

ประมวลรายวิชา

รายชื่่ววิชา	การส่งเสริมการขาย SALES PROMOTION
รหัสวิชา	2201-2208
ระดับวิชา	ภาคเรียนที่ 1 ชั้นปวช. 3
จำนวนหน่วยกิต	3 หน่วยกิต
อาจารย์ผู้สอน	รุ่งทิพย์ ทองไว วุฒิการศึกษา บ.ธ.บ. (การโฆษณา)

1. สมรรถนะรายวิชา

1. กำหนดวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการขาย
2. เลือกใช้เครื่องมือในการส่งเสริมการขายที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
3. สามารถวัดผลการส่งเสริมการขาย

2. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของการส่งเสริมการขาย วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขาย กิจกรรมที่ใช้ในการส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย การวัดผลการส่งเสริมการขาย ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย

3. วัตถุประสงค์

1. ความรู้ ความเข้าใจการส่งเสริมการขาย
2. สามารถเลือกรูปแบบการส่งเสริมการขายได้อย่างเหมาะสม
3. มีทักษะในกิจกรรมการส่งเสริมการขาย
4. เห็นคุณค่าและมีเจตคติที่ดีต่อการส่งเสริมการขาย

4. เนื้อหาวิชา

สัปดาห์	เนื้อหาสาระ	กิจกรรมการเรียนรู้การสอน	จำนวนคาบ
1	การปฐมนิเทศ ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย - ความหมาย และความสำคัญของการส่งเสริมการขาย - ส่วนประสมทางการตลาดกับการส่งเสริมการขาย	แนะนำการเรียนรู้ คำอธิบาย รายวิชา ซึ่งแจ้งเกณฑ์การ ประเมินผลการเรียน - บรรยาย	3
2	- การกำหนดวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการขาย - ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการขาย - ปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย - จรรยาบรรณในการส่งเสริมการขาย	- บรรยาย - แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน	3
3	เครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการขายไปสู่ผู้บริโภค - กิจกรรมส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค 1. หีบห่อ 2. การใช้ตัวอย่างสินค้า 3. คุปอง 4. การลดราคา	- บรรยาย - แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน	3
4	- กิจกรรมส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค 5. การรับประกันคืนเงินให้กับลูกค้า 6. ของแถม 7. การแข่งขัน , เกมส์ 8. การชิงโชค , เปิดรับโชคทันที	- แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บรรยายสรุป	3
5	- กิจกรรมส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค 9. แสตมป์การค้า 10. ข้อเสนอพิเศษ 11. การเพิ่มปริมาณสินค้าฟรี 12. การจัดแสดงสินค้า	- แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บรรยายสรุป	3
6	- กิจกรรมส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค 13. การสาธิตการใช้สินค้า 14. การส่งเสริมการขายคู่กับสินค้าอื่น ๆ 15. การส่งเสริมการขายประเภทอื่น ๆ	- แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บรรยายสรุป	3

ลำดับ	เนื้อหาสาระ	กิจกรรมการเรียนรู้การสอน	จำนวนคาบ
7	เครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการขายไปสู่คนกลาง - กิจกรรมส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง 1. การฝึกอบรมพนักงานขายของพ่อค้าคนกลาง 2. การช่วยเหลือทางด้านโฆษณาและส่งเสริมการขาย 3. การให้ส่วนลด 4. การจัดแสดงสินค้า 5. เงินซื้อเพิ่ม	- แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บรรยายสรุป	3
8	เครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการขายไปสู่คนกลาง - กิจกรรมส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง 6. การให้สินค้าฟรี 7. การให้รางวัลแก่พนักงานขายหน้าร้าน 8. การแข่งขันและโบนัส	- แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บรรยายสรุป	3
9	สอบประเมินผลกลางภาคเรียนที่1/2552		3
10	เครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการขายไปสู่คนกลาง - กิจกรรมส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง 9. การแข่งขันกันขาย 10. การจัดประชุม 11. การสาธิตสินค้า 12. การจัดประชุมร้านค้า	- แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บรรยายสรุป	3
11	เครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการขายไปสู่คนกลาง - กิจกรรมส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง 13. การจัดนิทรรศการ การสื่อสาร ณ จุดซื้อ 14. อุปกรณ์ช่วยในการขาย 15. การส่งเสริมการขายในร้านค้าปลีก 16. เงื่อนไขการเสนอขายและการให้ส่วนลด	- แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บรรยายสรุป	3
12	เครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการขายไปสู่พนักงานขาย - กิจกรรมส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย	- แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บรรยายสรุป	3

ลำดับ	เนื้อหาสาระ	กิจกรรมการเรียนรู้การสอน	จำนวนคาบ
	1. การฝึกอบรม 2. วัสดุ อุปกรณ์และเครื่องมือช่วยในการขาย		
13	เครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการขายไปสู่พนักงาน - กิจกรรมส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย 3. การประชุมพนักงานขาย 4. การรณรงค์ให้สิ่งจูงใจแก่พนักงานขาย	- แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บรรยายสรุป	3
14	เครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการขายไปสู่พนักงาน ขาย - กิจกรรมส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย 5. การแข่งขัน 6. การจัดรายการพบปะหรือหารือ ระหว่างพนักงานขายกับพ่อค้าปลีก	- แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บรรยายสรุป	3
15	การประเมินผลการส่งเสริมการขาย - เทคนิคในการประเมินผล	- แบ่งกลุ่มอภิปราย นำเสนอหน้าชั้นเรียน - บรรยายสรุป	3
16	การประเมินผลการส่งเสริมการขาย - กรณีศึกษา - กิจกรรมฝึกทักษะ	- กิจกรรมกลุ่ม - บรรยายสรุป	3
17	ทบทวนก่อนสอบ	- บรรยายสรุป	3
18	สอบปลายภาคเรียน		3

5. ชิ้นงานศึกษาค้นคว้า

5.1 มอบหมายให้ทำรายงานเป็นกลุ่ม ๆ ละ 1 ชิ้น

5.2 ในการเรียนแต่ละหน่วยจะแบ่งนักศึกษาเป็นกลุ่ม ๆ เพื่อร่วมกันศึกษา ค้นคว้า อภิปราย สรุปและ
ออกมานำเสนอหน้าชั้นเรียน

6 ข้อตกลงในการเรียน

6.1 เข้าชั้นเรียนมีส่วนร่วม อภิปรายซักถาม และตอบคำถาม แสดงความคิดเห็น

6.2 มีส่วนร่วมฝึกปฏิบัติหน้าชั้นเรียนฝึกปฏิบัติกิจกรรมตามใบงานอย่างสม่ำเสมอ โดยมีเวลาเรียนไม่น้อย
กว่าร้อยละ 80

6.3 ส่งงานและนำเสนองานครบทุกชิ้นตามเวลาที่กำหนด

7. สื่อการเรียนการสอน

7.1 แผ่นใส

7.2 ตัวอย่างเอกสาร รูปภาพ กิจกรรมส่งเสริมการขาย , รายงานเกี่ยวกับกิจกรรมส่งเสริมการขายของนักเรียนรุ่นพี่

7.3 ใบความรู้ , เอกสารสรุป

8. การวัดและประเมินผล

8.1 ความสนใจเรียนและมีส่วนร่วมในการเรียน	5 คะแนน
8.2 เวลาเรียน	5 คะแนน
8.3 งานมอบหมายกลุ่มละ 1 ชิ้น(งานกลุ่มหรืองานเดี่ยว)	20 คะแนน
8.4 สอบระหว่างภาคเรียน	40 คะแนน
8.5 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

9. เอกสารตำราประกอบการเรียนการสอน

- หนังสือเรียนการส่งเสริมการขาย สำนักพิมพ์วิงอักษร
- หนังสือเรียนการส่งเสริมการขาย สำนักพิมพ์เอมพันธ์
- ตำราวิชาการ โฆษณาและการส่งเสริมการขาย ของรองศาสตราจารย์ ดร. เสรี วงษ์มณฑา

.....