



รายงานผลการดำเนินการของรายวิชา  
รหัสวิชา CLS๑๑๐๗ ชื่อวิชา หลักการตลาด  
สาขาวิชาการจัดการซัพพลายเชนธุรกิจ แขนงวิชาการจัดการการขนส่งสินค้าทางอากาศ  
วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา  
ภาคการศึกษา ๒ ปีการศึกษา ๒๕๖๔

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา CLS๑๑๐๗  
ชื่อรายวิชาภาษาไทย หลักการตลาด  
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ Principles of Marketing

๒. รายวิชาที่ต้องเรียนก่อนรายวิชานี้ (ถ้ามี)

-

๓. อาจารย์ผู้รับผิดชอบ อาจารย์ผู้สอนและกลุ่มเรียน (section) ให้รายงานเป็นรายกลุ่ม  
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิริยา บุญมาเลิศ ภาคปกติ รุ่น ๖๔ กลุ่มเรียน ๘๐๑ และ ๘๐๒

๔. ภาคการศึกษา/ปีการศึกษาที่เปิดสอนรายวิชา

สำหรับนักศึกษาปริญญาตรี ภาคการศึกษาที่ ๒ ปีการศึกษา ๒๕๖๔ ชั้นปีที่ ๑

๕. สถานที่เรียน วิทยาเขตนครปฐม มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

หมวดที่ ๒ การจัดการเรียนการสอนที่เปรียบเทียบกับแผนการสอน

๑. รายงานชั่วโมงการสอนจริงเทียบกับแผนการสอน

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน	จำนวนชั่วโมงที่สอนจริง	ระบุเหตุผลที่การสอนจริงต่างจากแผนการสอนหากมีความแตกต่างเกิน ๒๕%
บทที่ ๑ ลักษณะทั่วไปของการตลาด	๓	๓	
บทที่ ๒ สิ่งแวดล้อมทางการตลาด	๓	๓	
บทที่ ๓ พฤติกรรมผู้บริโภค	๓	๓	
บทที่ ๔ การแบ่งส่วนตลาด	๖	๖	
บทที่ ๕ ผลิตภัณฑ์	๖	๖	

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน	จำนวนชั่วโมงที่สอนจริง	ระบุเหตุผลที่การสอนจริงต่างจากแผนการสอนหากมีความแตกต่างกัน ๒๕%
บทที่ ๖ บริหารราคา	๓	๓	
บทที่ ๗ ช่องทางการจัดจำหน่าย	๓	๓	
บทที่ ๘ การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ	๖	๖	
บทที่ ๙ การตลาดระดับโลก	๓	๓	
บทที่ ๑๐ การวางแผนการตลาดอย่างมีจรรยาบรรณ	๓	๓	

## ๒. หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน

ระบุหัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน และพิจารณานัยสำคัญของหัวข้อต่อผลการเรียนรู้ของรายวิชาและหลักสูตรในกรณีที่มีนัยสำคัญให้เสนอแนวทางชดเชย

หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน (ถ้ามี)	นัยสำคัญของหัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน	แนวทางชดเชย

## ๓. ประสิทธิภาพของวิธีสอนที่ทำให้เกิดผลการเรียนรู้ตามที่ระบุในรายละเอียดของรายวิชา

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียดรายวิชา	ประสิทธิภาพ		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
คุณธรรม จริยธรรม	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม กรณีศึกษา บุคคลที่ควรเป็นแบบอย่างที่ดีในการทำธุรกิจ โดยการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดอย่างมีจรรยาบรรณ</li> <li>- บรรยายพร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษา สถานการณ์ปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจ สังคม และธุรกิจ</li> <li>- นำกรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหา มาอภิปรายร่วมกันและแชร์ประสบการณ์จากการศึกษา</li> </ul>	✓		
ความรู้	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การบรรยาย</li> <li>- การวิเคราะห์กรณีตัวอย่าง การถามตอบ</li> <li>- การใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์</li> <li>- การมอบหมายงานให้</li> <li>- ศึกษาค้นคว้า</li> <li>- การอภิปรายร่วมกัน</li> </ul>	✓		

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียดรายวิชา	ประสิทธิผล		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
ทักษะทางปัญญา	- การมอบหมายให้นักศึกษา ทำโครงการพิเศษที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหา และ นำเสนอผลการศึกษา - อภิปรายกลุ่มวิเคราะห์กรณีศึกษา	✓		
ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและ ความรับผิดชอบ	- มอบหมายงานรายกลุ่ม และรายบุคคล - จัดกิจกรรมกลุ่มในการวิเคราะห์กรณีศึกษา การทำแผนการตลาด - การนำเสนอผลงานจากการศึกษาค้นคว้า	✓		
ทักษะการวิเคราะห์ เชิงตัวเลข การ สื่อสารและการใช้ เทคโนโลยี สารสนเทศ	- มอบหมายงานให้ผู้เรียนศึกษาค้นคว้าด้วย ตนเอง ในการสืบค้นข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และการส่งงาน ตามที่ได้รับมอบหมายผ่าน ทางอีเมล - ให้ผู้เรียนรายงานผลการศึกษาค้นคว้าและ นำเสนอผลงานโดยใช้รูปแบบและเทคโนโลยี ที่เหมาะสมจากการอ้างอิง แหล่งที่มาข้อมูลที่ น่าเชื่อถือ	✓		

#### ๔. ข้อเสนอการดำเนินการเพื่อปรับปรุงวิธีสอน ระบุข้อเสนอเพื่อการปรับปรุงวิธีสอน ซึ่งได้จากปัญหาที่พบในข้อ ๓

ผู้สอนต้องวัดผลก่อนเรียนและหลังเรียน ซึ่งเป็นการทดสอบย่อยแบบไม่แจ้งล่วงหน้าเพิ่มเติมให้นักศึกษาเพื่อเป็นการกระตุ้นให้นักศึกษาอ่านหนังสือล่วงหน้าและทบทวนเนื้อหาอย่างสม่ำเสมอ และอาจจะมีการสอดแทรกการบรรยายให้นักศึกษาทราบและตระหนักถึงหน้าที่ต้องรับผิดชอบต่อตนเอง

#### หมวดที่ ๓ สรุปผลการจัดการเรียนการสอนของรายวิชา

รายละเอียด	กลุ่มเรียน ๘๐๑		กลุ่มเรียน ๘๐๒	
๑. จำนวนนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียน	๖๕		๓๖	
๒. จำนวนนักศึกษาที่คงอยู่เมื่อสิ้นสุดภาคการศึกษา	๖๔		๓๔	
๓. จำนวนนักศึกษาที่ถอน (W)	-		-	
๔. นักศึกษาออก	๑		๒	
๕. การกระจายของระดับคะแนน (เกรด)				
ระดับคะแนน (เกรด)	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
A	๑๐	๑๕.๔	๗	๑๙.๔
A <sup>-</sup>	๑๔	๒๑.๕	๑๐	๒๗.๘
B <sup>+</sup>	๒๐	๓๐.๘	๓	๘.๓
B	๑๐	๑๕.๔	๑๐	๒๗.๘
B <sup>-</sup>	๙	๑๓.๘	๒	๕.๖

ระดับคะแนน (เกรด)	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
C <sup>+</sup>	๑	๑.๕	๒	๕.๖
C	-	-	-	-
C <sup>-</sup>	-	-	-	-
D <sup>+</sup>	-	-	-	-
D	-	-	-	-
D <sup>-</sup>	-	-	-	-
F	-	-	-	-
I	-	-	-	-
W	-	-	-	-
ออก	๑	๑.๕	๒	๕.๖
รวม	๖๕	๑๐๐	๓๖	๑๐๐

#### ๕. ปัจจัยที่ทำให้ระดับคะแนนผิดปกติ (ถ้ามี)

-

#### ๖. ความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินที่กำหนดไว้ในรายละเอียดรายวิชา

ระบุความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินผลการเรียนรู้ที่กำหนดไว้ใน มคอ.3 หมวด ๕ ข้อ ๒

##### ๖.๑ ความคลาดเคลื่อนด้านกำหนดเวลาการประเมิน

ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
-	-

##### ๖.๒ ความคลาดเคลื่อนด้านวิธีการประเมินผลการเรียนรู้ (ถ้ามี)

ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
-	-

#### ๗. การทวนสอบผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษา

วิธีการทวนสอบ	สรุปผล
-	-

### หมวดที่ ๔ ปัญหาและผลกระทบต่อการดำเนินการ

#### ๑. ประเด็นด้านทรัพยากรประกอบการเรียนและสิ่งอำนวยความสะดวก

ปัญหาในการใช้แหล่งทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน (ถ้ามี)	ผลกระทบ
- นักศึกษายังไม่รู้จักระบบเว็บไซต์หรือเนื้อหาอ่านประกอบที่เกี่ยวกับการเรียนการสอน	- อาจารย์ผู้สอนแจ้งเว็บไซต์ หรือแหล่งสืบค้นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการตลาด

ปัญหาในการใช้แหล่งทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน (ถ้ามี)	ผลกระทบ
	- ในช่วงสัปดาห์แรกของการเรียนการสอนออนไลน์ยังติดปัญหาเรื่องการสื่อสาร สัญญาณขาดง่ายบางช่วง แก้ไขโดยกำหนดการสอนเพิ่มเติม กรณีนักศึกษาเกิดปัญหา และบันทึกวิดีโอใน Google Classroom

## ๒. ประเด็นด้านการบริหารและองค์กร

ปัญหาด้านการบริหารและองค์กร(ถ้ามี)	ผลกระทบต่อผลการเรียนรู้ของนักศึกษา
ไม่มี	ไม่มี

## หมวดที่ ๕ การประเมินรายวิชา

## ๑. ผลการประเมินรายวิชาโดยนักศึกษา (แบบเอกสาร)

## ๑.๑ ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยนักศึกษา

ประเมินผลความพึงพอใจของนักศึกษา

## ๑.๒ ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อข้อวิพากษ์ตามข้อ ๑.๑

ความพึงพอใจอยู่ในระดับดี

## ๒. ผลการประเมินรายวิชาโดยวิธีอื่น

## ๒.๑ ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยวิธีอื่น

-

## ๒.๒ ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อข้อวิพากษ์ตามข้อ ๒.๑

-

## หมวดที่ ๖ แผนการปรับปรุง

## ๑. ความก้าวหน้าของการปรับปรุงการเรียนการสอนตามที่เสนอในรายงาน/รายวิชาครั้งที่ผ่านมา

แผนการปรับปรุงที่เสนอในภาคการศึกษา/ปีการศึกษาที่ผ่านมา	ผลการดำเนินการ
ให้นักศึกษาศึกษาการตลาดออนไลน์ และเทรนด์ของแพลตฟอร์มทางการตลาด	นักศึกษาศึกษาดูการตลาดออนไลน์ และเทรนด์ของแพลตฟอร์มทางการตลาด เพื่อนำมาประยุกต์ใช้สำหรับการวิเคราะห์ STP

## ๒. การดำเนินการอื่น ๆ ในการปรับปรุงรายวิชา

อธิบายการปรับปรุงโดยย่อ เช่น ปรับเปลี่ยนวิธีการสอนสำหรับภาคการศึกษา/ปีการศึกษานี้ การใช้อุปกรณ์การสอนแบบใหม่ เป็นต้น

ปรับเนื้อหาและวิธีการสอนสำหรับภาคการศึกษาถัดไปให้มีความทันสมัยต่อเหตุการณ์ และสภาพการพัฒนาของสังคมและประเทศมากขึ้น

### ๓. ข้อเสนอแผนการปรับปรุงสำหรับภาคการศึกษา/ปีการศึกษาต่อไป

ข้อเสนอ	กำหนดเวลาที่แล้วเสร็จ	ผู้รับผิดชอบ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดให้มีการทบทวนบทเรียนก่อนสอบกลางภาคและสอบปลายภาค</li> <li>- การสอนออนไลน์ อาจารย์ผู้สอนต้องสร้างความรู้ความเข้าใจในกระบวนการเรียนการสอน รวมถึงวิธีการวัดและประเมินผลที่ชัดเจนก่อนเรียน โดยอาจให้นักศึกษามีส่วนร่วมในการกำหนดวิธีการวัดและประเมินผลร่วมกัน รวมถึงการบันทึกวิดีโอเพื่อให้นักศึกษาได้ศึกษาเพิ่มเติมกรณีที่ไม่ได้เข้าเรียนในคาบเรียนนั้นๆ</li> </ul>	ก่อนสอบ ๑ สัปดาห์	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

### ๔. ข้อเสนอแนะของอาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาต่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

ปรับเนื้อหาและวิธีการสอนให้มีความทันสมัยต่อเหตุการณ์และสภาพสังคม

ลงชื่อ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิริยา บุญมาเลิศ)

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

วันที่ ๑ เดือนเมษายน พ.ศ.๒๕๖๕

ลงชื่อ.....

(.....)

อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

วันที่ ๑ เดือนเมษายน พ.ศ.๒๕๖๕