**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 และความรู้พื้นฐานของงานขาย2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี3. 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 และความรู้พื้นฐานของงานขาย2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความ มีมนุษยสัมพันธ์**สมรรถนะรายวิชา** 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย3. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ**สาระสำคัญ** การขาย (Selling) คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า เราต้องค้นหาให้พบว่าลูกค้าต้องการอะไร และสามารถตอบสนองตามความต้องการของเขาได้ ทั้งนี้เพราะสินค้าและบริการที่มีอยู่ในตลาดมีอยู่มากมายหลายชนิด แตกต่างกันไปตามลักษณะ คุณประโยชน์ คุณสมบัติ และลักษณะของการใช้งาน ดังนั้นการขายสินค้าจึงเป็นงานที่แตกต่างกันตามลักษณะ ของสินค้าและบริการ ตลอดจนนโยบายของกิจการนั้นๆ ด้วยเหตุนี้พนักงานขายต้องใช้ความสามารถเฉพาะตัวสูงมาก จึงจะประสบความสำเร็จได้ จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ต้องศึกษาว่าการขายมีประเภทใดบ้าง และลักษณะของการขายนั้นเป็นอย่างไร เพื่อจะได้นำไปใช้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม**ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง** 1. อธิบายถึงการจัดประเภทของงานขายได้2. อธิบายถึงลักษณะของงานขายได้3. อธิบายถึงการจัดประเภทของพนักงานขายตามลักษณะงานขายได้4. อธิบายถึงความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาดได้**สาระการเรียนรู้**1. ประเภทของงานขาย2. ลักษณะของงานขาย3. ประเภทของพนักงานขายตามลักษณะงานขาย4. ความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด**กิจกรรมการเรียนรู้****ระบบการจัดจำหน่าย****ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน**1. ครูนำสินค้ามา 2 ชนิด คือยาสีฟันยี่ห้อหนึ่งและโทรศัพท์มือถือ เพื่อให้นักเรียนสาธิตวิธีการขาย ตามที่นักเรียน มีประสบการณ์พบเห็นในชีวิตประจำวันโดยทั่วไปจากร้านค้าปลีกหรือร้านอื่นๆ เป็นต้น เพื่อทดสอบความรู้ความสามารถและทักษะของนักเรียนในการเตรียมความพร้อมศึกษาวิชาการขาย2. นักเรียนแสดงบทบาทสมมุติในการขายสินค้าโดยเป็นกลุ่มผู้ขายและผู้ซื้อ3. 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 ศูนย์การเรียนรู้มีดังนี้ศูนย์การเรียนรู้ที่ 1 ประเภทของงานขายศูนย์การเรียนรู้ที่ 2 ลักษณะของงานขายศูนย์การเรียนรู้ที่ 3 ประเภทของพนักงานขายศูนย์การเรียนรู้ที่ 4 ความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด6. เมื่อนักเรียนทุกกลุ่มเข้าศึกษาและทำกิจกรรมครบทุกศูนย์การเรียนแล้ว ให้เข้านั่งประจำที่และส่งตัวแทนแต่ละกลุ่มออกมาสรุปหน้าชั้นเรียนในหัวข้อที่กลุ่มเข้าทำกิจกรรมในศูนย์การเรียนเป็นศูนย์แรก7. เมื่อตัวแทนกลุ่มสรุปเสร็จแล้วให้แต่ละกลุ่มร่วมกันทำกิจกรรมและใบงานตามที่ครูมอบหมาย**ขั้นสรุปและการประยุกต์**8. ครูสรุปบทเรียน โดยใช้แผ่นใสประกอบและอภิปรายซักถามข้อสงสัย9. นักเรียนทำกิจกรรมต่อเนื่อง โดยตอบคำถามจากบทความในกิจกรรมส่งเสริมการเรียนรู้ และทำประสบการณ์การเรียนรู้ โดยครูผู้สอนพิจารณาตามความเหมาะสม**สื่อและแหล่งการเรียนรู้**1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์2. นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด3. กิจกรรมการเรียนรู้4. Powerpoint5. ศูนย์การเรียนรู้**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**นักเรียนหาข่าวสารทางการตลาดที่มีความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด |

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