



การรายงานผลการดำเนินการของรายวิชา (มคอ.5)

ประจำภาคเรียนที่ 1

รหัสวิชา 3572702 ชื่อรายวิชา การบริหารการขาย (Sale Management)

**ตอนเรียน A1 นักศึกษาหลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิตสาขาการบริการลูกค้า
รหัส (2 ตัวแรก) 36**

อาจารย์ผู้สอน

(นาย/นาง/นางสาว) นางสาวชญานันท์ เกิดพิทักษ์

อาจารย์ผู้ประสานงานรายวิชา

(นาย/นาง/นางสาว) นางสาวชญานันท์ เกิดพิทักษ์

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

คำนำ

วิชา การบริหารงานขาย (Sales Management) ได้จัดการเรียนการสอนขึ้นเพื่อให้นักศึกษาในหลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการบริการลูกค้า ได้ทำการศึกษาพร้อมทั้งมีความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการงานขาย เทคนิคการขาย การพยากรณ์การขาย การติดตามผลการขาย อีกทั้งมีความรู้ความเข้าใจในการควบคุมและการคัดเลือกพนักงานขายให้เหมาะสม ซึ่งนักศึกษาสามารถนำความรู้ความสามารถเหล่านี้ไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ต่างๆ ทั้งในปัจจุบัน และในอนาคต อีกทั้งมีความรู้ความสามารถเพียงพอในการประกอบอาชีพต่อไป ในการจัดทำ มคอ.5 นี้ก็เพื่อเป็นประโยชน์ในการ วัดผลการการสอนให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ใน มคอ.3 เพื่อนำไปปรับปรุงการเรียนการสอน รวมทั้งการพัฒนานักศึกษา อีกทั้งเพื่อใช้ในการประเมินผลการเรียนการสอนในครั้งต่อไป อันจะเป็นประโยชน์ต่อตัวผู้เรียนสืบไป

ดร. ชญานันท์ เกิดพิทักษ์

ผู้จัดทำ



สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	4
หมวด 2 การจัดการเรียนการสอนเปรียบเทียบกับแผนการสอน	4
หมวด 3 สรุปผลการจัดการเรียนการสอนของรายวิชา	7
หมวด 4 ปัญหาและผลกระทบต่อการดำเนินการ	8
หมวด 5 การประเมินรายวิชา	8
หมวด 6 แผนการปรับปรุง	9



การรายงานผลการดำเนินการของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
 วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา วิทยาการจัดการ หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิตสาขาการบริการลูกค้า

หมวดที่ 1 ข้อมูลโดยทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา

3572702 การบริหารการขาย
 (Sale Management)

2. รายวิชาที่ต้องเรียนก่อนรายวิชานี้ (ถ้ามี)

ไม่มี

3. อาจารย์ผู้รับผิดชอบ อาจารย์ผู้สอนและกลุ่มเรียน (section)

อ.ดร. ชญานันท์ เกิดพิทักษ์

4. ภาคการศึกษา/ปีการศึกษาที่เปิดสอนรายวิชา

สำหรับนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 2 หลักสูตร บธ.บ.(การบริการลูกค้า) ภาคการศึกษาที่ 1/2558

5. สถานที่เรียน

ห้อง 302 อาคารเรียนรวม 32 ชั้น 3 มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

หมวดที่ 2 การจัดการเรียนการสอนที่เปรียบเทียบกับแผนการสอน

1. รายงานชั่วโมงการสอนจริงเทียบกับแผนการสอน

หัวข้อ	จำนวน ชั่วโมงตาม แผนการสอน	จำนวน ชั่วโมงที่ได้ สอนจริง	ระบุสาเหตุที่การสอนจริงต่างจาก แผนการสอนหากมีความแตกต่าง เกิน 25%
ปฐมนิเทศแนะนำบทเรียน/ บทที่ 1 กระบวนการงานขาย	3	3	
บทที่ 1 การติดตามผลการ ขาย	3	3	
บทที่ 2 การประเมินผลการ ขาย	3	3	
บทที่ 2 การสร้างภาพลักษณ์ ของสินค้าในใจผู้บริโภค	3	3	

หัวข้อ	จำนวน ชั่วโมงตาม แผนการสอน	จำนวน ชั่วโมงที่ได้ สอนจริง	ระบุสาเหตุที่การสอนจริงต่างจาก แผนการสอนหากมีความแตกต่าง เกิน 25%
บทที่ 2 การใช้นวัตกรรมใน การขาย	3	3	
บทที่ 3 การพยากรณ์ผลการ ขาย	3	3	
สรุปเนื้อหาบทที่ 1-3	3	3	
บทที่ 4 การทำแผนโปรโมท การขายในรูปแบบต่างๆ			
บทที่ 4 กระบวนการ ประเมินผลลัพธ์	3	3	
บทที่ 5 เทคนิคการขาย	3	3	
บทที่ 5 เทคนิคการขาย	3	3	
บทที่ 6 เทคนิคการใช้ภาษา ในการขาย	3	3	
บทที่ 6 เทคนิคการใช้ภาษา ในการขาย	3	3	
เทคนิคการขาย	3	3	
บทที่ 7 การบริหารติดตาม งาน	3	3	
บทที่ 7 การบริหารติดตาม งาน	3	3	
สอบปลายภาค			

2. หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน

หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตาม แผน (ถ้ามี)	นัยสำคัญของหัวข้อที่สอนไม่ ครอบคลุมตามแผน	แนวทางชดเชย
ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี

3. ประสิทธิภาพของวิธีสอนที่ทำให้เกิดผลการเรียนรู้ตามที่ระบุในรายละเอียดของรายวิชา

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียด ประสิทธิภาพ รายวิชา	ประสิทธิภาพ		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียด ประสิทธิภาพ รายวิชา	ประสิทธิผล		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
คุณธรรม จริยธรรม	- บรรยายพร้อมยกตัวอย่างกรณีตัวอย่าง - กำหนดให้นักศึกษาดูตัวอย่างที่เกี่ยวข้อง และทดลองปฏิบัติจริง โดยเน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง - อภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ทั้งระดมความคิดเห็นกันในชั้นเรียน โดยสอดแทรกเรื่องคุณธรรม จริยธรรม โดยใช้หลักวิชาการบริหาร การขายเป็นเกณฑ์ในการทำ	/		
ความรู้	- บรรยาย อภิปรายในชั้นเรียน การวิเคราะห์กรณีศึกษา วิเคราะห์กรณีตัวอย่าง มอบหมายให้ทำการศึกษากรณีศึกษาโดยระดมความคิดเห็นในกลุ่ม ร่วมกันแสดงความคิดเห็นกับผลงานของกลุ่มอื่นๆ	/		
ทักษะทางปัญญา	- มอบหมายให้วิเคราะห์กรณีศึกษา และนำเสนอผลการศึกษา - อภิปรายในชั้นเรียน ระดมความคิดเห็นในชั้นเรียน - แสดงความคิดเห็นกับผลงานของกลุ่มอื่นในชั้นเรียน	/		
ทักษะ ความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคล และความ รับผิดชอบ	- จัดกิจกรรม โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ โดยวิเคราะห์กรณีศึกษา ร่วมกัน แบ่งงานกันทำตามความเหมาะสม และการนำเสนองานที่ได้รับมอบหมาย	/		
ทักษะการ วิเคราะห์เชิง ตัวเลข การ สื่อสาร และการ	- มีการทำรายงานสรุปนำเสนอ ด้วยโปรแกรมการคำนวณที่ใช้พื้นฐานการขายเป็นเกณฑ์การคำนวณ - มีการค้นคว้าข้อมูลทางงานขาย	/		

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียด ประสิทธิภาพ รายวิชา	ประสิทธิผล		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
ใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ	ด้วยการใช้เทคโนโลยีต่างๆ			

4. ข้อเสนอการดำเนินการเพื่อปรับปรุงวิธีสอน

ควรเน้นให้มีการฝึกปฏิบัติโดยใช้กรณีศึกษา ฝึกการแก้ไขปัญหาการระดมความคิดเห็นร่วมกันเพื่อให้เกิดข้อสรุป และการแสดงความคิดเห็นเพื่อสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ให้เหมาะสมกับการนำไปใช้ในวิชาชีพทางการขาย มุ่งเน้นกิจกรรมที่ทำให้นักศึกษาไม่สามารถหลีกเลี่ยงการเข้าชั้นเรียนได้

หมวดที่ 3 สรุปผลการจัดการเรียนการสอนของรายวิชา

1. จำนวนนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียน

36 คน

2. จำนวนนักศึกษาที่คงอยู่เมื่อสิ้นสุดภาคการศึกษา

(จำนวนนักศึกษาที่สอบผ่านในรายวิชานี้)

36 คน

3. จำนวนนักศึกษาที่ถอน (W)

ไม่มี

4. การกระจายของระดับคะแนน (เกรด)

ระดับคะแนน	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
A	7	19.45
B+	7	19.45
B	13	36.10
C+	5	13.89
C	4	11.11
D+	0	0
D	0	0
F	0	0
ไม่สมบูรณ์ (I)	0	0
ผ่าน (P,S)	36	36
ตก (U)	0	0
ถอน (W)	0	0

5. ปัจจัยที่ทำให้ระดับคะแนนผิดปกติ (ถ้ามี)

ไม่มี

6. ความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินที่กำหนดไว้ในรายละเอียดรายวิชา

6.1 ความคลาดเคลื่อนด้านกำหนดเวลาการประเมิน

ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
ไม่มี	ไม่มี

6.2 ความคลาดเคลื่อนด้านวิธีการประเมินผลการเรียนรู้

ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
ไม่มี	ไม่มี

7. การทวนสอบผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษา

ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
ไม่มี	ไม่มี

หมวดที่ 4 ปัญหาและผลกระทบต่อการดำเนินการ

1. ประเด็นด้านทรัพยากรประกอบการเรียนและสิ่งอำนวยความสะดวก

ปัญหาในการใช้แหล่งทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน (ถ้ามี)	ผลกระทบ
ไม่มี	ไม่มี

2. ประเด็นด้านการบริหารและองค์กร

ปัญหาด้านการบริหารและองค์กร (ถ้ามี)	ผลกระทบต่อผลการเรียนรู้ของนักศึกษา
ไม่มี	ไม่มี

หมวดที่ 5 การประเมินรายวิชา

1. ผลการประเมินรายวิชาโดยนักศึกษา

1.1 ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยนักศึกษา

นักศึกษาแสดงความคิดเห็นต่อการเรียนการสอนโดยให้มีการแสดงความคิดเห็นร่วมกัน เพื่อหาข้อสรุป ทำให้เกิดความเข้าใจมากขึ้นและเกิดความคิดใหม่ที่จะนำไปใช้ในการปฏิบัติอีก และไม่เกิดความเบื่อหน่ายในการเรียนแบบฟังอย่างเดียว มีการให้คะแนนจากกิจกรรมกลุ่มและพฤติกรรมในกลุ่ม

1.2 ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อผลการประเมินตามข้อ 1.1

การเรียนการสอนวิธีดังกล่าวเป็นการฝึกฝนให้ผู้เรียนเกิดความเข้าใจ เกิดทักษะในการปฏิบัติซ้ำ และสามารถนำไปปฏิบัติจริงได้ เป็นการเรียนแบบทำความเข้าใจโดยการปฏิบัติจริง และยังสามารถนำความคิดเห็นของผู้อื่นมาต่อยอดความคิดของตนเองได้

2. ผลการประเมินรายวิชาโดยวิธีอื่น

2.1 ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยวิธีอื่น

นักศึกษาสามารถเข้าใจได้ดีมากเป็นบางกลุ่มและรองลงมาตามลำดับ ซึ่งมาจากพื้นฐานความรู้ความเข้าใจต่อการเรียน การเข้าชั้นเรียนเป็นประจำ การยอมรับความคิดเห็นเพื่อนร่วมกลุ่ม

2.2 ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อผลการประเมินตามข้อ 2.1

การเรียนแบบมีการรวมกลุ่มแสดงความคิดเห็นเป็นการใช้ความคิดร่วมกันแล้วหาข้อยุติซึ่งเป็นเงื่อนไขการยอมรับผลของกลุ่มร่วมกัน ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการทำงานและการใช้ชีวิตต่อไปได้

หมวดที่ 6 แผนการปรับปรุง

1. ความก้าวหน้าของการปรับปรุงการเรียนการสอนตามที่เสนอในรายงาน/รายวิชาครั้งที่ผ่านมา

แผนการปรับปรุงที่เสนอในภาคการศึกษา/ ปีการศึกษาที่ผ่านมา	ผลการดำเนินการ
ควรเพิ่มกรณีศึกษาที่ให้นักศึกษาได้ฝึกปฏิบัติกัน ชั้นเรียนทั้งควรมีการศึกษาจากผู้เชี่ยวชาญจาก หน่วยงานภายนอก เพิ่มการใช้ วีดีโอ เป็นสื่อการ สอนเพิ่มเติมเพื่อให้เกิดความเข้าใจยิ่งขึ้น	ทำให้นักศึกษาได้เรียนรู้ประสบการณ์จริง เกิดทักษะ ในการปฏิบัติบ่อยๆ และสามารถปฏิบัติจริงได้

2. การดำเนินการอื่นๆ ในการปรับปรุงรายวิชา

ปรับวิธีการสอน เพิ่มตัวอย่างและกรณีศึกษา ให้นักศึกษาได้ค้นคว้าจากแหล่งอื่น ทดลองปฏิบัติจริงให้มากขึ้นโดยให้ผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาร่วมแสดงความคิดเห็น จัดอภิปรายในชั้นเรียนและทั้งการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและหาข้อสรุปเพื่อ เชิญวิทยากรภายนอกมาแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ทั้งการทดลองปฏิบัติจริง

3. ข้อเสนอแผนการปรับปรุงสำหรับภาคการศึกษา/ปีการศึกษาต่อไป

ข้อเสนอ	กำหนดเวลาที่แล้วเสร็จ	ผู้รับผิดชอบ
เชิญผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารงานขาย มาแบ่งปันความรู้ใหม่ ๆ	หลังการสอบกลางภาค ภายใน 3 สัปดาห์	อาจารย์ผู้ประสานงานประจำรายวิชา

4. ข้อเสนอแนะของอาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาต่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

จัดให้นักศึกษาได้ไปศึกษานอกสถานที่ ในหน่วยงานที่มีความเชี่ยวชาญ ทั้งจัดให้มีผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาร่วมบรรยายให้ความรู้แก่นักศึกษา

ชื่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา: ดร.ชญวรินทร์ เกิดพิทักษ์

ลงชื่อ.....วันที่รายงาน 24 ธันวาคม 2558

ชื่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร: ดร.ราเชนทร์ บุญลอยสงค์

ลงชื่อ.....วันที่รายงาน 24 ธันวาคม 2558