

กำหนดการสอน (Course Syllabus)

รหัสวิชา : 2200 - 1005 ชื่อวิชา : การขายเบื้องต้น 2

จำนวน : 2 หน่วยกิต 3 ชั่วโมง

หลักสูตรการศึกษา (Course status) : ปวช.

ความรู้พื้นฐาน (Pre-requisite) : วิชาชีพ

ภาคเรียนที่ (Semester) : 2/2560

วัน-เวลาที่เรียน (Class Meeting) :

ชื่อผู้สอน (Instructor) : ครูรัตนา บุญเลิศ

ที่ทำงาน (Office) : ห้องพัสดุ แผนกวิชาการตลาด

โทรศัพท์ (Phone) : 08-5598-4439

หนังสือเรียน (Text Book) : ผู้แต่ง สิริฐากร ชูทรัพย์

บริษัท สำนักพิมพ์เอมพันธ์ จำกัด

แหล่งค้นคว้าเพิ่มเติม (Reference) : การขายเบื้องต้น 1

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

- เข้าใจกระบวนการขายและจรรยาบรรณของพนักงานขาย
- เข้าใจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับงานขาย
- มีทักษะในการปฏิบัติงานขายตามกระบวนการขายและการบริการลูกค้า
- มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความอดทน ความซื่อสัตย์และจิตบริการ

มาตรฐานรายวิชา

- แสดงความรู้เกี่ยวกับกระบวนการขายและจรรยาบรรณของพนักงานขาย
- ปฏิบัติงานตามกระบวนการขายและบริการลูกค้าตามหลักการ
- ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในกระบวนการขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับกระบวนการขาย การแสวงหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนเข้าพบ การเข้าพบ การเสนอขาย การตอบข้อโต้แย้ง การปิดการขาย การติดตามผลหลังการขาย การบริการก่อนและหลังการขาย จรรยาบรรณของพนักงานขาย เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขาย

สมรรถนะ (Competency)

ความรู้

- มีความรู้เกี่ยวกับกรขาย
- มีความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณของนักขาย

ทักษะ

1. ทักษะในการวางแผนการขาย การเตรียมตัวก่อนการเข้าพบ
2. มีทักษะเขียนคำพูดขาย
3. มีทักษะการพูดนำเสนอขาย การตอบข้อโต้แย้ง การปิดการขายและการติดตามผลหลังการขาย
4. มีทักษะการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ในการขาย

คุณธรรม

1. มีกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความอดทน อดกลั้น ความเชื่อมั่นในตนเอง ความละเอียดรอบคอบ และความริเริ่มสร้างสรรค์
2. มีคุณธรรมและจริยธรรมอันพึงประสงค์ ได้แก่ ขยัน ประหยัด ซื่อสัตย์ มีวินัย สะอาด สามัคคีและมีน้ำใจ

ตัวชี้วัด(KPI : Key Performance Indicator)

1. นักเรียน นักศึกษาสามารถบอกความรู้เกี่ยวกับการขายได้
2. นักเรียน นักศึกษาสามารถปฏิบัติการขายได้ครบ 7 ขั้นตอนการขายได้
3. นักเรียน นักศึกษามีแนวคิดในการเป็นนักขายที่ดี
4. นักเรียน นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ไม่ต่ำกว่า 2.00

เกณฑ์การให้คะแนน(Mark Allocation)

| เกณฑ์การให้คะแนนมี ..6.. ส่วน | 100% |
|-------------------------------|------------------|
| 1. จิตพิสัย | 20 คะแนน |
| 2. การวางแผนและการขายเค้ก | 20 คะแนน |
| 3. การออมเงิน | 10 คะแนน |
| 4. บุคลิกภาพพนักงานขาย | 10 คะแนน |
| 5. การสอบกลางภาค | 20 คะแนน |
| 6. การสอบปลายภาค | 20 คะแนน |
| รวม | 100 คะแนน |

วิธีการสอน(Instructional Strategies)

1. การสอนแบบกิจกรรมกลุ่มและการระดมความคิดเห็น
2. การสอนแบบบรรยาย
3. การสอนแบบมีสื่อประกอบการสอน Power Point
4. การสอนแบบเพื่อนช่วยเพื่อน
5. การสอนแบบให้ศึกษาหาความรู้ด้วยตนเอง

การมอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้า(Work Assignments)

1. การทำรายงาน

2. การสร้างทีมงานนักการตลาดให้ประสบความสำเร็จ
3. ข่าวสารทางธุรกิจ
4. แผนธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ
5. ตัวอย่างแผนการตลาดและแผนธุรกิจ

เกณฑ์การประเมินผล (Assessment)

| ระดับคะแนน | ระดับผลการเรียน | ความหมาย |
|------------|-----------------|------------------|
| 80-100 | 4.00 | การเรียนดีเยี่ยม |
| 75-79 | 3.50 | การเรียนดีมาก |
| 70-74 | 3.00 | การเรียนดี |
| 65-69 | 2.50 | การเรียนดีพอใช้ |
| 60-64 | 2.00 | การเรียนพอใช้ |
| 55-59 | 1.50 | การเรียนอ่อน |
| 50-54 | 1.00 | การเรียนอ่อนมาก |
| 0-49 | 0 | การเรียนชั้นต่ำ |

รายละเอียดกำหนดการสอน ชื่อวิชา : การขายเบื้องต้น 2 จำนวน 18 ครั้ง 54 ชั่วโมง

| ที่ | หัวข้อ | กิจกรรมและ กระบวนการสอน | สื่อการสอน | การประเมินผล | สมรรถนะของ ผู้เรียน |
|-----|---|----------------------------|--|--|--|
| 1 | ความหมายและความสำคัญของ กระบวนการขาย | - การสอนแบบ บรรยาย | Power point ความหมายและ ความสำคัญของ กระบวนการขาย | - การสังเกต - การทดสอบ ความหมายและ ความสำคัญของ กระบวนการขาย | อธิบายความหมาย และความสำคัญ ของกระบวนการ ขายได้ |
| 2 | การแสวงหาผู้มุ่งหวัง | - การสอนแบบ | Power point | - การสังเกต | อธิบายเกี่ยวกับ |

| | | | | | |
|------------|---------------------------|--|--|---|---|
| | | บรรยาย - กิจกรรมกลุ่ม การทำงานเป็นทีม | การแสวงหาผู้ มุ่งหวัง | - การสัมภาษณ์ - การพูดนำเสนอ แนวความคิด | การแสวงหาผู้ มุ่งหวังได้ |
| 3 | การเตรียมตัวก่อนการเข้าพบ | - การสอนแบบ บรรยาย - กิจกรรมกลุ่ม | Power point การเตรียมตัวก่อน การเข้าพบ | - การสังเกต - การสัมภาษณ์ | อธิบายเกี่ยวกับ การเตรียมตัวก่อน การเข้าพบได้ |
| 4 | การเข้าพบ | - การสอนแบบ บรรยาย - กิจกรรมกลุ่ม การเข้าพบ | Power point การเข้าพบ | - การสังเกต - การสัมภาษณ์ | อธิบายเกี่ยวกับ การเข้าพบได้ |
| ที่ | หัวข้อ | กิจกรรมและ กระบวนการสอน | สื่อการสอน | การประเมินผล | สมรรถนะของ ผู้เรียน |
| 5 | การเสนอขายและการสาธิต | - การสอนแบบ บรรยาย - การสอนโดยใช้ โมเดลการเสนอ ขายและการสาธิต - กิจกรรมกลุ่ม การทำงานเป็นทีม | Power point การเสนอขายและ การสาธิต | - การสังเกต - การสัมภาษณ์ - การทดสอบการ เสนอขายและการ สาธิต | -อธิบายการเสนอ ขายและการสาธิต ได้ |
| 6 | การจัดซื้อโต้แย้ง | - การสอนแบบ บรรยาย - กิจกรรมกลุ่มการ จัดซื้อโต้แย้ง | - Power point การจัดซื้อโต้แย้ง | - การสังเกต - การสัมภาษณ์ การจัดซื้อโต้แย้ง | -อธิบายการจัด ซื้อโต้แย้งได้ -สามารถจัดซื้อ โต้แย้งในการขาย ได้ |
| 7 | การปิดการขาย | - การสอนแบบ บรรยาย - กิจกรรมกลุ่ม | - Power point การปิดการขาย | - การสังเกต - การสัมภาษณ์ - การทดสอบการ | - อธิบายขั้นตอน และเทคนิคการปิด การขายได้ |

| | | | | | |
|----|--------------------------------------|-------------------------------------|--|--|---|
| | | | | ปิดการขาย | |
| 8 | กิจกรรมหลังการขาย | - การสอนแบบบรรยาย - กิจกรรมกลุ่ม | - Power point กิจกรรมหลังการขาย - เอกสารประกอบการสอน | - การสังเกต - การทดสอบการจัดกิจกรรมหลังการขาย | -อธิบายกิจกรรมหลังการขาย -มีทักษะการจัดกิจกรรมหลังการขาย |
| 9 | จรรยาบรรณของนักศึกษา | - การสอนแบบบรรยาย - กิจกรรมกลุ่ม | - Power point จรรยาบรรณของนักศึกษา | - การสังเกต - การสัมภาษณ์จรรยาบรรณของนักศึกษา | -อธิบายเกี่ยวกับจรรยาบรรณของนักศึกษา |
| 10 | เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขาย | - การสอนแบบบรรยาย - กิจกรรมกลุ่ม | - Power point เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขาย | - การสังเกต - การทดสอบทักษะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขาย | -มีทักษะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขาย |

หมายเหตุ

รายละเอียดกำหนดการสอน ชื่อวิชา การสร้างตราสินค้าในช่องกิจกรรมและกระบวนการจัดการเรียนการสอน **ที่เน้น**

ผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง (CIPPA Model) มีความหมายดังนี้

C (Construction) คือ ครูจัดกิจกรรมให้ผู้เรียนมีโอกาสสร้างความรู้ด้วยตนเอง

I (Interaction) คือ ให้นักเรียนทำกิจกรรมที่เปิดโอกาสให้นักเรียนได้มีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมและแหล่งเรียนรู้

หลากหลาย

P (Physical Participation) คือ จัดกิจกรรมให้ผู้เรียนได้เคลื่อนไหวร่างกาย

P (Process Learning) คือ จัดกิจกรรมให้นักเรียนได้เรียนรู้กระบวนการต่างๆ เช่น กระบวนการคิด กระบวนการแก้ปัญหา กระบวนการทำงานให้สำเร็จ

A (Application) คือ การจัดกิจกรรมให้นักเรียนนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน