**วิทยาลัยเทคโนโลยี ไทย–อินโดจีน**

|  |  |
| --- | --- |
| **ใบงานที่ 2** | **คะแนนที่ได้** |
| **รายวิชา** การขายเบื้องต้น **รหัสวิชา** 20200-1003 | **คะแนนเต็ม**  |
| **หน่วยที่ 1** ความรู้เกี่ยวกับการขายและแนวคิดทางการตลาด | **ภาคเรียนที่** 1/2563 |
| **เรื่อง** ความรู้เกี่ยวกับการขายและแนวคิดทางการตลาด | **สอนโดย** อ.ภาวิณีย์ จันโททัย |
| **จุดประสงค์**1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความ มีมนุษยสัมพันธ์ |

**ชื่อ-สกุล.........................................................................................ระดับชั้น.........................เลขที่...................**





**วิทยาลัยเทคโนโลยี ไทย–อินโดจีน**

|  |  |
| --- | --- |
| **เอกสารประกอบการเรียนรู้**  | **ปีการศึกษา** 1/2563 |
| **รายวิชา** การขายเบื้องต้น **รหัสวิชา** 20200-1003 |
| **เรื่อง** ความรู้เกี่ยวกับการขายและแนวคิดทางการตลาด |
| **สอนโดย** อ.ภาวิณีย์ จันโททัย |
| **จุดประสงค์รายวิชา** 1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความ มีมนุษยสัมพันธ์**สมรรถนะรายวิชา** 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย3. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ**สาระสำคัญ** การขายเป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจทุกประเภท เพราะการขายที่ดีจะสามารถสร้างรายได้มหาศาลให้แก่องค์กร และสามารถทำให้องค์กรได้รับผลกำไรตอบแทนสูงสุดซึ่งเป็นเป้าหมายสำคัญของธุรกิจ การขายเป็นอาชีพที่มีความเป็นอิสระ มีความท้าทายในตัวเอง เป็นวิชาชีพที่จะต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ เพื่อสร้างความเชื่อถือ และไว้วางใจจากลูกค้าซึ่งจะทำให้เกิดการซื้อในที่สุด ดังนั้นการที่จะเป็นพนักงานขายที่ดีนั้น ควรต้องศึกษาแนวทางในการประกอบอาชีพทั้งด้านที่เป็นทฤษฎีและด้านปฏิบัติเพื่อให้เข้าใจว่าการขายมีความสำคัญอย่างไรต่อองค์กรธุรกิจที่เราดำเนินงานอยู่ พร้อมกันนี้ต้องเข้าใจถึงแนวความคิด ทางการตลาดที่จำเป็นต่อระบบธุรกิจด้วย เพราะจะทำให้เกิดแนวทางการปฏิบัติด้านต่างๆ เช่น การผลิตสินค้า การตั้งราคา การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย ตลอดจนการกระจายสินค้าและบริการต่างๆ ไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ**ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง** 1. บอกความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขายได้ 2. อธิบายหลักพื้นฐานของการขายได้ 3. บอกหน้าที่ของการขายได้ 4. บอกวิวัฒนาการของการขายได้ 5. บอกแนวความคิดทางการขายกับแนวความคิดทางการตลาดได้**สาระการเรียนรู้**1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย2. หลักพื้นฐานของการขาย3. หน้าที่ของการขาย4. วิวัฒนาการของการขาย5. แนวความคิดทางการขายกับแนวความคิดทางการตลาด**กิจกรรมการเรียนรู้****ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน**1. ครูเล่าเรื่องการขายในอดีตให้นักเรียนฟัง ว่ามีความเป็นมาอย่างไรบ้าง เพื่อเปรียบเทียบกับการขายในปัจจุบัน ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว 2. นักเรียนยกตัวอย่างการขายในธุรกิจแต่ละประเภทตามขนาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีความจำเป็นและสำคัญ ต่อการดำเนินชีวิตของแต่ละบุคคลในสังคมที่พัฒนาไปตามยุคสมัย พร้อมกับการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของประเทศ**ขั้นสอน**3. ครูกล่าวถึงการตลาดในปัจจุบัน ซึ่งเป็นกิจกรรมของระบบการดำเนินงานทางธุรกิจทั้งหมด ที่เกี่ยวข้องกับ การวางแผน การกำหนดราคา การจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ เพื่อให้ตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้า ทั้งในปัจจุบัน และผู้ที่คาดว่าจะเป็นลูกค้าในอนาคต4. ให้นักเรียนเล่าประสบการณ์เกี่ยวกับการตลาดตามความเข้าใจ ซึ่งนักเรียนได้พบเห็นกิจกรรมการตลาดทั่วไป ของการดำเนินธุรกิจ ที่มีขั้นตอนและมีการวางแผนเป็นแนวทางในการปฏิบัติ เพื่อตอบสนองความจำเป็น และความต้องการของผู้บริโภค โดยอาศัยกระบวนการของการแลกเปลี่ยน5. ครูผู้สอนใช้เทคนิคการสอนโดยใช้การบรรยาย (Lecture) เพื่อช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ ที่กำหนด โดยการพูด บอก เล่า อธิบาย ในสิ่งที่ต้องการสอนแก่ผู้เรียน ให้ผู้เรียนซักถาม แล้วประเมินการเรียนรู้ของผู้เรียนด้วยวิธีใดวิธีหนึ่ง ซึ่งมีองค์ประกอบสำคัญที่ขาดไม่ได้ของวิธีสอน ได้แก่ - ความหมายและความสำคัญของการขาย - แนวความคิดเกี่ยวกับการตลาด- หลักพื้นฐานของการขาย - แนวคิดในการทำธุรกิจแบบเศรษฐกิจพอเพียง- หน้าที่ของการขาย - หน้าที่ของการตลาด- ความหมายและความสำคัญของการตลาด - ความสัมพันธ์ระหว่างการขายและการตลาด6. ให้นักเรียนแบ่งกลุ่มตามความเหมาะสม กลุ่มละ 4-5 คน โดยแต่ละกลุ่มหาบทความในนิตยสารหรือสื่อสิ่งพิมพ์ธุรกิจมากลุ่มละ 2 บทความ ดังนี้ 6.1. บทความแนวคิดเกี่ยวกับการขาย “Selling Concept” 6.2. บทความแนวคิดเกี่ยวกับการตลาด “Marketing Concept’ 7. ให้แต่ละกลุ่มนำบทความที่หามาได้นั้น นำเสนอหน้าชั้นเรียน ตามสาระสำคัญดังนี้ 7.1. บทความนั้นเกี่ยวกับแนวคิดการขายอย่างไรบ้าง 7.2. บทความนั้นเกี่ยวกับแนวคิดการตลาดอย่างไรบ้าง8. ประธานกลุ่มสังเกตพฤติกรรมการปฏิบัติงานกลุ่มจดบันทึกคะแนน9. ครูอธิบายและให้คำแนะนำเพื่อแก้ไขข้อที่ไม่ถูกต้อง หรือให้นักเรียนอภิปรายซักถามข้อสงสัย **ขั้นสรุปและการประยุกต์**10. ครูถามคำถามหรือกำหนดปัญหาโดยให้นักเรียนระดมสมองช่วยกันคิดหาคำตอบแล้วอธิบายคำตอบให้เพื่อนทุกคนในกลุ่มของตนเองเข้าใจ11. ครูใช้วิธีสุ่มนักเรียนทุกกลุ่มตอบคำถามและอธิบายให้เพื่อนฟังทั้งชั้นเรียน12. ครูสรุปเนื้อหาเรื่องการขายและความคิดทางการตลาดอีกครั้ง โดยใช้แผ่นใสประกอบ13. นักศึกษาทำแบบประเมินผลการเรียนรู้14. นักเรียนตรวจคำตอบจากแผ่นใสและประเมินตนเองจากแบบประเมินตนเอง**สื่อและแหล่งการเรียนรู้**1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์2. นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด3. กิจกรรมการเรียนรู้4. Powerpoint**หลักฐาน**1. ใบเช็กชื่อ2. สมุดบันทึกการส่งงาน3. แผนจัดการเรียนรู้**การวัดผลและการประเมินผล** **วิธีวัดผล**1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง2. ตรวจแบบประเมินผลการเรียนรู้3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์**เครื่องมือวัดผล**1. คำถาม2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์**เกณฑ์การประเมินผล**1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับการประเมิน ตามสภาพจริง**กิจกรรมเสนอแนะ**นักเรียนบอกแนวความคิดเกี่ยวกับการตลาด และแนวคิดในการทำธุรกิจแบบเศรษฐกิจพอเพียง |

**ชื่อ-สกุล.........................................................................................ระดับชั้น.........................เลขที่...................**