



รายละเอียดของรายวิชา(Course Specification)

รหัสวิชา ACM๓๒๐๓ รายวิชา การตลาดการขนส่งสินค้าทางอากาศ

สาขาวิชาการจัดการการขนส่งสินค้าทางอากาศ วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
ภาคการศึกษา ๒ ปีการศึกษา ๒๕๖๔

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา	ACM๓๒๐๓
ชื่อรายวิชาภาษาไทย	การตลาดการขนส่งสินค้าทางอากาศ
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ	Air Cargo Marketing

๒. จำนวนหน่วยกิต

๓ (๓-๐-๖)

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร	บริหารธุรกิจ
๓.๒ ประเภทของรายวิชา	วิชาแกน

๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อ.ดร.อนัญญา บรรยงพิศุทธิ์
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน	อ.ดร.อนัญญา บรรยงพิศุทธิ์

๕. สถานที่ติดต่อ

วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่	๒/๖๔ รุ่น ๖๒ กลุ่ม ๘๐๑-๘๐๒
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้	ประมาณ ๑๒๐ คน

๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน(Pre-requisite) (ถ้ามี) ไม่มี

๘. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน(Co-requisites)(ถ้ามี) ไม่มี

๙. สถานที่เรียน

วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ตึก ๑

๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุง

วันที่ ๒๔ เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๖๔

รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

- ๑.๑ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับบริบทของการตลาดและการบริการ
- ๑.๒ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการตลาดการขนส่งสินค้าทางอากาศ
- ๑.๓ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด
- ๑.๔ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดการขนส่งสินค้าทางอากาศ
- ๑.๕ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดการขนส่งสินค้าทางอากาศ

๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

ปรับปรุงเนื้อหาให้สอดคล้องกับกรอบแนวคิดของการตลาด การบริการ และการตลาดการขนส่งสินค้าทางอากาศเพื่อประโยชน์ในการศึกษาส่วนประสมทางการตลาดการขนส่งสินค้าทางอากาศ และกลยุทธ์การตลาดการขนส่งสินค้าและบริการทางอากาศ

หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

๑. คำอธิบายรายวิชา

(ภาษาไทย) รูปแบบการให้บริการ การกำหนดส่วนประสมทางการตลาดของการขนส่งสินค้าทางอากาศ การบริหารการตลาด การตลาดเชิงกลยุทธ์สำหรับธุรกิจการขนส่งสินค้าทางอากาศ

(ภาษาอังกฤษ) Forms of service, marketing mix specification in air transportation, marketing management, strategic marketing for air transportation business.

๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง)	การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
๔๕ ชั่วโมง	ตามความต้องการของ นักศึกษา	-	๙๐ ชั่วโมง

๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

(ผู้รับผิดชอบรายวิชาโปรดระบุข้อมูล ตัวอย่างเช่น ๑ ชั่วโมง / สัปดาห์)

- ๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน ห้องพักอาจารย์ ตึก ๑ ชั้น ๒ วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
- ๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือ หมายเลข ๐๖๑-๖๒๔๖-๕๖๖
- ๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) ananya.ba@ssru.ac.th
- ๓.๔ ปรึกษาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Facebook/Twitter/Line) -
- ๓.๕ ปรึกษาผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Internet/Web board) http://www.elcls.ssru.ac.th/ananya_ba

หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

๑. คุณธรรม จริยธรรม

- ๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- (๑) ตระหนักถึงคุณค่าของคุณธรรมและจริยธรรม
- (๒) มีพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคมและมีจิตสาธารณะ
- (๓) มีวินัย ซื่อสัตย์สุจริต รับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่น
- (๔) มีภาวะผู้นำเอื้อต่อผู้อื่น และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ดี
- (๕) สำนึกในหน้าที่ของตนเองและผู้อื่น

๑.๒ วิธีการสอน

- (๑) อาจารย์ผู้สอนสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณวิชาชีพในการสอน
- (๒) กำหนดให้มีวัฒนธรรมองค์กร เพื่อปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย
- (๓) เน้นการเข้าชั้นเรียนตรงเวลาและการแต่งกายให้เป็นตามระเบียบของมหาวิทยาลัย
- (๔) มอบหมายให้นักศึกษาทำงานเป็นกลุ่ม การฝึกทำแบบฝึกหัด และกรณีศึกษา การนำเสนองานเป็นกลุ่ม

๑.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) สังเกตพฤติกรรมในการเข้าชั้นเรียน ได้แก่ การตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์ การแต่งกาย การตั้งใจ หรือเอาใจใส่ระหว่างเรียน การส่งงานตามที่มอบหมาย
- (๒) ประเมินผลการนำเสนอรายงานการทำงานกลุ่ม การนำเสนองาน และการอภิปรายกลุ่ม
- (๓) ตรวจให้คะแนนและประเมินจากการทำแบบฝึกหัด หรือกรณีศึกษา

๒. ความรู้

๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา

- (๑) เข้าใจและวิเคราะห์หลักการและทฤษฎีด้านประเภทของธุรกิจขนส่ง
- (๒) สามารถนำไปประยุกต์ในกิจกรรมด้านธุรกิจขนส่ง
- (๓) เข้าใจและวิเคราะห์หลักการของศาสตร์อื่นที่เกี่ยวข้องธุรกิจขนส่ง เช่น หลักเศรษฐศาสตร์ หลักกฎหมาย หลักการจัดการ เป็นต้น และสามารถนำมาวิเคราะห์ และสามารถนำมาประยุกต์หรือเป็นพื้นฐานของธุรกิจได้

๒.๒ วิธีการสอน

- (๑) การบรรยายและถามตอบเพื่อทดสอบความรู้และความเข้าใจในเนื้อหาที่เรียน
- (๒) การอภิปรายและซักถามปัญหา
- (๓) การทำแบบฝึกหัด วิเคราะห์กรณีศึกษาเป็นกลุ่มและนำเสนอรายงาน
- (๔) การมอบหมายงานให้ค้นคว้า

๒.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) การทดสอบกลางภาค และปลายภาค ด้วยข้อสอบที่เน้นการวัดหลักการและทฤษฎี
- (๒) การนำเสนอผลงาน จากกรณีศึกษา หรืองานที่ค้นคว้า
- (๓) สังเกตพฤติกรรมการถามตอบและมีส่วนร่วมในชั้นเรียน

๓. ทักษะทางปัญญา

๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีความสามารถในการวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้หลักการที่ได้เรียนมาตลอดจนสามารถนำความรู้ ไปประยุกต์ในสถานการณ์จริง

- (๒) สามารถแก้ปัญหาทางการขนส่งได้โดยนำหลักการต่าง ๆ มาอ้างอิง ได้อย่างเหมาะสม
- (๓) มีความเฝ้หาความรู้

๓.๒ วิธีการสอน

- (๑) การบรรยายและถามตอบเพื่อทดสอบทักษะการคิดวิเคราะห์ของนักศึกษาในประเด็นต่าง ๆ
- (๒) การอภิปรายและซักถามปัญหา
- (๓) การทำแบบฝึกหัดและวิเคราะห์กรณีศึกษาเป็นกลุ่ม
- (๔) ทำการทดสอบเพื่อติดตามพัฒนาการของการเรียนรู้ของนักศึกษา

๓.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) สังเกตจากพฤติกรรมการซักถามของนักศึกษาในชั้นเรียน
- (๒) ประเมินจากการให้คะแนนการวิเคราะห์โจทย์
- (๓) ประเมินการนำเสนอผลงาน
- (๔) สอบกลางภาคและปลายภาค

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- (๑) สามารถทำงานกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี
- (๒) มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย
- (๓) สามารถปรับตัวเข้ากับสถานการณ์และวัฒนธรรมองค์กรที่ไปปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี
- (๔) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมงานในองค์กรและกับบุคคลทั่วไป

๔.๒ วิธีการสอน

- (๑) สังเกตพฤติกรรมระหว่างการร่วมอภิปราย การร่วมแสดงความคิดเห็นและการยอมรับความคิดเห็นจากผู้อื่น
- (๒) มอบหมายแบบฝึกหัด โครงการและกรณีศึกษางานกลุ่ม
- (๓) การนำเสนอรายงานและการตอบข้อซักถาม

๔.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ผลงานที่ได้รับมอบหมายแบบงานกลุ่ม โครงการและกรณีศึกษาที่นำเสนอและพฤติกรรมการทำงานเป็นทีม
- (๒) สังเกตพฤติกรรมการมีส่วนร่วมในชั้นเรียนและการเข้าเรียนสม่ำเสมอ
- (๓) สังเกตพฤติกรรมด้านการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

- (๑)) มีทักษะการใช้ภาษาไทยในการอธิบายหลักการและสถานการณ์ตลอดจนการสื่อสารความหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (๒) สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการเก็บรวบรวมข้อมูลและนำเสนอรายงาน
- (๓) ความรู้พื้นฐานทางคณิตศาสตร์และสถิติในอันที่จะวิเคราะห์สถานการณ์ตลอดจนนำเสนอข้อมูล โดยใช้คณิตศาสตร์

หรือสถิติ

๕.๒ วิธีการสอน

- (๑) มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองและจัดทำโครงการโดยเน้นการนำตัวเลขเพื่อทำการวิเคราะห์ข้อมูล
- (๒) นำเสนอผลงานโดยใช้รูปแบบและเทคโนโลยีที่เหมาะสม
- (๓) การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเพื่อนำเสนอรายงาน

๕.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินผลจากรายงานโครงการ และการอ้างอิงเอกสารที่จัดทำโดยการใช้สื่อเทคโนโลยี
- (๒) ประเมินจากผลงานการจัดทำโครงการ/กรณีศึกษาโดยมีการวิเคราะห์และอ้างอิงข้อมูลนำเสนอด้วยสื่อเทคโนโลยีที่เหมาะสม
- (๓) ความสามารถในการอธิบายและชี้แจงข้อซักถาม การมีส่วนร่วมในการอภิปราย
- (๔) ประเมินทดสอบปลายภาค

หมายเหตุ

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล**๑. แผนการสอน**

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	-ปฐมนิเทศรายวิชา -กิจกรรมแนะนำตนเอง -แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด -ภาพสไลด์และ VDO เกี่ยวกับการตลาด บทที่ ๑ การตลาด	๓	- ชี้แจงและให้ข้อเสนอแนะและแนะนำเกี่ยวกับการเรียน - การแนะนำเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง - การบรรยายเนื้อหา - สร้างข้อตกลงร่วมกันในการจัดการเรียนการสอนและเปิดโอกาสให้นักศึกษาร่วมแสดงความคิดเห็น - กิจกรรมแนะนำตนเอง - ภาพสไลด์และ VDO เกี่ยวกับการตลาดและอภิปราย - สื่อการสอน Power point / VDO - การทำรายงานกลุ่มและนำเสนอในสัปดาห์ที่ ๑๕ และ ๑๖	ดร.อนัญญา บรรยงพิศุทธิ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๒-๓	บทที่ ๒ ส่วนประสมการตลาด	๖	<ul style="list-style-type: none"> - การบรรยายเนื้อหา - การฝึกทำแบบฝึกหัดในชั้นเรียน แบบกลุ่ม - การตอบปัญหา ข้อซักถาม - การมอบหมายงาน ได้แก่ การสรุปเนื้อหาที่เรียนและการทำแบบฝึกหัดเป็นรายกลุ่ม - สื่อการสอน Power point -VDO กรณีศึกษา ร่วมวิเคราะห์และอภิปราย <p>เรียนออนไลน์ผ่าน Google meet</p>	ดร.อนัญญา บรรยงพิศุทธิ์
๔-๕	บทที่ ๓ การขนส่งสินค้าทางอากาศ	๖	<ul style="list-style-type: none"> - การบรรยายเนื้อหา - การฝึกทำแบบฝึกหัดในชั้นเรียน แบบกลุ่ม - การตอบปัญหาและข้อซักถาม - สื่อการสอน Power point -VDO กรณีศึกษา ร่วมวิเคราะห์และอภิปราย <p>เรียนออนไลน์ผ่าน Google meet</p>	ดร.อนัญญา บรรยงพิศุทธิ์
๖-๗	บทที่ ๔ ประเภทของสินค้าทางอากาศ	๖	<ul style="list-style-type: none"> - การบรรยายเนื้อหา - การยกตัวอย่าง/กิจกรรมร่วม - การฝึกทำแบบฝึกหัดในชั้นเรียน แบบกลุ่ม - การซักถามปัญหา ข้อซักถาม - การตรวจสอบความถูกต้องแบบฝึกหัด - สื่อการสอน Power point -VDO กรณีศึกษา ร่วมวิเคราะห์และอภิปราย <p>เรียนออนไลน์ผ่าน Google meet</p>	ดร.อนัญญา บรรยงพิศุทธิ์
๘	สอบกลางภาค			
๙-๑๐	บทที่ ๕ ลักษณะทั่วไปและปัจจัยในการเลือกของการขนส่งสินค้าทางอากาศ	๓	<ul style="list-style-type: none"> - การบรรยายเนื้อหา - การยกตัวอย่าง/กิจกรรมร่วม - การฝึกทำแบบฝึกหัดในชั้นเรียน แบบกลุ่ม - การซักถามปัญหา ข้อซักถาม - การตรวจสอบความถูกต้องแบบฝึกหัด - สื่อการสอน Power point -VDO กรณีศึกษา ร่วมวิเคราะห์และ 	ดร.อนัญญา บรรยงพิศุทธิ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
			อภิปราย เรียนออนไลน์ผ่าน Google meet	
๑๑-๑๒	บทที่ ๖ การคิดค่าระวางในการขนส่งสินค้าทางอากาศ	๖	- การบรรยายเนื้อหา - การยกตัวอย่าง/กิจกรรมร่วม - การฝึกทำแบบฝึกหัดในชั้นเรียนแบบกลุ่ม - การซักถามปัญหา ข้อซักถาม - การตรวจสอบความถูกต้องแบบฝึกหัด - สื่อการสอน Power point - VDO กรณีศึกษา ร่วมวิเคราะห์และอภิปราย เรียนออนไลน์ผ่าน Google meet	ดร.อนัญญา บรรยงพิศุทธิ์
๑๓-๑๔	บทที่ ๗ การตลาดสำหรับธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ	๖	- การบรรยายเนื้อหา - การยกตัวอย่าง/กิจกรรมร่วม - การฝึกทำแบบฝึกหัดในชั้นเรียนแบบกลุ่ม - การซักถามปัญหา ข้อซักถาม - การตรวจสอบความถูกต้องแบบฝึกหัด - สื่อการสอน Power point - VDO กรณีศึกษา ร่วมวิเคราะห์และอภิปราย เรียนออนไลน์ผ่าน Google meet	ดร.อนัญญา บรรยงพิศุทธิ์
๑๕-๑๖	บทที่ ๗ การตลาดสำหรับธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ - วิเคราะห์กรณีศึกษา	๖	- การบรรยายเนื้อหา - การยกตัวอย่าง/กิจกรรมร่วม - การฝึกทำแบบฝึกหัดในชั้นเรียนแบบกลุ่ม - การซักถามปัญหา ข้อซักถาม - การตรวจสอบความถูกต้องแบบฝึกหัด - สื่อการสอน Power point - VDO กรณีศึกษา ร่วมวิเคราะห์และอภิปราย เรียนออนไลน์ผ่าน Google meet	ดร.อนัญญา บรรยงพิศุทธิ์
๑๗	สอบปลายภาค			

๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

(ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา (Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรลำดับที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน)

	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	ลำดับที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
๑	หน่วยที่ ๑-๗	กิจกรรมเข้าชั้นเรียนและในชั้นเรียน	ตลอดภาคการศึกษา	๑๐%
๒	หน่วยที่ ๑-๗	การนำเสนอรายงานและรายงานกลุ่ม	๑๗	๓๐%
๓	หน่วยที่ ๑-๔	การทดสอบกลางภาค	๘	๓๐%
๔	หน่วยที่ ๕-๗	การสอบปลายภาค	๑๗	๓๐%

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน**๑. ตำราและเอกสารหลัก**

ชิตพงษ์ อัยสานนท์. (๒๕๖๐). เอกสารประกอบการเรียนการสอน รายวิชาการตลาดการขนส่งสินค้าทางอากาศ. กรุงเทพฯ: วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.

๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

ค่านาย อภิปรัชญาสกุล. (๒๕๕๖). กฎหมายการขนส่ง. กรุงเทพฯ: บริษัท โฟกัสมีเดีย แอนด์ พับลิชชิ่ง จำกัด.

นิพนธ์ ระวียัน. (๒๕๕๓). การขนส่งสินค้าและพัสดุภัณฑ์ทางอากาศ. โครงการสวนดุสิต กราฟฟิคไซท์.

สมยศ วัฒนากมลชัย. (๒๕๕๗). ธุรกิจสายการบิน (Airline Business). ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

Adcock, Dennis; Al Halborg, Caroline Ross (๒๐๐๑). "Introduction". Marketing: principles and practice. p. ๑๖.

Dev, Chekitan S.; Don E. Schultz (January–February ๒๐๐๕). "In the Mix: A Customer-Focused Approach Can Bring the Current Marketing Mix into the ๒๑st Century". Marketing Management ๑๔(๑).

Douglas W. Nelms. "At the Crossroads" Journal of Air Transport World. Vol.๑/๑๙๙๗

Etzel, M. J., Walker, B. J., & Stanton, W. J. (๒๐๐๑). Marketing. (๑๒th ed.). Boston: McGraw-Hill.

Guiltinan et al., "Marketing Management: Strategies and Programs", McGraw Hill/Irwin, ๑๙๙๖.

Kotler, P. (๒๐๐๐). Marketing management: Analyzing consumer marketing and Buyer behavior (The Millennium). New Jersey: Prentice Hall.

Kotler, Philip & Keller, L. Kevin (๒๐๑๒). Marketing Management ๑๔e. Pearson Education Limited.

หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา**๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา**

นักศึกษาทุกคนประเมินประสิทธิผลของรายวิชา ทั้งวิธีการสอน การจัดกิจกรรมในชั้นเรียน สื่อการสอน และผลการเรียนรู้ที่ได้รับ ตลอดจนเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงรายวิชา ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ของมหาวิทยาลัย.

๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

๑) การใช้แบบประเมินประสิทธิภาพการสอนโดยนักศึกษาเป็นผู้ประเมิน

๒) ผลการสอบและผลการเรียนรู้

๓. การปรับปรุงการสอน

ผู้สอนมีการวางแผนเพื่อดำเนินการปรับปรุงการสอนในภาคเรียนถัดไปในกรณีที่ไม่เป็นไปตามรายละเอียดที่ได้กำหนดไว้ในแต่ละหัวข้อโดยมีการจัดประชุมและการสัมมนาเพื่อการปรับปรุงการเรียนการสอน

๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์รายวิชานั้น ผู้สอนจะดำเนินการให้แล้วเสร็จภายหลังการส่งผลการเรียน โดยวิธีการ ดังนี้
 สัมภาษณ์นักศึกษา โดยการสุ่มกลุ่มตัวอย่างนักศึกษาจำนวน ร้อยละ ๑๐ ของจำนวนผู้มีสิทธิเข้าสอบในเนื้อหาที่เรียนในรายวิชานี้ในบางหัวข้อที่ศึกษาว่ามีความรู้มากน้อยเพียงใด หรือ พิจารณาจากแบบประเมินผลของผู้เรียนเฉพาะด้านของแต่ละสาขาทั้งนี้ตามความเหมาะสมของเวลา

๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

ผู้สอนจะนำผลการประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษาและผลการประเมินการสอน (ข้อ ๑ และ ข้อ ๒) มาใช้ในการทบทวนและวางแผนการปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา ดังนี้

ปรับปรุงแผนการสอนทุกปีการศึกษา

ปรับปรุงรายวิชาทุก ๔ ปี

ปรับปรุงแนวการสอนทุกปี

ผลิตสื่อการสอนเพื่อเป็นทรัพยากรร่วมในการจัดการเรียนการสอน

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)
ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Programme Specification) มคอ. ๒

คุณลักษณะบัณฑิต	๑. คุณธรรม และ จริยธรรม				๒. ความรู้			๓. ทักษะทาง ปัญญา			๔. ทักษะ ความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคล และ ความ รับผิดชอบ			๕. ทักษะการ วิเคราะห์เชิง ตัวเลข การ สื่อสารและการ ใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ			
	๑	๒	๓	๔	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๓	
รายวิชา																	
ACM๓๒๐๓ การตลาดการขนส่งสินค้าทางอากาศ (Air Cargo Marketing)	●	○	○	○	●	○	○	●	○	●	●	●	○	●	●	○	