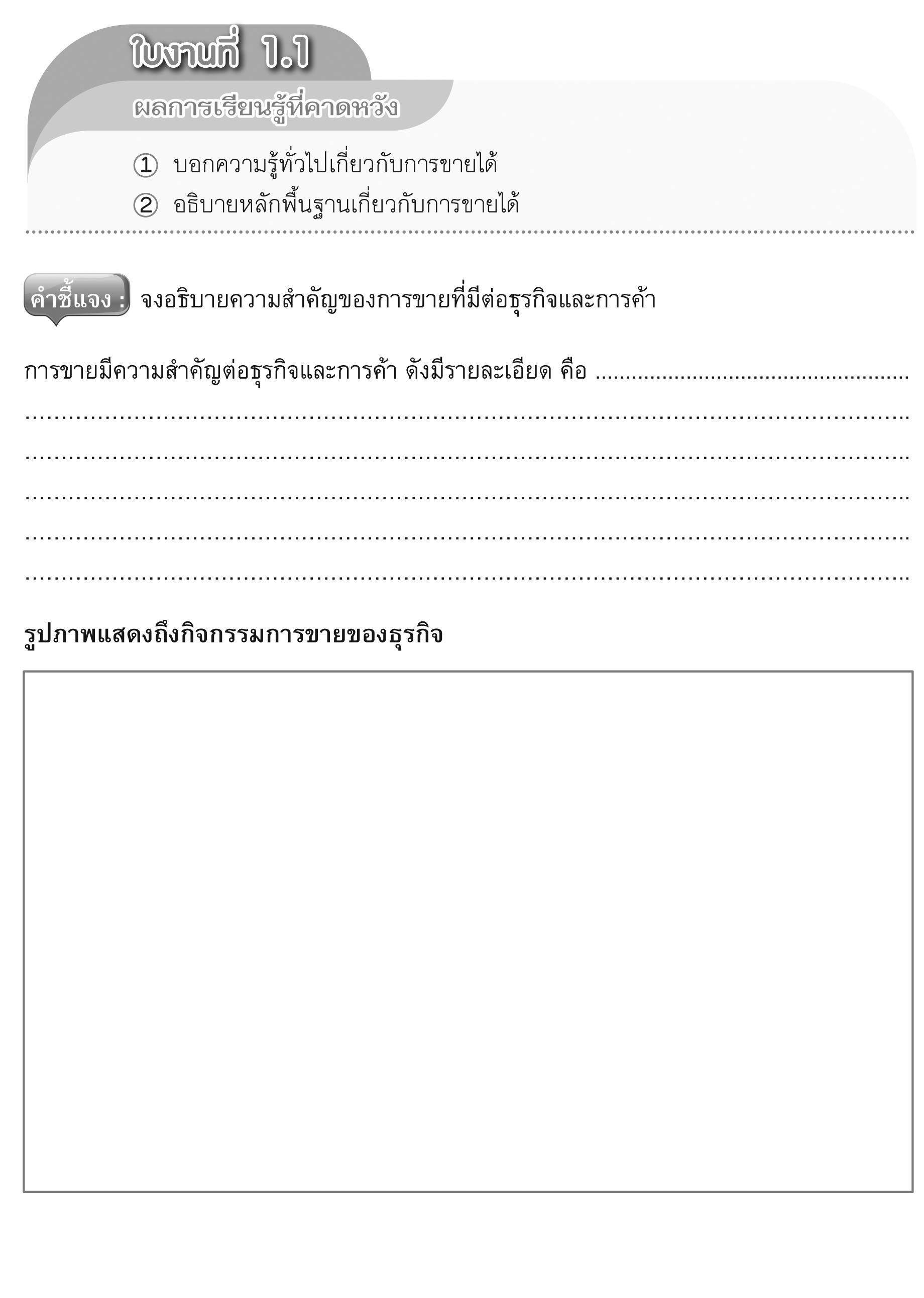
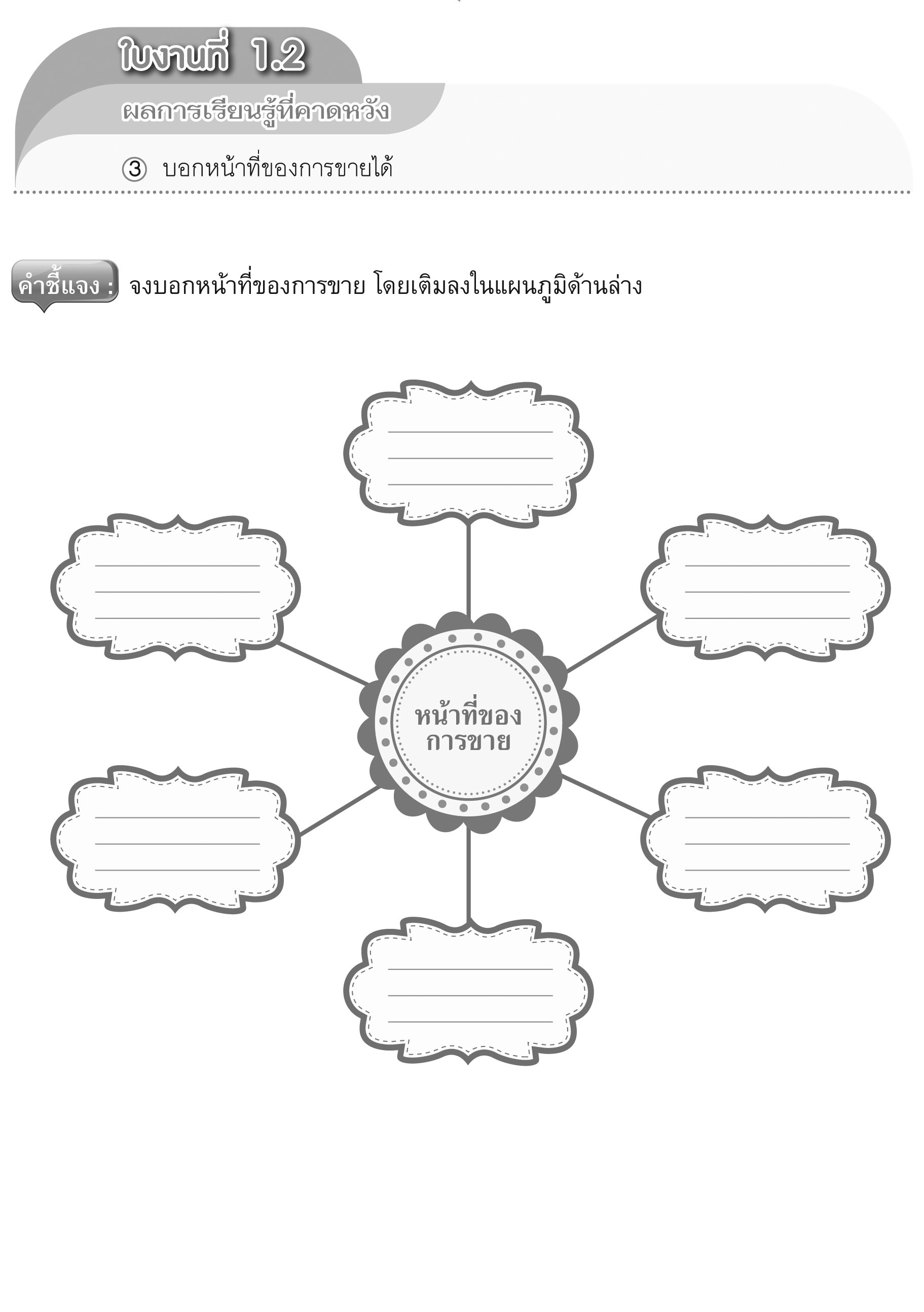
**วิทยาลัยเทคโนโลยี ไทย–อินโดจีน**

|  |  |
| --- | --- |
| **ใบงานที่ 2** | **คะแนนที่ได้** |
| **รายวิชา** การขายเบื้องต้น **รหัสวิชา** 20200-1003 | **คะแนนเต็ม** |
| **หน่วยที่ 1** ความรู้เกี่ยวกับการขายและแนวคิดทางการตลาด | **ภาคเรียนที่** 1/2563 |
| **เรื่อง** ความรู้เกี่ยวกับการขายและแนวคิดทางการตลาด | **สอนโดย** อ.ภาวิณีย์ จันโททัย |
| **จุดประสงค์**  1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย  2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี  3. 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 และความรู้พื้นฐานของงานขาย  2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี  3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความ มีมนุษยสัมพันธ์  **สมรรถนะรายวิชา**  1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย  2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย  3. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ  **สาระสำคัญ**  การขายเป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจทุกประเภท เพราะการขายที่ดีจะสามารถสร้าง รายได้มหาศาลให้แก่องค์กร 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. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย  2. หลักพื้นฐานของการขาย  3. หน้าที่ของการขาย  4. วิวัฒนาการของการขาย  5. แนวความคิดทางการขายกับแนวความคิดทางการตลาด  **กิจกรรมการเรียนรู้**  **ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน**  1. ครูเล่าเรื่องการขายในอดีตให้นักเรียนฟัง ว่ามีความเป็นมาอย่างไรบ้าง เพื่อเปรียบเทียบกับการขายในปัจจุบัน ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว  2. นักเรียนยกตัวอย่างการขายในธุรกิจแต่ละประเภทตามขนาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีความจำเป็นและสำคัญ ต่อการดำเนินชีวิตของแต่ละบุคคลในสังคมที่พัฒนาไปตามยุคสมัย พร้อมกับการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของประเทศ  **ขั้นสอน**  3. ครูกล่าวถึงการตลาดในปัจจุบัน ซึ่งเป็นกิจกรรมของระบบการดำเนินงานทางธุรกิจทั้งหมด ที่เกี่ยวข้องกับ การวางแผน การกำหนดราคา การจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ เพื่อให้ตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้า ทั้งในปัจจุบัน และผู้ที่คาดว่าจะเป็นลูกค้าในอนาคต  4. ให้นักเรียนเล่าประสบการณ์เกี่ยวกับการตลาดตามความเข้าใจ ซึ่งนักเรียนได้พบเห็นกิจกรรมการตลาดทั่วไป ของการดำเนินธุรกิจ ที่มีขั้นตอนและมีการวางแผนเป็นแนวทางในการปฏิบัติ เพื่อตอบสนองความจำเป็น และความต้องการของผู้บริโภค โดยอาศัยกระบวนการของการแลกเปลี่ยน  5. ครูผู้สอนใช้เทคนิคการสอนโดยใช้การบรรยาย (Lecture) เพื่อช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ ที่กำหนด โดยการพูด บอก เล่า อธิบาย ในสิ่งที่ต้องการสอนแก่ผู้เรียน ให้ผู้เรียนซักถาม แล้วประเมินการเรียนรู้ของผู้เรียนด้วยวิธีใดวิธีหนึ่ง ซึ่งมีองค์ประกอบสำคัญที่ขาดไม่ได้ของวิธีสอน ได้แก่  - ความหมายและความสำคัญของการขาย - แนวความคิดเกี่ยวกับการตลาด  - หลักพื้นฐานของการขาย - แนวคิดในการทำธุรกิจแบบเศรษฐกิจพอเพียง  - หน้าที่ของการขาย - หน้าที่ของการตลาด  - ความหมายและความสำคัญของการตลาด - ความสัมพันธ์ระหว่างการขายและการตลาด  6. 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. บทความนั้นเกี่ยวกับแนวคิดการตลาดอย่างไรบ้าง  8. ประธานกลุ่มสังเกตพฤติกรรมการปฏิบัติงานกลุ่มจดบันทึกคะแนน  9. ครูอธิบายและให้คำแนะนำเพื่อแก้ไขข้อที่ไม่ถูกต้อง หรือให้นักเรียนอภิปรายซักถามข้อสงสัย    **ขั้นสรุปและการประยุกต์**  10. ครูถามคำถามหรือกำหนดปัญหาโดยให้นักเรียนระดมสมองช่วยกันคิดหาคำตอบแล้วอธิบายคำตอบให้เพื่อนทุกคนในกลุ่มของตนเองเข้าใจ  11. ครูใช้วิธีสุ่มนักเรียนทุกกลุ่มตอบคำถามและอธิบายให้เพื่อนฟังทั้งชั้นเรียน  12. ครูสรุปเนื้อหาเรื่องการขายและความคิดทางการตลาดอีกครั้ง โดยใช้แผ่นใสประกอบ  13. นักศึกษาทำแบบประเมินผลการเรียนรู้  14. นักเรียนตรวจคำตอบจากแผ่นใสและประเมินตนเองจากแบบประเมินตนเอง  **สื่อและแหล่งการเรียนรู้**  1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์  2. นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด  3. กิจกรรมการเรียนรู้  4. Powerpoint  **หลักฐาน**  1. ใบเช็กชื่อ  2. สมุดบันทึกการส่งงาน  3. แผนจัดการเรียนรู้  **การวัดผลและการประเมินผล**  **วิธีวัดผล**  1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง  2. ตรวจแบบประเมินผลการเรียนรู้  3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล  4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม  5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์  **เครื่องมือวัดผล**  1. คำถาม  2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง  3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน  4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล  5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม  6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์  **เกณฑ์การประเมินผล**  1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ  2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป  3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป  4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง  5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป  6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับการประเมิน ตามสภาพจริง  **กิจกรรมเสนอแนะ**  นักเรียนบอกแนวความคิดเกี่ยวกับการตลาด และแนวคิดในการทำธุรกิจแบบเศรษฐกิจพอเพียง | |

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