

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556

ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

สาขาวิชาการตลาด

จุดประสงค์สาขาวิชา

1. เพื่อให้สามารถประยุกต์ใช้ความรู้และทักษะด้านภาษา วิทยาศาสตร์ คณิตศาสตร์ สังคมศึกษา สุขศึกษาและพลศึกษาในการพัฒนาตนเองและวิชาชีพ
2. เพื่อให้มีความรู้และทักษะในหลักการบริหารและจัดการวิชาชีพ การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและ หลักการงานอาชีพที่สัมพันธ์เกี่ยวข้องกับการพัฒนาวิชาชีพการขายให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและความก้าวหน้าของเศรษฐกิจ สังคม และเทคโนโลยี
3. เพื่อให้มีความรู้และทักษะในหลักการและกระบวนการงานพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับอาชีพการขาย
4. เพื่อให้มีความรู้และทักษะในงานบริการทางการขายตามหลักการและกระบวนการในลักษณะ ครบวงจรเชิงธุรกิจ โดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า การอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อม
5. เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานด้านการขายในสถานประกอบการและประกอบอาชีพอิสระ ใช้ความรู้ และทักษะพื้นฐานในการศึกษาต่อระดับสูงขึ้น
6. เพื่อให้สามารถเลือก/ใช้/ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในงานอาชีพการขาย
7. เพื่อให้มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีต่องานอาชีพ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ซื่อสัตย์ ประหยัด อดทน มีวินัย มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ต่อต้านความรุนแรงและสารเสพติด สามารถ พัฒนาตนเองและทำงานร่วมกับผู้อื่น

มาตรฐานการศึกษาวิชาชีพ

คุณภาพของผู้สำเร็จการศึกษาระดับคุณวุฒิการศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพ ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาการตลาด ประกอบด้วย

1. ด้านคุณลักษณะที่พึงประสงค์

- 1.1 คุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณวิชาชีพ ความเสียสละ ความซื่อสัตย์สุจริต ความกตัญญู กตเวที ความอดกลั้น การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน การมีจิตสำนึกและเจตคติที่ดีต่อวิชาชีพและสังคม
- 1.2 พฤติกรรมลักษณะนิสัย ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรักสามัคคี ความขยัน ประหยัด อดทน การพึ่งตนเอง
- 1.3 ทักษะทางปัญญา ความรู้ในหลักทฤษฎี ความสนใจใฝ่รู้ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความสามารถในการคิด วิเคราะห์

2. ด้านสมรรถนะหลักและสมรรถนะทั่วไป

- 2.1 สื่อสารโดยใช้ภาษาไทยและภาษาต่างประเทศในชีวิตประจำวันและในงานอาชีพ
- 2.2 แก้ไขปัญหาในงานอาชีพโดยใช้หลักการและกระบวนการทางวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์
- 2.3 ปฏิบัติตนตามหลักศาสนาวัฒนธรรมค่านิยมคุณธรรมจริยธรรมทางสังคมและสิทธิหน้าที่พลเมือง
- 2.4 พัฒนาบุคลิกภาพและสุขอนามัยโดยใช้หลักการและกระบวนการด้านสุขศึกษาและพลศึกษา

3. ด้านสมรรถนะวิชาชีพ

- 3.1 วางแผน ดำเนินงานจัดการงานอาชีพตามหลักการและกระบวนการ โดยคำนึงถึงการบริหารงานคุณภาพ การอนุรักษ์ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม หลักอาชีวอนามัยและความปลอดภัย
- 3.2 ใช้คอมพิวเตอร์และสารสนเทศเพื่องานอาชีพ
- 3.3 ปฏิบัติงานพื้นฐานอาชีพตามหลักและกระบวนการ
- 3.4 วางแผนปฏิบัติงานขายสินค้าหรือบริการ ประเมินผลและรายงานการขาย
- 3.5 หาข้อมูล ประเมินผล รายงานผลข้อมูลการตลาดและนำไปใช้ในการตัดสินใจทางการตลาด
- 3.6 เขียนแผนธุรกิจตามลักษณะการดำเนินธุรกิจ
- 3.7 เลือกลงตลาดเป้าหมายและช่องทางการจัดจำหน่าย
- 3.8 สร้างสรรค์งานโฆษณา
- 3.9 จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและจัดแสดงสินค้า
- 3.10 พัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขาย

โครงสร้าง
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม
สาขาวิชาการตลาด

ผู้สำเร็จการศึกษาตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาการขาย จะต้องศึกษารายวิชาจากหมวดวิชาต่าง ๆ รวมไม่น้อยกว่า 103 หน่วยกิต และเข้าร่วมกิจกรรมเสริมหลักสูตร ดังโครงสร้างต่อไปนี้

1. หมวดวิชาทักษะชีวิต ไม่น้อยกว่า	22 หน่วยกิต
1.1 กลุ่มวิชาภาษาไทย (ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต)	
1.2 กลุ่มวิชาภาษาต่างประเทศ (ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต)	
1.3 กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์ (ไม่น้อยกว่า 4 หน่วยกิต)	
1.4 กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ (ไม่น้อยกว่า 4 หน่วยกิต)	
1.5 กลุ่มวิชาสังคมศึกษา (ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต)	
1.6 กลุ่มวิชาสุขศึกษาและพลศึกษา (ไม่น้อยกว่า 2 หน่วยกิต)	
2. หมวดวิชาทักษะวิชาชีพ ไม่น้อยกว่า	71 หน่วยกิต
2.1 กลุ่มทักษะวิชาชีพพื้นฐาน (18 หน่วยกิต)	
2.2 กลุ่มทักษะวิชาชีพเฉพาะ (24 หน่วยกิต)	
2.3 กลุ่มทักษะวิชาชีพเลือก (ไม่น้อยกว่า 21 หน่วยกิต)	
2.4 ฝึกประสบการณ์ทักษะวิชาชีพ (4 หน่วยกิต)	
2.5 โครงการพัฒนาทักษะวิชาชีพ (4 หน่วยกิต)	
3. หมวดวิชาเลือกเสรี ไม่น้อยกว่า	10 หน่วยกิต
4. กิจกรรมเสริมหลักสูตร (2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์)	
รวม ไม่น้อยกว่า	103 หน่วยกิต

1. หมวดวิชาทักษะชีวิต ไม่น้อยกว่า**22 หน่วยกิต**

กำหนดให้เรียนรายวิชาลำดับแรกของแต่ละกลุ่มวิชา และเลือกเรียนรายวิชาอื่นในกลุ่มให้ครบตามหน่วยกิตที่กลุ่มวิชากำหนด สำหรับกลุ่มวิชาสุขศึกษาและพลศึกษาให้เลือกเรียนรายวิชาใดๆ ให้ครบตามหน่วยกิตที่กลุ่มวิชากำหนด โดยให้สอดคล้องหรือสัมพันธ์กับสาขาวิชาที่เรียน รวมไม่น้อยกว่า 22 หน่วยกิต

1.1 กลุ่มวิชาภาษาไทย ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-1101	ภาษาไทยพื้นฐาน	2 - 0 - 2
2000-1102	ภาษาไทยเพื่ออาชีพ	1 - 0 - 1
2000-1103	ภาษาไทยธุรกิจ	1 - 0 - 1
2000-1104	การพูดในงานอาชีพ	1 - 0 - 1
2000-1105	การเขียนในงานอาชีพ	1 - 0 - 1
2000-1106	ภาษาไทยเชิงสร้างสรรค์	1 - 0 - 1

1.2 กลุ่มวิชาภาษาต่างประเทศ ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-1201	ภาษาอังกฤษในชีวิตจริง 1	2 - 0 - 2
2000-1202	ภาษาอังกฤษในชีวิตจริง 2	2 - 0 - 2
2000-1203	ภาษาอังกฤษฟัง – พูด 1	0 - 2 - 1
2000-1204	ภาษาอังกฤษฟัง – พูด 2	0 - 2 - 1
2000-1205	การอ่านสื่อสิ่งพิมพ์ในชีวิตประจำวัน	0 - 2 - 1
2000-1206	การเขียนในชีวิตประจำวัน	0 - 2 - 1
2000-1208	ภาษาอังกฤษสำหรับงานพาณิชย์	0 - 2 - 1
2000-1209	การโต้ตอบจดหมายธุรกิจ	0 - 2 - 1
2000-1218	ภาษาอังกฤษสำหรับการขาย	0 - 2 - 1

1.3 กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์ ไม่น้อยกว่า 4 หน่วยกิต

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-1301	วิทยาศาสตร์เพื่อพัฒนาทักษะชีวิต	1 - 2 - 2
2000-1303	วิทยาศาสตร์เพื่อพัฒนาอาชีพธุรกิจและบริการ	1 - 2 - 2
2000-1306	โครงการงานวิทยาศาสตร์	0 - 2 - 1

1.4 กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ ไม่น้อยกว่า 4 หน่วยกิต

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-1401	คณิตศาสตร์พื้นฐาน	2 - 0 - 2
2000-1402	คณิตศาสตร์พื้นฐานอาชีพ	2 - 0 - 2
2000-1406	คณิตศาสตร์พาณิชยกรรม	2 - 0 - 2

1.5 กลุ่มวิชาสังคมศึกษา ไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-1501	หน้าที่พลเมืองและศีลธรรม	2 - 0 - 2
2000-1502	ทักษะชีวิตและสังคม	2 - 0 - 2
2000-1503	ภูมิศาสตร์และประวัติศาสตร์ไทย	2 - 0 - 2
2000-1504	อาเซียนศึกษา	1 - 0 - 1
2000-1505	เหตุการณ์ปัจจุบัน	1 - 0 - 1
2000-1506	วัฒนธรรมอาเซียน	1 - 0 - 1

1.6 กลุ่มวิชาสุศึกษาและพลศึกษา ไม่น้อยกว่า 2 หน่วยกิต

ให้เลือกเรียนรายวิชาในกลุ่มสุศึกษาและกลุ่มพลศึกษา รวมกันไม่น้อยกว่า 2 หน่วยกิต
หรือเลือกเรียนรายวิชาในกลุ่มบูรณาการ

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-1601	พลศึกษาเพื่อพัฒนาสุขภาพ	0 - 2 - 1
2000-1602	ทักษะชีวิตในการพัฒนาสุขภาพ	0 - 2 - 1
2000-1603	การออกกำลังกายเพื่อเสริมสร้างสมรรถภาพในการทำงาน	0 - 2 - 1
2000-1604	การป้องกันตนเองจากภัยสังคม	0 - 2 - 1
2000-1605	พลศึกษาเพื่อพัฒนากายภาพเฉพาะทาง	0 - 2 - 1
2000-1606	การจัดระเบียบชีวิตเพื่อความสุข	1 - 0 - 1
2000-1607	เพศวิถีศึกษา	1 - 0 - 1
2000-1608	สิ่งแวดล้อมศึกษา	1 - 0 - 1
2000-1609	ทักษะการพัฒนาพฤติกรรมสุขภาพ	1 - 2 - 2
2000-1610	การพัฒนาคุณภาพชีวิต	1 - 2 - 2

2. หมวดวิชาทักษะวิชาชีพ ไม่น้อยกว่า

71 หน่วยกิต

2.1 กลุ่มทักษะวิชาชีพพื้นฐาน 18 หน่วยกิต ให้เรียนรายวิชาต่อไปนี้

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2001-1001	ความรู้เกี่ยวกับงานอาชีพ	2 - 0 - 2
2001-2001	คอมพิวเตอร์และสารสนเทศเพื่องานอาชีพ	1 - 2 - 2
2200-1001	เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น	2 - 0 - 2
2200-1002	การบัญชีเบื้องต้น 1	1 - 2 - 2
2200-1003	การบัญชีเบื้องต้น 2	1 - 2 - 2
2200-1004	การขายเบื้องต้น 1	2 - 0 - 2
2200-1005	การขายเบื้องต้น 2	1 - 2 - 2
2200-1006	พิมพ์ดีดไทยเบื้องต้น	1 - 2 - 2
2200-1007	พิมพ์ดีดอังกฤษเบื้องต้น	1 - 2 - 2

2.2 กลุ่มทักษะวิชาชีพเฉพาะ 24 หน่วยกิต ให้เรียนรายวิชาต่อไปนี้

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2202-2001	ศิลปะการขาย	2 - 2 - 3
2202-2002	การหาข้อมูลทางการตลาด	2 - 2 - 3
2202-2003	การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	2 - 2 - 3
2202-2004	การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ	2 - 2 - 3
2202-2005	การโฆษณา	1 - 4 - 3
2202-2006	การส่งเสริมการขาย	2 - 2 - 3
2202-2007	การจัดแสดงสินค้า	1 - 4 - 3
2202-2008	การพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย	2 - 2 - 3

2.3 กลุ่มทักษะวิชาชีพเลือก ไม่น้อยกว่า 21 หน่วยกิต ให้เลือกเรียนรายวิชาต่อไปนี้

สาขางานการตลาด		
รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2202-2101	การจัดซื้อเบื้องต้น	2 - 0 - 2
2202-2102	การขายตรง	2 - 2 - 3
2202-2103	การค้าปลีกและการค้าส่ง	2 - 2 - 3
2202-2104	การบรรจุภัณฑ์	1 - 2 - 2
2202-2105	ลูกค้าสัมพันธ์	1 - 2 - 2

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2202-2106	การกำหนดราคา	2 - 0 - 2
2202-2107	การประกันภัย	2 - 2 - 3
2202-2108	การขายประกันชีวิต	1 - 2 - 2
2202-2109	การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	2 - 2 - 3
2202-2110	การคิดเชิงสร้างสรรค์ทางการตลาด	1 - 2 - 2
2202-2111	การค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	3 - 0 - 3
2202-2112	ศิลปะเชิงพาณิชย์	1 - 2 - 2
2202-2113	การขายออนไลน์	2 - 2 - 3
2202-2114	กฎหมายธุรกิจค้าปลีกและขายตรง	2 - 0 - 2
2212-2108	ภาษาอังกฤษสำหรับพนักงานขาย	1 - 2 - 2
2001-1002	การเป็นผู้ประกอบการ	2 - 0 - 2
2001-1003	พลังงานและสิ่งแวดล้อม	1 - 2 - 2
2001-1004	อาชีวอนามัยและความปลอดภัย	1 - 2 - 2
รายวิชาทวิภาคี		
2202-5101	ปฏิบัติงานการตลาด 1	* - * - *
2202-5102	ปฏิบัติงานการตลาด 2	* - * - *
2202-5103	ปฏิบัติงานการตลาด 3	* - * - *
2202-5104	ปฏิบัติงานการตลาด 4	* - * - *
2202-5105	ปฏิบัติงานการตลาด 5	* - * - *
2202-5106	ปฏิบัติงานการตลาด 6	* - * - *

สำหรับการจัดการศึกษาระบบทวิภาคีให้สถานศึกษาร่วมกับสถานประกอบการวิเคราะห์ลักษณะงานของสถานประกอบการ เพื่อกำหนดรายละเอียดของรายวิชาทวิภาคี รวมทั้งจัดทำแผนการฝึกอาชีพ การวัดและการประเมินผลรายวิชานั้น ๆ ทั้งนี้ โดยใช้เวลาฝึกในสถานประกอบการไม่น้อยกว่า 54 ชั่วโมง มีค่าเท่ากับ 1 หน่วยกิต

2.4 ฝึกประสบการณ์ทักษะวิชาชีพ 4 หน่วยกิต

ให้เลือกรายวิชา 2202-8001 ฝึกงาน หรือรายวิชา 2202-8002 ฝึกงาน 1 และ 2202-8003 ฝึกงาน 2

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2202-8001	ฝึกงาน	* - * - 4
2202-8002	ฝึกงาน 1	* - * - 2
2202-8003	ฝึกงาน 2	* - * - 2

2.5 โครงการพัฒนาทักษะวิชาชีพ 4 หน่วยกิต

ให้เลือกเรียนรายวิชา 2202-8501 โครงการ หรือรายวิชา 2202-8502 โครงการ 1 และ 2202-8503 โครงการ 2

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2202-8501	โครงการ	* - * - 4
2202-8502	โครงการ 1	* - * - 2
2202-8503	โครงการ 2	* - * - 2

3. หมวดวิชาเลือกเสรี ไม่น้อยกว่า

10 หน่วยกิต

ให้เลือกเรียนตามความถนัดและความสนใจจากรายวิชาที่กำหนด หรือเลือกเรียนจากรายวิชาในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556 ทุกประเภทวิชา สาขาวิชา หมวดวิชาทักษะชีวิต ทั้งนี้สถานศึกษาอาจเลือกเรียนหรือสถาบันสามารถพัฒนารายวิชาเพิ่มเติมในหมวดวิชาเลือกเสรีได้ตามบริบทและความต้องการของชุมชนและท้องถิ่น

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2202-9001	การประชาสัมพันธ์	1 - 2 - 2
2202-9002	การตลาดเชิงจริยธรรม	2 - 0 - 2
2202-9003	การบริหารเวลา	3 - 0 - 3
2202-9004	สภาพการณ์ทางการตลาด	3 - 0 - 3
2202-9005	การรวมกลุ่มทางการค้า	3 - 0 - 3
2200-1008	กฎหมายพาณิชย์	2 - 0 - 2

4. กิจกรรมเสริมหลักสูตร 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

สถานศึกษาต้องจัดให้มีกิจกรรมเสริมหลักสูตร ไม่น้อยกว่า 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	ท - ป - น
2000-2001	กิจกรรมลูกเสือวิสามัญ 1	0 - 2 - 0
2000-2002	กิจกรรมลูกเสือวิสามัญ 2	0 - 2 - 0
2000-2003	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 1	0 - 2 - 0
2000-2004	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 2	0 - 2 - 0
2000-2005	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 3	0 - 2 - 0
2000-2006	กิจกรรมองค์การวิชาชีพ 4	0 - 2 - 0
2000*200x	กิจกรรมนักศึกษาวิชาทหาร / กิจกรรมที่สถานศึกษาหรือสถานประกอบการจัด	0 - 2 - 0

คำอธิบายรายวิชา

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556

ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

สาขาวิชาการตลาด

รายวิชาสาขาวิชาการตลาด

2202-2001	ศิลปะการขาย	2 - 2 - 3
2202-2002	การหาข้อมูลทางการตลาด	2 - 2 - 3
2202-2003	การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	2 - 2 - 3
2202-2004	การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ	2 - 2 - 3
2202-2005	การโฆษณา	1 - 4 - 3
2202-2006	การส่งเสริมการขาย	2 - 2 - 3
2202-2007	การจัดแสดงสินค้า	1 - 4 - 3
2202-2008	การพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย	2 - 2 - 3
2202-2101	การจัดซื้อเบื้องต้น	2 - 2 - 3
2202-2102	การขายตรง	2 - 2 - 3
2202-2103	การค้าปลีกและการค้าส่ง	2 - 2 - 3
2202-2104	การบรรจุภัณฑ์	1 - 2 - 2
2202-2105	ลูกค้าสัมพันธ์	1 - 2 - 2
2202-2106	การกำหนดราคา	2 - 2 - 3
2202-2107	การประกันภัย	2 - 2 - 3
2202-2108	การขายประกันชีวิต	1 - 2 - 2
2202-2109	การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	2 - 2 - 3
2202-2110	การคิดเชิงสร้างสรรค์ทางการตลาด	1 - 2 - 2
2202-2111	การค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	3 - 0 - 3
2202-2112	ศิลปะเชิงพาณิชย์	1 - 2 - 2
2202-2113	การขายออนไลน์	2 - 2 - 3
2202-2114	กฎหมายธุรกิจค้าปลีกและขายตรง	2 - 2 - 3
2202-5X0X	ปฏิบัติงาน.....X	* - * - *
2202-800X	ฝึกงาน X	* - * - *
2202-850X	โครงการ X	* - * - *
2202-9001	การประชาสัมพันธ์	1 - 2 - 2
2202-9002	การตลาดเชิงจริยธรรม	2 - 2 - 3
2202-9003	การบริหารเวลา	3 - 0 - 3
2202-9004	สภาพการณ์ทางการตลาด	3 - 0 - 3
2202-9005	การรวมกลุ่มทางการค้า	3 - 0 - 3

2202–2001 ศิลปะการขาย

2 - 2 - 3

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักศิลปะการขาย กระบวนการขายและเทคนิคการเสนอขาย
2. มีทักษะเกี่ยวกับกระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย และเทคนิคการเสนอขาย
3. มีทักษะเกี่ยวกับการจัดการเอกสารการขาย การจัดการซื้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงานการขาย
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความเชื่อมั่นในตนเอง ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความแบบเนียบ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และจิตบริการ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักศิลปะการขาย ทฤษฎีแรงจูงใจและกระบวนการตัดสินใจซื้อ
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย และเทคนิคการเสนอขาย
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับเอกสารการขาย การจัดการซื้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงานการขาย
4. วางแผนและปฏิบัติการขายตามหลักการ
5. จัดการเกี่ยวกับเอกสารการขาย ซื้อร้องเรียนของลูกค้า ประเมินผลและรายงานการขายตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักศิลปะการขาย ทฤษฎีแรงจูงใจ กระบวนการตัดสินใจซื้อ กระบวนการขาย การวางแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย เทคนิคการเสนอขาย เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขาย การจัดการซื้อร้องเรียนของลูกค้า การประเมินผลและการรายงานการขาย

2202–2002 การหาข้อมูลการตลาด

2 - 2 - 3

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการหาข้อมูลการตลาด
2. เข้าใจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูลการตลาด
3. มีทักษะในการหาข้อมูล ประมวลผล แปลความหมาย และรายงานผลข้อมูลการตลาด
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความละเอียดรอบคอบ ความมีระเบียบวินัย ความซื่อสัตย์สุจริตและความสนใจใฝ่รู้

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการหาข้อมูลการตลาด
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูลการตลาด
3. วางแผนและดำเนินกระบวนการหาข้อมูลทางการตลาดตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในกระบวนการหาข้อมูลการตลาด

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการหาข้อมูลการตลาด ประเภทและแหล่งข้อมูลการตลาด เครื่องมือการเก็บข้อมูล กระบวนการหาข้อมูลการตลาด การประมวลผลข้อมูล การแปลความหมายข้อมูล การรายงานผลข้อมูล การนำข้อมูลไปใช้ทางการตลาด เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในกระบวนการหาข้อมูลการตลาด

2202-2003 การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม

2 - 2 - 3

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
2. มีทักษะในการเขียนแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดย่อม
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความอดทนอดกลั้น ความเชื่อมั่นในตนเอง ความละเอียดรอบคอบ และความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับการตลาดและแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดย่อม
4. เลือกทำเลที่ตั้ง และแหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจขนาดย่อมตามหลักการ
5. เขียนแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดย่อมตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม ประเภทและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม การเป็นผู้ประกอบการ การเริ่มต้นธุรกิจขนาดย่อม การจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม ทำเลที่ตั้ง แหล่งเงินทุน การตลาดสำหรับธุรกิจขนาดย่อมและแผนธุรกิจ

2202-2004 การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ**2 - 2 - 3****จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
2. มีทักษะในการกำหนดตลาดเป้าหมาย และวางแผนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ การทำงานเป็นทีม ความมีมนุษยสัมพันธ์ และความซื่อสัตย์สุจริต

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์ทางการตลาด และตลาดเป้าหมาย
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมาย และองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
4. วางแผนและจัดจำหน่ายสินค้าและบริการตามหลักการ
5. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ ลักษณะตลาดสินค้าและบริการ สถานการณ์ทางการตลาด ตลาดเป้าหมาย ช่องทางการจัดจำหน่าย การขนส่งสินค้า การคลังสินค้า กฎหมาย และองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ

2202-2005 การโฆษณา**1 - 4 - 3****จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการ โฆษณาและการสร้างสรรค์งานโฆษณา
2. เข้าใจสื่อโฆษณา การวัดผลและประเมินผลการโฆษณา
3. เข้าใจรบบการโฆษณา กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณา
4. เข้าใจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการโฆษณา
5. มีทักษะในการสร้างสรรค์งานโฆษณาและเลือกสื่อโฆษณา
6. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความสนใจใฝ่รู้ ความประหยัด และความรับผิดชอบ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการโฆษณาและการสร้างสรรค์งานโฆษณา
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับสื่อโฆษณา การวัดผลและประเมินผลการโฆษณา
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณการโฆษณา กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณา
4. สร้างสรรค์งานโฆษณา เลือกสื่อโฆษณา วัดผลและประเมินผลการโฆษณาตามหลักการ
5. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในงานโฆษณา

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการโฆษณา ประเภทของการโฆษณา การสร้างสรรค์งานโฆษณา สื่อโฆษณา การวัดผลและประเมินผล จรรยาบรรณการโฆษณา กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณา เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการโฆษณา

2202-2006**การส่งเสริมการขาย****2 - 2 - 3****จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการส่งเสริมการขาย
2. เข้าใจกฎหมายและจรรยาบรรณการส่งเสริมการขาย
3. เข้าใจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการส่งเสริมการขาย
4. มีทักษะในการวางแผนและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายตามสถานการณ์ทางการตลาด
5. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความกระตือรือร้น การทำงานเป็นทีม และความประหยัด

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการส่งเสริมการขาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและจรรยาบรรณการส่งเสริมการขาย
3. วางแผนและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการส่งเสริมการขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง การส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขาย ปัญหาและอุปสรรค การวัดผลและประเมินผล กฎหมายและจรรยาบรรณการส่งเสริมการขาย เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการส่งเสริมการขาย

2202-2007 การจัดแสดงสินค้า
1 - 4 - 3
จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการจัดแสดงสินค้า
2. มีทักษะในการออกแบบและจัดแสดงสินค้า
3. กำหนดงบประมาณและประมาณการค่าใช้จ่ายการจัดแสดงสินค้า
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการจัดแสดงสินค้า
5. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ การทำงานเป็นทีม
ความอดสาหพยายาม ความกระตือรือร้น และความประหยัด

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดแสดงสินค้า
2. วางแผนและออกแบบจัดแสดงสินค้าตามหลักการ
3. กำหนดงบประมาณและประมาณการค่าใช้จ่ายการจัดแสดงสินค้าตามหลักการ
4. เตรียมวัสดุอุปกรณ์และจัดแสดงสินค้าตามหลักการ
5. ติดตามและประเมินผลการจัดแสดงสินค้าตามหลักการ
6. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการจัดแสดงสินค้า

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการจัดแสดงสินค้า ประเภทของการจัดแสดงสินค้า การวางแผนการจัดแสดงสินค้า การออกแบบผังร้านค้า การออกแบบจัดแสดงสินค้า งบประมาณการจัดแสดงสินค้า การจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และจัดแสดงสินค้า การติดตามและการประเมินผล เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการจัดแสดงสินค้า

2202-2008 การพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย
2 - 2 - 3
จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย
2. เข้าใจศิลปะการพูด มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจในงานขาย
3. มีทักษะในการพัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขาย
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความเชื่อมั่นในตนเอง ความสุภาพอ่อนน้อม ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความแนบเนียน และความมีระเบียบวินัย

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย
2. พัฒนาศิลปะการพูด มารยาททางสังคม และการสร้างความประทับใจในงานขายตามหลักการ
3. พัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขายตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ศิลปะการพูด มารยาททางสังคมและการสร้าง ความประทับใจในงานขาย

2202-2101 การจัดซื้อเบื้องต้น

2 - 2 - 3

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการจัดซื้อ
2. เข้าใจคุณสมบัติและจรรยาบรรณผู้จัดซื้อ
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความละเอียดรอบคอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความกระตือรือร้น และความประหยัด

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดซื้อ
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติและจรรยาบรรณผู้จัดซื้อ
3. ออกแบบกระบวนการจัดซื้อตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการจัดซื้อตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการจัดซื้อ นโยบายการจัดซื้อ บทบาทของหน่วยงานจัดซื้อ กฎระเบียบ กระบวนการและวิธีปฏิบัติในการจัดซื้อ การเจรจาต่อรอง การจัดเก็บและการควบคุมสินค้าคงคลัง คุณสมบัติและจรรยาบรรณผู้จัดซื้อ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการจัดซื้อ

2202-2102 การขายตรง

2 - 2 - 3

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการขายตรง
2. เข้าใจคุณสมบัติ จรรยาบรรณวิชาชีพขายตรง กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง
3. มีทักษะในการวางแผนและปฏิบัติการขายตรง
4. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความมีมนุษยสัมพันธ์ ความรับผิดชอบ การทำงานเป็นทีม ความซื่อสัตย์สุจริต และมีภาวะผู้นำ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการขายตรง
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติจรรยาบรรณวิชาชีพขายตรงและองค์การที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง
3. วางแผนและปฏิบัติการขายตรงตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการและการดำเนินธุรกิจขายตรง รูปแบบของการขายตรง สภาวะการณ์ตลาดขายตรง แผนการตลาดของธุรกิจขายตรง การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย การวางแผนและเทคนิคการขายตรง คุณสมบัติและจรรยาบรรณวิชาชีพขายตรง กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง

2202-2103 การค้าปลีกและการค้าส่ง

2 - 2 - 3

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการ กระบวนการค้าปลีกและการค้าส่ง
2. เข้าใจโครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง แนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง
3. มีทักษะในการดำเนินงานการค้าปลีกและการค้าส่ง
4. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความอดทนอดกลั้น ความซื่อสัตย์สุจริต ความขยันหมั่นเพียร และความกระตือรือร้น

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ กระบวนการค้าปลีกและการค้าส่ง
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับโครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง แนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง
3. วางแผนและดำเนินการการค้าปลีกและการค้าส่งตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการดำเนินการค้า

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการการค้าปลีกและการค้าส่ง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง โครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง การเลือกทำเลที่ตั้ง การจัดซื้อสินค้า การควบคุมสินค้าคงคลัง การกำหนดราคาขายปลีกและราคาขายส่ง การให้บริการลูกค้า กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง แนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการค้า

2202-2104 การบรรจุภัณฑ์

1 - 2 - 2

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการบรรจุภัณฑ์ การออกแบบ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และวัสดุบรรจุภัณฑ์
2. มีทักษะในการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความประหยัด และความสนใจใฝ่รู้

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการออกแบบ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และวัสดุบรรจุภัณฑ์
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับบรรจุภัณฑ์และสิ่งแวดล้อม
3. ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการบรรจุภัณฑ์ หน้าที่และประโยชน์ของบรรจุภัณฑ์ ประเภทและลักษณะของบรรจุภัณฑ์ วัสดุบรรจุภัณฑ์ การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับบรรจุภัณฑ์และสิ่งแวดล้อม เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการบรรจุภัณฑ์

2202-2105 ลูกค้าสัมพันธ์**1 - 2 - 2****จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการลูกค้าสัมพันธ์
2. มีทักษะในการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความมีมนุษยสัมพันธ์ ความสุภาพอ่อนน้อม ความเนบเนียน และการควบคุมตนเอง

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ กระบวนการลูกค้าสัมพันธ์และพฤติกรรมลูกค้า
2. วิเคราะห์พฤติกรรมและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าตามหลักการ
3. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในงานลูกค้าสัมพันธ์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการลูกค้าสัมพันธ์ พฤติกรรมลูกค้า กระบวนการลูกค้าสัมพันธ์ การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า การสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า การจัดการข้อร้องเรียน คุณสมบัติของผู้ปฏิบัติงานลูกค้าสัมพันธ์

2202-2106 การกำหนดราคา**2 - 2 - 3****จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการนโยบายราคา วิธีการกำหนดราคา ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคา และความสัมพันธ์ระหว่างราคากับส่วนประสมการตลาด
2. เข้าใจกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาสินค้า
3. มีทักษะในการกำหนดราคาสินค้าและบริการตามสถานการณ์ทางการตลาด
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ความละเอียดรอบคอบ และมีภาวะผู้นำ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ นโยบายการกำหนดราคา วิธีการกำหนดราคา ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาและความสัมพันธ์ระหว่างราคากับส่วนประกอบการตลาด
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาสินค้า
3. กำหนดราคาสินค้าและบริการตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการกำหนดราคา วัตถุประสงค์การกำหนดราคา ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคา ความสัมพันธ์ระหว่างราคากับส่วนประกอบการตลาด นโยบายราคา วิธีการกำหนดราคา กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาสินค้า

2202-2107 การประกันภัย**2 - 2 - 3****จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการประกันภัย เจเนอ์ใจของการประกันภัยและธุรกิจการประกันภัย
2. เข้าใจคุณสมบัติ จรรยาบรรณอาชีพประกันภัย การเข้าสู่อาชีพประกันภัย
3. เข้าใจกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย
4. มีเจตคติและกณินสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความละเอียดรอบคอบ ความอดุสหาพยายาม และความสุขาพอ่อนน้อม

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการประกันภัย เจเนอ์ใจของการประกันภัยและธุรกิจการประกันภัย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติ จรรยาบรรณอาชีพประกันภัย และการเข้าสู่อาชีพประกันภัย
3. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นตัวแทนประกันภัยตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการประกันภัย ประเภทของการประกันภัย เจเนอ์ใจของการประกันภัย ธุรกิจการประกันภัย คุณสมบัติและจรรยาบรรณอาชีพประกันภัย การเข้าสู่อาชีพประกันภัย กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย

2202-2108 การขายประกันชีวิต**1 - 2 - 2****จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้**

1. เข้าใจหลักการกระบวนการและเทคนิคการขายประกันชีวิต
2. เข้าใจประเภทและรูปแบบการประกันชีวิต
3. เข้าใจคุณสมบัติ จรรยาบรรณตัวแทนประกันชีวิต กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต

4. มีทักษะในการวางแผนการขายและเทคนิคการขายประกันชีวิต
5. มีเจตคติและทัศนคติที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความละเอียดรอบคอบ ความสุภาพอ่อนน้อม และการควบคุมตนเอง

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ กระบวนการและเทคนิคการขายประกันชีวิต
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติ จรรยาบรรณตัวแทนขายประกันชีวิต กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต
3. วางแผนการขายและเทคนิคการขายประกันชีวิตตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการประกันชีวิต ประเภทและรูปแบบของการประกันชีวิต คุณสมบัติและจรรยาบรรณตัวแทนขายประกันชีวิต กระบวนการขายและเทคนิคการขายประกันชีวิต กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการประกันชีวิต

2202-2109 การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

2 - 2 - 3

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
2. เข้าใจหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง หลักธรรมาภิบาล กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
3. มีทักษะในการวางแผนและจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
4. มีเจตคติและทัศนคติที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความสนใจใฝ่รู้ การทำงานเป็นทีม และมีภาวะผู้นำ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง หลักธรรมาภิบาล กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
3. วางแผนและจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด
4. ประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงและหลักธรรมาภิบาลในการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
5. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชน ประเภทผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น การตลาดผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงและหลักธรรมาภิบาลกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

2202-2110 การคิดเชิงสร้างสรรค์ทางการตลาด 1 - 2 - 2

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการคิดสร้างสรรค์ทางการตลาด
2. มีทักษะในการคิดสร้างสรรค์ทางการตลาด
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความสนใจใฝ่รู้ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ และมีภาวะผู้นำ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ กระบวนการและเทคนิคการคิดสร้างสรรค์ทางการตลาด
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการสร้างนวัตกรรมและมูลค่าเพิ่มทางการตลาด
3. สร้างนวัตกรรมและมูลค่าเพิ่มทางการตลาดตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้ความคิดสร้างสรรค์ในงานการตลาด

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการคิดสร้างสรรค์ทางการตลาด ลักษณะและองค์ประกอบการคิดสร้างสรรค์ กระบวนการและเทคนิคการคิดสร้างสรรค์ การสร้างนวัตกรรมและมูลค่าเพิ่มทางการตลาด ความคิดสร้างสรรค์กับสถานการณ์และภูมิปัญญาไทย กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา

2202-2111 การค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน 3 - 0 - 3

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน การค้าและข้อตกลงทางการค้า แนวโน้มการค้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
2. วิเคราะห์แนวโน้มการค้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความมีมนุษยสัมพันธ์ ความสามัคคี มีภาวะผู้นำ และความเป็นประชาธิปไตย

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน การค้าและข้อตกลงทางการค้า แนวโน้มการค้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และการจัดจำหน่ายในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
3. วิเคราะห์แนวโน้มการค้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนตามหลักการและสถานการณ์
4. เตรียมความพร้อมของตนเองสำหรับการค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
5. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการค้า กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ผลกระทบและการจัดจำหน่ายในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน การค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ข้อตกลงทางการค้า แนวโน้มการค้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการค้ากลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

2202-2112 ศิลปะเชิงพาณิชย์

1 - 2 - 2

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการศิลปะเชิงพาณิชย์
2. มีทักษะในการออกแบบและตกแต่งเชิงพาณิชย์
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความประหยัด ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ และความอุตสาหพยายาม

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการออกแบบและตกแต่งศิลปะเชิงพาณิชย์
2. ออกแบบและตกแต่งเชิงพาณิชย์ตามหลักการ
3. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารงานศิลปะเชิงพาณิชย์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการศิลปะเชิงพาณิชย์ องค์ประกอบของศิลปะ ทฤษฎีการตกแต่ง การออกแบบและตกแต่งเชิงพาณิชย์ การจัดแสดงสินค้า นิทรรศการ สัญลักษณ์ทางธุรกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารงานศิลปะเชิงพาณิชย์

2202-2113 การขายออนไลน์

2 - 2 - 3

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการ และกระบวนการขายออนไลน์
2. มีทักษะในการขายสินค้าออนไลน์
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความรับผิดชอบ ความสนใจใฝ่รู้ และความละเอียดรอบคอบ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการกระบวนการขายออนไลน์และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อและตลาดเป้าหมาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณการขายออนไลน์ กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์

3. ขายสินค้าออนไลน์ตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขายออนไลน์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการ และกระบวนการขายออนไลน์ รูปแบบและประโยชน์การขายสินค้าออนไลน์ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์ ตลาดเป้าหมาย แนวโน้มการตลาดออนไลน์ จรรยาบรรณการขายออนไลน์ กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขายออนไลน์

2202-2114 กฎหมายธุรกิจค้าปลีกและการขายตรง

2 – 0 – 2

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้ความเข้าใจในกฎหมายค้าปลีก การขายตรง การตลาดแบบตรง
2. มีความรู้ความเข้าใจในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ว่าด้วยบุคคล นิติกรรม สัญญา หนี้
3. มีความรู้ความเข้าใจในสัญญาซื้อขาย สัญญาตัวแทนนายหน้าตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์
4. มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายเพื่อการคุ้มครองผู้บริโภค
5. มีทักษะในการนำหลักเกณฑ์ทางกฎหมายธุรกิจค้าปลีกและขายตรงมาใช้ในงานอาชีพ
6. ตระหนักถึงความสำคัญของกฎหมายธุรกิจค้าปลีกและการขายตรง

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายธุรกิจค้าปลีกและการขายตรง
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับสัญญาซื้อขายและสัญญาตัวแทนนายหน้า

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับกฎหมายลักษณะบุคคล นิติกรรม สัญญา หนี้ สัญญาซื้อขาย สัญญาตัวแทนนายหน้าตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ พระราชบัญญัติขายตรงและการตลาดแบบตรง กฎหมายค้าปลีก กฎหมายว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม กฎหมายความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยและกฎหมายวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค

รายวิชาทวิภาคี

2202-5X0X ปฏิบัติงาน X

* - * - *

จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. มีความเข้าใจหลักการปฏิบัติงานและการปฏิบัติตนในการประกอบอาชีพ
2. ปฏิบัติงานอาชีพตามภาระหน้าที่ในสถานประกอบการที่กำหนด ประยุกต์ใช้ความรู้และทักษะในการปฏิบัติงาน
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการปฏิบัติงาน รับผิดชอบ รอบคอบ ตรงต่อเวลา รักษาความสะอาด และทำงานร่วมกับผู้อื่น

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้และประสบการณ์ในการปฏิบัติงานในสถานประกอบการ
2. ปฏิบัติงานอาชีพตามภาระหน้าที่ในสถานประกอบการ

คำอธิบายรายวิชา

ให้สถานศึกษาร่วมกับสถานประกอบการวิเคราะห์งานและกำหนดภาระหน้าที่ที่จะให้ผู้เรียนปฏิบัติ โดยให้ผู้เรียนได้ศึกษาและปฏิบัติงาน ที่เกี่ยวกับการรับคำสั่งการวางแผนการทำงาน การจัดเตรียม ปรับตั้งบำรุงรักษาเครื่องมือ อุปกรณ์ วัสดุที่ใช้การดำเนินงานและแก้ไขปัญหาการทำงานตามหลักการ เทคนิควิธีการและขั้นตอนการทำงานของสาขางานที่ศึกษาอยู่พร้อมทั้งการเขียนรายงานสรุปผลการทำงาน เป็นรายชิ้นงานและเป็นรายสัปดาห์โดยให้สอดคล้องกับสภาพท้องถิ่นและเทคโนโลยีที่เกิดขึ้น

รายวิชาฝึกประสบการณ์ทักษะวิชาชีพ

2202-800X

ฝึกงาน X

* - * - *

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติงานอาชีพอย่างเป็นระบบ
2. ปฏิบัติงานอาชีพในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการจนเกิดความชำนาญ มีทักษะและประสบการณ์ นำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอาชีพระดับฝีมือ
3. มีเจตคติที่ดีต่อการปฏิบัติงานอาชีพ และมีกิจนิสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ มีวินัย คุณธรรมจริยธรรม ความคิดสร้างสรรค์และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

สมรรถนะรายวิชา

1. เตรียมความพร้อมเครื่องมืออุปกรณ์ในการปฏิบัติงาน
2. ปฏิบัติงานอาชีพตามขั้นตอนและกระบวนการที่สถานประกอบการกำหนด
3. พัฒนาการทำงานที่ปฏิบัติในสถานประกอบการ
4. บันทึกและรายงานผลการปฏิบัติงาน

คำอธิบายรายวิชา

ปฏิบัติงานที่สอดคล้องกับลักษณะของงานในสาขาวิชาชีพในสถานประกอบการ สถานประกอบอาชีพอิสระหรือแหล่งวิทยาการ ให้เกิดความชำนาญ มีทักษะและประสบการณ์งานอาชีพในระดับฝีมือ โดยผ่านความเห็นชอบร่วมกันของผู้รับผิดชอบการฝึกงานในสาขาวิชานั้น ๆ และรายงานผลการปฏิบัติงานตลอดระยะเวลาการฝึกงาน

รายวิชาโครงการพัฒนาทักษะวิชาชีพ

2202-850X

โครงการ X

* - * - *

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการวางแผนจัดทำโครงการสร้างและหรือพัฒนางาน
2. ประมวลความรู้และทักษะในการสร้างและหรือพัฒนางานในสาขาวิชาชีพตามกระบวนการวางแผน ดำเนินงาน แก้ไขปัญหา ประเมินผล ทำรายงานและนำเสนอผลงาน
3. มีเจตคติและกิริยาสำนึกในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ มีวินัย คุณธรรม จริยธรรม ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการจัดทำโครงการ และนำเสนอผลงาน
2. ดำเนินการจัดทำโครงการ
3. รายงานผลการปฏิบัติงาน

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับ หลักการจัดทำโครงการ การวางแผน การดำเนินงาน การแก้ไขปัญหา การประเมินผล การจัดทำรายงานและการนำเสนอผลงาน โดยปฏิบัติจัดทำโครงการสร้างและหรือพัฒนางานที่ใช้ความรู้และทักษะในระดับฝีมือสอดคล้องกับสาขาวิชาชีพที่ศึกษา ดำเนินการเป็นรายบุคคลหรือกลุ่มตามลักษณะของงานให้แล้วเสร็จในระยะเวลาที่กำหนด

2202-9001 การประชาสัมพันธ์
1 - 2 - 2
จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการประชาสัมพันธ์
2. เข้าใจคุณสมบัติและจรรยาบรรณนักประชาสัมพันธ์
3. มีทักษะในการวางแผนและประชาสัมพันธ์งานการขาย
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และความละเอียดรอบคอบ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการประชาสัมพันธ์
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติและจรรยาบรรณนักประชาสัมพันธ์
3. วางแผนและประชาสัมพันธ์งานการขายตามหลักการ
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการประชาสัมพันธ์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการ และบทบาทของการประชาสัมพันธ์ การวางแผนประชาสัมพันธ์ งานประมาณการประชาสัมพันธ์ คุณสมบัติและจรรยาบรรณนักประชาสัมพันธ์ สื่อการประชาสัมพันธ์ สื่อมวลชนสัมพันธ์ การวัดผลและประเมินผลการประชาสัมพันธ์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การประชาสัมพันธ์

2202-9002 การตลาดเชิงจริยธรรม
2 - 2 - 3
จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกลยุทธ์การตลาดเชิงจริยธรรม
2. เข้าใจการดำเนินงานการตลาดเชิงจริยธรรม
3. วางแผนการตลาดเชิงจริยธรรม
4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ความรับผิดชอบและความเสียสละ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ และกลยุทธ์การตลาดเชิงจริยธรรม
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการดำเนินงานการตลาดเชิงจริยธรรม
3. วางแผนการตลาดเชิงจริยธรรมตามหลักการ หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงและหลักธรรมาภิบาล
4. ประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และหลักธรรมาภิบาลในงานการตลาด

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดเชิงจริยธรรม ประโยชน์และลักษณะของการตลาดเชิงจริยธรรม กลยุทธ์การตลาดเชิงจริยธรรม หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงและหลักธรรมาภิบาลกับการตลาดเชิงจริยธรรม

2202-9003

การบริหารเวลา

3 - 0 - 3

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการบริหารเวลา
2. มีทักษะเกี่ยวกับการวิเคราะห์และวางแผนการบริหารเวลา
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยการตรงต่อเวลา ความมีระเบียบวินัย ความรับผิดชอบ และการควบคุมตนเอง

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการและกระบวนการบริหารเวลา
2. วิเคราะห์และวางแผนบริหารเวลาตามหลักการ
3. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารในการบริหารเวลา

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการบริหารเวลา การวิเคราะห์เวลา การวางแผนบริหารเวลา การจัดลำดับงาน เทคนิคการบริหารเวลาในงานขาย การควบคุมและประเมินผลการบริหารเวลา เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเกี่ยวกับการบริหารเวลา

2202-9004

สถานการณ์ทางการตลาด

3 - 0 - 3

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจสถานการณ์ด้านประชากรศาสตร์ สังคมและวัฒนธรรม กฎหมายและการเมือง เศรษฐกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สภาวะแวดล้อมทางธรรมชาติ การแข่งขันและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทางธุรกิจที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานทางการตลาด
2. วิเคราะห์สถานการณ์ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานทางการตลาด
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยความสนใจใฝ่รู้ ความละเอียดรอบคอบและความรับผิดชอบ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์ด้านประชากรศาสตร์ สังคมและวัฒนธรรม กฎหมายและการเมือง เศรษฐกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และสภาวะแวดล้อมทางธรรมชาติ การแข่งขันและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทางธุรกิจที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานทางการตลาด
2. วิเคราะห์สถานการณ์ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานทางการตลาดตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับสถานการณ์ทางการตลาดด้านประชากรศาสตร์ สังคมและวัฒนธรรม กฎหมายและการเมือง เศรษฐกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สถานะแวดล้อมทางธรรมชาติ การแข่งขันทางธุรกิจ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับธุรกิจ แนวโน้มและผลกระทบต่อการค้าดำเนินงานทางการตลาด

2202-9005 การรวมกลุ่มทางการค้า

3 - 0 - 3

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการรวมกลุ่มทางการค้า ยุทธศาสตร์การรวมกลุ่มทางการค้า ข้อตกลงทางการค้า มาตรการกีดกันทางการค้าและแนวโน้มการค้าในกลุ่มการค้าโลก
2. วิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคของการรวมกลุ่มทางการค้าและแนวโน้มการค้าในกลุ่มการค้าโลก
3. มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการทำงานด้วยการทำงานเป็นทีม ภาวะผู้นำ ความสามัคคีและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการรวมกลุ่มทางการค้า ยุทธศาสตร์การรวมกลุ่มทางการค้า ข้อตกลงทางการค้า มาตรการกีดกันทางการค้าและแนวโน้มการค้าในกลุ่มการค้าโลก
2. วิเคราะห์โอกาส อุปสรรคของการรวมกลุ่มทางการค้า และแนวโน้มการค้าในกลุ่มการค้าโลกตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการรวมกลุ่มทางการค้า วัตถุประสงค์และประโยชน์ของการรวมกลุ่มทางการค้า ประเภทของการรวมกลุ่มทางการค้า ยุทธศาสตร์การรวมกลุ่มทางการค้า ข้อตกลงและมาตรการกีดกันทางการค้า โอกาสและอุปสรรคของการรวมกลุ่มทางการค้า และแนวโน้มการค้าในกลุ่มการค้าโลก

หน้าว่าง