



## รายงานผลการดำเนินการของรายวิชา

รหัสวิชา MKT ๔๔๐๑ รายวิชา การจัดการการขาย

แขนงวิชา การตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ภาคการศึกษา ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๔

### หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา MKT ๔๔๐๑  
ชื่อรายวิชาภาษาไทย การจัดการการขาย  
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ Sales Management

๒. รายวิชาที่ต้องเรียนก่อนรายวิชานี้ (ถ้ามี) -

๓. อาจารย์ผู้รับผิดชอบ อาจารย์ผู้สอนและกลุ่มเรียน (section)

ให้รายงานเป็นรายกลุ่ม

ผศ.ดร.ธัมมามนตรี คุณรัตนภรณ์ กลุ่มเรียน ๐๐๑-๐๐๔

๔. ภาคการศึกษา/ปีการศึกษาที่เปิดสอนรายวิชา

ภาคการศึกษา ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๔

๕. สถานที่เรียน

คณะวิทยาการจัดการ

## หมวดที่ ๒ การจัดการเรียนการสอนที่เปรียบเทียบกับแผนการสอน

## ๑. รายงานชั่วโมงการสอนจริงเทียบกับแผนการสอน

หัวข้อ	จำนวน ชั่วโมงตาม แผนการสอน	จำนวน ชั่วโมงที่สอน จริง	ระบุเหตุผลที่การสอนจริงต่างจาก แผนการสอนหากมีความแตกต่าง เกิน ๒๕%
- แผนแนวทางการเรียนการสอนในชั้นเรียน ห้องเรียนออนไลน์ และห้องเรียนตามความ ต้องการของนักศึกษา - ความเบื้องต้นเกี่ยวกับการจัดการการขาย - แนวคิด และทฤษฎีการจัดการการขาย	๓	๓	
- สภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการจัดการ การขาย	๓	๓	
- สารสนเทศเพื่อการจัดการการขาย	๓	๓	
- การจัดองค์การขาย	๓	๓	
- การสรรหาและการฝึกอบรมพนักงานขาย	๓	๓	
- ทฤษฎี และเทคนิคการขาย	๓	๓	
- การพยากรณ์ยอดขาย	๖	๖	
- สอบกลางภาค	๓	๓	
- การแบ่งเขตการขาย โควต้า และงบประมาณ การขาย	๓	๓	
- การจูงใจการขาย	๓	๓	
- ผลตอบแทนการขาย	๓	๓	
- การประเมินผลการขาย	๓	๓	
- จริยธรรมการจัดการการขาย	๓	๓	
- การฝึกการขายออนไลน์ และนำเสนอรายงานผล การปฏิบัติ	๖	๖	
- สอบปลายภาค	๓	๓	

## ๒. หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน

ระบุหัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน และพิจารณานัยสำคัญของหัวข้อต่อผลการเรียนรู้ของรายวิชาและหลักสูตร ในกรณีที่มีนัยสำคัญให้เสนอแนวทางชัดเจน

หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน (ถ้ามี)	นัยสำคัญของหัวข้อที่สอนไม่ ครอบคลุมตามแผน	แนวทางชัดเจน
ไม่มี		

## ๓. ประสิทธิภาพของวิธีสอนที่ทำให้เกิดผลการเรียนรู้ตามที่ระบุในรายละเอียดของรายวิชา

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียดรายวิชา	ประสิทธิภาพ		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
คุณธรรม จริยธรรม	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กำหนดแนวทางการเรียนการสอนเบื้องต้นที่ชัดเจน และประชาสัมพันธ์ให้ทราบเพื่อการปฏิบัติอย่างมีวินัย และรับผิดชอบการเรียนรู้ด้วยตนเอง</li> <li>- กำหนดข้อตกลงร่วมกันระหว่างนักศึกษาเพื่อการเรียนรู้ร่วมกัน อาทิ การค้นคว้า การประยุกต์ความรู้สู่การปฏิบัติ การจัดทำรายงาน และการนำเสนอรายงาน เป็นต้น</li> <li>- บรรยายเรื่องจริยธรรมการจัดการการขาย พร้อมยกตัวอย่างเรื่องคุณธรรม และจริยธรรมในวิชาชีพสอดแทรกในการบรรยายแต่ละเนื้อหา</li> <li>- วิเคราะห์กรณีศึกษา และอภิปรายกลุ่มร่วมกันเรื่องปัญหา และอุปสรรคจากการดำเนินการขายอย่างไม่มีคุณธรรมและจริยธรรม และผลกระทบที่มีต่อพนักงาน ลูกค้า บริษัท คู่แข่งขัน สังคม และสิ่งแวดล้อม</li> </ul>	<p>✓</p> <p>✓</p> <p>✓</p> <p>✓</p>		

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียดรายวิชา	ประสิทธิผล		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
คุณธรรม จริยธรรม	- มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้ารายบุคคล เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจการขายของ ผู้ประกอบการต่าง ๆ อย่างมีคุณธรรมและ จริยธรรม	✓		
ความรู้	- การบรรยาย การถาม-ตอบในห้องเรียนปกติ หรือห้องเรียนในสถานที่ ห้องเรียนออนไลน์ และห้องเรียนตามความต้องการของผู้เรียน และการฝึกตอบคำถามทบทวนชั้นเรียน ห้องเรียนออนไลน์ การฝึกตอบคำถาม ทบทวน - การศึกษากรณีศึกษา การอภิปรายกลุ่ม เกี่ยวกับแนวคิด และทฤษฎีการขายที่ ทันสมัย - การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในการจัดการ การขายทั้งแบบมีหน้าร้าน และไม่มีหน้าร้าน หรือแบบออนไลน์ - การมอบหมายงานรายกลุ่มในหัวข้อการ ประยุกต์ความรู้ความเข้าใจด้านเทคนิคการ ขาย การตลาด การเงิน และการบริหาร บุคลากรเพื่อการจัดการการขาย	✓  ✓  ✓  ✓		(๔)

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียดรายวิชา	ประสิทธิผล		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
ทักษะทางปัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การบรรยาย การถาม-ตอบในห้องเรียนปกติ หรือห้องเรียนในสถานที่ ห้องเรียนออนไลน์ และห้องเรียนตามความต้องการของผู้เรียน และการฝึกตอบคำถามทบทวน</li> <li>- การสัมภาษณ์หรือสังเกตผู้ประกอบการถึงความสำเร็จ ปัญหาในการจัดการการขาย วิธีการรักษาความสำเร็จให้คงอยู่ และแก้ไข ปัญหาการจัดการการขาย</li> <li>- การวิเคราะห์กรณีศึกษา และอภิปรายร่วมกัน เรื่องปัญหา และอุปสรรคการจัดการการขาย รวมทั้งการร่วมแสดงความคิดเห็นเพื่อเสนอ แนวทางแก้ไข</li> <li>- การมอบหมายงานกลุ่มเพื่อศึกษาสารสนเทศ การขายเพื่อจัดการขาย และการประยุกต์ ความรู้สู่การปฏิบัติขาย</li> </ul>	<p>✓</p> <p>✓</p> <p>✓</p> <p>✓</p>		
ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและ ความรับผิดชอบ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การยกตัวอย่างและศึกษากรณีศึกษา เกี่ยวกับทีมงานขายที่ประสบความสำเร็จ และการถาม-ตอบในชั้นเรียน ห้องเรียนออนไลน์</li> <li>- การมอบหมายงานให้ค้นคว้าเพิ่มเติม รายบุคคล รายกลุ่ม และการนำเสนอ</li> <li>- การจัดทีมปฏิบัติการขายเพื่อการการพยากรณ์ ยอดขาย โควต้า การจูงใจการขาย ผลตอบแทนการขาย และการประเมินผลการขาย</li> </ul>	<p>✓</p> <p>✓</p> <p>✓</p>		



ระดับคะแนน (เกรด)	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
A	๓	๑.๙๐
A <sup>-</sup>	๔	๒.๕๓
B <sup>+</sup>	๘	๕.๐๖
B	๑๒	๗.๕๙
B <sup>-</sup>	๑๘	๑๑.๓๙
C <sup>+</sup>	๒๓	๑๔.๕๖
C	๒๙	๑๘.๓๕
C <sup>-</sup>	๑๙	๑๒.๐๓
D <sup>+</sup>	๑๔	๘.๘๖
D	๘	๕.๐๖
D <sup>-</sup>	๙	๕.๗๐
I	๑	๐.๖๓
F	๓	๑.๙๐
W	๗	๔.๔๓

๕. ปัจจัยที่ทำให้ระดับคะแนนผิดปกติ (ถ้ามี)

ไม่มี

๖. ความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินที่กำหนดไว้ในรายละเอียดรายวิชา

ระบุความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินผลการเรียนรู้ที่กำหนดไว้ใน มคอ.๓ หมวด ๕ ข้อ ๒

๖.๑ ความคลาดเคลื่อนด้านกำหนดเวลาการประเมิน

ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
ไม่มี	

๖.๒ ความคลาดเคลื่อนด้านวิธีการประเมินผลการเรียนรู้ (ถ้ามี)

ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
ไม่มี	

## ๓๗. การทวนสอบผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษา

วิธีการทวนสอบ	สรุปผล
<p>๑. พิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรม การมีส่วนร่วมในชั้นเรียน การค้นคว้า การปฏิบัติการจัดการการขายออนไลน์กับคะแนนการทดสอบ</p> <p>๒. การประเมินข้อสอบโดยคณะกรรมการประจำสาขาวิชา การทวนสอบในระดับรายวิชา ผู้สอนให้นักศึกษาประเมินการเรียนการสอนในรายวิชา มีคณะกรรมการพิจารณาความเหมาะสมของข้อสอบให้เป็นไปตามแผนการสอน</p> <p>๓. การตรวจสอบผลการตัดค่าระดับคะแนนในรายวิชาของคณะกรรมการงานบริการการศึกษาของคณะวิทยาการจัดการ</p>	<p>๑. ร้อยละและความสัมพันธ์ระหว่างกิจกรรมการเรียน การสอนและผลการทดสอบ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักศึกษาร้อยละ ๘๐ ส่งรายงานการค้นคว้า การผลงานการปฏิบัติ ตามที่ได้รับมอบหมายไม่ต่ำกว่าร้อยละ ๗๕</li> <li>- นักศึกษามีความสามารถในการวิเคราะห์ สื่อสาร และใช้เทคโนโลยีในการนำเสนอรายงานการค้นคว้าด้วยคะแนนเฉลี่ยร้อยละ ๗๕</li> <li>- นักศึกษาส่วนใหญ่ร้อยละ ๗๓ มีทักษะความรู้ และปัญญา โดยผ่านการทดสอบด้วยระดับคะแนนไม่ต่ำกว่าระดับคะแนน C-</li> <li>- การมีส่วนร่วมในชั้นเรียนของนักศึกษามีความสัมพันธ์กับจำนวนครั้งของการเข้าเรียน การส่งรายงานและคะแนนรายงาน การค้นคว้า รายบุคคล รายงานกลุ่มรวมทั้งคะแนนการทดสอบ ด้วยค่าความสัมพันธ์ไม่ต่ำกว่า ๐.๖๒</li> </ul> <p>๒. ข้อสอบสามารถวัดความรู้ ความเข้าใจ และการสังเคราะห์</p>

## หมวดที่ ๔ ปัญหาและผลกระทบต่อการศึกษา

## ๑. ประเด็นด้านทรัพยากรประกอบการเรียนและสิ่งอำนวยความสะดวก

ปัญหาในการใช้แหล่งทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน (ถ้ามี)	ผลกระทบ
ไม่มี	



## ๒.ประเด็นด้านการบริหารและองค์กร

ปัญหาด้านการบริหารและองค์กร(ถ้ามี)	ผลกระทบต่อผลการเรียนรู้ของนักศึกษา
ไม่มี	

## หมวดที่ ๕ การประเมินรายวิชา

## ๑. ผลการประเมินรายวิชาโดยนักศึกษา (แบบเอกสาร)

## ๑.๑ ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยนักศึกษา

ระบุข้อวิพากษ์ทั้งที่เป็นจุดแข็งและจุดอ่อน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
- การได้ศึกษาด้วยกรณีศึกษา การค้นคว้าด้วยตนเอง และ การเปิดโอกาสให้ผู้เรียนแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ระหว่างกันภายในกลุ่ม - การฝึกการจัดการการขายออนไลน์	- นักศึกษาไม่ถนัดในการคำนวณ ซึ่งมีสอดแทรกในเนื้อหา บางบท - นักศึกษาบางส่วนลอกงานแบบฝึกค้นคว้า ทบทวน และงาน ที่มอบหมายให้ค้นคว้า

## ๑.๒ ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อข้อวิพากษ์ตามข้อ ๑.๑

- การมอบหมายงานการศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติม และฝึกฝนตอบคำถามทบทวนเกี่ยวกับการคำนวณ  
แนะนำการค้นคว้า และการจัดทำแบบฝึกทบทวนมากขึ้น

## ๒. ผลการประเมินรายวิชาโดยวิธีอื่น

## ๒.๑ ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยวิธีอื่น

ระบุข้อวิพากษ์ทั้งที่เป็นจุดแข็งและจุดอ่อน

ไม่มี

## ๒.๒ ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อข้อวิพากษ์ตามข้อ ๒.๑

ไม่มี

## หมวดที่ ๖ แผนการปรับปรุง

## ๑. ความก้าวหน้าของการปรับปรุงการเรียนการสอนตามที่เสนอในรายงาน/รายวิชาครั้งที่ผ่านมา

แผนการปรับปรุงที่เสนอในภาคการศึกษา/ ปีการศึกษาที่ผ่านมา	ผลการดำเนินการ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพิ่มการเรียนรู้ด้วยการมอบหมายงานให้ค้นคว้า</li> <li>การจัดการขายผ่านพนักงานขาย และผ่านสื่อต่าง ๆ</li> <li>- การศึกษาดูงาน</li> </ul>	<p>นักศึกษาได้รับความรู้ความเข้าใจในการจัดการขายผ่านพนักงานขาย และผ่านสื่อต่าง ๆ และการเรียนรู้จากกรณีศึกษา</p>

## ๒. การดำเนินการอื่น ๆ ในการปรับปรุงรายวิชา

อธิบายการปรับปรุงโดยย่อ เช่น ปรับเปลี่ยนวิธีการสอนสำหรับภาคการศึกษา/ปีการศึกษานี้การใช้อุปกรณ์การสอนแบบใหม่ เป็นต้น

เพิ่มเติมเนื้อหาการสอน และกรณีศึกษาที่ทันสมัย ตลอดจนเรียนรู้แนวคิดการจัดการการขายจากตำรา และสื่ออื่น ๆ ที่หลากหลายในสาระสำคัญที่น่าสนใจ เช่น การจัดการขายโดยพนักงานขายควบคุมการขายแบบออนไลน์ และการให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายของธุรกิจในประเทศ เป็นต้น

## ๓. ข้อเสนอแผนการปรับปรุงสำหรับภาคการศึกษา/ปีการศึกษาต่อไป

ข้อเสนอ	กำหนดเวลาที่แล้วเสร็จ	ผู้รับผิดชอบ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปรับปรุงเนื้อหาประกอบการเรียนการสอนให้ทันสมัย</li> <li>- การปฏิบัติการขายเพื่อบูรณาการความรู้ในวิชา กับความรู้ในศาสตร์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สัปดาห์ที่ ๑</li> <li>- สัปดาห์ที่ ๙-๑๕</li> </ul>	ผศ.ดร.ธัมมามนตร์ คุณรัตน์นาภรณ์

## ๔. ข้อเสนอแนะของอาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาต่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

ลงชื่อ ธีมมามนตร์ คุณรัตน์นาภรณ์

(ผศ.ดร.ธัมมามนตร์ คุณรัตน์นาภรณ์)

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

วันที่ ๑๘ เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๖๔

ลงชื่อ .....

( )

อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

วันที่ ..... เดือน.....พ.ศ. ....