหมายในการส่งเสริมการตลาด
2. เลือกใช้เครื่องมือในการส่งเสริมการตลาดที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
3. กำหนดรูปแบบการส่งเสริมการตลาด

2. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับบทบาทของการส่งเสริมการตลาดต่อการจัดส่วนประสมการตลาด กระบวนการสื่อสาร องค์ประกอบของการสื่อสาร วิธีการส่งเสริมการตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การกำหนดวัตถุประสงค์ การส่งเสริมการตลาด การกำหนดงบประมาณ การเลือกใช้เครื่องมือในการสื่อสารการตลาดที่ให้ประสิทธิภาพสูง กฎหมายและจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้อง การฝึกปฏิบัติในการผลิตสื่อการส่งเสริมการตลาด

3. วัตถุประสงค์

1. รู้กระบวนการสื่อสาร
2. เข้าใจวิธีการต่าง ๆ ในการส่งเสริมการตลาด
3. เข้าใจเลือกใช้เครื่องมือการตลาดให้เกิดประสิทธิภาพในการส่งเสริมการตลาด
4. ตระหนักถึงผลการปฏิบัติตามกฎหมายและมีจรรยาบรรณในการใช้สื่อการส่งเสริมการตลาด

4. เนื้อหาวิชา

ลำดับ	เนื้อหาสาระ	กิจกรรมการเรียนการสอน	จำนวนคาบ
1	การปฐมนิเทศ บทบาทของการส่งเสริมการตลาด - องค์ประกอบของส่วนประสมทางการตลาด - ความหมาย ความสำคัญ และบทบาทของการส่งเสริมการตลาดที่มีต่อการจัดส่วนประสมการตลาด - การกำหนดวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการตลาด - วัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการตลาดที่ดี	แนะนำการเรียน คำอธิบายรายวิชา ซึ่งแจ้งเกณฑ์การประเมินผลการเรียน - บรรยาย - แบ่งกลุ่มอภิปรายนำเสนอหน้าชั้นเรียน	4
2	กระบวนการและองค์ประกอบของการสื่อสาร - กระบวนการในการสื่อสาร - องค์ประกอบของการติดต่อสื่อสาร - รูปแบบของกระบวนการติดต่อสื่อสาร - อุปสรรคในการติดต่อสื่อสาร		4
3	- ปฏิบัติการเลือกใช้ภาษาเพื่อการสื่อสาร 1. ฟังก์ชันพูด 2. ฟังก์ชันเขียน วิธีการส่งเสริมการตลาด - การโฆษณา 1. ความสำคัญของการโฆษณา 2. วัตถุประสงค์ของการโฆษณา 3. ประเภทของการโฆษณา 4. สื่อโฆษณา 5. การสร้างสรรค์งานโฆษณา 5.1 หลักการในการสร้างสรรค์		4

ลำดับ	เนื้อหาสาระ	กิจกรรมการเรียนรู้การสอน	จำนวนคาบ
4	6.ปฏิบัติการผลิตผลงานโฆษณา 6.1 การออกแบบโฆษณาสิ่งพิมพ์ 6.2 การทำ Storyboard	-ผู้สอนบรรยาย อภิปราย	4
5	- การประชาสัมพันธ์ 1. บทบาทและความสำคัญของการประชาสัมพันธ์ 2. วัตถุประสงค์ของการประชาสัมพันธ์ 3. ภาพลักษณ์เพื่อการประชาสัมพันธ์ 4. กระบวนการดำเนินงานประชาสัมพันธ์ 5. สื่อเพื่อการประชาสัมพันธ์ 6. สื่อมวลชนสัมพันธ์	-ให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด	4
6	7. ปฏิบัติการผลิตงานประชาสัมพันธ์ 7.1 การเขียนข่าวประชาสัมพันธ์ 7.2 การทำแผ่นพับเพื่อการประชาสัมพันธ์		4
7	- การขายโดยบุคคล 1. ความหมายและความสำคัญของการขายโดยบุคคล 2. ประเภทของการขายโดยบุคคล 3. กระบวนการขายโดยบุคคล		4
8	4. ปฏิบัติการเสนอขาย 4.1 เทคนิคการเสนอขายสินค้าประเภทต่าง ๆ		4
9	- การส่งเสริมการขาย 1. ลักษณะและความสำคัญในการส่งเสริมการขาย 2. วัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการขาย 3. วิธีการส่งเสริมการขาย 4. กลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย	-ผู้สอนบรรยาย อภิปราย	4
10	5. เทคนิคในการส่งเสริมการขาย 6. ปฏิบัติกิจกรรมเพื่อการส่งเสริมการขาย 6.1 การจัดแสดงสินค้า		4

ลำดับ	เนื้อหาสาระ	กิจกรรมการเรียนการสอน	จำนวนคาบ
11	6. ปฏิบัติกิจกรรมเพื่อการส่งเสริมการขาย (ต่อ) 6.2 การจัดกิจกรรมเพื่อการส่งเสริมการขาย		4
12	กฎหมายและจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับ การส่งเสริมการตลาด - จรรยาบรรณในการส่งเสริมการตลาด		4
13	- กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการตลาด 1. พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค 1.1 การคุ้มครองผู้บริโภคด้านการโฆษณา 1.2 การคุ้มครองผู้บริโภคด้านฉลาก		4
14	2. พระราชบัญญัติวิทยุกระจายเสียงและวิทยุ โทรทัศน์ 3. พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์	-ผู้สอนบรรยาย อภิปราย	4
15	- ปฏิบัติการผลิตผลงานการส่งเสริมการตลาด ภายใต้กรอบของกฎหมาย 1. การฝึกเขียนฉลากสินค้า	-ให้นักศึกษาส่งตัวแทนแต่ละ	4
16	- ปฏิบัติการผลิตผลงานการส่งเสริมการตลาด ภายใต้กรอบของกฎหมาย 2. การฝึกเขียนข้อความโฆษณา	กลุ่มมาเสนองานหน้าชั้นเรียน -ครูสรุปทเรียน	4
17	ทบทวนก่อนสอบ		4
18	สอบปลายภาคเรียน		4

5. ชิ้นงานศึกษาค้นคว้า

5.1 มอบหมายให้ทำรายงานเป็นกลุ่ม ๆ ละ 1 ชิ้น

5.2 ในการเรียนแต่หน่วยจะแบ่งนักศึกษาเป็นกลุ่ม ๆ เพื่อร่วมกันศึกษา ค้นคว้า อภิปรายสรุปและมานำเสนอนำหน้าชั้นเรียน

6 ข้อตกลงในการเรียน

- 6.1 เข้าชั้นเรียนมีส่วนร่วม อภิปรายซักถาม และตอบคำถาม แสดงความคิดเห็น
- 6.2 มีส่วนร่วมฝึกปฏิบัติหน้าชั้นเรียนฝึกปฏิบัติกิจกรรมตามใบงานอย่างสม่ำเสมอ 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(งานกลุ่ม)	20 คะแนน
4. สอบระหว่างภาคเรียน	30 คะแนน
5. สอบปลายภาคเรียน	50 คะแนน
รวม	100 คะแนน

เกณฑ์การให้คะแนน

80-100	A
75-79	B+
70-74	B
65-69	C+
60-64	C
55-59	D+
50-54	D
ต่ำกว่า 50	F

.....