

ประมวลรายวิชา

| | |
|---------------|---|
| ชื่อวิชา | การขาย 1 (Selling 1) |
| รหัสวิชา | 2201-1004 |
| ระดับรายวิชา | ภาคเรียนที่ 1 ชั้นปวช. 1 |
| จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต |
| อาจารย์ผู้สอน | อาจารย์รุ่งทิพย์ ทองไว วุฒิการศึกษา บ.ธ.บ. (การโฆษณา) |

1. สมรรถนะรายวิชา

- อธิบายความสำคัญของการขาย แนวความคิดทางการตลาด
- บอกประเภทและลักษณะของการขาย
- จำแนกผลิตภัณฑ์ กิจการ ลูกค้า คู่แข่งขัน
- บอกคุณสมบัติและจรรยาบรรณของพนักงานขาย
- อธิบายโอกาสและความก้าวหน้าของอาชีพพนักงานขายได้

2. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาความสำคัญของการขาย แนวความคิดทางการตลาด ประเภทและลักษณะการขาย ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ กิจการ ลูกค้า คู่แข่งและเทคนิคการขาย คุณสมบัติและจรรยาบรรณของพนักงานขาย โอกาสก้าวหน้าของพนักงานขาย ความรู้ทางเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่เกี่ยวข้องกับการขาย

3. จุดมุ่งหมายรายวิชา เพื่อให้

- มีความเข้าใจความรู้พื้นฐานของงานขาย ประเภทลักษณะของงานขาย ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ กิจการ ลูกค้า คู่แข่ง และเทคนิคการขาย
- มีความเข้าใจเทคนิคการขาย
- มีทักษะในงานอาชีพขาย
- ตระหนักถึงความสำคัญของอาชีพการขาย

4. เนื้อหาวิชา

| ลำดับ | เนื้อหาสาระ | กิจกรรมการเรียนรู้การสอน | จำนวนคาบ |
|-------|---|---|----------|
| 1 | การปฐมนิเทศ ความรู้เกี่ยวกับการขาย 1. ความหมายและความสำคัญของการตลาด 2. หน้าที่ทางการตลาด | แนะนำการเรียนรู้ คำอธิบาย รายวิชา ชี้แจงเกณฑ์การ ประเมินผลการเรียน - บรรยาย - แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน | 3 |
| 2 | 3. ส่วนผสมทางการตลาด 4. แนวความคิดทางการตลาด 4.1 แนวความคิดแบบเก่า 4.2 แนวความคิดแบบใหม่ | - บรรยาย | 3 |
| 3 | 5. ความหมายของการขาย 5.1 วิวัฒนาการของการขาย 5.1.1 ความเป็นมาของงานขาย 5.1.2 ประโยชน์ของการขาย -กิจกรรมการประเมินผลการเรียน | - บรรยาย | 3 |
| 4 | ประเภทและลักษณะของงานขาย 1. ประเภทของงานขาย 1.1 งานขายปลีก 1.2 งานขายส่ง 1.3 งานขายอุตสาหกรรม 1.4 งานขายบริการ | - บรรยาย - แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน | 3 |
| 5 | 2. ลักษณะของงานขาย 2.1 การขายโดยใช้พนักงาน 2.2 การขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย | - บรรยาย | 3 |
| 6 | 3. ประเภทของพนักงานขาย 3.1 พนักงานขายอุตสาหกรรม 3.2 พนักงานขายส่ง | - บรรยาย - แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน | 3 |

| สัปดาห์ | เนื้อหาสาระ | กิจกรรมการเรียนรู้การสอน | จำนวนคาบ |
|---------|--|---|----------|
| | 3.3 พนักงานขายปลีก 3.4 พนักงานขายสินค้าเฉพาะอย่าง 3.5 พนักงานขายบริการ -กิจกรรมการประเมินผลการเรียน | | 3 |
| 7 | คุณสมบัติ จรรยาบรรณและโอกาสก้าวหน้าของพนักงานขาย 1. คุณสมบัติที่จำเป็นของผู้ประกอบอาชีพขาย 1.1 พฤติกรรมภายนอก 1.2 พฤติกรรมภายใน | - บรรยาย - แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน | 3 |
| 8 | 2. โอกาสและความก้าวหน้าของผู้ประกอบอาชีพขาย 2.1 ตำแหน่งของอาชีพพนักงานขาย 2.2 สิ่งจูงใจสำหรับผู้ประกอบอาชีพขาย 2.3 ค่าตอบแทนสำหรับอาชีพนักขาย -กิจกรรมการประเมินผลการเรียน | - บรรยาย - แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน | 3 |
| 9 | ความรู้พื้นฐานของพนักงานขาย 1. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 1.1 ประเภทของผลิตภัณฑ์ 1.2 ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ | - บรรยาย - แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน | 3 |
| 10 | 2. ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า 1.2 ลำดับชั้นความต้องการของมนุษย์ 2.2 สาเหตุการตัดสินใจในการซื้อ 2.3 ประเภทของลูกค้า 2.4 เทคนิคการสร้างประทับใจ | - บรรยาย | 3 |
| 11 | 3. ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง 3.1 ความรู้เกี่ยวกับสภาพตลาด 3.2 ความรู้เกี่ยวกับสินค้าหรือบริการของคู่แข่ง | - บรรยาย | 3 |

| สัปดาห์ | เนื้อหาสาระ | กิจกรรมการเรียนรู้การสอน | จำนวนคาบ |
|---------|---|---|----------|
| 12 | 3.3 กลยุทธ์ในการเผชิญคู่แข่ง 3.4 ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง -กิจกรรมการประเมินผลการเรียน | - บรรยาย | 3 |
| 13 | เทคนิคการขาย 1.การแสวงหาผู้มุ่งหวัง 2.การเตรียมตัวก่อนเข้าพบ | - บรรยาย - แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บทบาทสมมติ | 3 |
| 14 | 3.การเสนอขายและการสาธิต 4.การจัดซื้อโต้แย้ง | - บรรยาย - แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บทบาทสมมติ | 3 |
| 15 | 5.การปิดการขาย 6.การติดตามผลหลังการขาย -กิจกรรมการประเมินผลการเรียน | - บรรยาย | 3 |
| 16 | เทคโนโลยีที่ทันสมัยที่เกี่ยวข้องกับการขาย - เทคโนโลยีสมัยใหม่ 1. อินเทอร์เน็ต 2. พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ 2.1 รูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ 2.2 องค์ประกอบในการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ 2.3 ประโยชน์ของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ | - บรรยาย | 3 |
| 17 | - บาร์โค้ด 1. ความหมายของบาร์โค้ด 2. ชนิดของบาร์โค้ด 3. ระบบการทำงานโดยใช้บาร์โค้ด 4. ประโยชน์จากการใช้บาร์โค้ด | - บรรยาย - แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน | 3 |

| ลำดับ | เนื้อหาสาระ | กิจกรรมการเรียนการสอน | จำนวนคาบ |
|-------|-------------------------------------|-----------------------|----------|
| | -กิจกรรมการประเมินผลการเรียน, ทบทวน | | |
| 18 | สอบปลายภาคเรียน | | 3 |

5 ชิ้นงานศึกษาค้นคว้า

- 5.1 มอบหมายงานเดี่ยวให้ทำกิจกรรมตามใบงาน
- 5.2 มอบหมายให้ทำรายงานเป็นกลุ่ม ๆ ละ 1 ชั้น3
- 5.3 แบ่งนักศึกษาเป็นกลุ่ม ๆ ให้ทำกิจกรรมตามใบงาน

6 ข้อตกลงในการเรียน

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

7. สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นใส
2. แผ่นภูมิ
3. ตัวอย่างเอกสาร
4. เอกสารสรุป , ใบงาน

8. การวัดและประเมินผล

- | | |
|---|-----------|
| 1. ความสนใจเรียนและมีส่วนร่วมในการเรียน | 5 คะแนน |
| 2 .เวลาเรียน | 5 คะแนน |
| 3. งานมอบหมาย (งานกลุ่มและงานเดี่ยว) | 20 คะแนน |
| 4. สอบระหว่างภาคเรียน | 40 คะแนน |
| 5. สอบปลายภาคเรียน | 30 คะแนน |
| รวม | 100 คะแนน |

เกณฑ์การให้คะแนน

| | |
|------------|-----|
| 80-100 | 4 |
| 75-79 | 3.5 |
| 70-74 | 3.0 |
| 65-69 | 2.5 |
| 60-64 | 2.0 |
| 55-59 | 1.5 |
| 50-54 | 1.0 |
| ต่ำกว่า 50 | 0 |

เอกสารตำราประกอบการเรียนการสอน

1. หนังสือประกอบการเรียนวิชาการขาย 1 ของ วิบูลย์เพ็ญ แจ่มจรัส สำนักพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมอาชีพศึกษา
2. หนังสือประกอบการเรียนวิชาการขาย 1 ของ ดำรงค์ศักดิ์ ชัยสนิท สำนักพิมพ์วังอักษร

.....