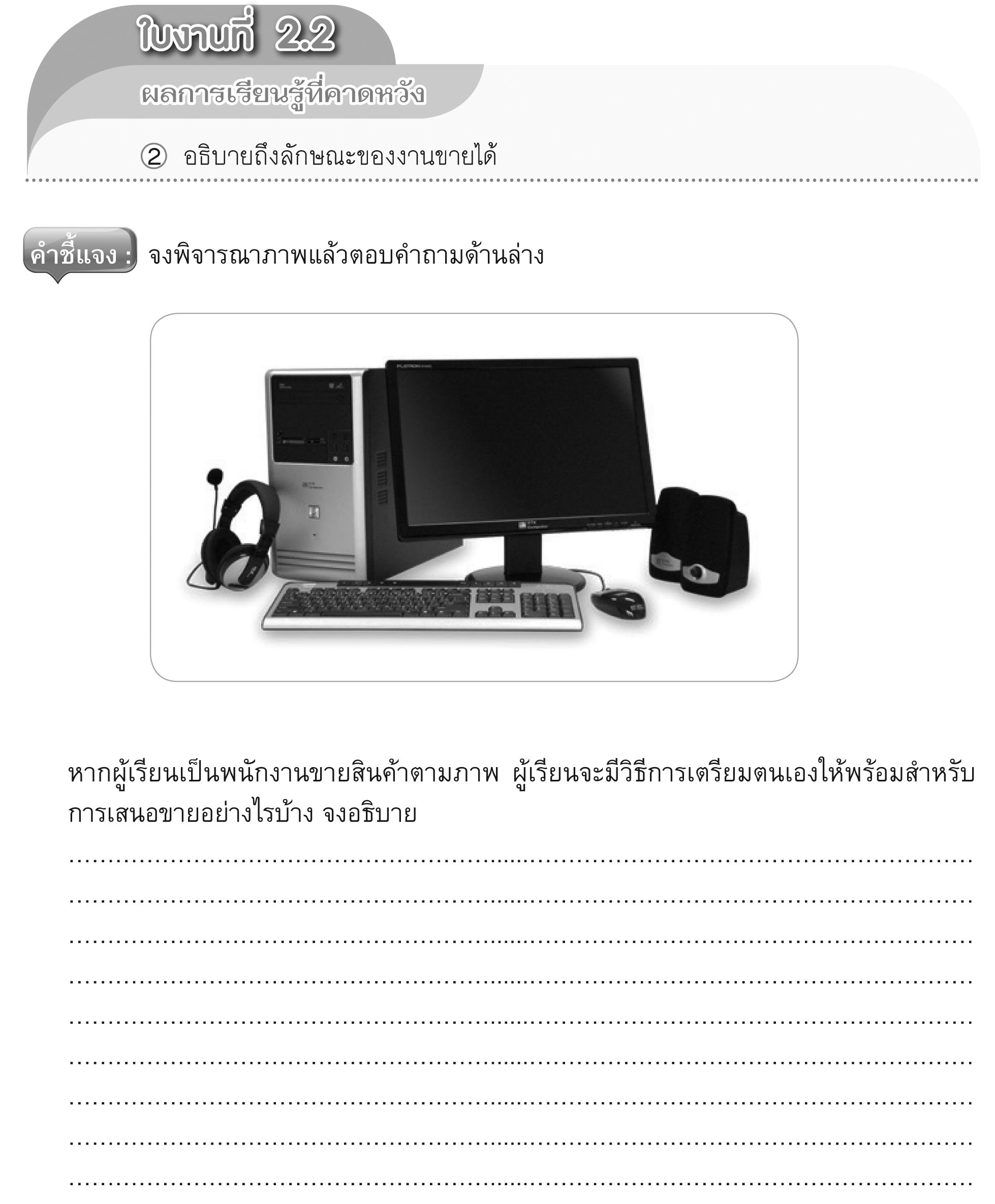
**วิทยาลัยเทคโนโลยี ไทย–อินโดจีน**

|  |  |
| --- | --- |
| **ใบงานที่ 3** | **คะแนนที่ได้** |
| **รายวิชา** การขายเบื้องต้น **รหัสวิชา** 20200-1003 | **คะแนนเต็ม** |
| **หน่วยที่ 2** ประเภทและลักษณะของงานขาย | **ภาคเรียนที่** 1/2563 |
| **เรื่อง** ประเภทและลักษณะของงานขาย | **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** ประเภทและลักษณะของงานขาย |
| **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**  การขาย (Selling) คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า เราต้องค้นหาให้พบว่าลูกค้าต้องการอะไร และสามารถตอบสนองตามความต้องการของเขาได้ ทั้งนี้เพราะสินค้าและบริการที่มีอยู่ในตลาดมีอยู่มากมายหลายชนิด แตกต่างกันไปตามลักษณะ คุณประโยชน์ คุณสมบัติ และลักษณะของการใช้งาน ดังนั้นการขายสินค้าจึงเป็นงานที่แตกต่างกันตามลักษณะ ของสินค้าและบริการ ตลอดจนนโยบายของกิจการนั้นๆ ด้วยเหตุนี้พนักงานขายต้องใช้ความสามารถเฉพาะตัวสูงมาก จึงจะประสบความสำเร็จได้ จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ต้องศึกษาว่าการขายมีประเภทใดบ้าง และลักษณะของการขายนั้นเป็นอย่างไร เพื่อจะได้นำไปใช้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม  **ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง**  1. อธิบายถึงการจัดประเภทของงานขายได้  2. อธิบายถึงลักษณะของงานขายได้  3. อธิบายถึงการจัดประเภทของพนักงานขายตามลักษณะงานขายได้  4. อธิบายถึงความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาดได้  **สาระการเรียนรู้**  1. ประเภทของงานขาย  2. ลักษณะของงานขาย  3. ประเภทของพนักงานขายตามลักษณะงานขาย  4. ความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด  **กิจกรรมการเรียนรู้**  **ระบบการจัดจำหน่าย**  **ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน**  1. ครูนำสินค้ามา 2 ชนิด คือยาสีฟันยี่ห้อหนึ่งและโทรศัพท์มือถือ เพื่อให้นักเรียนสาธิตวิธีการขาย ตามที่นักเรียน มีประสบการณ์พบเห็นในชีวิตประจำวันโดยทั่วไปจากร้านค้าปลีกหรือร้านอื่นๆ เป็นต้น เพื่อทดสอบความรู้ความสามารถและทักษะของนักเรียนในการเตรียมความพร้อมศึกษาวิชาการขาย  2. นักเรียนแสดงบทบาทสมมุติในการขายสินค้าโดยเป็นกลุ่มผู้ขายและผู้ซื้อ  3. นักเรียนร่วมกันแสดงความคิดเห็นถึงลักษณะและคุณสมบัติของผู้แสดงบทบาทสมมุติในการขายสินค้า สรุปการอภิปรายแล้วกล่าวนำเข้าสู่เนื้อหาที่จะศึกษาในเรื่องประเภทและลักษณะของการขาย  **ขั้นสอน**  4. ครูผู้สอนใช้เทคนิคการสอนโดยใช้การบรรยาย (Lecture) เพื่อช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ ที่กำหนดและนำการสอนแบบศูนย์การเรียนรู้มาใช้ในหน่วยการเรียนรู้ในเรื่อง  - ประเภทของงานขาย - ลักษณะของงานขาย  - ประเภทของพนักงานขาย - ความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด  **งานขาย**  **ตามลักษณะงาน**  **ตัวแทน**  **ไม่ใช่พนักงานขาย**  **พนักงานขาย**    **ขายตรง**  5. นักเรียนจัดกลุ่มเป็น 4 กลุ่ม ตามความเหมาะสม โดยเลือกประธานและเลขานุการกลุ่ม แต่ละกลุ่มเปลี่ยนกันเข้าศึกษาและทำกิจกรรมในศูนย์การเรียน ที่ครูจัดไว้จนครบทั้ง 5 ศูนย์ แต่ละศูนย์มีกิจกรรมให้นักเรียนทำตามคำสั่งต่างๆ ส่วนศูนย์สำรองเตรียมไว้สำหรับกลุ่มที่ทำกิจกรรมเสร็จเร็วก่อนกลุ่มอื่น  ศูนย์การเรียนรู้มีดังนี้  ศูนย์การเรียนรู้ที่ 1 ประเภทของงานขาย  ศูนย์การเรียนรู้ที่ 2 ลักษณะของงานขาย  ศูนย์การเรียนรู้ที่ 3 ประเภทของพนักงานขาย  ศูนย์การเรียนรู้ที่ 4 ความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด  6. เมื่อนักเรียนทุกกลุ่มเข้าศึกษาและทำกิจกรรมครบทุกศูนย์การเรียนแล้ว ให้เข้านั่งประจำที่และส่งตัวแทนแต่ละกลุ่มออกมาสรุปหน้าชั้นเรียนในหัวข้อที่กลุ่มเข้าทำกิจกรรมในศูนย์การเรียนเป็นศูนย์แรก  7. เมื่อตัวแทนกลุ่มสรุปเสร็จแล้วให้แต่ละกลุ่มร่วมกันทำกิจกรรมและใบงานตามที่ครูมอบหมาย  **ขั้นสรุปและการประยุกต์**  8. ครูสรุปบทเรียน โดยใช้แผ่นใสประกอบและอภิปรายซักถามข้อสงสัย  9. นักเรียนทำกิจกรรมต่อเนื่อง โดยตอบคำถามจากบทความในกิจกรรมส่งเสริมการเรียนรู้ และทำประสบการณ์การเรียนรู้ โดยครูผู้สอนพิจารณาตามความเหมาะสม  **สื่อและแหล่งการเรียนรู้**  1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์  2. นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด  3. กิจกรรมการเรียนรู้  4. Powerpoint  5. ศูนย์การเรียนรู้  **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**  นักเรียนหาข่าวสารทางการตลาดที่มีความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด | |

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