



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

ประจำภาคเรียนที่ 1

รหัสวิชา 3572702 ชื่อรายวิชา การบริหารงานขาย (Sales Management)

ตอนเรียน A1 นักศึกษาหลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการบริการลูกค้า
รหัส (2 ตัวแรก) 35

อาจารย์ผู้สอน

นางสาวชฎานันท์ เกิดพิทักษ์

อาจารย์ผู้ประสานงานรายวิชา

นางสาวชฎานันท์ เกิดพิทักษ์

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

คำนำ

วิชา การบริหารงานขาย (Sales Management) ได้จัดการเรียนการสอนขึ้นเพื่อให้นักศึกษาในหลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการบริการลูกค้า ได้ทำการศึกษาพร้อมทั้งมีความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการงานขาย เทคนิคการขาย การพยากรณ์การขาย การติดตามผลการขาย อีกทั้งมีความรู้ความเข้าใจในการควบคุมและการคัดเลือกพนักงานขายให้เหมาะสม ซึ่งนักศึกษาสามารถนำความรู้ความสามารถเหล่านี้ไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ต่างๆ ทั้งในปัจจุบัน และในอนาคต อีกทั้งมีความรู้ความสามารถเพียงพอในการประกอบอาชีพต่อไป ในการจัดทำ มคอ.3 นี้ก็เพื่อเป็นประโยชน์ในการ วางแผนการเรียน การสอน อีกทั้งเพื่อใช้ในการประเมินผลการเรียนการสอน อันจะเป็นประโยชน์ต่อตัวผู้เรียนสืบไป

ดร. ชญานันท์ เกิดพิทักษ์

ผู้จัดทำ

สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	4
หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	5
หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ	5
หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	6
หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล	9
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	10
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	11

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา

คณะวิทยาการจัดการ หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิตสาขาการบริการลูกค้า

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา

3572702

การบริหารงานขาย

(Sales Management)

2. จำนวนหน่วยกิต

3 (3-0-6)

3. หลักสูตรประเภทของรายวิชา

บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการบริการลูกค้า

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและผู้สอน

อาจารย์ ดร.ชญานันท์ เกิดพิทักษ์

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2558 ชั้นปีที่ 2

6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)

ไม่มี

8. สถานที่เรียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

01 สิงหาคม 2558

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1) เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจลักษณะโครงสร้างของกระบวนการขาย การติดตามผลการขาย การพยากรณ์ผลการขายในอนาคต กระบวนการประเมินผลลัพธ์ การใช้เทคนิคการขายและเทคนิคการใช้ภาษาในการขาย รวมทั้งกระบวนการบริหารติดตามงาน

2) นักศึกษามีทักษะในการคิดวิเคราะห์สภาพที่เกิดขึ้นจากการขาย สถานการณ์ปัจจุบันที่มีผลกระทบต่อการขาย การจัดวางโครงสร้างการขายที่ได้ผล สามารถศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากสื่อต่าง ๆ และนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการบริหารการขายได้

3) นักศึกษามีความสามารถวิเคราะห์เพื่อนำเสนอรูปแบบการบริหารการขายได้อย่างเหมาะสม

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้ศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการขาย การพยากรณ์การขายในอนาคต สามารถวิเคราะห์สถานการณ์ทางการขายและบริหารจัดการด้านการขายให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินงาน

1. คำอธิบายรายวิชา

กระบวนการงานขาย การติดตามผลการขาย การพยากรณ์ผลการขาย กระบวนการประเมินผลลัพธ์ เทคนิคการขาย เทคนิคการใช้ภาษาในการขาย การบริหารการติดตามงาน

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
45	ตามความต้องการของผู้เรียนเฉพาะราย	ไม่มี	6

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

3 ชั่วโมง

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 ผลการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

1) มีความซื่อสัตย์สุจริตไม่เอาเปรียบผู้อื่น สามารถจัดปัญหาการขัดแย้งระหว่างผลประโยชน์ที่ได้รับกับจริยธรรมและจรรยาบรรณวิชาชีพ

2) มีความรับผิดชอบในหน้าที่ เป็นสมาชิกที่ดีและมีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อการพัฒนา มีภาวะผู้นำ และเป็นแบบอย่างที่ดีต่อผู้อื่น

3) มีวินัยในการทำงานและปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อบังคับขององค์กรและสังคม

4) มีพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคมและมีจิตสาธารณะ

5) มีความสามัคคีในการปฏิบัติงาน ร่วมมือกันในการทำงาน สามารถทำงานเป็นทีมได้

1.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

1) บรรยายพร้อมยกตัวอย่างสอดแทรกในเนื้อหาสาระที่เป็นจริยธรรมในการสอน ยกตัวอย่างที่ดีใช้บทบาทสมมติในการอธิบาย อภิปรายกรณีศึกษาในห้องเรียนโดยใช้สาระด้านจริยธรรม

2) ให้นักเรียนเข้าชั้นเรียนตรงเวลา และการแต่งกายตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

3) มอบหมายงานให้รับผิดชอบ ฝึกการเป็นหัวหน้าทีมการทำงาน ให้นักศึกษาจัดกลุ่มแสดงความคิดเห็นและอภิปรายหน้าชั้นเรียน

1.3 กลยุทธ์ในการประเมินผลการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม

1) ประเมินความตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานที่ได้รับมอบหมาย การร่วมกิจกรรมและสังเกตพฤติกรรมในระหว่างเรียน

2) ประเมินการมีวินัยและพร้อมเพรียงในการเข้าร่วมกิจกรรมเสริมหลักสูตร

3) ประเมินความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

4) ประเมินผลจากงาน กลุ่มเพื่อน และแบบสอบถาม แบบสังเกต แบบวัดเจตคติ

2. ความรู้

2.1 ผลการเรียนรู้ด้านความรู้

1) มีความรู้ที่เกิดจากการบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่างๆที่เกี่ยวข้อง

2) มีความรู้ในกระบวนการ และเทคนิคการวิจัยเพื่อแก้ปัญหาและต่อยอดองค์ความรู้ในงานอาชีพ

3) มีความรู้เกี่ยวกับชุมชนและประยุกต์ใช้กับศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

2.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้พัฒนาการเรียนรู้ด้านความรู้

1) ใช้วิธีการสอนแบบหลากหลายรูปแบบ เน้นทฤษฎีผนวกกับภาคปฏิบัติ เน้นกรณีศึกษา กรณีตัวอย่าง

2) ฝึกปฏิบัติจริงในห้องเรียน อภิปรายกลุ่มแสดงความคิดเห็นร่วมกัน

3) ฝึกทักษะในการแสวงหาความรู้เพิ่มเติม จากการค้นคว้าด้วยตนเอง

4) ฝึกให้ผู้เรียนคิดวิเคราะห์การกระทำของตนเองและของแผนการปฏิบัติตามเป้าหมายที่กำหนด

2.3 กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านความรู้

1) ทดสอบย่อย

2) ทดสอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน

- 3) ประเมินงานที่นักศึกษาจัดทำส่ง
- 4) ประเมินงานโครงการที่นำเสนอ
- 5) ประเมินการนำเสนอผลงานในชั้นเรียน

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ผลการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

1) มีความสามารถประมวลและศึกษาข้อมูลเพื่อวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาและความขัดแย้งรวมทั้งหาแนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาได้อย่างเหมาะสมทั้งเชิงกว้างและเชิงลึก

2) สามารถประยุกต์ใช้นวัตกรรมจากภาคธุรกิจ และจากศาสตร์อื่นๆที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนาทักษะการทำงานให้เกิดประสิทธิผล

2) สามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาในการดำเนินชีวิตได้อย่างสร้างสรรค์

3) สามารถค้นคว้า ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆได้เป็นอย่างดี

3.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา

1) กรณีศึกษา

2) อภิปรายกลุ่ม

3) การศึกษาภาคสนาม

4) ปฏิบัติจริงในห้องเรียนบ่อยๆ จนเกิดความชำนาญ

3.3 วิธีการประเมินผล

1) ประเมินตามสภาพจริงจากผลงาน และงานนำเสนอในชั้นเรียน

2) การทดสอบโดยใช้แบบทดสอบหรือสัมภาษณ์

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

1) มีความสามารถในการประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์และสามารถสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น และปรับตัวเชิงวิชาชีพได้

2) มีความสามารถทำงานเป็นกลุ่มในฐานะผู้นำและผู้ตามได้

3) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีสามารถสื่อสารกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี

4) มีความเคารพในสิทธิและควมมีคุณค่าของตนเองและผู้อื่น

4.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

1) ใช้การสอนที่มีการกำหนดกิจกรรมให้มีการทำงานเป็นกลุ่ม การเรียนแบบมีส่วนร่วมปฏิบัติกร

2) มอบหมายงานทำงานที่ต้องประสานงานกับผู้อื่น หรือต้องค้นคว้าหาข้อมูลจากการบุคคลอื่น หรือผู้มีประสบการณ์

4.3 กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

1) ประเมินจากพฤติกรรมและการแสดงออกของนักศึกษาในการนำเสนอรายงานกลุ่มในชั้นเรียน

- 2) สังเกตจากพฤติกรรมที่แสดงออกในการร่วมกิจกรรมต่าง ๆ
- 3) พิจารณาจากผลงาน ความครบถ้วนชัดเจนตรงประเด็นของข้อมูลที่ได้มอบหมาย

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และ การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

- 1) มีความสามารถในการใช้ภาษาไทยและภาษาต่างประเทศในการฟัง การพูด การอ่าน การเขียน และการสรุปประเด็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 2) มีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการติดต่อสื่อสาร รู้จักเลือกรูปแบบของการนำเสนอที่เหมาะสมสำหรับเรื่อง และผู้ฟังที่แตกต่างกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 3) สามารถนำเสนอและสื่อสารโดยใช้สารสนเทศทางคณิตศาสตร์หรือการแสดงสถิติได้
- 4) สามารถเลือกใช้ข้อมูลและสารสนเทศเพื่อประยุกต์ใช้ในการดำรงชีวิตและแก้ไขปัญหาของตนเองได้อย่างเหมาะสม

5.2 กลยุทธ์การสอนที่ใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และ การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

- 1) จัดกิจกรรมการเรียนรู้ในรายวิชาต่าง ๆ ให้นักศึกษาได้วิเคราะห์ จากกรณีศึกษาการเรียนรู้เทคนิค และประยุกต์ใช้ในสถานการณ์ต่างๆ
- 2) การทดลอง การฝึกปฏิบัติ นำเสนอการแก้ปัญหาที่เหมาะสม
- 3) มอบหมายงานให้ผู้เรียนสืบค้นและนำเสนอรายงานในประเด็นที่มีความเกี่ยวข้องกับการเรียน

5.3 กลยุทธ์การประเมินผลการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และ การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ53

- 1) การทดสอบย่อย
- 2) สอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน
- 3) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาจัดทำ
- 4) ประเมินจากแผนปฏิบัติงานหรือโครงการที่

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมิน

1. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อ / รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ผู้สอน
1	ปฐมนิเทศแนะนำบทเรียน/บทที่ 1 กระบวนการงานขาย	3	บรรยาย	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
2	บทที่ 1 การติดตามผลการขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / นำเสนอความคิดเห็น	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
3	บทที่ 2 การประเมินผลการขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / ศึกษากรณีตัวอย่าง / ปฏิบัติจริงในห้องเรียน	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
4	บทที่ 2 การสร้างภาพลักษณ์ของสินค้าในใจผู้บริโภค	3	บรรยายยกตัวอย่าง กรณีตัวอย่างจริงที่เกิดขึ้น (โดยวิทยากรพิเศษ)	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์/ วิทยากรพิเศษ
5	บทที่ 2 การใช้นวัตกรรมในการขาย	3	การนำนวัตกรรมมาใช้ในการประเมินผล (โดยวิทยากรพิเศษ)	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์/ วิทยากรพิเศษ
6	บทที่ 3 การพยากรณ์ผลการขาย	3	บรรยายยกตัวอย่างกรณีตัวอย่าง/ อภิปรายกลุ่ม	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
7	สรุปเนื้อหาบทที่ 1-3	3	อภิปรายกลุ่ม / ทดสอบ	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
8	บทที่ 4 การทำแผนโปรโมทการขายในรูปแบบต่างๆ	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / นำเสนอความคิดเห็น	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์ / วิทยากรพิเศษ
9	บทที่ 4 กระบวนการประเมินผลลัพธ์	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / นำเสนอความคิดเห็น	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
10	บทที่ 5 เทคนิคการขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / ปฏิบัติจริงในห้องเรียน	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
11	บทที่ 5 เทคนิคการขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / ศึกษาและวิเคราะห์กรณีตัวอย่าง	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
12	บทที่ 6 เทคนิคการใช้ภาษาในการขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / นำเสนอความคิดเห็น	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
13	บทที่ 6 เทคนิคการใช้ภาษาในการขาย	3	บรรยายยกตัวอย่าง / ศึกษาและวิเคราะห์กรณีตัวอย่าง	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
14	บทที่ 7 การบริหารติดตามงาน	3	บรรยายยกตัวอย่าง / อภิปราย / นำเสนอความคิดเห็น	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
15	บทที่ 7 การบริหารติดตามงาน	3	บรรยายยกตัวอย่าง / ศึกษาและวิเคราะห์กรณีตัวอย่าง	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์
16	สอบปลายภาค	-	-	ดร.ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรม	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัดส่วนที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมิน
1. การเข้าชั้นเรียน	มีการเข้าชั้นเรียนสม่ำเสมอ	สังเกตพฤติกรรม	ตลอดภาคการศึกษา	
2. การอภิปราย แสดงความคิดเห็น	มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความรู้ความเข้าใจ มีการแสดงความคิดเห็นร่วม	ประเมินผลการแสดงความคิดเห็น	ตลอดภาคการศึกษา	
3. การค้นคว้าและการนำเสนอรายงาน	มีความรู้ความเข้าใจ มีความสามารถในการค้นคว้า มีวิธีการนำเสนอที่ดี	ประเมินผลงานนำเสนอ	ตลอดภาคการศึกษา	10 %
4. ทดสอบกลางภาค	ผ่านตามเกณฑ์	ผลการสอบ	8	30 %
5. ทดสอบปลายภาค	ผ่านตามเกณฑ์	ผลการสอบ	16	40 %

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

คณะวิทยาการจัดการ. (2555). การบริหารงานขาย. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.

Diane Ledingham & Mark Kovac (2009). Sales and Selling .Harvard Business Review. แปลโดย ญัฐยา สิ้นตระกูลผล (2554).

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

<http://www.arit.dusit.ac.th/>

เว็บไซต์สำนักหอสมุดของสถาบันการศึกษาหรือหน่วยงานต่างๆ ที่มีผลงานวิจัย

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

แหล่งเรียนรู้

1. แหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ ในชุมชนและท้องถิ่น เพื่อรวบรวมข้อมูลด้านต่าง ๆ ของชุมชนและท้องถิ่นในการวิเคราะห์ประเด็นปัญหาต่าง ๆ ในหลักการตลาด

2. เว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อในประมวลรายวิชา, นิตยสาร, หนังสือพิมพ์

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาที่จัดทำโดยมหาวิทยาลัย ดังนี้

- 1) การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- 2) การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียน
- 3) แบบประเมินผู้สอน และประเมินรายวิชา

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

การเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอนมีกลยุทธ์ดังนี้

- 1) แบบประเมินผลการเรียนการสอน
- 2) ผลการเรียนของนักศึกษา
- 3) การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้

3. การปรับปรุงการสอน

เมื่อได้ผลประเมินการสอน นำข้อมูลมาวิเคราะห์หาแนวทางพัฒนาปรับปรุงการเรียนการสอนให้ดีขึ้น โดยการสัมมนาการจัดการเรียนการสอนระหว่างกลุ่มผู้สอน การทำวิจัยในชั้นเรียน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

กระบวนการเรียนการสอนมีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้ในวิชา ที่ได้จากการสอบถามนักศึกษา หรือการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา รวมถึงพิจารณาจากผลการทดสอบความรู้ ความเข้าใจ และหลังออกผลการเรียนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยรวมในรายวิชาได้ดังนี้

- 1) การทวนสอบการให้คะแนนจากการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษาโดยอาจารย์อื่น หรือผู้ทรงคุณวุฒิที่ไม่ใช่อาจารย์ประจำหลักสูตร
- 2) มีการตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชาเพื่อตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อเขียน รายงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม

5. การดำเนินการทบทวนและวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

จากการประเมิน และทวนสอบผลสัมฤทธิ์ประสิทธิผลรายวิชา ได้มีการวางแผนปรับปรุงการสอนและรายละเอียดวิชา เพื่อให้เกิดคุณภาพมากขึ้นดังนี้

- 1) ปรับปรุงรายวิชาเป็นประจำอย่างน้อยทุก 2 ปี หรือตามข้อเสนอแนะ
- 2) เรียกประชุมผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อนำผลมาประมวล เสนอแนะแนวทางแก้ไข ปรับปรุง รวมถึงการพัฒนากระบวนการเรียนการสอนให้ดีขึ้น