

ใบงาน การค้นคว้า และการฝึกประยุกต์ความรู้ใช้เพื่อการขายออนไลน์ (รายกลุ่ม 5 คน) ประกอบการเรียนการสอน
วิชาการจัดการการขาย ประจำภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2564

ลำดับ ที่	รายการ/ หัวเรื่อง	กลุ่มเรียนและ กำหนดส่งงาน	แนะนำแหล่งค้นคว้า/ การปฏิบัติ
1	เสนอรายชื่อสมาชิกกลุ่ม	001 002 003 และ 004 3-5 ก.ย. 64	-พูดคุยในกลุ่มเรียน (เดียวกัน) เพื่อการทำงานร่วมกัน พร้อมส่งรายชื่อสมาชิกกลุ่มจำนวน 5 คน
2	วางแผนการจัดการการขายออนไลน์ -วิเคราะห์สิ่งแวดล้อมการจัดการการขาย -กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย -กำหนดวัตถุประสงค์การจัดการการขาย -กำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา สื่อออนไลน์ การส่งเสริมการขาย -จัดองค์การขาย -พยากรณ์ยอดขาย และกำหนดงบประมาณการขาย -การจูงใจขาย	001 002 003 และ 004 6-12 ก.ย. 64	-ค้นคว้าจากหนังสือการจัดการการขายหรือบริหารการขาย -ความรู้จากเอกสารและการบรรยาย -ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต -ค้นคว้า สังเกต ติดตามการเสนอขายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ประเภทต่าง ๆ วางแผนการสร้างเนื้อหาเสนอขาย จัดระบบการรับคำสั่งซื้อ ส่งสินค้า และรับชำระเงิน -การอภิปรายกลุ่มระดมความคิดเห็น เพื่อการวางแผนงาน
3	การปฏิบัติการขายออนไลน์ -การใช้เทคนิคการขาย -จรรยาบรรณนักขาย	001 002 003 และ 004 20 ก.ย. – 1 ต.ค. 64	-ค้นคว้าจากหนังสือการจัดการการขายหรือบริหารการขาย จรรยาทางธุรกิจ จรรยาบรรณนักการตลาด -ความรู้จากเอกสารและการบรรยาย -ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต -ค้นคว้า สังเกต ติดตามการเสนอขายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ เพื่อประยุกต์ใช้ระหว่างปฏิบัติ -ประยุกต์ทฤษฎี เทคนิคการขายและจรรยาบรรณนักขายเพื่อการปฏิบัติการขายออนไลน์ -การอภิปรายกลุ่มระดมความคิดเห็น เพื่อการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการปฏิบัติ
4	การประเมินผลการขาย -การให้ผลตอบแทนการขาย -งบกำไรขาดทุน	001 002 003 และ 004 1-7 ต.ค. 64	-ค้นคว้าจากหนังสือการจัดการการขายหรือบริหารการขาย -ความรู้จากเอกสารและการบรรยาย -ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต -จัดทำงบกำไรขาดทุน และจ่ายผลตอบแทนให้สมาชิกในกลุ่ม

ลำดับ ที่	รายการ/ หัวเรื่อง	กลุ่มเรียนและ กำหนดส่งงาน	แนะนำแหล่งค้นคว้า/ การปฏิบัติ
5	รายงานการขาย และการนำเสนอ	001 และ 002 12 ต.ค. 64	-จัดทำรายงานการขาย (รายงานการปฏิบัติ การขายออนไลน์) กลุ่มละ 1 เล่ม
		003 และ 004 8 ต.ค. 64	-จัดทำสื่อPowerPoint ประกอบการ นำเสนอรายงาน -สมาชิกกลุ่มทุกคนมีส่วนร่วมนำเสนอ รายงานการขาย

หมายเหตุ

1. การประเมินผลการการฝึกประยุกต์ความรู้ใช้เพื่อการขายออนไลน์ (รายกลุ่ม)
จากการจัดการทีมการขาย การวางแผน การปฏิบัติ กำไรขาดทุน รายงานการขาย
(รายงานการปฏิบัติการขายออนไลน์) และการนำเสนอรายงานการขาย