

ประมวลรายวิชา

รายวิชา	การขาย 2
รหัสวิชา	2201 - 2201
จำนวนหน่วยกิต	3 หน่วยกิต
ระดับชั้น	ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่ 2
ภาคการศึกษา	ภาคเรียนที่ 1/2552
อาจารย์ผู้สอน	อาจารย์ กาญจณี พรหมดวง

สมรรถนะรายวิชา

- อธิบายความสำคัญและเทคนิคการขาย
- วางแผนการเข้าพบลูกค้าได้อย่างเหมาะสม
- เสนอขายและสาริตการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ตอบข้อโต้แย้งปิดการขาย
- นำเทคโนโลยีไปใช้ในการเสนอขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความสำคัญของเทคนิคการขาย การแสวงหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนเข้าพบการเข้าพบ การเสนอขายและการสาริต การเผชิญข้อโต้แย้ง การปิดการขาย การติดตามผลการขาย บริการหลังการขาย และการใช้เทคโนโลยีทันสมัยที่เกี่ยวข้องกับงานขาย

วัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียน

- เพื่อมีความเข้าใจเทคนิคการขายพื้นฐาน
- เพื่อให้มีทักษะในงานอาชีพขาย
- เพื่อให้ตระหนักถึงความสำคัญของอาชีพการขาย

เนื้อหาสาระและกิจกรรมการเรียนการสอน

หน่วยที่	การแบ่งหน่วยการเรียนรู้/ชื่อหน่วย/หัวข้อ	คาบที่	จุดประสงค์และการกำหนดการเรียนรู้	จำนวนคาบ
1	แนวความคิดในการประกอบอาชีพขาย - คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพขาย - ทักษะที่ดีที่เกี่ยวข้องกับการขาย	1-6	- บอกคุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพขาย ซึ่งช่วยให้มีโอกาสประสบความสำเร็จในการขายค่อนข้างสูง - บอกและอธิบายทักษะที่ดีเกี่ยวข้องกับการขายเพื่อช่วยทำให้เกิดความเชื่อมั่นในการดำเนินงาน	6
2	กระบวนการขาย - จิตวิทยาการขาย - ลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ - ประเภทของเหตุจูงใจซื้อหรือสาเหตุซื้อของผู้มุ่งหวัง - ความสำคัญของจิตวิทยาการขาย - ทฤษฎีการขาย	7-15	- บอกสาเหตุซื้อหรือเรียกว่าสิ่งเร้า ซึ่งมากระตุ้นอินทรีย์ต่างๆ ของร่างกายทำให้เกิดการตอบสนองด้วยการตกลงใจซื้อ - บอกลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ เพื่อสร้างเหตุจูงใจในการเสนอขายให้เข้ากับปรัชญาเศรษฐกิจอย่างพอเพียง - บอกเหตุจูงใจซื้อเพื่อนำไปกระตุ้นให้ผู้มุ่งหวังเกิดความต้องการและตกลงใจซื้อสินค้า - อธิบายความสำคัญของจิตวิทยาการขายเพื่อใช้ในการวางแผนเข้าพบ นำเสนอขายและเผชิญกับข้อโต้แย้งของผู้มุ่งหวัง - บอกทฤษฎีการขายซึ่งเป็นรูปแบบของการเสนอขายเพื่อจัดหาสินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละคนได้	9

หน่วยที่	การแบ่งหน่วยการเรียนรู้/ชื่อหน่วย/หัวข้อ	คาบที่	จุดประสงค์และการกำหนดการเรียนรู้	จำนวนคาบ
3	เทคนิคการขาย - การแสวงหาผู้มุ่งหวัง - การเตรียมตัวก่อนเข้าพบผู้มุ่งหวัง - การเข้าพบ - การสาธิต - การเผชิญข้อโต้แย้ง - การปิดการขาย	16-51	- บอกวิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวังได้ - ทำรายการบันทึกและตารางกำหนดการเข้าพบผู้มุ่งหวังได้ - บอกเทคนิคการเปิดใจและพิชิตใจลูกค้าได้ - อธิบายวิธีการเข้าพบผู้มุ่งหวังได้ - บอกการดำเนินการตามขั้นตอนของการสาธิตได้ - อธิบายเทคนิคในการตอบข้อโต้แย้งได้ - อธิบายวิธีการปิดการขายได้	36
4	การนำเทคโนโลยีไปใช้ในการเสนอขาย	52-54	- บอกการเสนอขายในรูปของอิเล็กทรอนิกส์ได้	3

การประเมินผู้เรียน

1. งานมอบหมาย	10%
2. บูรณาการคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม	10%
3. กิจกรรมการเรียนการสอน	10%
4. สอบเก็บคะแนนระหว่างภาค	40%
5. สอบปลายภาค	<u>30%</u>
	<u>100%</u>