

กำหนดการสอน (Course Syllabus)

รหัสวิชา : 2202 - 2113 ชื่อวิชา: การขายออนไลน์

จำนวน : 3 หน่วยกิต 4 ชั่วโมง

หลักสูตรการศึกษา (Course status) : ปวช.3 การตลาด

ความรู้พื้นฐาน (Pre-requisite) : การใช้อินเทอร์เน็ต การขาย 1

ภาคเรียนที่(Semester) : 1/2560

วัน-เวลาที่เรียน (Class Meeting)

ชื่อผู้สอน (Instructor) :นางสาวรัตนา บุญเลิศ

ที่ทำงาน (Office) : แผนกการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาเชียงราย

โทรศัพท์ (Phone) :085-598-4439

อีเมล (E-Mail) :rattana2522@gmail.com

หนังสือเรียน (Text Book) : วัลภา สรรเสริญ ดร.นุตประวีณ์ เลิศกาญจนวัตติ การขายออนไลน์ กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์
จิตร์วัฒน์ , 2557.

แหล่งคว่าเพิ่มเติม (Reference) :

จุดประสงค์รายวิชาเพื่อให้

1. เข้าใจหลัก และกระบวนการขายออนไลน์
2. มีทักษะในการขายสินค้าออนไลน์
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
ความรับผิดชอบ ความสนใจใฝ่รู้ และความละเอียดรอบคอบ

มาตรฐานรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการกระบวนการขายออนไลน์และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อและตลาดเป้าหมาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณการขายออนไลน์ กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์
3. ขายสินค้าออนไลน์ตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด
4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขายออนไลน์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการ และกระบวนการขายออนไลน์ รูปแบบและประโยชน์การขาย
สินค้าออนไลน์ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์ ตลาดเป้าหมาย แนวโน้มการตลาดออนไลน์
จรรยาบรรณการขายออนไลน์ กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์ เทคโนโลยีสารสนเทศและ
สื่อสารการขายออนไลน์ การ

สมรรถนะ (Competency)

ความรู้ นักเรียนมีความรู้อธิบาย/บอก

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการกระบวนการขายออนไลน์และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อและตลาดเป้าหมาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณการขายออนไลน์ กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์

ทักษะ

1. ขายสินค้าออนไลน์ตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด
2. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขายออนไลน์

คุณธรรม

1. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความรับผิดชอบ ความสนใจใฝ่รู้ และความละเอียดรอบคอบ

ตัวชี้วัด (KPI: Key Performance Indicator)

1. ผู้เรียนสามารถประยุกต์ความรู้เกี่ยวกับการการขายออนไลน์ มาใช้งานได้เหมาะสม
2. ผู้เรียนสามารถขายสินค้าออนไลน์ ตามหลักการและสถานการณ์ทางการตลาด
3. ผู้เรียนผ่านการประเมินรายวิชาที่ระดับคะแนน 2.0 ขึ้นไป ร้อยละ 80 ของจำนวนผู้เรียนทั้งหมด

เกณฑ์การให้คะแนน (Mark Allocation)

เกณฑ์การให้คะแนน มี 4 ส่วน

100%

1. เวลาเรียนการแต่งกายและความประพฤติ	20%
2. การสืบค้นและรายงานกลุ่ม	20%
3. เกณฑ์คะแนนระหว่างเรียน	40%
4. การสอบประมวลความรู้	20%

วิธีการสอน (Instructional Strategies)

การจัดการเรียนการสอนแบบผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง (CIPPA Model) มุ่งให้ผู้เรียนได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมการเรียนรู้ทั้งทางด้านร่างกายสติปัญญา สังคม และอารมณ์ ดังนี้

1. บรรยายและให้นักศึกษาทำการค้นคว้าจากหนังสือ และอินเทอร์เน็ต
2. ศึกษาเว็บไซต์การขายออนไลน์ นำเสนอสินค้าและร้านค้าออนไลน์
3. การสอนทุกครั้งใช้ภาพนิ่ง PowerPoint และภาพเคลื่อนไหว ประกอบการบรรยาย
4. ทุกสัปดาห์ที่เรียนนักเรียนทุกคนต้องได้รับความรู้คำศัพท์ภาษาอังกฤษครั้งละอย่างน้อย 5 คำ

การมอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้า (Work Assignments)

ให้นักศึกษานำความรู้จากการเรียนวิชาการขายออนไลน์ มาประยุกต์เพื่อให้เหมาะสมกับตลาดเป้าหมาย ศึกษาเทคโนโลยีที่เหมาะสมเกี่ยวกับการขายออนไลน์ สร้างชิ้นงานเกี่ยวกับการสร้างร้านค้าออนไลน์จาก Facebook การปฏิบัติพร้อมทั้งแบ่งกลุ่มนักเรียนเป็นกลุ่ม ๆ ละไม่เกิน 2 คน ทำงานกลุ่มละ 1 ชิ้นงานกำหนดให้มีการรายงานความก้าวหน้าของชิ้นงานกับครูผู้สอนทุกสัปดาห์โดยมีแบบบันทึกความก้าวหน้าของงานที่ทำทุกครั้ง ผ่าน Google drive

เกณฑ์การประเมินผล (Assessment)

ระดับคะแนน	ระดับผลการเรียน	ความหมาย
80 - 100	4.0	การเรียนดีเยี่ยม
75 - 79	3.5	การเรียนดีมาก
70 - 74	3.0	การเรียนดี
65 - 69	2.5	การเรียนดีพอใช้

ระดับคะแนน	ระดับผลการเรียน	ความหมาย
60 - 64	2.0	การเรียนพอใช้
55 - 59	1.5	การเรียนอ่อน
50 - 54	1.0	การเรียนอ่อนมาก
0 - 49	0	การเรียนชั้นต่ำ

รายละเอียดกำหนดการสอนชื่อวิชา : การขายออนไลน์
5 หน่วยการเรียนรู้ 18 ครั้ง 72 ชั่วโมง

ที่	หัวข้อ	กิจกรรมและกระบวนการสอน	สื่อการสอน	การประเมินผล	สมรรถนะของผู้เรียน
1-2	หลักการขายออนไลน์	ฟังครูแนะนำการเรียน และบรรยายถึงภาพรวมเกี่ยวกับการขายออนไลน์ ร้านค้า และสินค้าออนไลน์ ศึกษาการใช้ Googlr Drive	Power Point, Internet, วีดีโอ	Pre-Test, ประเมิน ตามสภาพจริง	ใช้ห้องปฏิบัติการ คอมพิวเตอร์ค้นคว้า ร้านค้า และสินค้าออนไลน์ ศึกษาการใช้ Googlr Drive
2	กระบวนการขายและรูปแบบการขายออนไลน์	บรรยาย และ ศึกษา กระบวนการขายและรูปแบบการขายออนไลน์	Power Point, Internet, วีดีโอ	งานที่ส่ง, ประเมินตามสภาพจริง	สืบค้นข้อมูลเพิ่มเติม ทางอินเทอร์เน็ต
3-4	ตลาดเป้าหมายและแนวโน้มการขายออนไลน์	ฟังครูบรรยายตลาดเป้าหมาย และแนวโน้มการขายออนไลน์ ดูวีดีทัศน์	Power Point, Internet, วีดีโอ	งานที่ส่ง, ประเมิน ตามสภาพจริง	สืบค้นข้อมูลเพิ่มเติม ทางอินเทอร์เน็ต
5-6	เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การขายออนไลน์	ศึกษาวิธีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขายออนไลน์	Power Point, Internet, วีดีโอ	งานส่ง, ประเมิน ตามสภาพจริง	ทำแบบฝึกหัดท้ายบท
7-8	กฎหมาย จรรยาบรรณ องค์กร ที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์	ฟังครูบรรยายกฎหมาย จรรยาบรรณ องค์กร ที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์	Power Point, Internet, วีดีโอ		ทำใบงานกฎหมาย จรรยาบรรณ องค์กร ที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์
9-10	การสร้างร้านค้าออนไลน์โดยใช้ Facebook	ศึกษาและฝึกปฏิบัติการสร้างร้านค้าออนไลน์โดยใช้ Facebook : CIPP	Power Point, Internet, วีดีโอ	งานที่ส่ง, ประเมิน ตามสภาพจริง	ทำใบงานการสร้างร้านค้าออนไลน์โดยใช้

11-12	สร้างร้านค้าออนไลน์	ศึกษาและปฏิบัติการสร้างร้านค้าออนไลน์ : CIPP	Power Point, Internet,วิดีโอ	งานที่ส่ง, ประเมิน ตามสภาพจริง	ทำใบงานฝึกปฏิบัติการสร้างร้านค้าออนไลน์
13-14	สร้างร้านค้าออนไลน์	ศึกษาและสร้างร้านค้าออนไลน์: CIPP	Power Point, Internet,วิดีโอ	งานที่ส่ง, ประเมิน ตามสภาพจริง	ทำใบงานกาสร้างร้านค้าออนไลน์
15	สร้างร้านค้าออนไลน์ และประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การขายออนไลน์	ศึกษาและปฏิบัติการสร้างสร้างร้านค้าออนไลน์: CIPP	Power Point, Internet,วิดีโอ	งานที่ส่ง, ประเมิน ตามสภาพจริง	ทำใบงานการสร้างร้านค้าออนไลน์
16	การใช้งานมัลติมีเดียบนร้านค้าออนไลน์ และประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารการขายออนไลน์	ศึกษาการใช้งานมัลติมีเดียในร้านค้าออนไลน์ : CIPP	Power Point, Internet,วิดีโอ	งานที่ส่ง, ประเมิน ตามสภาพจริง	ศึกษาเรื่อง การใช้งานมัลติมีเดียบนร้านค้าออนไลน์

ที่	หัวข้อ	กิจกรรมและกระบวนการสอน	สื่อการสอน	การประเมินผล	สมรรถนะของผู้เรียน
17	การสื่อสารการตลาดร้านค้าออนไลน์ไปยังกลุ่มเป้าหมาย	ศึกษาเรื่อง การสื่อสารการตลาด และ ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขายออนไลน์ : CIPP	Power Point, Internet,วิดีโอ	งานที่ส่ง, ประเมิน ตามสภาพจริง	ศึกษาการสื่อสารการตลาด สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการขายออนไลน์
18	สอบมาตรฐานรายวิชา (Pretest, Post Test, Examination)	ทดสอบมาตรฐานรายวิชา : PPA	แบบทดสอบ, Computer	การทดสอบ	

หมายเหตุ

รายละเอียดกำหนดการสอน ชื่อวิชา : การขายออนไลน์

ในชองกิจกรรมและกระบวนการ การจัดการเรียนการสอน ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง (CIPPA Model) มีความหมายดังนี้

C (Construction) คือ ครูจัดกิจกรรมที่ให้ผู้เรียนมีโอกาสสร้างความรู้ด้วยตนเอง

I (Interaction) คือ ให้นักเรียนทำกิจกรรมที่เปิดโอกาสให้นักเรียนได้มีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมกับบุคคลและแหล่งความรู้ที่หลากหลาย

P (Physical Participation) คือ จัดกิจกรรมที่ให้ผู้เรียนได้เคลื่อนไหวร่างกาย

P (Process Learning) คือ จัดกิจกรรมที่ให้นักเรียนได้เรียนรู้กระบวนการต่างๆ เช่นกระบวนการคิด กระบวนการแก้ปัญหา กระบวนการทำงานให้สำเร็จ

A (Application) คือ การจัดกิจกรรมที่ให้นักเรียนได้นำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน