

## ประมวลรายวิชา

|               |  |
|---------------|--|
| รายชื่่ววิชา  | การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ<br>Products and Services Distribution |
| รหัสวิชา      | 2201-2202  |
| ระดับวิชา     | ภาคเรียนที่ 2 ชั้นปวช. 3   |
| จำนวนหน่วยกิต | 3 หน่วยกิต   |
| อาจารย์ผู้สอน | วันเพ็ญ เชื้อชวลิต   |

### 1. มาตรฐานรายวิชา

1. การกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
2. จัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย วิเคราะห์สถานการณ์สภาพแวดล้อมด้านการแข่งขัน
3. บอกลักษณะของการขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย

### 2. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมาย และ ความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย ลักษณะของตลาดสินค้าบริการ ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ การจัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์สภาพแวดล้อมด้านการแข่งขัน ลักษณะของการขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย ข้อดี และข้อเสียของการขนส่งประเภทต่าง ๆ

### 3. วัตถุประสงค์

1. รู้และเข้าใจช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
2. มีทักษะในการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
3. ตระหนักความสำคัญและนำไปใช้ในการประกอบอาชีพได้

#### 4. เนื้อหาวิชา

| ลำดับที่ | เนื้อหาสาระ                       | กิจกรรมการเรียนรู้การสอน    | จำนวน คาบ |
|----------|-----------------------------------|-----------------------------|-----------|
| 1        | ความหมายและความสำคัญของช่องทาง    | แนะนำการเรียนรู้            | 3         |
|          | การจัดจำหน่าย                     | อภิปราย                     |           |
|          | วัตถุประสงค์การจัดจำหน่าย         |                             |           |
|          |                                   |                             |           |
| 2        | วิวัฒนาการของการจัดจำหน่ายสินค้า  | -ผู้สอนบรรยาย อภิปราย       | 3         |
|          | ส่วนผสมการจัดจำหน่าย              | -ให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด     |           |
|          |                                   |                             |           |
|          |                                   |                             |           |
|          |                                   |                             |           |
| 3        | ลักษณะของตลาดสินค้าและตลาดบริการ  | -ผู้สอนบรรยาย อภิปราย       | 3         |
|          | ความหมาย การตลาด                  | -ให้นักศึกษาส่งตัวแทนแต่ละ  |           |
|          | ส่วนผสมทางการตลาด                 | กลุ่มมาเสนองานหน้าชั้นเรียน |           |
|          | ตลาดสินค้า                        |                             |           |
|          | ประเภทของสินค้าอุปโภคอุตสาหกรรม   |                             |           |
|          |                                   |                             |           |
| 4        | ตลาดบริการ                        | -ผู้สอนบรรยาย อภิปราย       | 3         |
|          | ข้อแตกต่างระหว่างการขายสินค้า     | -ให้นักศึกษาส่งตัวแทนแต่ละ  |           |
|          | และการขายบริการ                   | กลุ่มมาเสนองานหน้าชั้นเรียน |           |
|          |                                   | -ครูสรุปบทเรียน             |           |
|          |                                   | -ให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัดที่  |           |
|          |                                   | กำหนดให้                    |           |
|          |                                   |                             |           |
| 5        | ความหมายของช่องทางการจัดจำหน่าย   | -ผู้สอนบรรยาย อภิปราย       | 3         |
|          | หน้าที่ทางการตลาดของสถาบันช่องทาง |                             |           |
|          | การจัดจำหน่าย                     |                             |           |
|          |                                   |                             |           |

| ลำดับ | เนื้อหาสาระ                         | กิจกรรมการเรียนรู้การสอน    | จำนวนคาบ |
|-------|-------------------------------------|-----------------------------|----------|
| 6     | โครงสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย       | ผู้สอนบรรยาย                | 3        |
|       | กิจกรรมการบริหารช่องทางการตลาด      | อภิปราย และสรุป             |          |
|       |                                     | -ให้นักศึกษาส่งตัวแทนแต่ละ  |          |
|       |                                     | กลุ่มมาเสนองานหน้าชั้นเรียน |          |
|       |                                     | -ครูสรุปบทเรียน             |          |
|       |                                     | -ให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัดที่  |          |
|       |                                     |                             |          |
| 7     | ความหมายช่องทางการจัดจำหน่าย        | อภิปรายและสรุป              | 3        |
|       | แนวความคิดเกี่ยวกับตลาดบริการ       |                             |          |
|       |                                     |                             |          |
| 8-9   | ทำเลที่ตั้งสถานบริการ               | อภิปราย และสรุป             | 3        |
|       | การจัดประเภททำเลที่ตั้งโดยยึดผู้ใช้ |                             |          |
|       | บริการเป็นศูนย์กลาง/สำคัญ           |                             |          |
|       | ส่วนประกอบช่องทางการจัดจำหน่าย      |                             |          |
|       |                                     |                             |          |
| 10-11 | ความหมายตลาดเป้าหมาย                | บรรยาย อภิปราย              | 3        |
|       | ตลาดผู้ค้าปลีก ตลาดผู้ค้าส่ง        | และสรุป                     |          |
|       | ตลาดผู้บริโภค ตลาดอุตสาหกรรม        | -ให้นักศึกษาส่งตัวแทนแต่ละ  |          |
|       | ตลาดรัฐบาล ตลาดระหว่างประเทศ        | กลุ่มมาเสนองานหน้าชั้นเรียน |          |
|       |                                     |                             |          |
| 12    | การวิเคราะห์สถานการณ์การจัดจำหน่าย  | -ให้นักศึกษาส่งตัวแทนแต่ละ  | 3        |
|       | การวางแผนการจัดจำหน่าย              | กลุ่มมาเสนองานหน้าชั้นเรียน |          |
|       |                                     |                             |          |
| 13    | องค์ประกอบแผนการจำหน่าย             | บรรยาย อภิปรายและสรุป       | 3        |
|       | ปัจจัยการวางแผนการจัดจำหน่าย        | -ให้นักศึกษาส่งตัวแทนแต่ละ  |          |
|       |                                     | กลุ่มมาเสนองานหน้าชั้นเรียน |          |

| ลำดับ | เนื้อหาสาระ                         | กิจกรรมการเรียนรู้          | จำนวน คาบ |
|-------|-------------------------------------|-----------------------------|-----------|
| 14    | ปัญหาที่เกิดขึ้นในระบบการจำหน่าย    | บรรยาย อภิปรายและสรุป       | 3         |
|       | แนวโน้มการจัดจำหน่ายสินค้าบริการ    | -ให้นักศึกษาส่งตัวแทนแต่ละ  |           |
|       | ในสหัสวรรษ 2000                     | กลุ่มมาเสนองานหน้าชั้นเรียน |           |
|       | ช่องทางการตลาดกับภาวะแวดล้อม        | บรรยาย อภิปรายและสรุป       | 3         |
|       | ภาวะแวดล้อมจุลภาค มหาภาค            | -ให้นักศึกษาส่งตัวแทนแต่ละ  |           |
|       |                                     | กลุ่มมาเสนองานหน้าชั้นเรียน |           |
| 15    | ความหมายการขนส่ง                    | บรรยาย อภิปรายและสรุป       | 3         |
|       | ความสำคัญของการขนส่ง                |                             |           |
|       | ประเภทการขนส่งและข้อดีข้อเสีย       |                             |           |
| 16    | การบริหารสินค้าคงคลัง               | บรรยาย อภิปรายและสรุป       | 3         |
|       | การกำหนดสินค้าคงคลัง                |                             |           |
|       | การคลังสินค้า การบรรจุภัณฑ์         |                             |           |
| 17    | ค่าใช้จ่ายการกระจายสินค้า           | บรรยาย อภิปรายและสรุป       | 3         |
|       | การตัดสินใจเกี่ยวกับการกระจายสินค้า |                             |           |
|       | การตัดสินใจเลือกช่องทางการจำหน่าย   |                             |           |
|       | การกำหนดโครงสร้างช่องทางการ         |                             |           |
|       | จัดจำหน่ายด้านสมาชิก                |                             |           |
| 18    | จรรยาบรรณ                           | บรรยาย อภิปรายและสรุป       | 3         |
|       | ทบทวนบทเรียน                        |                             |           |

## 5 ชิ้นงานศึกษาค้นคว้า

- 5.1 มอบหมายให้ทำรายงานเป็นกลุ่ม ๆ ละ 1 ชั้น
- 5.2 แบ่งนักศึกษาเป็นกลุ่ม ๆ ละ 10 คน รวมเป็น 4 กลุ่ม กลุ่มที่ 1 เรื่องลักษณะตลาดสินค้า ตลาดบริการ กลุ่มที่ 2 เรื่องช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าบริการ กลุ่มที่ 3 เรื่องสภาวะแวดล้อมที่มีผลต่อการจัดจำหน่าย กลุ่มที่ 4 เรื่องจรรยาบรรณ
- 5.3 กำหนดเสนอและส่งรายงานชั้นที่ 1-2 (ของกลุ่มที่1-2) สัปดาห์ที่ 3-4 ของการเรียนการสอน
- 5.4 กำหนดเสนอและส่งรายงานชั้นที่ 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            | 10 คะแนน  |
| 2. เวลาเรียน                                       | 10 คะแนน  |
| 3. งานมอบหมายกลุ่มละ 1 ชั้น(งานกลุ่มหรืองานเดี่ยว) | 20 คะแนน  |
| 4. สอบระหว่างภาคเรียน                              | 40 คะแนน  |
| 5. สอบปลายภาคเรียน                                 | 20 คะแนน  |
| รวม  | 100 คะแนน |

เกณฑ์การให้คะแนน

|            |     |
|------------|-----|
| 80-100     | 4   |
| 75-79      | 3.5 |
| 70-74      | 3   |
| 65-69      | 2.5 |
| 60-64      | 2   |
| 55-59      | 1.5 |
| 50-54      | 1   |
| ต่ำกว่า 50 | 0   |

เอกสารตำราประกอบการเรียนการสอน

นภาพร มุสรัตน์ การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ กรุงเทพมหานคร

คำรงค์ดี ชัยสนิท การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ กรุงเทพมหานคร สำนักพิมพ์วังอักษร

.....