

รายละเอียด

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

(หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2568)

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน นครราชสีมา

คณะบริหารธุรกิจ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1.1 รหัสหลักสูตร

1.1 รหัสหลักสูตร	2	5	4	8	1	9	9	1	1	0	3	8	0	6
------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

ภาษาไทย : หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด

ภาษาอังกฤษ : Bachelor of Business Administration Program in Marketing

2.1 ชื่อเต็ม (ภาษาไทย) : บริหารธุรกิจบัณฑิต (การตลาด)

(ภาษาอังกฤษ) : Bachelor of Business Administration (Marketing)

2.2 ชื่อย่อ (ภาษาไทย) : บธ.บ. (การตลาด)

(ภาษาอังกฤษ) : B.B.A. (Marketing)

3.1 การบริหารการตลาด

Marketing Management

3.2 การตลาดดิจิทัล

Digital Marketing

4. จำนวนหน่วยกิตที่เรียนตลอดหลักสูตร

ไม่น้อยกว่า 123 หน่วยกิต

3) รายวิชา และหน่วยกิต

1. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป 24 หน่วยกิต

General Education 24 Credits

1.1 กลุ่มวิชาทักษะการคิดสร้างสรรค์และการแก้ปัญหา 1 หน่วยกิต นักศึกษาสามารถเลือกศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้

Creative Thinking and Problem Solving Skill.

The students are required to take courses for 1 credits select from the following courses:

00-400-060-001	คณิตศาสตร์และสถิติที่ใช้ในชีวิตประจำวัน Mathematics and Statistics for Daily Life	3(3-0-6)
00-400-060-002	คมการคิด Art of Thinking	3(2-2-5)
00-400-060-003	มหัศจรรย์พลังคิดบวก Miracle of Positive Thinking Power	3(2-2-5)
00-400-060-004	วิทยาศาสตร์มีคำตอบ Scientific Method	3(2-2-5)
00-400-060-005	อำนาจแห่งการคิด Power of Thinking	3(2-2-5)
00-400-060-006	กุญแจสู่ความสำเร็จ Keys to Success	1(0-2-1)
00-400-060-007	สมาธิเพื่อพัฒนาชีวิต Meditation for Life Development	3(3-0-6)
00-400-060-008	ศาสนานำชีวิต Religion for Living	3(3-0-6)

1.2 กลุ่มทักษะการสื่อสาร 9 หน่วยกิต นักศึกษาสามารถเลือกศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้

Communication Skill.

The students are required to take courses for 9 credits select from the following courses:

00-400-070-001	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร English for Communication	3(3-0-6)
00-400-070-002	สนทนาภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน English Conversation in Daily Life	3(3-0-6)
00-400-070-003	ภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน English in Daily Life	3(2-2-5)
00-400-070-004	ภาษาอังกฤษพื้นฐาน Basic English	3(2-2-5)
00-400-070-005	ภาษาอังกฤษ 1 English 1	3(2-2-5)
00-400-070-006	ภาษาอังกฤษ 2 English 2	3(2-2-5)
00-400-070-007	ภาษาอังกฤษ 3 English 3	3(2-2-5)
00-400-070-008	ภาษาไทยในยุคดิจิทัล Thai in the Digital Age	3(2-2-5)
00-400-070-009	ศิลปกรรมร่วมสมัย Contemporary Art Appreciation	3(1-4-4)

1.3 กลุ่มวิชาทักษะเทคโนโลยีนวัตกรรม 3 หน่วยกิต ให้นักศึกษาเลือกศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้
Innovative Technology Skill.

The students are required to take courses for 3 credits select from the following courses:

00-400-080-001	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสมัยใหม่ Science and Modern Technology	3(3-0-6)
00-400-080-002	เทคโนโลยีดิจิทัล Digital Technology	3(1-4-4)
00-400-080-003	รักษทรัพยากรท้องถิ่น Local Resource Conservation	3(2-2-5)

00-400-080-004	ช่างประจำบ้าน Home Technician	3(1-4-4)
00-400-080-005	แนวคิดและทักษะนวัตกรรม Innovation Idea and Competence	3(2-2-5)
00-400-080-006	เทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับการใช้ชีวิตอย่างชาญฉลาด Information Technology for Smart Living	3(2-2-5)

1.4 กลุ่มวิชาทักษะการเป็นผู้ประกอบการเชิงบูรณาการ 3 หน่วยกิต ให้นักศึกษาเลือกศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้

Integrated Entrepreneurship Skill.

The students are required to take courses for 3 credits select from the following courses:

00-400-090-001	การเป็นผู้ประกอบการและการนำเสนอขายงาน สำหรับการสร้างธุรกิจใหม่ Entrepreneurship and Pitching for New Business Creation	3(2-2-5)
00-400-090-002	เก่งผู้ประกอบการ Entrepreneur Masterclass	3(2-2-5)
00-400-090-003	กล้องส่องกฎหมาย Law in Focus	3(3-0-6)

1.5 กลุ่มวิชาทักษะการมีส่วนร่วมทางสังคมและชุมชน 8 หน่วยกิต ให้นักศึกษาเลือกศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้

Social and Community Engagement Skill.

The students are required to take courses for 8 credits select from the following courses:

00-400-100-001	การพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม Life and Social Quality Development	3(3-0-6)
00-400-100-002	กีฬาและนันทนาการเพื่อสุขภาพ Sports and Recreation for Health	3(2-2-5)

00-400-100-003	การพัฒนบุคลิกภาพ Personality Development	3(2-2-5)
00-400-100-004	ลุยป่าอีสาน Isan Trekking	3(1-4-4)
00-400-100-005	สร้างคน สร้างชาติ Citizenship for Nation Building	3(2-2-5)
00-400-100-006	เศรษฐกิจพอเพียงเพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต Sufficiency Economy for Well-Being Development	3(2-2-5)
00-400-100-007	พาเลาะอีสานเชิงสร้างสรรค์ Isan Creative Travel	3(1-4-4)
00-400-100-008	รากเหง้า มทร.อีสาน Root of RMUTI	2(1-3-3)
00-400-100-009	ชุมชนนวัตกรรมสร้างสรรค์ Creative Innovation Community	3(1-4-4)
00-400-100-010	ของดีโคราช The Best of Korat	3(2-2-5)

2. หมวดวิชาเฉพาะ 93 หน่วยกิต

Major Courses 93 Credits

2.1 กลุ่มวิชาพื้นฐานวิชาชีพ 16 หน่วยกิต ให้นักศึกษาศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้

Professional Basic Courses 16 credits.

01-404-012-102	การบัญชีสำหรับผู้ประกอบการ Accounting for Entrepreneur	3(3-0-6)
01-404-020-101	ภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจและธุรกิจในศตวรรษที่ 21 Environment of Economy and Business in 21 st Century	3(3-0-6)
01-404-030-101	สาระสำคัญทางการตลาด Essentials of Marketing	3(3-0-6)

01-404-040-101	บริหารทรัพยากรมนุษย์และภาวะผู้นำในองค์กรยุคใหม่ Human Resources Management and Leadership in Modern Organizations	3(3-0-6)
01-404-040-102	ธุรกิจและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ Business and Climate Change	1(1-0-2)
01-406-090-101	ธุรกิจดิจิทัลเชิงปฏิบัติการ Digital Business in Practice	3(2-2-5)

2.2 กลุ่มวิชาบังคับ 61 หน่วยกิต

Compulsory Courses 61 credits.

2.2.1 กลุ่มวิชาบังคับหลัก 31 หน่วยกิต ให้นักศึกษาศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้

Compulsory Courses 31 credits.

01-404-031-101	การเข้าใจข้อมูลเชิงลึกและพฤติกรรมผู้บริโภค Consumer Insights and Behavior	3(3-0-6)
01-404-031-102	การบริหารประสบการณ์ลูกค้า Customer Experience Management	3(3-0-6)
01-404-031-203	การตลาดดิจิทัล Digital Marketing	3(3-0-6)
01-404-031-204	การประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์เพื่องานการตลาด Computer Application for Marketing	3(2-2-5)
01-404-031-205	การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ Integrated Marketing Communication	3(3-0-6)
01-404-031-206	การศึกษาข้อมูลการตลาดเพื่อการวางแผน Study Information Marketing for Planning	3(3-0-6)
01-404-031-307	การบริหารผลิตภัณฑ์ Product Management	3(3-0-6)
01-404-031-308	การบริหารราคา Pricing Management	3(3-0-6)
01-404-031-309	การบริหารการตลาดหลายช่องทาง Multi-Channel Marketing	3(3-0-6)

01-404-031-310	การบริหารการตลาด Marketing Management	3(3-0-6)
01-404-031-411	สัมมนาการตลาด Seminar in Marketing	1(0-3-1)

2.2.2 วิชาเอกบังคับ 30 หน่วยกิต ให้นักศึกษาเลือกศึกษาจากวิชาเอกใดวิชาเอกหนึ่ง

ต่อไปนี้เป็น

1) วิชาเอกการบริหารการตลาด Marketing Management		
01-404-031-112	ศิลปะการขายและการบริการลูกค้า Arts of Salesmanship and Customer Services	3(3-0-6)
01-404-031-113	การตลาดบริการ Service Marketing	3(3-0-6)
01-404-031-214	การจัดกิจกรรมการตลาด Event Marketing	3(2-2-5)
01-404-031-315	การบริหารการค้าสมัยใหม่ Modern Trade Management	3(3-0-6)
01-404-031-316	การบริหารแบรนด์ Brand Management	3(3-0-6)
01-404-031-317	การตลาดเพื่อความยั่งยืน Marketing Sustainability	3(3-0-6)
01-404-031-418	การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ Entrepreneurial Marketing	3(3-0-6)
01-404-031-419	การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด Feasibility Study for Marketing Project	3(2-2-5)
01-404-031-420	การวิจัยการตลาด Marketing Research	3(2-2-5)
01-404-031-421	กลยุทธ์การตลาด Marketing Strategy	3(3-0-6)

2) วิชาเอกการตลาดดิจิทัล

Digital Marketing

01-404-031-122	การตลาดอีคอมเมิร์ซ E- Commerce Marketing	3(3-0-6)
01-404-031-223	การตลาดโซเชียลมีเดีย Social Media Marketing	3(2-2-5)
01-404-031-224	การออกแบบคอนเทนต์ดิจิทัล Digital Content Design	3(2-2-5)
01-404-031-225	การตลาดออนไลน์ผ่านเครื่องมือค้นหา Search Engine Marketing	3(2-2-5)
01-404-031-326	การตลาดผ่านอินฟลูเอนเซอร์บนสื่อดิจิทัล Influencer Marketing on Digital Media	3(2-2-5)
01-404-031-327	นวัตกรรมสร้างสรรค์บนสื่อดิจิทัล Creative Digital Marketing	3(3-0-6)
01-404-031-328	การวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล Digital Marketing Analytics	3(3-0-6)
01-404-031-429	การออกแบบแคมเปญการตลาดดิจิทัล Digital Marketing Campaign Design	3(2-2-5)
01-404-031-430	การวิจัยการตลาดดิจิทัล Digital Marketing Research	3(2-2-5)
01-404-031-431	กลยุทธ์การตลาดดิจิทัล Digital Marketing Strategy	3(3-0-6)

2.3 กลุ่มวิชาเลือก / กลุ่มวิชาโท จากกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งต่อไปนี้

2.3.1 กลุ่มวิชาเลือก 9 หน่วยกิต นักศึกษาสามารถเลือกศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้

Elective Courses.

The students are required to take courses for 9 credits select from the following courses:

01-404-021-103	การเงินธุรกิจ Business Finance	3(3-0-6)
01-404-022-001	หลักเศรษฐศาสตร์ Principles of Economics	3(3-0-6)
01-404-022-002	สถิติธุรกิจ Business Statistics	3(3-0-6)
01-404-032-101	การบริหารการขาย Sales Management	3(3-0-6)
01-404-032-102	การจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ Display and Exhibition	3(2-2-5)
01-404-032-103	การนำเสนออย่างสร้างสรรค์ Presentation for Creativity	3(2-2-5)
01-404-032-204	การวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า Customer Analytics	3(2-2-5)
01-404-032-205	การบริหารการสื่อสารในยุคดิจิทัล Communication Management in Digital Era	3(3-0-6)
01-404-032-306	การตลาดเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม Marketing for Social and Environment Responsibility	3(3-0-6)

2.3.2 กลุ่มวิชาโท การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business Management) นักศึกษาที่เลือกวิชาโทจะต้องมีผลคะแนนสอบผ่านภาษาอังกฤษเทียบเท่ามาตรฐาน CEFR ระดับ A2 ขึ้นไป และให้นักศึกษาเลือกศึกษารายวิชาต่างๆ จำนวน 15 หน่วยกิต ทั้งนี้ นักศึกษาที่เลือกวิชาโทนี้ ต้องลงทะเบียนเรียนเกินจำนวนหน่วยกิตตามที่หลักสูตรกำหนดไว้ ดังต่อไปนี้

Minor Courses.

The students are required to take courses for 15 credits select from the following courses:

01-404-022-407	การเงินระหว่างประเทศ International Finance	3(3-0-6)
----------------	---	----------

01-404-032-301	การตลาดระหว่างประเทศ International Marketing	3(3-0-6)
01-404-042-318	กลยุทธ์ธุรกิจระหว่างประเทศและความสามารถในการแข่งขัน International Business Strategy and Competitiveness	3(3-0-6)
01-404-042-319	การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมและการเจรจาต่อรอง Intercultural Communications and Negotiations	3(3-0-6)
01-404-042-320	การวางแผนธุรกิจระหว่างประเทศขั้นสูง Advanced International Business Planning	3(3-0-6)
01-410-033-409	การค้าระหว่างประเทศและโซ่อุปทาน International Trade and Supply Chains	3(3-0-6)

2.4 กลุ่มวิชาการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ 7 หน่วยกิต ให้นักศึกษาเลือกศึกษาจากรายวิชา

ต่อไปนี้

Professional Experience Training.

The students are required to take courses for 7 credits select from the following courses / plan:

01-404-033-301	การเตรียมความพร้อมการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ Preparation for Professional Experience	1(0-2-1)
และเลือกศึกษาจากแผนการศึกษา ต่อไปนี้		
And select from the following plan :		
แผน 1 สหกิจศึกษา		
01-404-033-402	สหกิจศึกษา 1 Cooperative Education 1	6(0-40-0)
แผน 2 ฝึกงาน		
01-404-033-303	การฝึกงาน 1 Practicum 1	3(0-40-0)
01-404-033-404	ปัญหาพิเศษทางการตลาด Special Issues in Marketing	3(1-4-4)

3. หมวดวิชาเลือกเสรี 6 หน่วยกิต

Free Electives 6 Credits

นักศึกษาสามารถเลือกเรียนรายวิชาใดก็ได้ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต ที่เปิดสอนในระดับปริญญาตรี ในมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน โดยได้รับความเห็นชอบจากอาจารย์ที่ปรึกษา และ/หรือหัวหน้าสาขา

Students can select 6 credits or more of any undergraduate courses at Rajamangala University of Technology Isan under an advisor's or head of the department's approval.

3.1.4 แผนการศึกษาเสนอแนะ

สาขาวิชาการตลาด วิชาเอกการบริหารการตลาด

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

00-400-070-008 ภาษาไทยในยุคดิจิทัล	3(2-2-5)
00-400-100-003 การพัฒนาบุคลิกภาพ	3(2-2-5)
00-400-100-008 รากเหง้า มทร. อีสาน	2(1-3-3)
00-400-100-009 ชุมชนนวัตกรรมสร้างสรรค์	3(1-4-4)
01-404-012-102 การบัญชีสำหรับผู้ประกอบการ	3(3-0-6)
01-404-030-101 สารสำคัญทางการตลาด	3(3-0-6)
01-404-031-101 การเข้าใจข้อมูลเชิงลึกและพฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-6)

รวม	20	หน่วยกิต
ชั่วโมงเรียนรวม	26	ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ภาคการศึกษาที่ 2

00-400-070-005 ภาษาอังกฤษ 1	3(2-2-5)
01-404-031-102 การบริหารประสบการณ์ลูกค้า	3(3-0-6)
01-404-031-112 ศิลปะการขายและการบริการลูกค้า	3(3-0-6)
01-404-031-113 การตลาดบริการ	3(3-0-6)
01-404-031-307 การบริหารผลิตภัณฑ์	3(3-0-6)
01-404-032-102 การจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ	3(2-2-5)
01-404-032-103 การนำเสนออย่างสร้างสรรค์	3(3-0-6)

รวม	21	หน่วยกิต
ชั่วโมงเรียนรวม	23	ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

00-400-070-006 ภาษาอังกฤษ 2	3(2-2-5)
00-400-080-005 แนวคิดและทักษะนวัตกรรมการ	3(2-2-5)
01-404-040-101 บริหารทรัพยากรมนุษย์และภาวะผู้นำในองค์กรยุคใหม่	3(3-0-6)
01-404-040-102 ธุรกิจและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ	1(1-0-2)
01-404-031-203 การตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
01-404-031-205 การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ	3(3-0-6)
01-406-090-101 ธุรกิจดิจิทัลเชิงปฏิบัติการ	3(2-2-5)
รวม	19
ชั่วโมงเรียนรวม	22
	หน่วยกิต
	ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-020-101 ภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจและธุรกิจในศตวรรษที่ 21	3(3-0-6)
01-404-031-204 การประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์เพื่องานการตลาด	3(2-2-5)
01-404-031-206 การศึกษาข้อมูลการตลาดเพื่อการวางแผน	3(3-0-6)
01-404-031-214 การจัดกิจกรรมการตลาด	3(2-2-5)
01-404-032-205 การบริหารการสื่อสารในยุคดิจิทัล	3(3-0-6)
xx-xxx-xxx-xxx วิชาเลือกเสรี 1	3(x-x-x)
xx-xxx-xxx-xxx วิชาเลือกเสรี 2	3(x-x-x)
รวม	21
ชั่วโมงเรียนรวม	23
	หน่วยกิต
	ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

00-400-060-006	กฎแห่งความสำเร็จ	1(0-2-1)
01-404-031-308	การบริหารราคา	3(3-0-6)
01-404-031-309	การบริหารการตลาดหลายช่องทาง	3(3-0-6)
01-404-031-315	การบริหารการค้าสมัยใหม่	3(3-0-6)
01-404-031-316	การบริหารแบรนด์	3(3-0-6)
01-404-031-317	การตลาดเพื่อความยั่งยืน	3(3-0-6)
01-404-031-420	การวิจัยการตลาด	3(2-2-5)
รวม		19
ชั่วโมงเรียนรวม		21
		หน่วยกิต
		ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ภาคการศึกษาที่ 2

00-400-090-001	การเป็นผู้ประกอบการและการนำเสนอขายงาน สำหรับการสร้างธุรกิจใหม่	3(2-2-5)
01-404-031-310	การบริหารการตลาด	3(3-0-6)
01-404-031-411	สัมมนาการตลาด	1(0-3-1)
01-404-031-418	การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ	3(3-0-6)
01-404-031-419	การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด	3(2-2-5)
01-404-031-421	กลยุทธ์การตลาด	3(3-0-6)
01-404-033-301	การเตรียมความพร้อมการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ	1(0-2-1)
รวม		17
ชั่วโมงเรียนรวม		22
		หน่วยกิต
		ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ปีการศึกษาที่ 4

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-033-402 สหกิจศึกษา 1 6(0-40-0)

หรือ

01-404-033-303 การฝึกงาน 1 3(0-40-0)

01-404-033-404 ปัญหาพิเศษทางการตลาด 3(1-4-4)

รวม 6 หน่วยกิต

ชั่วโมงเรียนรวม 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

สาขาวิชาการตลาด วิชาเอกการตลาดดิจิทัล

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

00-400-070-008 ภาษาไทยในยุคดิจิทัล	3(2-2-5)
00-400-100-003 การพัฒนาบุคลิกภาพ	3(2-2-5)
00-400-100-008 รากเหง้ามทร.อีสาน	2(1-3-3)
00-400-100-009 ชุมชนนวัตกรรมสร้างสรรค์	3(1-4-4)
01-404-012-102 การบัญชีสำหรับผู้ประกอบการ	3(3-0-6)
01-404-030-101 สารสำคัญทางการตลาด	3(3-0-6)
01-404-031-101 การเข้าใจข้อมูลเชิงลึกและพฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-6)
รวม	20
ชั่วโมงเรียนรวม	26
	หน่วยกิต
	ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ภาคการศึกษาที่ 2

00-400-070-005 ภาษาอังกฤษ 1	3(2-2-5)
01-404-031-102 การบริหารประสบการณ์ลูกค้า	3(3-0-6)
01-404-031-122 การตลาดอีคอมเมิร์ซ	3(3-0-6)
01-404-031-307 การบริหารผลิตภัณฑ์	3(3-0-6)
01-404-032-102 การจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ	3(2-2-5)
01-404-032-103 การนำเสนออย่างสร้างสรรค์	3(3-0-6)
xx-xxx-xxx-xxx วิชาเลือกเสรี 1	3(x-x-x)
รวม	21
ชั่วโมงเรียนรวม	23
	หน่วยกิต
	ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

00-400-070-006 ภาษาอังกฤษ 2	3(2-2-5)
00-400-080-005 แนวคิดและทักษะนวัตกรรม	3(2-2-5)
01-404-040-101 บริหารทรัพยากรมนุษย์และภาวะผู้นำในองค์กรยุคใหม่	3(3-0-6)
01-404-040-102 ธุรกิจและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ	1(1-0-2)
01-406-090-101 ธุรกิจดิจิทัลเชิงปฏิบัติการ	3(2-2-5)
01-404-031-203 การตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
01-404-031-205 การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ	3(3-0-6)

รวม	19	หน่วยกิต
ชั่วโมงเรียนรวม	22	ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-020-101 ภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจและธุรกิจในศตวรรษที่ 21	3(3-0-6)
01-404-031-204 การประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์เพื่องานการตลาด	3(2-2-5)
01-404-031-206 การศึกษาข้อมูลการตลาดเพื่อการวางแผน	3(3-0-6)
01-404-031-223 การตลาดโซเชียลมีเดีย	3(2-2-5)
01-404-031-224 การออกแบบคอนเทนต์ดิจิทัล	3(2-2-5)
01-404-031-225 การตลาดออนไลน์ผ่านเครื่องมือค้นหา	3(2-2-5)
01-404-032-205 การบริหารการสื่อสารในยุคดิจิทัล	3(3-0-6)

รวม	21	หน่วยกิต
ชั่วโมงเรียนรวม	25	ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

00-400-090-001	การเป็นผู้ประกอบการและการนำเสนอขายงาน สำหรับการสร้างธุรกิจใหม่	3(2-2-5)
00-400-060-006	กลยุทธ์ความสำเร็จ	1(0-2-1)
01-404-031-308	การบริหารราคา	3(3-0-6)
01-404-031-309	การบริหารการตลาดหลายช่องทาง	3(3-0-6)
01-404-031-326	การตลาดผ่านอินเทอร์เน็ตบนสื่อดิจิทัล	3(2-2-5)
01-404-031-411	สัมมนาการตลาด	1(0-3-1)
01-404-031-431	กลยุทธ์การตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)

รวม	17	หน่วยกิต
ชั่วโมงเรียนรวม	22	ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-031-310	การบริหารการตลาด	3(3-0-6)
01-404-031-327	นวัตกรรมสร้างสรรค์บนสื่อดิจิทัล	3(3-0-6)
01-404-031-328	การวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
01-404-031-430	การวิจัยการตลาดดิจิทัล	3(2-2-5)
01-404-031-429	การออกแบบแคมเปญการตลาดดิจิทัล	3(2-2-5)
01-404-033-301	การเตรียมความพร้อมการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ	1(0-2-1)
xx-xxx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี 2	3(x-x-x)

รวม	19	หน่วยกิต
ชั่วโมงเรียนรวม	22	ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ปีการศึกษาที่ 4

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-033-402 สหกิจศึกษา 1 6(0-40-0)

หรือ

01-404-033-303 การฝึกงาน 1 3(0-40-0)

01-404-033-404 ปัญหาพิเศษทางการตลาด 3(1-4-4)

รวม 6 หน่วยกิต

ชั่วโมงเรียนรวม 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

3.1.5 คำอธิบายลักษณะรายวิชา และผลลัพธ์การเรียนรู้

00-400-060-001 คณิตศาสตร์และสถิติในชีวิตประจำวัน

3(3-0-6)

Mathematics and Statistics in Daily Life

คำอธิบายรายวิชา

เศษส่วนและทศนิยม อัตราส่วนร้อยละและการประยุกต์ กำหนดการเชิงเส้น ดอกเบี้ย และการขายผ่อนชำระ ตรรกศาสตร์เบื้องต้น สถิติเบื้องต้นกับการแก้ปัญหาในชีวิตประจำวัน

Fraction and decimal, ratio percentage and application; linear programming; interest and installments; introduction to logic; and elementary statistics and problem solving in daily life

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: แก้โจทย์ทางคณิตศาสตร์ สถิติ ดอกเบี้ยและการผ่อนชำระได้

CLO2: อธิบายตรรกศาสตร์เบื้องต้นได้

CLO3: เลือกใช้เครื่องมือในการแก้ปัญหาโจทย์ทางคณิตศาสตร์และสถิติได้

CLO4: ใช้ความรู้ทางคณิตศาสตร์และสถิติเพื่อแก้ปัญหาทางคณิตศาสตร์ในชีวิตประจำวันได้

CLO5: รับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม ยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง

00-400-060-002 คมการคิด

3(2-2-5)

Art of Thinking**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดและกระบวนการคิดของมนุษย์ การแสวงหาข้อมูลและความรู้ การวิเคราะห์ข้อมูล ข่าวสาร โดยการใช้หลักตรรกะ การใช้เหตุผล กระบวนการตัดสินใจ การบูรณาการ ทางความคิดในรูปแบบต่าง ๆ การแก้ปัญหาโดยเน้นการเรียนรู้ผ่านการปฏิบัติ และการสร้างผลงานอันเนื่องมาจากความคิด

Thinking concept and human thinking process, information and knowledge seeking; information analysis through logical and reasoning, decision - making process; integrative thinking for solving problems by practice, learn to express logical ideas and create workpiece based on own thought

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายแนวคิดและกระบวนการคิดของมนุษย์

CLO2: สืบค้นข้อมูลจากแหล่งความรู้ต่าง ๆ

CLO3: วิเคราะห์ข้อมูลข่าวสาร โดยใช้หลักตรรกะ ใช้เหตุผล และกระบวนการตัดสินใจ

CLO4: ใช้ความคิดในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อแก้ปัญหาและการสร้างผลงานอันเนื่องมาจากความคิด

CLO5: ทำงานร่วมกับผู้อื่นและรับผิดชอบในการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

00-400-060-003 มหัศจรรย์พลังคิดบวก

3(2-2-5)

Miracle of Positive Thinking Power**คำอธิบายรายวิชา**

มหัศจรรย์ทางความคิด ความหมายและคุณค่าของการคิดบวก แนวคิดและทฤษฎีพื้นฐานของการคิดบวก ภาวะการคิดบวกเป็นพิษ การคิดบวกกับภาพลวงตา การสร้างกำลังใจเมื่อต้องเผชิญกับปัญหาชีวิต การจัดการกับปัญหาอย่างมีสติด้วยการคิดบวก ด้านฉลาดเรียน ฉลาดรักและด้านอื่นๆ

Miracle of thinking; definitions and value of positive thinking; concepts and theories of positive thinking toxic positive thinking positive thinking and Illusion; building encouragement when encountering the hardship in life; being mindful to handle problems by using positive thinking to be smart in studies, love and others

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: มีพัฒนาการทางสมองในกระบวนการคิดบวก

CLO2: บอกความหมายและคุณค่าของการคิดบวก

CLO3: อธิบายแนวคิดและทฤษฎีพื้นฐานของการคิดบวกกับการดำเนินชีวิต

CLO4: เข้าใจภาวะการคิดบวกเป็นพิษ การคิดบวกกับภาพลวงตา

CLO5: แสดงให้เห็นถึงการคิดบวกเพื่อสร้างกำลังใจ

00-400-060-004 วิทยาศาสตร์มีคำตอบ

3(2-2-5)

Scientific Method**คำอธิบายรายวิชา**

การตั้งคำถามและตอบคำถามในชีวิตประจำวันด้วยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ การสร้างสมมติฐาน การวางแผน การสำรวจและการคิดวิเคราะห์โดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อนำมาใช้ในการแก้ปัญหาในชีวิตประจำวันและการพัฒนาสังคมเชิงสร้างสรรค์อย่างเหมาะสมและรู้เท่าทัน

Asking and answering questions in daily life using the scientific method; developing hypotheses, planning, surveying, and analytical thinking using information technology for solving problems in daily life; and developing creative, socially appropriate, and well-informed solutions

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: ใช้กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ในการตั้งคำถาม การสร้างสมมติฐาน การวางแผนและการตอบคำถามเกี่ยวกับปัญหาในชีวิตประจำวันได้
- CLO2: ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการสำรวจและการวิเคราะห์ข้อมูลที่น่าเชื่อถือ
- CLO3: แสดงถึงการตอบคำถามผ่านกระบวนการทางวิทยาศาสตร์และการถ่ายทอดความรู้สู่บุคคลอื่น โดยใช้สื่อและวิธีการที่
- CLO4: ทำงานเป็นทีม มีความเป็นผู้นำและผู้ตามที่ดีรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย

00-400-060-005 อานุภาพแห่งการคิด

3(2-2-5)

Power of Thinking**คำอธิบายรายวิชา**

หลักการและระบบการรับรู้ รูปแบบการคิดของมนุษย์ ธรรมชาติของการคิด การพัฒนาการคิดให้เป็นไปตามทฤษฎีการคิดแบบหมวก 6 ใบ เพื่อการวิเคราะห์ สังเคราะห์ สร้างสรรค์ การใช้ความคิดอย่างมีวิจารณญาณ เพื่อการบูรณาการในแก้ปัญหา การออกแบบความคิด การคิดเชิงนวัตกรรม เพื่อสร้างสรรค์นวัตกรรมและผลงานอย่างเป็นระบบ การใช้ความคิดกับตนเองอย่างมีความสุขในชีวิตประจำวัน

Principles and perceptual system; human thinking forms; nature of thinking, thinking development through six thinking hats to analyze, synthesize, create; critical thinking for integrative problem-solving; design thinking, innovative thinking to systematically create an innovation and systematic portfolio construction; peaceful self-thinking in daily life

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: ใช้การออกแบบความคิด เพื่อสร้างวิธีการแก้ไขปัญหาค่าที่ท้าทายอย่างสร้างสรรค์ทั้งชีวิตตนเองและสังคม
- CLO2: แสดงถึงการคิดเชิงนวัตกรรม เพื่อพัฒนาแนวคิดและต้นแบบนวัตกรรมสร้างสรรค์ ด้วยการปลดล็อก Fixed mindset สู่ Growth mindset
- CLO3: ทำงานเป็นทีม ร่วมกันนำเสนอนวัตกรรมสร้างสรรค์ ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล
- CLO4: ใช้หลักการคิดบูรณาการทำโครงการสร้างสรรค์เพื่อสร้างชีวิตและสังคมเป็นสุข บริเวณพื้นที่รอบสถานศึกษา

00-400-060-006 กุญแจสู่ความสำเร็จ

1(0-2-1)

Keys to Success**คำอธิบายรายวิชา**

ทฤษฎีความสำเร็จในด้านการทำงาน การทำธุรกิจและการดำเนินชีวิต การประยุกต์ใช้การแก้ปัญหาจากแนวปฏิบัติที่ดี เครื่องมือ กลยุทธ์และกุญแจสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ การวัดความสำเร็จของการประกอบธุรกิจและเรียนรู้ปรากฏการณ์ความล้มเหลว การวิเคราะห์สาเหตุหรือปัญหา วิธีป้องกันในกรณีศึกษาต่าง ๆ การใช้ชีวิตหรือการประกอบการธุรกิจ

Success theory in work, business, and life; applying the best practice in problem solving; tools, strategies and keys to business success; measuring the success of business operations and learning the phenomenon of failure; analyzing the cause or problem, prevention methods in various case studies about life or business

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายทฤษฎีความสำเร็จในด้านการทำงาน การทำธุรกิจ และการดำเนินชีวิต

CLO2: วิเคราะห์สาเหตุและปัญหาของความล้มเหลวจากกรณีศึกษา เพื่อสรุป

ความคิดรวบยอดและนำเสนอได้

00-400-060-007 สมาธิเพื่อพัฒนาชีวิต

3(3-0-6)

Meditation for Life Development**คำอธิบายรายวิชา**

ความหมาย จุดประสงค์ และวิธีการของการทำสมาธิ หลักการพื้นฐานของการทำสมาธิ ลักษณะของการบริหารและการนั่งสมาธิ ประโยชน์ของการทำสมาธิ การนำสมาธิไปใช้ในชีวิตประจำวัน ทั้งการเรียนและการทำงาน

Meaning, objectives, and methods of meditation; basic principles of meditation; characteristics of chanting and meditating; benefits of meditation; application of meditation in daily life for both study and work

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายหลักการพื้นฐานของการทำสมาธิ ลักษณะของการบริหารและการนั่งสมาธิ ประโยชน์ของการทำสมาธิ

CLO2: นำหลักการทำสมาธิไปใช้ในชีวิตประจำวัน ทั้งการเรียนและการทำงาน

00-400-060-008 ศาสนานำชีวิต

3(3-0-6)

Religion for Living**คำอธิบายรายวิชา**

หลักสำคัญทางศาสนากับชีวิตประจำวัน การใช้เหตุผลเพื่อการตัดสินใจและการวิเคราะห์ปรากฏการณ์ ความเชื่อและความหลากหลายทางศาสนา การเรียนรู้ การเข้าใจตนเองและผู้อื่นในการอยู่ร่วมกันท่ามกลางพหุสังคมวัฒนธรรม

Principle of religious with daily life, using reason for decision and analyzation of belief phenomenon and religious pluralism, learning self – understanding and others for living between multicultural society

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: ใช้หลักสำคัญทางศาสนากับชีวิตประจำวัน เพื่อตัดสินใจอย่างเข้าใจตนเองและผู้อื่นท่ามกลางพหุสังคมวัฒนธรรม ด้วยการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างเหมาะสม

00-400-070-001 ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร

3(3-0-6)

English for Communication

คำอธิบายรายวิชา

คำศัพท์ วลี สำนวนและประโยคภาษาอังกฤษที่ใช้ในชีวิตประจำวัน การใช้ทักษะภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน เพื่อสื่อสารในชีวิตประจำวันตามสถานการณ์ต่าง ๆ โดยเลือกใช้ศัพท์ สำนวนและโครงสร้างภาษาที่เหมาะสม

English vocabulary, phrases, expressions, and structures used in daily life, use of English skills in listening, speaking, reading, and writing for daily communication in various situations with appropriate vocabulary, expressions, and structures

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายวลี สำนวนและประโยคภาษาอังกฤษที่ใช้ในชีวิตประจำวัน

CLO2: ใช้ภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน เพื่อสื่อสารตามสถานการณ์ในชีวิตประจำวันได้อย่างเหมาะสม

CLO3: ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบในการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

00-400-070-002 สนทนาภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน

3(3-0-6)

English Conversation in Daily Life**คำอธิบายรายวิชา**

คำศัพท์ สำนวนภาษาอังกฤษ ในการสนทนาตามสถานการณ์ต่างๆ ในชีวิตประจำวัน การใช้ทักษะภาษาอังกฤษในการฟังและพูด เพื่อการสนทนาในชีวิตประจำวันตามสถานการณ์ต่าง ๆ โดยเลือกใช้ศัพท์ สำนวนและโครงสร้างภาษาที่เหมาะสม มารยาทในการสนทนาตามวัฒนธรรมของเจ้าของภาษา

General English conversation in various situations in daily life; use of English skills in listening and speaking for daily conversation in various situations with appropriate vocabulary, expressions, and structures; conversational etiquette in accordance with the target culture

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายวลี สำนวนและประโยคภาษาอังกฤษที่ใช้ในการสนทนา

CLO2: ใช้ภาษาอังกฤษในการสนทนาตามสถานการณ์ในชีวิตประจำวันได้อย่างเหมาะสม

CLO3: ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบในการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

00-400-070-003 ภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน

3(2-2-5)

English in Daily Life**คำอธิบายรายวิชา**

คำศัพท์ สำนวน และประโยคภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวันในสถานการณ์ต่าง ๆ การฝึกปฏิบัติการใช้ทักษะภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน เพื่อการสื่อสารในชีวิตประจำวันตามสถานการณ์ต่าง ๆ ในบริบทนานาชาติและวัฒนธรรมที่หลากหลาย โดยเลือกใช้ศัพท์ สำนวนและโครงสร้างภาษาที่เหมาะสม

English vocabulary, expressions and sentences used in various situations; English practice in listening, speaking, reading and writing skills for everyday communication in various situations under international contexts and cultural diversity by using appropriate vocabulary, expressions and structures

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: บอกสำนวน และประโยคภาษาอังกฤษในบริบทนานาชาติและวัฒนธรรมที่หลากหลาย
- CLO2: ใช้ภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน เพื่อการสื่อสาร ในบริบทนานาชาติและวัฒนธรรมที่หลากหลาย
- CLO3: ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบในการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

00-400-070-004 ภาษาอังกฤษพื้นฐาน

3(2-2-5)

Basic English

กลุ่มเป้าหมาย : ต้องสอบวัดความสามารถทางภาษาอังกฤษ และได้คะแนนต่ำกว่า
ระดับ A1 ตามมาตรฐาน CEFR

คำอธิบายรายวิชา

คำศัพท์ สำนวนและประโยคภาษาอังกฤษพื้นฐานเพื่อการสื่อสารในระดับเริ่มต้น ในสถานการณ์ต่างๆ การทักทาย การแนะนำ การถามและตอบคำถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคล สถานที่อยู่อาศัย คนที่รู้จักและสิ่งของ การฝึกปฏิบัติการใช้ทักษะภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน เพื่อการสื่อสารในระดับเริ่มต้น การใช้ภาษาอังกฤษพื้นฐานในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นด้วยวิธีการและภาษาที่ง่าย ถูกต้องเหมาะสมและไม่ซับซ้อน

Basic English vocabulary, expressions and sentences for communication at the beginner level under various situations; greetings, introductions, asking and answering questions about personal information, housing, known people and owning things; English practice in listening, speaking, reading and writing skills for communication at the beginner level; the use of basic English to interact with others in simple, accurate, appropriate and uncomplicated ways and languages

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: ใช้คำศัพท์ สำนวน วลีและประโยคภาษาอังกฤษพื้นฐาน เพื่อการสื่อสารในระดับเริ่มต้นตามสถานการณ์ต่างๆ ในชีวิตประจำวัน
- CLO2: ใช้ภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน ด้วยคำศัพท์ สำนวน วลีและประโยคภาษาอังกฤษพื้นฐานเพื่อการสื่อสารในระดับเริ่มต้น
- CLO3: มีทักษะภาษาอังกฤษตามมาตรฐาน CEFR ในระดับ A1
- CLO4: ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบในการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

00-400-070-005 ภาษาอังกฤษ 1

3(2-2-5)

English 1

วิชาบังคับก่อน: 00-400-070-004 ภาษาอังกฤษพื้นฐาน หรือผ่านการสอบวัด

ความสามารถทางภาษาอังกฤษและได้คะแนนในระดับ A1 ตาม

มาตรฐาน CEFR

คำอธิบายรายวิชา

คำศัพท์ สำนวนและประโยคภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารในระดับต้น ในสถานการณ์ต่าง ๆ ที่ใช้บ่อยในชีวิตประจำวัน การแลกเปลี่ยนข้อมูลอย่างง่ายในหัวข้อที่คุ้นเคย ข้อมูลส่วนตัว ครอบครัว การซื้อของ ภูมิศาสตร์ท้องถิ่น การจ้างงาน เรื่องที่เกี่ยวกับความต้องการเร่งด่วน การฝึกปฏิบัติการใช้ทักษะภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน ในบริบทที่คุ้นเคยและทำเป็นประจำ การมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นด้วยวิธีการและภาษาที่ง่าย ถูกต้อง เหมาะสมและไม่ซับซ้อน

English vocabulary expressions and sentences for communication at the elementary level under frequently used situations and daily routines in everyday life; an exchange of simple information related to familiar topics, personal information, family, shopping, local geography, employment; immediate matters concerning urgent needs; English practice in listening, speaking, reading and writing skills under familiar contexts related to daily routines; interacting with others in simple, accurate, appropriate and uncomplicated ways and languages

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: ใช้คำศัพท์ สำนวนและประโยคภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารระดับต้น ในสถานการณ์ต่าง ๆ ในชีวิตประจำวัน

CLO2: ใช้ภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน ด้วยคำศัพท์ สำนวนและประโยคภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารระดับต้น ในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นในสถานการณ์ต่างๆ ในชีวิตประจำวัน

CLO3: มีทักษะภาษาอังกฤษตามมาตรฐาน CEFR ในระดับ A2

CLO4: ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบในการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

00-400-070-006 ภาษาอังกฤษ 2

3(2-2-5)

English 2

วิชาบังคับก่อน: 00-400-070-005 ภาษาอังกฤษ 1 หรือผ่านการสอบวัดความสามารถทางภาษาอังกฤษและได้คะแนนในระดับ A2 ตามมาตรฐาน CEFR

คำอธิบายรายวิชา

คำศัพท์ สำนวนและประโยคภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารในระดับกลางในสถานการณ์ต่าง ๆ ที่คุ้นเคยและตนเองสนใจในชีวิตประจำวัน เรื่องที่คุ้นเคยเกี่ยวกับการทำงาน โรงเรียน การใช้เวลาว่าง การเข้าใจประเด็นหลักจากภาษามาตรฐานที่ชัดเจนการบรรยายประสบการณ์ เหตุการณ์ ความฝัน ความหวัง และความใฝ่ฝัน การให้เหตุผลสั้น ๆ การอธิบายความคิดเห็นและแผนการ การใช้ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารในระดับกลางและมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นในการรับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่มักเกิดขึ้นระหว่างการเดินทางท่องเที่ยวในสถานที่ที่ผู้คนใช้ภาษาอังกฤษ การฝึกปฏิบัติการใช้ทักษะภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน เพื่อการสื่อสารในระดับกลางในสถานการณ์ต่าง ๆ ที่คุ้นเคยและตนเองสนใจในชีวิตประจำวัน

English vocabulary, expressions and sentences for communication at the intermediate level under familiar and self-interested situations in everyday life; familiar stories about work, school, and leisure time; understanding the main points from clear and standard language; describing experiences, events, dreams, hopes, and aspirations; brief reasoning, explanation of opinions and plans; the use of English for intermediate communication and interaction in dealing with situations that often arise while traveling in an English-speaking place; English practice in listening, speaking, reading and writing skills for communication at the intermediate level under familiar and self-interested situations in everyday life

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: ใช้คำศัพท์ สำนวนและประโยคภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารระดับกลางในสถานการณ์ที่ตนเองสนใจในชีวิตประจำวัน

- CLO2: ใช้ภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน ด้วยใช้คำศัพท์ สำนวนและประโยคภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารระดับกลางในสถานการณ์ที่ตนเองสนใจในชีวิตประจำวัน
- CLO3: มีทักษะภาษาอังกฤษตามมาตรฐาน CEFR ในระดับ B1
- CLO4: ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบในการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

00-400-070-007 ภาษาอังกฤษ 3

3(2-2-5)

English 3

วิชาบังคับก่อน: 00-400-070-006 ภาษาอังกฤษ 2 หรือผ่านการสอบวัด

ความสามารถทางภาษาอังกฤษและได้คะแนน ในระดับ

B1 ตามมาตรฐาน CEFR

คำอธิบายรายวิชา

คำศัพท์ สำนวนและประโยคภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารในระดับกลางสูง ในสถานการณ์ต่างๆ ที่มีความซับซ้อน ทั้งหัวข้อที่เป็นรูปธรรมและนามธรรมในชีวิตประจำวัน การถกอภิปรายเชิงเทคนิคในเรื่องที่ตนเชี่ยวชาญ การฝึกปฏิบัติการใช้ทักษะภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน เพื่อการสื่อสารในระดับ กลางสูงในสถานการณ์ต่างๆ ที่มีความซับซ้อน ทั้งหัวข้อที่เป็นรูปธรรมและนามธรรม การมีปฏิสัมพันธ์ในระดับที่คล่องแคล่วและเป็นธรรมชาติที่ทำให้การปฏิสัมพันธ์ที่จำเป็นประจำสัปดาห์เหมือนกับเจ้าของภาษานั้นเป็นไปอย่างราบรื่นและไม่ติดขัด การพูดหรือการเขียนข้อความที่ชัดเจนและมีรายละเอียดในหัวข้อที่หลากหลาย และการอธิบายมุมมองในประเด็นหัวข้อที่กำหนดโดยบอกข้อดีและข้อเสียของทางเลือกต่าง ๆ

English vocabulary, expressions and sentences for communication at the upper intermediate level under complex situations both concrete and abstract topics in everyday life; technical discussions in learner's area of expertise; English practice in listening, speaking, reading and writing skills for communication at the upper intermediate level under complex situations both concrete and abstract topics; a fluent and natural level of interaction that makes routine interactions with native speakers smooth and seamless, speaking or writing clear and detailed statements on a wide range of topics; and explaining perspectives on a given topic point by stating the advantages and disadvantages of different options

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: ใช้คำศัพท์ สำนวนและประโยคภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารในระดับสูง

ในสถานการณ์ที่มีความซับซ้อนในชีวิตประจำวัน

CLO2: ใช้ภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน ด้วยคำศัพท์ สำนวนและ
ประโยคภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารในระดับสูง ในสถานการณ์ที่มีความ
ซับซ้อนในชีวิตประจำวัน

CLO3: มีทักษะภาษาอังกฤษตามมาตรฐาน CEFR ในระดับ B2

CLO4: ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบในการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

00-400-070-008 ภาษาไทยในยุคดิจิทัล

3(2-2-5)

Thai in the Digital Age**คำอธิบายรายวิชา**

การใช้ภาษาไทยในสื่อโซเชียล การรู้เท่าทันสื่อ จรรยาบรรณการใช้ภาษาไทยในสื่อดิจิทัล ความคิดสร้างสรรค์ในการใช้ภาษา การสร้างแนวทางเพื่อการต่อยอดการใช้ภาษาในการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลสำหรับอนาคต

Using Thai language in social media; media literacy; digital media ethics code; creative thinking in language use, and development of a concept for future language use through digital media

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: ใช้ภาษาไทยในสื่อโซเชียลมีเดียอย่างเหมาะสม

CLO2: เลือกสื่อในการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลอย่างเหมาะสม

CLO3: มีความคิดสร้างสรรค์ในการใช้ภาษาเพื่อสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัล และต่อยอดการใช้ภาษาในสื่อดิจิทัลในอนาคต

CLO4: ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบในการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

00-400-070-009 เสพศิลป์ร่วมสมัย

3(1-4-4)

Contemporary Art Appreciation**คำอธิบายรายวิชา**

ศิลปะร่วมสมัยในชีวิตประจำวัน แฟชั่น งานออกแบบ ทัศนศิลป์ ดนตรี นาฏศิลป์ การนำองค์ความรู้ทางศิลปะไปประยุกต์ให้เหมาะสมกับรสนิยมความงามแต่ละบุคคล

Contemporary art in daily life fashion, design, visual art, music, classical dancing; to use knowledge of art to apply for each aesthetic taste appropriately

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: มีทักษะบูรณาการความรู้ด้านศิลปะร่วมสมัย ในการนำเสนอกิจกรรม
การชื่นชม ศิลปะร่วมสมัย โดยประยุกต์ใช้กับการดำเนินชีวิตประจำวัน
ได้อย่างชาญฉลาด

00-400-080-001 วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสมัยใหม่

3(3-0-6)

Science and Modern Technology**คำอธิบายรายวิชา**

วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสมัยใหม่ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารประยุกต์
แนวโน้มและผลกระทบของการพัฒนาเทคโนโลยีต่อชีวิตและสังคม และมีความ
ตระหนักรู้เพื่อการปรับสภาพการดำรงชีวิต

Science and modern technology; applied information and communication
technology; trends and impact of technological development on life and
society; awareness for living adaptability

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: บอกวิวัฒนาการของวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีด้านต่าง ๆ และแนวทางใน
การพัฒนาในอนาคต

CLO2: อธิบายข้อมูลที่ทันสมัยเกี่ยวกับเทคโนโลยีและกระบวนการเทคโนโลยี
สารสนเทศและการสื่อสารประยุกต์

CLO3: สืบค้นข้อมูลด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่สนใจได้

CLO4: มีความรับผิดชอบต่อการเปลี่ยนแปลงของสังคม รวมถึงความปลอดภัย
ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

CLO5: ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบในการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

00-400-080-002 เทคโนโลยีดิจิทัล

3(1-4-4)

Digital Technology**คำอธิบายรายวิชา**

องค์ประกอบของเทคโนโลยีดิจิทัล ความรู้ด้านดิจิทัล อินเทอร์เน็ตและการสืบค้น โปรแกรมสำนักงาน โปรแกรมประยุกต์สำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่ การบริการบอกตำแหน่ง คลาวด์คอมพิวติ้ง ดิจิทัลคอนเทนต์ กระบวนการคิดเชิงออกแบบอย่างสร้างสรรค์ การนำไปใช้ประโยชน์ต่อตนเองหรือท้องถิ่น จริยธรรมและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

Digital technology component; digital literacy; internet and searching, office suite software, mobile application, location-based services, cloud computing, digital content, design thinking process; implementation for personal or local benefits; ethics and related laws

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายหลักการและองค์ประกอบของเทคโนโลยีดิจิทัลในยุคปัจจุบัน

CLO2: ใช้ความรู้ด้านเทคโนโลยีดิจิทัลผ่านกระบวนการคิดเชิงออกแบบอย่างสร้างสรรค์

CLO3: ออกแบบและสร้างเครื่องมือหรือเนื้อหาที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ต่อตนเองหรือท้องถิ่น

CLO4: ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศให้ปลอดภัยและเกิดประโยชน์สูงสุดในชีวิตประจำวัน

CLO5: ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบในการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

00-400-080-003 รัชภัทรพยากรท้องถิ่น

3(2-2-5)

Local Resource Conservation**คำอธิบายรายวิชา**

ความหมาย ประเภท ความสำคัญของทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม การสำรวจและจัดทำฐานข้อมูลทรัพยากรท้องถิ่นโดยเทคโนโลยีสารสนเทศ การวางแผนทางการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรท้องถิ่น การใช้ประโยชน์ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น ปัญหาสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรในท้องถิ่น การอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น

Meaning, types and importance of resources and environment; the local resource surveys by information technology; settle the guidelines of local environmental utilization; the local resource and environmental utilization; the local problems of environment and resources; the local resource and environmental conservation and restoration

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: บอกความสำคัญ แนวทางการใช้ประโยชน์ แนวทางการแก้ไขปัญหาของทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น

CLO2: สำรวจข้อมูลทรัพยากรในท้องถิ่น เพื่อวิเคราะห์และจัดทำฐานข้อมูลสารสนเทศ

CLO3: ออกแบบแนวทางการอนุรักษ์ฟื้นฟูทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่นที่เป็นกรณีศึกษา

CLO4: ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบ เห็นคุณค่าของทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น

00-400-080-004 ช่างประจำบ้าน

3(1-4-4)

Home Technician**คำอธิบายรายวิชา**

หลักการซ่อมบำรุงเบื้องต้นเกี่ยวกับระบบไฟฟ้าในบ้าน เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องปรับอากาศ ระบบประปาในบ้าน งานไม้และงานคอนกรีต การติดตั้งและบำรุงรักษาเบื้องต้นเกี่ยวกับระบบไฟฟ้าในบ้าน ระบบประปาในบ้าน การซ่อมแซมงานไม้และงานคอนกรีต การตรวจเช็คและบำรุงรักษารถยนต์เบื้องต้น

Principle of basic maintenance for home electrical system, electrical appliances, air conditioner; home water supply system; wood and concrete works; installation and basic maintenance of home electrical system, home water supply system, repair of wood and concrete works; inspection and basic maintenance of vehicles

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายหลักการติดตั้งและซ่อมบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าในบ้าน

เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องปรับอากาศ ระบบประปาในบ้าน งานไม้และงานคอนกรีต

CLO2: ติดตั้งและบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าในบ้าน เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องปรับอากาศ

ระบบประปาในบ้าน งานไม้และงานคอนกรีต

CLO3: ตรวจเช็คและบำรุงรักษารถยนต์เบื้องต้น

CLO4: มีความรับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม สื่อสารและนำเสนองาน

00-400-080-005 แนวคิดและทักษะนวัตกรรม

3(2-2-5)

Innovation Idea and Competence

คำอธิบายรายวิชา

แนวคิดของนวัตกรรม หลักการจัดการนวัตกรรม ประเภทของนวัตกรรม ระบบนิเวศนวัตกรรม กระบวนการคิดเชิงออกแบบ ความคิดสร้างสรรค์และแรงกระตุ้นให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างนวัตกรรม เครื่องมือในการคิดอย่างเป็นระบบเครื่องมือสร้างต้นแบบ เทคโนโลยีสร้างต้นแบบอย่างรวดเร็ว การสร้างและนำเสนอโครงการต้นแบบนวัตกรรม

Concepts of innovation; principle of innovation management; types of innovation; innovation ecosystem; design thinking process; creativity and idea-driven for creating innovations; tools for systematic thinking; prototype tooling, rapid prototype technology; innovation-driven project prototyping and presentation

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: อธิบายแนวคิดและหลักการนวัตกรรม กระบวนการคิดเชิงออกแบบ การคิดอย่างเป็นระบบ หลักการจัดการนวัตกรรม เทคโนโลยีสร้างต้นแบบอย่างรวดเร็ว
- CLO2: เลือกเครื่องมือสร้างต้นแบบนวัตกรรมได้อย่างเหมาะสม
- CLO3: สร้างต้นแบบนวัตกรรมนำไปสู่การใช้งานจริงและเชิงพาณิชย์
- CLO4: ทำงานเป็นทีม รับฟังความคิดเห็นผู้อื่น เพื่อสรุปประเด็นในการพัฒนานวัตกรรม
- CLO5: นำเสนอผลงานเชิงนวัตกรรมในหลากหลายรูปแบบ

00-400-080-006 เทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับการใช้ชีวิตอย่างชาญฉลาด

3(2-2-5)

Information Technology for Smart Living**คำอธิบายรายวิชา**

หลักการเบื้องต้นเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล อินเทอร์เน็ตของสรรพสิ่ง เมืองอัจฉริยะ สังคมออนไลน์ เศรษฐกิจใหม่ การตลาดออนไลน์ดิจิทัลคอนเทนต์ เทคโนโลยีบล็อกเชน โลกเสมือนแห่งอนาคต การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศอย่างรู้เท่าทัน ความมั่นคงของข้อมูล จริยธรรม กฎหมาย เทคโนโลยีสารสนเทศ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับวิถีชีวิตอย่างชาญฉลาด

Principle of basic information and communication technology; digital transformation, IoT, smart city, social network, new economy, online marketing, digital content, blockchain technology, metaverse; information technology literacy, information security, ethics, IT law; application of information technology for smart living

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายหลักการของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

CLO2: ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับวิถีชีวิตอย่างชาญฉลาด โดยบูรณาการ

ความรู้ในศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง เพื่อแก้ไขปัญหาและสนับสนุนการดำรงชีวิต
ต่อตนเองและสังคม

CLO3: มีความรับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม สื่อสารและนำเสนองาน

00-400-090-001 การเป็นผู้ประกอบการและการนำเสนอขายงานสำหรับการสร้างธุรกิจใหม่ 3(2-2-5)

Entrepreneurship and Pitching for New Business Creation

คำอธิบายรายวิชา

แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ จรรยาบรรณทางธุรกิจของผู้ประกอบการ การวางแผนธุรกิจ การวางแผนการเงิน การออมเพื่อความมั่นคง การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและเครื่องมือในการนำเสนอรูปแบบทางธุรกิจใหม่ การเขียนแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์เพื่อการนำเสนอขายงาน เทคนิคการเจรจาต่อรอง การพัฒนาบุคลิกภาพเพื่อการนำเสนอขายงาน

Entrepreneurial concepts; code of ethics in business for entrepreneurs; business planning; financial planning, saving for stability; application of information technology and tools for pitching new business models; writing a business plan and strategic plan for effective pitching; negotiation techniques; personality development for pitching

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ และจรรยาบรรณทางธุรกิจของผู้ประกอบการ

CLO2: ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและเครื่องมือในการนำเสนอรูปแบบทางธุรกิจใหม่

CLO3: เขียนแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์เพื่อการนำเสนอขายงาน

CLO4: ใช้เทคนิคการเจรจาเพื่อการต่อรองทางธุรกิจ

CLO5: แสดงออกถึงบุคลิกภาพเพื่อการนำเสนอขายงานสำหรับการสร้างธุรกิจใหม่

CLO6: มีความรับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม

00-400-090-002 เก่งประกอบการ 3(2-2-5)

Entrepreneur Masterclass

คำอธิบายรายวิชา

การบริหารการเงินส่วนบุคคล การวิเคราะห์ทางการเงิน การวิเคราะห์แผนการตลาด
การจัดการอย่างมืออาชีพ การเขียนแผนธุรกิจ

Personal finance management; financial analysis; marketing plan analysis;
professional management; writing business plan

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: บริหารการเงินส่วนบุคคล

CLO2: วิเคราะห์ทางการเงิน และแผนการตลาด

CLO3: การจัดการอย่างมืออาชีพ

CLO4: เขียนแผนธุรกิจ

CLO5: มีความรับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม สื่อสารและนำเสนองาน

00-400-090-003 กล้องส่องกฎหมาย 3(3-0-6)

Law in Focus

คำอธิบายรายวิชา

กฎหมายไม่ได้เป็นเรื่องที่น่าเบื่อเสมอไปและมีอะไรมากกว่าที่คิด มาเรียนรู้ กฎหมาย
เกี่ยวกับการใช้ชีวิตประจำวัน การทำงาน และความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ให้เท่าทันกับ
สภาพสังคมและเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไปทั้งในยุคปัจจุบันและอนาคต

Unbored law and more interesting thing, to learn law related to daily life,
working and relationship with others to reach for society and economic
changes both in present and future

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: ใช้กฎหมายพื้นฐานที่ใช้ในชีวิตประจำวัน การทำงาน และความสัมพันธ
กับผู้อื่นในสังคมได้อย่างรู้เท่าทันกับปัญหาทางกฎหมายที่เกิดขึ้นในสังคม
ปัจจุบันและแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

00-400-100-001 การพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม

3(3-0-6)

Life and Social Quality Development**คำอธิบายรายวิชา**

ปรัชญาและหลักธรรมในการดำรงชีวิต การสร้างแนวคิดและเจตคติต่อตนเอง ธรรมะกับการสร้างคุณภาพชีวิต บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่น การบริหารตนเองให้เข้ากับชีวิตและสังคม การเข้าร่วมกิจกรรมทางสังคม เทคนิค การครองใจคนและการสร้างผลิตผลในการทำงานให้มีประสิทธิภาพ

Dharma philosophy and principles in daily life; developing the right concepts and self-attitudes, developing life quality; roles, accountabilities, and responsibilities for oneself and others in accordance with dhamma; self-management according to life and society, participating in social activities, domination techniques and developing an effective work

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายปรัชญาและหลักธรรมในการดำรงชีวิต

CLO2: บริหารตนเองให้เข้ากับสังคม ปรับตัว มีความรับผิดชอบและทำงานร่วมกับผู้อื่น

CLO3: สื่อสารและนำเสนองาน โดยเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

00-400-100-002 กีฬาและนันทนาการเพื่อสุขภาพ

3(2-2-5)

Sports and Recreation for Health**คำอธิบายรายวิชา**

วิธีการออกกำลังกาย การเสริมสร้างสมรรถภาพทางกาย การฝึกทักษะการออกกำลังกายและเลือกกิจกรรมกีฬาที่เหมาะสมกับตนเอง หลักโภชนาการเพื่อสุขภาพ การจัดกิจกรรมนันทนาการเพื่อใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์การเรียนรู้การใช้ชีวิต และการทำงานร่วมกัน การเป็นผู้นำและผู้ตามที่ดีในการดำรงตนในสังคมอย่างมีความสุข ทั้งร่างกายและจิตใจ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต

Practice of how to exercise; increasing physical ability, practicing exercises, choosing an appropriate sport for individual fitness, nutrition needed for different age groups; organizing recreational activities for leisure time; how to live and work as a team, applying skills for effective leadership and followers for happy living in order to develop a better quality of life

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: ใช้หลักการออกกำลังกาย การจัดกิจกรรมกีฬาและนันทนาการ หลักโภชนาการเพื่อดูแลสุขภาพได้อย่างเหมาะสม
- CLO2: จัดกิจกรรมนันทนาการ เพื่อใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์
- CLO3: ยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง มีความรับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม สื่อสารและนำเสนองาน

00-400-100-003 การพัฒนาบุคลิกภาพ

3(2-2-5)

Personality Development**คำอธิบายรายวิชา**

พื้นฐานบุคลิกภาพ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพ ทฤษฎีบุคลิกภาพ การปรับปรุงบุคลิกภาพภายนอกและบุคลิกภาพภายใน มารยาททางสังคม การพูดในที่ชุมชน สุขภาพจิตและการปรับตัวในสถานการณ์ต่าง ๆ

Personality fundamentals, personality influencing factors; personality theory; developing one's internal and external personality; social etiquette; public speaking; mental health and adjustment in various situations

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายบุคลิกภาพ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพ ทฤษฎีบุคลิกภาพ

CLO2: แสดงออกถึงการปรับปรุงบุคลิกภาพภายนอกและบุคลิกภาพภายใน

CLO3: มีมารยาททางสังคม และการพูดในที่ชุมชน

CLO4: ใช้กลไกป้องกันตัวเมื่อเกิดปัญหาสุขภาพจิตเพื่อใช้ชีวิตอย่างมีความสุข

CLO5: ยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง มีความรับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม

00-400-100-004 ลุยป่าอีสาน

3(1-4-4)

Isan Trekking**คำอธิบายรายวิชา**

ป่าในภาคอีสาน ความหลากหลายทางชีวภาพ สมุนไพรกับความมั่นคงทางอาหาร ภูมิวัฒนธรรมและสังคมอีสาน วิถีชีวิตชาวอีสานกับป่าและเกษตรอินทรีย์ สมุนไพรกับการดูแลสุขภาพชุมชน เรื่องเล่าสมุนไพรชุมชน วิธีการกินกับสมุนไพรในชุมชน กรณีศึกษาและฝึกปฏิบัตินอกสถานที่

Forests in Isan; biodiversity; herbs and food security; Isan culture and society, Isan way of life with forests and inorganic agriculture; alternative energy technology and organic agriculture; herbs and community health care; community herbs story; way of eating and community herbs; case studies and field practice

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายป่าในภาคอีสาน และความหลากหลายทางชีวภาพ

CLO2: อธิบายสมุนไพรกับความมั่นคงทางอาหาร ภูมิวัฒนธรรมและสังคมอีสาน
วิถีชีวิตชาวอีสานกับป่าและเกษตรอินทรีย์

CLO3: อธิบายสมุนไพรกับการดูแลสุขภาพชุมชน วิธีการกินสมุนไพร เรื่องเล่า
สมุนไพรชุมชน

CLO4: สรุปและนำเสนอประสบการณ์จากการลงพื้นที่ สำรวจป่า ศึกษาดูงาน
เกษตรอินทรีย์ ป่าชุมชน หรือสมุนไพร

CLO5: ยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง มีความรับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม

00-400-100-005 สร้างคน สร้างชาติ

3(2-2-5)

Citizenship for Nation Building**คำอธิบายรายวิชา**

การเปลี่ยนแปลงทางสังคม การจัดระเบียบทางสังคม ความเป็นพลเมือง การทุจริตและประพฤติมิชอบ ผลกระทบที่เกิดจากการทุจริตและประพฤติมิชอบ การป้องกันและปราบปรามการทุจริตและประพฤติมิชอบ การขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจ การเมืองการปกครอง การเมืองภาคพลเมือง กฎหมายที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจำวัน ปัญหาและการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในสังคมไทย

Social transformation; social organization; citizenship; corruption and misconduct; the impact of corruption and misconduct, preventing and suppressing corruption and misconduct; economic drive, politics and government; civil politics; laws in daily life; problems and solutions arising in Thai society

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายการจัดระเบียบทางสังคม ความเป็นพลเมืองที่ดี การขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจ กฎหมายที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจำวัน

CLO2: สรุปประเด็นปัญหาได้อย่างมีเหตุผล

CLO3: ปรับตัวและทำงานร่วมกับคนอื่น

CLO4: ยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง มีความรับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม สื่อสารและนำเสนองาน

00-400-100-006 เศรษฐกิจพอเพียงเพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต

3(2-2-5)

Sufficiency Economy for Well-Being Development

คำอธิบายรายวิชา

ที่มาและความสำคัญของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง หลักการของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง การวางแผนการเงิน การออม การใช้และจัดการทรัพยากรทางการเกษตรอย่างเหมาะสม การนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาปรับใช้ในการประกอบการธุรกิจ เศรษฐกิจพอเพียงในระดับก้าวหน้าเพื่อการพัฒนาชุมชนและสังคม

Background and importance of the sufficiency economy philosophy; principles of sufficiency economy philosophy; financial planning; savings; proper use and management of agricultural resources; applying sufficiency economy philosophy in business operations; progressive sufficiency economy for community and social development

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายหลักการของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

CLO2: ใช้หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับตนเองและครอบครัว

CLO3: ยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง มีความรับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม สื่อสารและนำเสนองาน

00-400-100-007 พาเลาะอีสานเชิงสร้างสรรค์

3(1-4-4)

Isan Creative Travel**คำอธิบายรายวิชา**

ทรัพยากรการท่องเที่ยวในภาคอีสาน ชุมชนกับการท่องเที่ยว ความปกติใหม่กับการท่องเที่ยวโดยชุมชน การเชื่อมโยงการท่องเที่ยวโดยชุมชนกับอัตลักษณ์ท้องถิ่นอีสาน กิจกรรมนันทนาการการท่องเที่ยวโดยชุมชน กิจกรรมการท่องเที่ยวโดยชุมชนเชิงสร้างสรรค์ การท่องเที่ยวโดยชุมชนเชิงสร้างสรรค์กับเทคโนโลยีดิจิทัลชุมชน จิตอาสากับการท่องเที่ยวโดยชุมชนเชิงสร้างสรรค์ โดยมีการเรียนรู้ด้วยกรณีศึกษาและฝึกปฏิบัติจริง

Tourism resources in Isan; community and tourism; new normal and community based tourism; relationship between community based tourism and Isan local identity; ecreational activities in tourism by community; creative activities in tourism by community; volunteer and community based creative tourism; a case study and field practice

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายบริบทชุมชนอีสาน

CLO2: ใช้เทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อบูรณาการกับการพัฒนาการท่องเที่ยว

CLO3: สรุปและนำเสนอกิจกรรมนันทนาการการท่องเที่ยวโดยชุมชนเชิงสร้างสรรค์จากการลงพื้นที่

CLO4: ยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง มีความรับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม

00-400-100-008 รากเหง้า มทร.อีสาน

2(1-3-3)

Root of RMUTI**คำอธิบายรายวิชา**

วัฒนธรรมพื้นถิ่นอีสาน ฮีต 12 คอง 14 ประวัติศาสตร์บุคคลสำคัญและศิษย์เก่า ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน อัตลักษณ์บัณฑิต การสร้างแนวคิดจิตอาสา เพื่อท้องถิ่น เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) เพื่อชุมชนท้องถิ่น การวางแผนพัฒนาชุมชนท้องถิ่น

Cultures of local Isan; 12 and traditions 14 ways of life; history; famous persons and alumni of Rajamangala University of Technology Isan; outstanding identity of graduates; conceptualization of volunteering for locals; sustainable development goals (SDGs) to develop local community; planning to develop local community

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: บอกวัฒนธรรมพื้นถิ่นอีสาน ฮีต 12 คอง 14

CLO2: บอกประวัติศาสตร์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

CLO3: อธิบายแนวคิดจิตอาสาและเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) เพื่อการพัฒนาชุมชนท้องถิ่น

CLO4: สรุปและนำเสนอแนวคิดจากการลงพื้นที่ เพื่อพัฒนาชุมชนท้องถิ่นโดยเชื่อมโยงอัตลักษณ์บัณฑิตมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

CLO5: ยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง มีความรับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม

00-400-100-009 ชุมชนนวัตกรรมสร้างสรรค์

3(1-4-4)

Creative Innovation Community**คำอธิบายรายวิชา**

หลักการคิดเชิงออกแบบ องค์ประกอบหลักการคิดเชิงออกแบบ การคิดเชิงออกแบบ กับชุมชน การระดมความคิด กระบวนการคิดเชิงออกแบบแบบมีส่วนร่วม การบูรณาการความรู้สิ่งแวดล้อมเพื่อชุมชน การสร้างสรรค์ผลงาน การนำเสนอผลงาน อย่างมีส่วนร่วมกับชุมชน

Design thinking principles; design thinking elements; design thinking and community; brainstorming; participative design thinking process; environment knowledge integration to community; creating a work; presentation of works with community's participation

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายหลักการคิดเชิงออกแบบกับชุมชน องค์ประกอบหลักของการคิดเชิงออกแบบชุมชน กระบวนการคิดเชิงออกแบบแบบมีส่วนร่วม

CLO2: ใช้ความรู้การคิดเชิงออกแบบในการสร้างแนวทางหรือนวัตกรรมที่ตอบโจทย์กับชุมชนอย่างมีส่วนร่วม

CLO3: ใช้ความรู้ ทักษะ จากศาสตร์ต่าง ๆ สร้างสรรค์แนวทางแก้ไข มาทดสอบพัฒนา เพื่อให้เกิดประโยชน์กับชุมชน

CLO4: ยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง มีความรับผิดชอบ ทำงานเป็นทีม สื่อสารและนำเสนองาน

00-400-100-010 ของดีโคราช

3(2-2-5)

The Best of Korat**คำอธิบายรายวิชา**

จังหวัดนครราชสีมาของดีประจำจังหวัดทั้งในด้านศิลปกรรม งานหัตถศิลป์และวิถีชีวิตในท้องถิ่น วิธีการอนุรักษ์ ส่งเสริมและต่อยอดของดีเหล่านั้นให้คงอยู่ ไม่สูญหายในสังคมปัจจุบัน จะทำได้ด้วยการบูรณาการความรู้ สร้างสรรค์ออกมาเป็นผลงานนำเสนอสู่สาธารณชน ของดีโคราชแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ สังคมวิถีชีวิต ศิลปกรรม และหัตถศิลป์

Nakhon Ratchasima fine arts, handicraft and local folkway, conservation and support to further and maintain that art forever in contemporary society by knowledge integration, create their works for publication: divided in to 3 parts: society of lifestyle, fine arts and handicraft

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: มีทักษะบูรณาการความรู้ ด้วยจิตสำนึก รับผิดชอบต่อท้องถิ่น ตระหนักในมรดกภูมิปัญญา ทศนคติที่ดีต่อความเป็นโคราช เพื่อสร้างผลงานการอนุรักษ์ ส่งเสริม หรือต่อยอด ของดีโคราชให้คงอยู่ด้วยจิตสำนึกความเป็นพลเมือง

01-404-012-102 การบัญชีสำหรับผู้ประกอบการ

3(3-0-6)

Accounting for Entrepreneur**คำอธิบายรายวิชา**

ประเภทธุรกิจและการจัดตั้ง ความสำคัญของการบัญชีต่อการบริหารธุรกิจ หลักการพื้นฐานทางการบัญชีการเงิน การจัดทำงบประมาณ แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุน และการใช้ข้อมูลทางการบัญชีเพื่อการตัดสินใจ

Business types and establishment; importance of accounting to business administration; basic of financial accounting; budgeting preparation; cost concept; and applying accounting information for decision making

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO 1: จำแนกและอธิบายประเภทธุรกิจและการจัดตั้งธุรกิจ

CLO 2: อธิบายหลักการบัญชีการเงิน การบัญชีต้นทุน และการใช้ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ

01-404-020-101 ภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจและธุรกิจในศตวรรษที่ 21 3(3-0-6)

Environment of Economy and Business in 21st Century

คำอธิบายรายวิชา

ภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ การบริหารโครงการทางธุรกิจ การวางแผนกำไร อุปสงค์ อุปทานและดุลยภาพ ความยืดหยุ่นและการประยุกต์ใช้ โครงสร้างตลาด รายได้ ประชาชาติ เงินเฟ้อ การว่างงาน นโยบายการเงินและนโยบายการคลัง การค้าระหว่าง ประเทศ หลักและแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง

Environment of business; managing business Projects; profit planning, demand supply and equilibrium; elasticity and application; structure of the market; national income; inflation; unemployment; monetary policy and fiscal policy; international trade; concepts of sufficient economy

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: อธิบายภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ และจำแนกรูปแบบการบริหารโครงการทางธุรกิจ
- CLO2: วิเคราะห์ดุลยภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลง จากองค์ประกอบเรื่อง อุปสงค์ อุปทานและดุลยภาพ ความยืดหยุ่นและโครงสร้างตลาด
- CLO3: อธิบายการดำเนินงานของภาพเศรษฐกิจมหภาคในภาวะปัจจุบันได้อย่างถูกต้อง
- CLO4: ปรับใช้ทักษะภาษาอังกฤษเพื่อสื่อสารและนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ และเศรษฐกิจได้
- CLO5: เลือกใช้ซอฟต์แวร์สำนักงานในการจัดเก็บรวบรวมข้อมูล จัดการข้อมูล และนำเสนอสารสนเทศที่เป็นประโยชน์หรือแก้ไขปัญหาทางธุรกิจ

01-404-030-101 สารสำคัญทางการตลาด

3(3-0-6)

Essentials of Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

ความรู้เบื้องต้นและความสำคัญของการตลาด สภาพแวดล้อมทางการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภคและผู้ซื้อทางธุรกิจ การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การวิจัยทางการตลาด องค์ประกอบส่วนประสมทางการตลาด การวางแผนการตลาด การตลาดสมัยใหม่ จริยธรรมและการตลาดเพื่อสังคม Introduction to and importance of marketing; marketing environment; consumer and industrial behavior; market segmentation; targeting and positioning; marketing research; dimensions of marketing mix; marketing planning; modern marketing; ethics and marketing social responsibility

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO 1: อธิบายบทบาทของการตลาดและความสัมพันธ์กับหน่วยงานอื่นๆ ขององค์กรที่เกี่ยวข้อง
- CLO 2: อธิบายสภาพแวดล้อมทางการตลาดทั้งภายในและภายนอกที่องค์กรดำเนินงาน
- CLO 3: ประยุกต์ใช้ข้อมูลการแบ่งส่วนตลาดเพื่อกำหนดตลาดเป้าหมายและตำแหน่งผลิตภัณฑ์
- CLO 4: ประเมินองค์ประกอบของส่วนประสมการตลาดเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาด
- CLO 5: สื่อสารนำเสนอ ทำงานเป็นทีม มีคุณธรรมจริยธรรม ซื่อสัตย์สุจริต และมีความรับผิดชอบต่อสังคม

01-404-040-101 **บริหารทรัพยากรมนุษย์และภาวะผู้นำในองค์การยุคใหม่** 3(3-0-6)

**Human Resources Management and Leadership in
Modern Organizations**

คำอธิบายรายวิชา

แนวคิดและทฤษฎีพื้นฐานเกี่ยวกับกระบวนการบริหารทรัพยากรมนุษย์ การวิเคราะห์งาน การวางแผนกำลังคน การสรรหา การคัดเลือก การฝึกอบรม การพัฒนา การประเมินผล การบำรุงรักษาพนักงาน ความหมายของผู้นำและภาวะผู้นำ หลักธรรมาภิบาล แหล่งที่มาของอำนาจ รูปแบบของผู้นำ ภาวะผู้นำในงานบริหารทรัพยากรมนุษย์

Basic concepts and theories regarding human resource management processes; job analysis; workforce planning; recruitment; selection; training; development; evaluation and employee maintenance; definition of leader and leadership; principles of good governance; source of power; leadership styles; leadership in human resource management

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO 1: อธิบายกระบวนการบริหารทรัพยากรมนุษย์ได้

CLO 2: ระบุข้อบ่งชี้ หน้าที่ ความรับผิดชอบของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ได้

CLO 3: วิเคราะห์และวางแผนงานด้านทรัพยากรมนุษย์ได้

CLO 4: กำหนดภาวะผู้นำทางการบริหารทรัพยากรมนุษย์ที่สอดคล้องกับบริบทของ
องค์การยุคใหม่ได้

CLO5: ปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ ทำงานเป็นทีมร่วมกับ
ผู้อื่น

01-404-040-102 ธุรกิจและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

1(1-0-2)

Business and Climate Change**คำอธิบายรายวิชา**

ความเสี่ยงและโอกาสที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ความสำคัญของวิทยาศาสตร์ ผลกระทบทางเศรษฐกิจ และผลกระทบเชิงนโยบายจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ การออกแบบกลยุทธ์ทางธุรกิจในอนาคต การปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ การคิดอย่างมีวิจารณญาณและนำเสนอแนวทางในการแก้ไขปัญหาทางธุรกิจ

Risks and opportunities posed by climate change across industries; an importance of science; economic impact and policy implications of climate change; designing future business strategies; adapting to climate change; a critical thinking and developing business solutions

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: ระบุถึงความเสี่ยงและโอกาสที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศในอุตสาหกรรมต่าง ๆ
- CLO2: อธิบายความสำคัญของวิทยาศาสตร์ ผลกระทบทางเศรษฐกิจ และผลกระทบเชิงนโยบายจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ
- CLO3: เลือกใช้ข้อมูลเชิงลึก และตัวอย่างในโลกแห่งความเป็นจริงเพื่อวิเคราะห์และออกแบบกลยุทธ์ทางธุรกิจในการปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ
- CLO4: เสนอทางแนวทางในการแก้ไขปัญหาทางธุรกิจที่ช่วยลดการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

01-406-090-101 ธุรกิจดิจิทัลเชิงปฏิบัติการ

3(2-2-5)

Digital Business in Practice**คำอธิบายรายวิชา**

ความสำคัญของเทคโนโลยีสารสนเทศต่อการจัดการธุรกิจในยุคดิจิทัล ระบบสารสนเทศทางธุรกิจ เทคโนโลยีฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ เทคโนโลยีเพื่อการจัดการข้อมูลและเครือข่าย พาณิชนียอิเล็กทรอนิกส์ กฎหมาย จริยธรรม และความปลอดภัยทางไซเบอร์ การใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปทางธุรกิจ การใช้ซอฟต์แวร์ทำงานร่วมกันแบบออนไลน์ การพิมพ์ไทยแบบสัมผัส และการใช้เครื่องมือที่จำเป็นในการจัดการธุรกิจดิจิทัล

The importance of information technology in digital age; business information systems; hardware and software technology; data and network management technology; electronic commerce; digital law; ethics and cybersecurity; the use of business application software; the use of online collaboration software; touch typing in Thai and the use of essential tools for digital business management

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศต่อการจัดการธุรกิจดิจิทัล

CLO2: ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปในการสร้างเอกสารงานทางธุรกิจ คำนวณ ประมวลผล และนำเสนอข้อมูล

CLO3: ศึกษาค้นคว้าและทำงานเป็นทีมผ่านชุดโปรแกรมที่มีการประมวลผลแบบออนไลน์

CLO4: ใช้เครื่องมือจัดเก็บรวบรวมข้อมูล จัดการข้อมูล และนำเสนอสารสนเทศที่เป็นประโยชน์หรือแก้ไขปัญหาทางธุรกิจ

01-404-031-101 การเข้าใจข้อมูลเชิงลึกและพฤติกรรมผู้บริโภค

3(3-0-6)

Consumer Insights and Behavior**คำอธิบายรายวิชา**

หลักการและทฤษฎีพื้นฐานด้านจิตวิทยาและพฤติกรรมผู้บริโภค การวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค การวิเคราะห์กระบวนการตัดสินใจซื้อ การตระหนักถึงปัญหา การรวบรวมข้อมูล การประเมินทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และการประเมินผลหลังการซื้อ การวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภคขั้นพื้นฐาน และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงตามบริบททางการตลาด

Basic principles and theories of psychology and consumer behavior; analysis of internal and external factors that influence consumer behavior; analysis of the purchasing decision process awareness of problems; collection of information; evaluation of alternatives purchasing decision and post-purchase evaluation; a study of basic consumer behavior research and trends in changes according to the marketing context

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายหลักการและทฤษฎีพื้นฐานด้านจิตวิทยาและพฤติกรรมผู้บริโภคได้

CLO2: การสื่อสาร นำเสนอ และการเลือกใช้เทคโนโลยีในด้านการตลาด

CLO3: วิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค และวิเคราะห์กระบวนการตัดสินใจซื้อได้ถูกต้องตามหลักวิชาการ

CLO4: ประเมินผลหลังการซื้อ ตลอดจนการศึกษาถึงการวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภคขั้นพื้นฐานและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงตามบริบททางการตลาด

CLO5: ทำงานร่วมกันเป็นทีมร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

CLO6: คุณธรรมและจริยธรรมในการตลาดดิจิทัล

01-404-031-102 การบริหารประสบการณ์ลูกค้า

3(3-0-6)

Customer Experience Management**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดและทฤษฎีการบริหารประสบการณ์ลูกค้าสัมพันธ์และการตลาดเชิงประสบการณ์ การวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมลูกค้า การออกแบบประสบการณ์ลูกค้า การเสริมสร้างประสบการณ์ลูกค้า การจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า กลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว การประยุกต์ใช้การตลาดเชิงประสบการณ์ในธุรกิจ Concepts and theories of customer relationship experience management and experiential marketing; customer behavioral data analysis; customer experience design; enhancing customer experience; managing customer complaints; strategies for building long-term customer; relationships application of experiential marketing in business

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1 : อธิบายหลักการ แนวคิด และบทบาทของการบริหารประสบการณ์ของลูกค้าสัมพันธ์ได้
- CLO2: วิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า แก้ปัญหาข้อร้องเรียนของลูกค้า เพื่อการออกแบบประสบการณ์ลูกค้าที่ตรงความต้องการ
- CLO3: เลือกใช้กลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว
- CLO4: มนุษย์สัมพันธ์ สามารถทำงานเป็นทีม และให้เกียรติผู้อื่น
- CLO 5: การสื่อสาร การนำเสนอ และการใช้ภาษาอย่างถูกต้อง
- CLO 6: คุณธรรม จริยธรรม ความซื่อสัตย์ สุจริต จรรยาบรรณทางวิชาชีพ และความรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-031-203 การตลาดดิจิทัล

3(3-0-6)

Digital Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดการทำการตลาดสมัยใหม่ในยุคดิจิทัล ความแตกต่างระหว่างการตลาดดั้งเดิม และการตลาดดิจิทัล พฤติกรรมผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อสินค้าผ่านสื่อดิจิทัล บทบาทของส่วนประสมทางการตลาดในการวางแผนการตลาดดิจิทัล เครื่องมือและเทคนิคสำหรับการตลาดดิจิทัล การวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล การประเมินผลสำเร็จของเครื่องมือการตลาดดิจิทัล

Modern marketing concepts in the digital age; difference between traditional marketing and digital marketing; consumer behavior in deciding to purchase products through digital media; the role of the marketing mix in digital marketing planning tools and techniques for digital marketing; digital marketing evaluating the success of digital marketing tools

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายแนวคิด ทฤษฎี ที่มีความเกี่ยวข้องกับการตลาดดิจิทัล

CLO2: การสื่อสาร นำเสนอ และการเลือกใช้เทคโนโลยีในด้านการตลาด

CLO3: เลือกเครื่องมือและเทคนิคสำหรับการตลาดดิจิทัล ได้ถูกต้องตามหลักวิชาการ

CLO4: วิเคราะห์ปัญหาและประยุกต์ใช้ความรู้ทางการตลาดดิจิทัลได้อย่างเหมาะสม

CLO5: คุณธรรมและจริยธรรมในการตลาดดิจิทัล

01-404-031-204 การประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์เพื่องานการตลาด

3(2-2-5)

Computer Application for Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

รูปแบบธุรกิจและอาชีพในยุคดิจิทัล แพลตฟอร์มในการทำธุรกิจและการตลาดออนไลน์ เครื่องมือและเทคนิคการสร้างภาพประกอบสินค้า เครื่องมือและเทคนิคการสร้างวิดีโอ สำหรับนำเสนอสินค้า เครื่องมือและเทคนิคการไลฟ์สด เครื่องมือและเทคนิคสำหรับการสร้างโลโก้สินค้า การสร้างเนื้อหาสำหรับการโฆษณาบนแพลตฟอร์มต่างๆ วิธีการโปรโมทสินค้าผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ เครื่องมือสำหรับการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ กฎหมายที่ควรรู้ในการทำธุรกิจดิจิทัล ปฏิบัติการทดลองสร้างธุรกิจออนไลน์

Business models and career paths in digital era; platform for online business and marketing; tools and techniques to make product photography; tools and techniques to make video presentation; tools and techniques for live broadcasting; tools and techniques to make product logos; content and ads creating; product promotion through various platforms; tools for customer relationship management; laws for digital business; practice creating online business

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO 1: อธิบายหลักการการประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์เพื่องานการตลาดที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ

CLO 2: ประยุกต์ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการทำธุรกิจและการตลาดออนไลน์

CLO 3: จัดทำภาพประกอบสินค้า วิดีโอสำหรับนำเสนอสินค้า โลโก้สินค้าและเนื้อหาสำหรับการโฆษณาบนแพลตฟอร์มต่างๆ

CLO 4: สื่อสาร นำเสนอ ทำงานเป็นทีม มีคุณธรรมจริยธรรม ซื่อสัตย์สุจริต มีจรรยาบรรณ และรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-031-205 การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ

3(3-0-6)

Integrated Marketing Communication**คำอธิบายรายวิชา**

กระบวนการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ ประโยชน์ของการสื่อสารทางการตลาด การสื่อสารการตลาดในยุคดิจิทัล ส่วนประสมของการส่งเสริมการตลาด เครื่องมือสื่อสารการตลาดการวางแผน การกำหนดกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดแบบออนไลน์ (On-line) และออฟไลน์ (Off-line) การกำหนดงบประมาณสำหรับกิจกรรมทางการตลาด การวัดประสิทธิผลของการส่งเสริมการตลาด และจริยธรรมในการสื่อสารการตลาด

Integrated marketing communication process; benefits of marketing communications; marketing communications in the digital age; marketing promotion ingredients; marketing planning communication tools; determining online (On-line) and off-line (Off-line); marketing communication strategies determining budgets for marketing activities; measuring the effectiveness of marketing promotions; ethics in marketing communications

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายความหมายและความสำคัญของกระบวนการสื่อสารการตลาด เครื่องมือสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ และแนวคิดการสื่อสารการตลาดสมัยใหม่ในยุคดิจิทัล

CLO2: เลือกกลุ่มเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กำหนดกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดแบบออนไลน์ (On-line) และออฟไลน์ (Off-line) และประยุกต์ใช้เครื่องมือการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ

CLO3: สื่อสารนำเสนอ ทำงานเป็นทีม คุณธรรมจริยธรรม ซื่อสัตย์สุจริต และรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-031-206 การศึกษาข้อมูลการตลาดเพื่อการวางแผน

3(3-0-6)

Study Information Marketing for Planning**คำอธิบายรายวิชา**

ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับเครื่องมือการหาข้อมูลทางการตลาด การจัดประเภทข้อมูลตลาด การวิเคราะห์สารสนเทศทางการตลาด การทำการตลาดผ่านเครื่องมือการค้นหาบนอินเทอร์เน็ต ประเภทเครื่องมือวิเคราะห์ตลาด เทคนิคการเก็บข้อมูลด้านการตลาด การติดตามประเมินผล การประยุกต์ใช้กรณีศึกษา

Foundations of digital marketing tools; digital marketing data classification; digital marketing information technology analysis; marketing operation on web browsers; types of marketing analysis tools; digital marketing data collection techniques; follow-up evaluation; application of case studies

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายความหมาย ความสำคัญ และวิธีการสืบค้นข้อมูล เครื่องมือที่ใช้ในการค้นข้อมูลทางการตลาดได้

CLO2: เลือกใช้เครื่องมือในการหาข้อมูลทางการตลาดได้อย่างเหมาะสมกับชนิดของข้อมูล

CLO3: นำข้อมูลที่ได้จากการเก็บข้อมูลมาวิเคราะห์และจัดระบบของข้อมูลอย่างเป็นระบบ

CLO4: เลือกข้อมูลทางการตลาดมาประยุกต์ใช้ทางการตลาดได้

CLO5: ทำงานเป็นทีม เลือกใช้รูปแบบการนำเสนอได้อย่างเหมาะสม และมีความซื่อสัตย์ สุจริตสอดคล้องกับจริยธรรมทางการตลาด

01-404-031-307 การบริหารผลิตภัณฑ์

3(3-0-6)

Product Management**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารผลิตภัณฑ์ การจัดประเภทผลิตภัณฑ์ ส่วนประสมผลิตภัณฑ์ การบริการ และผลิตภัณฑ์ออนไลน์ ตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ ป้ายฉลาก วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ การแบ่งส่วนทางการตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ปัจจัยที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ประสบความสำเร็จและล้มเหลว และการบริหารผลิตภัณฑ์อย่างมีจริยธรรม

Concepts of product management; product classification; product mix; service and online product; branding; packaging; labeling; product life cycle; segmentation; targeting in market; product positioning; new product development; key to product success and failure; and ethical considerations in product management

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายแนวคิดการบริหารผลิตภัณฑ์ การจัดประเภทผลิตภัณฑ์ส่วนประสมผลิตภัณฑ์ การบริการ และผลิตภัณฑ์ออนไลน์

CLO2: ประยุกต์ใช้ความรู้ทางการตลาด เพื่อพัฒนาตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ ป้ายฉลาก

CLO3: วิเคราะห์วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ การแบ่งส่วนทางการตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

CLO4: วิเคราะห์ปัจจัยที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ประสบความสำเร็จและล้มเหลว

CLO5: บริหารผลิตภัณฑ์อย่างมีจริยธรรม

01-404-031-308 การบริหารราคา

3(3-0-6)

Pricing Management**คำอธิบายรายวิชา**

ความหมายและความสำคัญของราคา บทบาทและหลักการบริหารราคา ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการกำหนดราคา ข้อกำหนดต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคา โครงสร้างต้นทุน ความสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้างต้นทุน ผลกำไร และการกำหนดราคา วิธีการกำหนดราคา การบริหารต้นทุนและผลกำไร การเพิ่มขีดความสามารถในการกำหนดราคา การเลือกใช้กลยุทธ์ราคาให้เหมาะสมกับสถานการณ์

The meaning and importance of price; role and principles of price management; factors that affect pricing; various terms related to pricing; cost structure; the relationship between cost structure, profits, and pricing; how to set price; cost and profit management; choosing a price strategy that is appropriate to the situation

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: อธิบายความหมายและความสำคัญของราคา บทบาทและหลักการบริหารราคา ข้อกำหนดต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคา
- CLO2: วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการกำหนดราคา ข้อกำหนดต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคา โครงสร้างต้นทุน ความสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้างต้นทุน ผลกำไร และการกำหนดราคา
- CLO3: ประยุกต์ใช้ความรู้ทางการตลาดเพื่อเลือกวิธีการกำหนดราคา และกลยุทธ์ราคาที่มีความเหมาะสม
- CLO4: กำหนดแนวทางการบริหารต้นทุนและผลกำไรเพื่อการเพิ่มขีดความสามารถในการกำหนดราคา
- CLO5: สื่อสารนำเสนอ ทำงานเป็นทีม คุณธรรม จริยธรรม ซื่อสัตย์สุจริต และรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-031-309 การบริหารการตลาดหลายช่องทาง

3(3-0-6)

Multi-Channel Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

ระบบช่องทางการตลาด โครงสร้างช่องทางการตลาด สมาชิกในช่องทางการตลาดและสถาบันคนกลาง การขายหรือการตลาดแบบหลายช่องทาง การขายหรือการตลาดที่ผสมผสานหลายช่องทาง ช่องทางการขายหรือการตลาดแบบบูรณาการ การประเมินการปฏิบัติงานเกี่ยวกับช่องทางการตลาดและการประสานความสัมพันธ์ การสร้างพันธมิตรในช่องทางการจัดจำหน่าย ความรู้พื้นฐานด้านโลจิสติกส์และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

Marketing channel system; marketing channel structure; members of marketing channels and intermediary institutions; multichannel sales or marketing multichannel sales or marketing that combines many channels together; cross-channel omni-channel integrated sales or marketing channels operational evaluation of marketing channels and relationship coordination to create partnerships in distribution channels; basic knowledge of logistics and supply chain management

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายและระบุถึงข้อดี ข้อเสีย ของแต่ละ รูปแบบได้

CLO2: เลือกใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายให้เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการ

CLO3: วิเคราะห์ปัญหาและเลือกใช้เครื่องมือในการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายได้อย่างเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทางการตลาด

CLO4: บูรณาการช่องทางการจัดจำหน่ายแบบหลากหลายช่องทาง ให้เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการ อย่างมีคุณธรรม จริยธรรม

CLO5: ประเมินผลการเลือกใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย แก้ไข ปรับปรุง ให้เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการได้

CLO6: ทำงานเป็นทีม เลือกใช้รูปแบบการนำเสนอได้อย่างเหมาะสม

01-404-031-310 การบริหารการตลาด

3(3-0-6)

Marketing Management**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดและทฤษฎีการบริหารการตลาด แบบจำลองธุรกิจ การประเมินสภาพแวดล้อม กลยุทธ์การแข่งขัน เครื่องมือและกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การวางแผนการตลาดและการควบคุม

Concepts and theories of marketing management; business model canvas; environmental evaluation; competition strategies; tools and strategies marketing mixes; market segmentation, targeting, and positioning; marketing planning and controlling

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายกระบวนการการบริหารการตลาดตามหลักวิชาการอย่างเป็นระบบ

CLO2: ประเมินผลกระทบจากสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกตามสถานการณ์
ที่มีการเปลี่ยนแปลงและนำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสม

CLO3: มนุษย์สัมพันธ์ สามารถทำงานเป็นทีม และให้เกียรติผู้อื่น

CLO4: วางแผนการตลาดได้อย่างถูกต้องตามแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ

CLO5: การสื่อสาร การนำเสนอ และการใช้ภาษาอย่างถูกต้อง

CLO6: คุณธรรม จริยธรรม ความซื่อสัตย์ สุจริต และความรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-031-411 สัมมนาการตลาด

1(0-3-1)

Seminar in Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

การบูรณาการความรู้ด้านการตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์ การแก้ปัญหา การตัดสินใจทางการตลาด การทำงานเป็นทีม การนำเสนอ การมีส่วนร่วมและการฝึกปฏิบัติงานจริง

Integration of marketing knowledge; analyzing situations; solving problems; making marketing decisions; teamwork; presentation; participation and hands-on experience

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: เลือกใช้แนวคิดทฤษฎีมาประยุกต์ในงานด้านสัมมนาทางการตลาดและบริหารธุรกิจ

CLO2: วิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดเพื่อใช้ในการวางแผนและการตัดสินใจในการบริหารธุรกิจ

CLO3: การสื่อสาร การนำเสนอ และการใช้ภาษาอย่างถูกต้อง

CLO4: ทำงานเป็นทีมให้บรรลุผลสำเร็จและมีทักษะการสื่อสารบนพื้นฐานความแตกต่างระหว่างบุคคล

CLO5: ตัดสินใจเลือกกลยุทธ์การตลาดที่ถูกต้องนำไปประยุกต์ใช้เพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจ

CLO6: คุณธรรมและจริยธรรมในการดำเนินงานด้านการตลาดโดยไม่เอาเปรียบลูกค้า ชุมชน และสิ่งแวดล้อม

01-404-031-112 ศิลปะการขายและการบริการลูกค้า

3(3-0-6)

Arts of Salesmanship and Customer Services**คำอธิบายรายวิชา**

หลักและกระบวนการเสนอขายสินค้า กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค หลักจิตวิทยาเพื่อจูงใจ การซื้อ ทฤษฎีการขาย เทคนิคและวิธีการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย การวางแผนการขาย คุณสมบัติของพนักงานขาย การแสวงหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนเข้าพบ การเข้าพบลูกค้า การเสนอขายสินค้าและการเจรจาต่อรอง การสาธิตสินค้า การเผชิญข้อโต้แย้ง การปิดการขาย การประเมินผลการขายและการแก้ปัญหาการขาย เทคนิคการเสนอขาย การเสนอผลประโยชน์การเสนอขายที่สมบูรณ์แบบ การเสนอขายให้กับบุคคล การเสนอขายให้แก่องค์การธุรกิจ สถาบันและหน่วยงานราชการ

Principles and processes of goods presentation; consumer's buying decision processes; psychological principles for buying persuasion; sales theories; techniques and approaches to target markets; qualifications of salesman; customer search; pre-meeting preparations, meeting customer; goods presentation and bargain negotiations; goods demonstration; confronting conflicts; closing sales; sales evaluation and sales problem solving; sales offering techniques; benefit offering; complete sales offers, offering sales to individuals and organizations of business, institutional or governmental nature

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1 : อธิบายแนวคิด ทฤษฎี และงานกระบวนการขายและการบริการ

CLO2 : วางแผนการขายได้อย่างเป็นระบบถูกต้องตามหลักวิชาการ

CLO 3: การสื่อสาร การนำเสนอขาย และการใช้ภาษาอย่างถูกต้อง

CLO 4: ทำงานเป็นทีมให้บรรลุผลสำเร็จบนพื้นฐานความแตกต่างระหว่างบุคคล

CLO5 มีคุณธรรมและจริยธรรมในการดำเนินงานด้านการตลาดโดยไม่เอาเปรียบ

ลูกค้า เพื่อนร่วมงาน และผู้ที่เกี่ยวข้อง

01-404-031-113 การตลาดบริการ

3(3-0-6)

Service Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดและความสำคัญของการตลาดบริการ ประเภทของการตลาดบริการ ความแตกต่างระหว่างสินค้าและบริการ สภาพแวดล้อมทางการตลาดบริการ การแบ่งส่วนตลาด ตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งบริการ พฤติกรรมความต้องการของลูกค้า การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ส่วนประสมทางการตลาดบริการ ความสมดุลของอุปสงค์และอุปทาน คุณภาพการบริการ การวัดความพึงพอใจของลูกค้าและการจัดการกับคำร้องเรียน ความภักดีที่มีต่อการให้บริการขององค์กร

Concept and importance of service market; types of service marketing; differences between goods and services; service marketing environment; segmentation; target market; service positioning; consumer behavior; establishing good customer relations; service marketing mix; balance of supply and demand; service quality; measuring customer satisfaction and dealing with complaints; loyalty towards the organization's services

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายหลักแนวคิดความสำคัญการตลาดบริการและประเภทของการตลาดบริการ ความแตกต่างระหว่างสินค้าและบริการ

CLO2: วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดบริการ การแบ่งส่วนตลาด ตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งบริการและพฤติกรรมของลูกค้า การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

CLO3: เลือกใช้ส่วนประสมทางการตลาดบริการที่เหมาะสม เข้าใจความสมดุลของอุปสงค์และอุปทาน คุณภาพบริการ และการวัดความพึงพอใจของลูกค้า ความภักดีที่มีต่อการให้บริการขององค์กร

CLO4: คุณธรรม จริยธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต และความรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-031-214 การจัดกิจกรรมการตลาด

3(2-2-5)

Event Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดและความสำคัญการจัดกิจกรรมการตลาด ประเภทกิจกรรมการตลาด ข้อมูลกลุ่มเป้าหมาย การออกแบบกิจกรรมทางการตลาด งบประมาณการจัดกิจกรรมการตลาด การสร้างสรรค์เครื่องมือและเลือกสื่อที่ผสมผสานกัน การวัดและประเมินความสำเร็จการจัดกิจกรรมการตลาด

Concepts and importance of event marketing; types of event marketing; target group information; event marketing design; budgeting for event marketing; creating tools and choosing the right combination of media and measurement and performance evaluation of event marketing

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายแนวคิดและความสำคัญการจัดกิจกรรมการตลาด

CLO2: ประยุกต์ใช้ความรู้ทางการตลาด ประเภทกิจกรรมการตลาด การศึกษาข้อมูลกลุ่มเป้าหมาย

CLO3: ออกแบบกิจกรรมทางการตลาด กำหนดงบประมาณการจัดกิจกรรมการตลาด

CLO4: สร้างสรรค์เครื่องมือและเลือกสื่อที่ผสมผสานกันการวัดและประเมินความสำเร็จการจัดกิจกรรมการตลาด

CLO5 : คุณธรรม จริยธรรม ความซื่อสัตย์ สุจริต และความรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-031-315 การบริหารการค้าสมัยใหม่

3(3-0-6)

Modern Trade Management**คำอธิบายรายวิชา**

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบริหารการค้าสมัยใหม่ ส่วนผสมการค้าสมัยใหม่ การบริหารร้านค้าสมัยใหม่ กลยุทธ์การบริหารสำหรับธุรกิจการค้าสมัยใหม่ การบริหารองค์กรและการบริหารงานบุคคล การเลือกทำเลที่ตั้ง การออกแบบร้านค้าและการจัดผังร้านค้า การจัดแสดงสินค้า การบริหารสินค้า การส่งเสริมการตลาด กลยุทธ์การตลาดเพื่อการแข่งขัน การตั้งราคาขาย กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าสมัยใหม่ จริยธรรมของผู้ประกอบการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ เทคโนโลยีสารสนเทศของการค้าสมัยใหม่

Introduction to modern trade management; modern trade mix; management of modern trade retail stores; management strategies for modern trade; organizational management and personnel management; site selection; store design and store layout; product display; product management; marketing promotion strategy; competitive marketing strategy; pricing strategies; laws related to modern trade; ethics of modern trade entrepreneurs; information technology in modern trade

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO 1: อธิบายหลักการการบริหารการค้าสมัยใหม่ที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ

CLO 2: วางแผนและดำเนินงานการค้าสมัยใหม่ตามหลักการ

CLO 3: ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการบริหารการค้าสมัยใหม่

CLO 4: สื่อสาร นำเสนอ ทำงานเป็นทีม มีคุณธรรมจริยธรรม ซื่อสัตย์สุจริต และ
รับผิดชอบหน้าที่

01-404-031-316 การบริหารแบรนด์

3(3-0-6)

Brand Management**คำอธิบายรายวิชา**

วิวัฒนาการและบทบาทความสำคัญของแบรนด์ กระบวนการสร้างแบรนด์ กลยุทธ์แบรนด์ผลิตภัณฑ์ องค์กร บุคคล และสถานที่จุดหมายปลายทาง การสื่อสารแบรนด์ในยุคสังคมดิจิทัล การสร้างคุณค่าแบรนด์ การประเมินคุณค่าแบรนด์ แบรนด์กับความยั่งยืนทางธุรกิจ

The evolution and role of brands; branding process; developing brand strategies that focus on products; corporate; personal and destinations; brand communication in the digital society; brand equity; evaluating brand equity; brands and business sustainability

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายวิวัฒนาการและบทบาทความสำคัญของแบรนด์ได้

CLO2: การสื่อสาร นำเสนอ และการเลือกใช้กลยุทธ์การสร้างแบรนด์

CLO3: วิเคราะห์คุณค่าของแบรนด์ และวิเคราะห์แบรนด์กับความยั่งยืนทางธุรกิจ

CLO4: ทำงานร่วมกันเป็นทีมร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

CLO5: คุณธรรมและจริยธรรมในการบริหารแบรนด์

01-404-031-317 การตลาดเพื่อความยั่งยืน

3(3-0-6)

Marketing Sustainability**คำอธิบายรายวิชา**

ความหมายและความสำคัญของการตลาดเพื่อความยั่งยืน การดำเนินกิจกรรมทางการตลาดที่สร้างความสมดุลระหว่างมิติทางเศรษฐกิจ มิติทางสังคม และมิติทางสิ่งแวดล้อม การวางแผนกลยุทธ์การทำการกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเพื่อสังคม กลยุทธ์การตลาดเพื่อความยั่งยืน ความรับผิดชอบต่อสังคมของกิจการ ความเชื่อมโยงกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

The meaning and importance of marketing for sustainability; the implementation of marketing activities; marketing activities that create a balance between economic dimensions social dimensions and environmental dimensions; strategic planning for social and environmental activities; social business strategy marketing strategies for sustainability; corporate social responsibility; stakeholder engagement

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: อธิบายความหมายและความสำคัญของการตลาดเพื่อความยั่งยืน การดำเนินกิจกรรมทางการตลาดที่สร้างความสมดุลระหว่างมิติทางเศรษฐกิจ มิติทางสังคม และมิติทางสิ่งแวดล้อม
- CLO2: สื่อสารนำเสนอ ทำงานเป็นทีม รวมถึงความรับผิดชอบต่อสังคมของกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

01-404-031-418 การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ

3(3-0-6)

Entrepreneurial Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดและทฤษฎีการตลาดสำหรับผู้ประกอบการ การตลาดเชิงรุก การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ การสร้างสรรค์ธุรกิจใหม่ แบบจำลองธุรกิจ เทคโนโลยีและนวัตกรรมทางการตลาด ประเมินแผนทางการเงิน การเขียนแผนธุรกิจ และจริยธรรมทางการตลาด

Concepts and marketing theories for entrepreneurial; proactive marketing; business opportunity analysis; new business creation; business model; technology and marketing innovation; evaluate of financial plans; business plan; marketing ethics

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายแนวคิด และทฤษฎีการตลาดสำหรับผู้ประกอบการ

CLO2: วิเคราะห์โอกาสทางการตลาดได้อย่างถูกต้องตามหลักวิชาการ

CLO3: การสื่อสาร การนำเสนอ และการใช้ภาษาอย่างถูกต้อง

CLO4: ประเมินแผนทางการเงินเพื่อการดำเนินธุรกิจ

CLO5: วางแผนธุรกิจเพื่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน

CLO6: คุณธรรมและจริยธรรมในการดำเนินงานธุรกิจโดยไม่เอาเปรียบคู่แข่งและผู้ที่เกี่ยวข้อง

01-404-031-419 การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด

3(2-2-5)

Feasibility Study for Marketing Project**คำอธิบายรายวิชา**

องค์ประกอบและหลักการพื้นฐานของการศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด ข้อมูลและปัจจัยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด ด้านการตลาด การผลิต การจัดการ การบัญชี และการเงิน การวิเคราะห์และการตัดสินใจเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด แนวทางการพัฒนาสำหรับการสร้างความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด

Basic elements and principles of feasibility studies for marketing projects; information and business environment factors related to feasibility studies for marketing projects; feasibility studies for marketing projects in marketing; production; management; accounting and finance; analyzing and deciding on feasibility studies for marketing projects; development of guidelines for creating feasibility for marketing projects

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายองค์ประกอบหลักการพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด

CLO2: เลือกใช้เครื่องมือทางการตลาดเพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด

CLO3: วิเคราะห์และประยุกต์ใช้ความรู้ทางการตลาดเพื่อแก้ไขปัญหาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ความเป็นไปได้ด้านการตลาด การผลิต การจัดการ การบัญชีและการเงิน

CLO4: กำหนดแนวทางและวางแผนทางการตลาดเพื่อการสร้างความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด

CLO5: สื่อสารนำเสนอ ทำงานเป็นทีม คุณธรรมจริยธรรม ซื่อสัตย์สุจริต และรับผิดชอบต่อนหน้าที่

01-404-031-420 การวิจัยการตลาด

3(2-2-5)

Marketing Research**คำอธิบายรายวิชา**

ความหมาย ขอบเขต และความสำคัญของการวิจัยการตลาด การกำหนดประเด็นปัญหา การออกแบบการวิจัย การวางแผนการวิจัย การรวบรวมข้อมูลทางการตลาด การวิเคราะห์ข้อมูล การรายงานและนำเสนอผลการวิจัย

Meaning; scope and importance of marketing research; defining problems; research design; research planning; data collection; data analysis; report and preparation of finding

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายความหมาย ขอบเขต และเข้าใจความสำคัญของการวิจัยการตลาด

CLO2: กำหนดประเด็นปัญหา ออกแบบการวิจัย และวางแผนการวิจัยการตลาดได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

CLO3: กำหนดวิธีการรวบรวมข้อมูลทางการตลาดที่เหมาะสมกับประเด็นปัญหา และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาคำตอบทางธุรกิจได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

CLO4: นำเสนอผลการวิจัยทั้งภาษาเขียนในรูปแบบรายงานและรูปแบบการนำเสนอด้วยวาจาได้อย่างเหมาะสม

CLO5: มีจรรยาบรรณในการทำวิจัย และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีความรับผิดชอบ

01-404-031-421 กลยุทธ์การตลาด

3(3-0-6)

Marketing Strategy**คำอธิบายรายวิชา**

ความหมายและความสำคัญของกลยุทธ์การตลาด การประเมินสถานการณ์ทางการตลาดจากแรงกดดันภายนอก การพัฒนากลยุทธ์การตลาด การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน การวางแผนและควบคุมการดำเนินงานของกลยุทธ์ทางการตลาด และการออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาด

The definition and importance of marketing strategy; evaluation of the market situation from external pressures; developing marketing strategies for competitive advantage; planning and controlling operations according to marketing strategies; designing marketing strategies

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายกลยุทธ์การตลาดที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจได้

CLO2: การสื่อสาร นำเสนอ และเลือกใช้การประเมินสถานการณ์ทางการตลาดจากแรงกดดันภายนอก

CLO3: วิเคราะห์การวางแผนและควบคุมการดำเนินงานตามกลยุทธ์การตลาด

CLO4: ออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาด

CLO5: คุณธรรม จริยธรรม ซื่อสัตย์สุจริต และรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-031-122 การตลาดอีคอมเมิร์ซ

3(3-0-6)

E- Commerce Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดเกี่ยวกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ประโยชน์ ข้อจำกัดและผลกระทบที่สำคัญของเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ แนวคิดการตลาดออนไลน์ การทำธุรกรรมการซื้อขายสินค้าผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ประเภทต่างๆ การใช้เครื่องมือพื้นฐานทางการตลาดในการวิเคราะห์ การออกแบบกลยุทธ์การตลาดอีคอมเมิร์ซ การออกแบบจำลองการค้าอิเล็กทรอนิกส์ จริยธรรมและกฎหมายเกี่ยวกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

Concepts about electronic commerce; benefits limitations and important impacts of technology related to electronic commerce; concepts online marketing concept; transactions in buying and selling goods through various types of electronic commerce; using basic marketing; analytical tools to design e-commerce marketing strategies; design electronic commerce models; ethics and laws regarding e-commerce

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายแนวคิดเกี่ยวกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ประโยชน์ ข้อจำกัด และผลกระทบที่สำคัญของเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

CLO2: อธิบายแนวคิดการตลาดออนไลน์ การทำธุรกรรมการซื้อขายสินค้าผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ประเภทต่างๆ

CLO3: เลือกใช้เครื่องมือพื้นฐานทางการตลาดในการวิเคราะห์เพื่อออกแบบกลยุทธ์การตลาดอีคอมเมิร์ซ

CLO4: คุณธรรมจริยธรรม ปฏิบัติตามกฎหมายเกี่ยวกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

01-404-031-223 การตลาดโซเชียลมีเดีย

3(2-2-5)

Social Media Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

ความสำคัญ หลักการ และรูปแบบการตลาดโซเชียลมีเดีย การใช้เครื่องมือและกลยุทธ์ เทคนิคบนโซเชียลมีเดีย หลักการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อสินค้าผ่านโซเชียลมีเดีย หลักการคิดและสร้างสรรค์เนื้อหาบนการตลาดโซเชียลมีเดีย การประเมินผลสำเร็จของเครื่องมือการตลาดโซเชียลมีเดีย

Importance, principles, and formats of social media marketing; choosing tools, strategies, techniques on social media; principles of analyzing consumer behavior in deciding to purchase products through social media; principles of thinking and creating content for social media marketing; evaluating the success of social media marketing tools

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: อธิบายรูปแบบการตลาดโซเชียลมีเดียที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจได้
- CLO2: ใช้เครื่องมือและกลยุทธ์ เทคนิค บนโซเชียลมีเดียเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ
- CLO3: วิเคราะห์การวางแผนและควบคุมการดำเนินงานตามกลยุทธ์การตลาดโซเชียลมีเดียได้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์จริง
- CLO4: สื่อสารนำเสนอบนสื่อโซเชียลมีเดียอย่างมีประสิทธิภาพ ทำงานเป็นทีม คุณธรรมจริยธรรม ซื่อสัตย์สุจริต และรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-031-224 การออกแบบคอนเทนต์ดิจิทัล

3(2-2-5)

Digital Content Design**คำอธิบายรายวิชา**

การออกแบบเนื้อหาการตลาดดิจิทัล กระบวนการสร้างเนื้อหา การพัฒนาและรวบรวมเนื้อหา คำค้นหา ระบบ SEO การสร้างสรรค์คอนเทนต์ ด้วยเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ การสร้างความเชื่อมโยงไปยังคอนเทนต์บนสื่อ สังคมเพื่อเพิ่มการรับรู้ในตราผลิตภัณฑ์ การวัดผลและประเมินผล

Designing digital marketing content; content creation process developing and collecting search term content SEO systems; content creation with electronic tools; creating links to content on social media to increase awareness of the brand; measuring and evaluation

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายเนื้อหาการตลาดดิจิทัลให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย

CLO2: ประยุกต์ใช้ความรู้ทางการตลาด กระบวนการสร้างเนื้อหา การพัฒนาและรวบรวมเนื้อหา คำค้นหา ระบบ SEO การสร้างสรรค์คอนเทนต์

CLO3: ออกแบบกิจกรรมทางการตลาด กำหนดงบประมาณการจัดกิจกรรมการตลาด

CLO4: สร้างความเชื่อมโยงไปยังคอนเทนต์บนสื่อสังคมเพื่อเพิ่มการรับรู้ในตราผลิตภัณฑ์ การวัดผลและประเมินผล

CLO5: คุณธรรม จริยธรรม ความซื่อสัตย์ สุจริต จรรยาบรรณทางวิชาชีพ และความรับผิดชอบต่อนหน้าที่

01-404-031-225 การตลาดออนไลน์ผ่านเครื่องมือค้นหา

3(2-2-5)

Search Engine Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดและกระบวนการทำการตลาดออนไลน์ผ่านเครื่องมือค้นหา การโฆษณาแบบจ่ายแบบต่อคลิก การปรับแต่งเนื้อหาให้เหมาะสมกับเครื่องมือการค้นหา เทคนิคสำคัญสำหรับการค้นหาที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและบริการ การวิเคราะห์การแข่งขันด้วยเครื่องมือการค้นหา การประเมินผลความสำเร็จของการตลาดออนไลน์ผ่านเครื่องมือการค้นหา

The concepts and processes of online search engine marketing; pay-per-click advertising; search engine optimization; keyword method for searches related to products and services; competitive analysis with search engines; evaluating the success of search engine marketing

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายแนวคิดและกระบวนการทำการตลาดออนไลน์ผ่านเครื่องมือค้นหาได้

CLO2: การสื่อสาร นำเสนอ และเลือกใช้การตลาดออนไลน์ผ่านเครื่องมือการค้นหาได้อย่างเหมาะสม

CLO3: เลือกใช้เทคนิคสำคัญสำหรับการค้นหาที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและบริการ

CLO4: วิเคราะห์การแข่งขันด้วยเครื่องมือการค้นหาได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

CLO5: คุณธรรมและจริยธรรมในการตลาดออนไลน์ผ่านเครื่องมือการค้นหา

01-404-031-326 การตลาดผ่านอินฟลูเอนเซอร์บนสื่อดิจิทัล

3(2-2-5)

Influencer Marketing on Digital Media**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดและหลักการการตลาดผ่านอินฟลูเอนเซอร์บนสื่อดิจิทัล กระบวนการทำการตลาดด้วยการบริหารจัดการสื่อสารผ่านกลุ่มคนที่มีอิทธิพลบนโซเชียลและช่องทางดิจิทัล การจำแนกกลุ่มผู้มีอิทธิพล การระบุแพลตฟอร์มหลักของผู้มีอิทธิพล บทบาทของผู้มีอิทธิพลบนสื่อและช่องทางดิจิทัลต่อแบรนด์และประเภทสินค้า การบริหารจัดการและวางแผนรูปแบบสื่อ การถ่ายวิดีโอ การตัดต่อวิดีโอ เนื้อหา ข้อความ ในการสื่อสารผ่านผู้มีอิทธิพลให้บรรลุเป้าหมายธุรกิจและวัตถุประสงค์ทางการ ตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ

Concepts and principles of influencer marketing on media digital; marketing process by managing communications through influential people on social media and digital channels; classification of influential groups; identifying the influencer's main platforms; the role of influencers on media and digital channels in brands and product categories; media format management and planning, video shooting editing videos content and messages to communicate through influencers to achieve business goals and official objectives market efficiently

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: อธิบายแนวคิด หลักการ และกระบวนการทำการตลาดด้วยการบริหารจัดการสื่อสารผ่านกลุ่มคนที่มีอิทธิพลบนสื่อดิจิทัลที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจได้
- CLO2: การระบุแพลตฟอร์มหลัก ของผู้มีอิทธิพลบนสื่อดิจิทัล เลือกกลยุทธ์การตลาดผ่านอินฟลูเอนเซอร์บนสื่อดิจิทัลไปประยุกต์ใช้เพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจ
- CLO3: สื่อสารนำเสนอ ทำงานเป็นทีม คุณธรรมจริยธรรม ซื่อสัตย์สุจริต และรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-031-327 นวัตกรรมสร้างสรรค์บนสื่อดิจิทัล

3(3-0-6)

Creative Digital Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดและกระบวนการสร้างสรรค์สื่อดิจิทัล องค์ประกอบเบื้องต้นของสื่อดิจิทัล ความคิดสร้างสรรค์ที่ใช้ในงานผลิตสื่อดิจิทัล เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับเสียง เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับภาพนิ่ง เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับภาพเคลื่อนไหว การใช้แอปพลิเคชันในการจัดการองค์ประกอบของสื่อดิจิทัล การพัฒนางานออกแบบสื่อดิจิทัล

Concepts and processes of creating digital media; fundamental components of digital media; creativity applied in digital media production: sound-related technologies; still image technologies; motion picture technologies; the use of applications for managing digital media components; the development of digital media design

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายบทบาทความสำคัญของสื่อดิจิทัลที่ใช้เพื่องานการตลาด

CLO2: วิเคราะห์ปัญหาทางการตลาดเพื่อใช้วางแผนการสื่อสารทางการตลาดดิจิทัลได้

CLO3: สร้างเนื้อหาและกลยุทธ์ที่ใช้สื่อสารทางการตลาดดิจิทัลอย่างสร้างสรรค์ได้ตรงกับสินค้าหรือบริการและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

CLO4: เลือกใช้สื่อดิจิทัลที่เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในการสื่อสารเนื้อหาสร้างสรรค์ทางการตลาดดิจิทัลได้

CLO5: การทำงานเป็นทีม เลือกใช้รูปแบบการนำเสนอได้อย่างเหมาะสม และมีความซื่อสัตย์ สุจริตสอดคล้องกับจริยธรรมทางการตลาด

01-404-031-328 การวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล

3(3-0-6)

Digital Marketing Analytics**คำอธิบายรายวิชา**

แนวคิดและเทคนิคการวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล สภาพแวดล้อมที่มีผลต่อกิจกรรมทางการตลาดดิจิทัล การแข่งขันและปัจจัยอื่นๆ การกำหนดกลยุทธ์ การพัฒนาส่วนประสมทางการตลาด การคิดอย่างมีระบบ แนวทางการปฏิบัติตามแผน และการควบคุมการดำเนินงานทางการตลาดดิจิทัล จริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคม

Concepts and techniques digital marketing analysis; environment that affects digital marketing activities; competition and other factors; strategy determination; marketing mix development systematic thinking; guidelines for following the plan and control of digital marketing operations; ethics and social responsibility

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายแนวคิด เทคนิคการวิเคราะห์ที่มีความเกี่ยวข้องกับการตลาดดิจิทัล

CLO2: มีทักษะการสื่อสาร นำเสนอ และการเลือกใช้เทคโนโลยีในด้านการตลาด

CLO3: เลือกเครื่องมือและเทคนิคสำหรับการตลาดดิจิทัล ได้ถูกต้องตามหลักวิชาการ

CLO4: วิเคราะห์ปัญหาและประยุกต์ใช้ความรู้ทางการตลาดดิจิทัล วางแผนกิจกรรมการตลาดดิจิทัลได้เหมาะสม

CLO5: ออกแบบกลยุทธ์เพื่อส่งเสริมให้การดำเนินการตลาดดิจิทัลสำเร็จตามเป้าหมาย

CLO6: มีคุณธรรมและจริยธรรมในการตลาดดิจิทัล

01-404-031-429 การออกแบบแคมเปญการตลาดดิจิทัล

3(2-2-5)

Digital Marketing Campaign Design**คำอธิบายรายวิชา**

องค์ประกอบของการทำแคมเปญสื่อสารการตลาดดิจิทัล การจำแนกกลุ่มผู้รับสารที่มีคุณค่า การวางแผนช่องทางสื่อสาร การวางแผนงบประมาณ การวัดและประเมินผลความสำเร็จของแคมเปญการสื่อสารดิจิทัล การวางแผนใช้กิจกรรมเชิงยุทธวิธีผ่านสื่อ

Components of creating a digital marketing communication campaign; identifying valuable target audiences; planning communication channels; budgeting, measuring and evaluating the success of digital communication campaigns; planning tactical activities through media

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายแผนการทำแคมเปญทางการตลาดดิจิทัลได้

CLO2: ประยุกต์ใช้แผนการทำแคมเปญทางการตลาดในธุรกิจออนไลน์ได้

CLO3: ประเมินผลการทำแคมเปญทางการตลาดดิจิทัล ปรับปรุง แก้ไข ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทางการตลาด

CLO4: ทำงานเป็นทีม เลือกใช้รูปแบบการนำเสนอได้อย่างเหมาะสม และมีความซื่อสัตย์ สุจริตสอดคล้องกับจริยธรรมทางการตลาด

01-404-031-430 การวิจัยการตลาดดิจิทัล

3(2-2-5)

Digital Marketing Research**คำอธิบายรายวิชา**

ความหมาย ขอบเขต และความสำคัญของการวิจัยการตลาดดิจิทัล การกำหนดประเด็นปัญหา การออกแบบการวิจัย การวางแผนการวิจัย การรวบรวมข้อมูลทางการตลาด การวิเคราะห์ข้อมูล การรายงานและนำเสนอผลการวิจัย

Meaning; scope and importance of digital marketing research; defining the problem; research design; research planning; data collection; data analysis; report and preparation of finding

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายความหมาย ขอบเขต และเข้าใจความสำคัญของการวิจัยการตลาดดิจิทัล

CLO2: กำหนดประเด็นปัญหา ออกแบบการวิจัย และวางแผนการวิจัยการตลาดได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

CLO3: กำหนดวิธีการรวบรวมข้อมูลทางการตลาดที่เหมาะสมกับประเด็นปัญหา และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาคำตอบทางธุรกิจได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

CLO4: นำเสนอผลการวิจัยทั้งภาษาเขียนในรูปแบบรายงานและรูปแบบการนำเสนอด้วยวาจาได้อย่างเหมาะสม

CLO5: มีจรรยาบรรณในการทำวิจัย และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีความรับผิดชอบ

01-404-031-431 กลยุทธ์การตลาดดิจิทัล

3(3-0-6)

Digital Marketing Research**คำอธิบายรายวิชา**

ความหมายและความสำคัญของกลยุทธ์การตลาดดิจิทัล การประเมินสถานการณ์ทางการตลาดจากแรงกดดันภายนอก การพัฒนากลยุทธ์การตลาดดิจิทัล การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน การวางแผนและควบคุมการดำเนินงานของกลยุทธ์ทางการตลาดดิจิทัล และการออกแบบกลยุทธ์การทางตลาดดิจิทัล

The definition and importance of digital marketing strategy; evaluation of the market situation from external pressures; developing digital marketing strategies for competitive advantage; planning and controlling operations according to digital marketing strategies; designing digital marketing strategies

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายกลยุทธ์การตลาดดิจิทัลที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจได้

CLO2: การสื่อสาร นำเสนอ และเลือกใช้การประเมินสถานการณ์ทางการตลาดจากแรงกดดันภายนอก

CLO3: วิเคราะห์การวางแผนและควบคุมการดำเนินงานตามกลยุทธ์การตลาดดิจิทัล

CLO4: มีคุณธรรม และจริยธรรมการตลาดดิจิทัล

01-404-021-103 การเงินธุรกิจ

3(3-0-6)

Business Finance**คำอธิบายรายวิชา**

ภาพรวมของการเงินธุรกิจ การวิเคราะห์งบการเงิน การพยากรณ์ทางการเงิน การวางแผนทางการเงิน การบริหารเงินทุน มูลค่าเงินตามเวลา การวิเคราะห์โครงการลงทุน โครงสร้างเงินทุนและการจัดหาเงินทุน

Overview of business finance; financial statement analysis; financial forecasting, financial planning, capital management; time value of money; project management analysis; capital structure and acquisition financial resources

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: เลือกใช้เครื่องมือทางการเงินในการดำเนินธุรกิจที่ตรงตามความต้องการใช้งาน

CLO2: หาความสัมพันธ์ขององค์ประกอบในงบการเงินเพื่อนำไปสู่การพยากรณ์และการวางแผนทางการเงิน

CLO3: วิเคราะห์หาผลลัพธ์ทางการเงินเพื่อการตัดสินใจของธุรกิจ

CLO4: ปฏิบัติตนซื่อสัตย์ สุจริต โปร่งใส และมีความละเอียดรอบคอบ

01-404-022-001 หลักเศรษฐศาสตร์

3(3-0-6)

Principles of Economics**คำอธิบายรายวิชา**

หลักเศรษฐศาสตร์ อุปสงค์ อุปทานและดุลยภาพ ความยืดหยุ่นและการประยุกต์ใช้ ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค ทฤษฎีการผลิต การกำหนดราคาและปริมาณผลผลิตในตลาด รายได้ประชาชาติ นโยบายการเงินและนโยบายการคลัง การค้าระหว่างประเทศ การพัฒนาเศรษฐกิจ หลักและแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง

Introduction to economics; demand, supply and equilibrium; elasticity and application; consumer behavior theory; production theory; pricing and product quantity in the market; national income; monetary policy and fiscal policy; international trade; economic development; principles and concepts of sufficiency economy

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายหลักการและแนวคิดพื้นฐานทางเศรษฐศาสตร์

CLO2: วิเคราะห์ อุปสงค์ อุปทาน ดุลยภาพ ความยืดหยุ่นและการประยุกต์ใช้ในการกำหนดราคาและปริมาณผลผลิตในตลาดประเภทต่าง ๆ

CLO3: วิเคราะห์สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ รายได้ประชาชาติ นโยบายการเงินและนโยบายการคลัง การค้าระหว่างประเทศ และการพัฒนาเศรษฐกิจ

CLO4: บรรณาการหลักเศรษฐกิจพอเพียง

01-404-022-002 สถิติธุรกิจ

3(3-0-6)

Business Statistics**คำอธิบายรายวิชา**

ขอบเขตของสถิติธุรกิจ ประชากร การสุ่มตัวอย่าง การเก็บรวบรวมข้อมูล มาตรวัดตัวแปร สถิติเชิงพรรณนา การทดสอบความแตกต่าง การวิเคราะห์ความแปรปรวน สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ การวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้นอย่างง่าย การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ

Scope of business statistics; population random sampling; data collection; level of measurement; descriptive statistics; independent t-test; analysis of variance; correlation coefficient; simple linear regression analysis; multiple regression analysis

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายขอบเขตของสถิติธุรกิจ ประชากร การสุ่มตัวอย่าง การเก็บรวบรวมข้อมูล และมาตรวัดตัวแปร

CLO2: ใช้โปรแกรมทางสถิติในการทดสอบความแตกต่าง การวิเคราะห์ความแปรปรวน สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ การวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้นอย่างง่าย และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ

CLO3: อ่านผลการวิเคราะห์ทางสถิติจากศัพท์เฉพาะทางสถิติที่เป็นภาษาอังกฤษ

01-404-032-101 การบริหารการขาย

3(3-0-6)

Sales Management**คำอธิบายรายวิชา**

ความหมายและความสำคัญของการบริหารการขาย หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้บริหารหน่วยขาย การจัดรูปแบบและความสำคัญของการจัดองค์กรฝ่ายขาย การบริหารพนักงานขาย การสรรหา การคัดเลือก การวางแผนการขาย การพยากรณ์ยอดขาย การกำหนดอาณาเขตขาย การกำหนดยอดขายต่อพนักงานขาย การกำหนดงบประมาณ การควบคุมและประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานขาย การเสริมสร้างจรรยาบรรณเพื่อให้เป็นนักขายที่ดี

Meaning and importance of sales management; duties and responsibilities of sales executives; formatting and importance of sales organization; sales management; recruitment; selection; sales planning; sales forecast; defining sales territory; assigning sales per salesperson; budgeting; controlling and evaluating the performance of sales personnel; strengthening ethics to be a good salesperson

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายความสำคัญของการบริหารการขาย บอกหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้บริหารการขาย

CLO2: เลือกใช้เครื่องมือทางการบริหารการขายการสรรหา คัดเลือก วางแผนการขาย พยากรณ์ กำหนดอาณาเขตขาย กำหนดยอดขาย กำหนดงบประมาณ

CLO3: กำหนดแนวทางการบริหารการขาย การควบคุมและประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานขาย

CLO4: สื่อสารนำเสนอ ทำงานเป็นทีม มีคุณธรรมจริยธรรม ซื่อสัตย์สุจริต มีจรรยาบรรณ และรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-032-102 การจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ

3(2-2-5)

Display and Exhibition**คำอธิบายรายวิชา**

รูปแบบและกระบวนการจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ ประเภทของงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ ประโยชน์ของการจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ ขั้นตอนการปฏิบัติงานการจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ การออกแบบและควบคุมการจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ การประเมินผลสัมฤทธิ์ในการจัดงาน

Formats and processes of display and exhibition; types of display and exhibition; benefits of display and exhibition; procedures for display and exhibition; designing and controlling display and exhibition; evaluating the results of display and exhibition

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO 1: อธิบายหลักการจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ

CLO 2: ออกแบบและควบคุมการจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ

CLO 3: การประเมินผลสัมฤทธิ์ในการจัดงานการจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ

CLO 4: สื่อสารนำเสนอ ทำงานเป็นทีม มีคุณธรรมจริยธรรม ซื่อสัตย์สุจริต

มีจรรยาบรรณ และรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-032-103 การนำเสนออย่างสร้างสรรค์

3(2-2-5)

Presentation for Creativity**คำอธิบายรายวิชา**

ความรู้พื้นฐานการสื่อสาร ความหมายและวัตถุประสงค์ของการนำเสนออย่างสร้างสรรค์ รูปแบบของการนำเสนออย่างสร้างสรรค์ การวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับการนำเสนออย่างสร้างสรรค์ ทักษะการสื่อสารในการนำเสนออย่างสร้างสรรค์ เครื่องมือและวิธีการนำเสนออย่างสร้างสรรค์ การประเมินผลการนำเสนออย่างสร้างสรรค์

Basic knowledge of communication; meaning and purpose of presentation for creativity; formats of presentation for creativity; data analysis for presentation for creativity; communication skills in presentation for creativity; tools and methods of presentation for creativity; evaluation of presentation for creativity

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายพื้นฐานการสื่อสาร ความหมายและวัตถุประสงค์ของการนำเสนออย่างสร้างสรรค์

CLO2: วิเคราะห์ข้อมูลสำหรับการนำเสนออย่างสร้างสรรค์

CLO3: มีทักษะและบุคลิกภาพในการสื่อสารและการนำเสนออย่างสร้างสรรค์

CLO4: สื่อสารนำเสนอ ทำงานเป็นทีม มีคุณธรรมจริยธรรม ซื่อสัตย์สุจริต มีจรรยาบรรณ และรับผิดชอบต่อหน้าที่

01-404-032-204 การวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า

3(2-2-5)

Customer Analytics**คำอธิบายรายวิชา**

การเก็บรวบรวมข้อมูล การเตรียมข้อมูล การจัดกลุ่มข้อมูล เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูล พฤติกรรมลูกค้า การประยุกต์ใช้ข้อมูลที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

Data collection; data preparation; data clustering; customer data analysis, and customer data application in according with customers' needs

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1 : อธิบายหลักการการเก็บรวบรวมข้อมูล และการเตรียมข้อมูลด้านการตลาดได้

CLO2 : จัดกลุ่มข้อมูลได้อย่างเป็นระบบ

CLO3: สื่อสาร การนำเสนอ และการใช้ภาษาอย่างถูกต้อง

CLO4: ทำงานเป็นทีมให้บรรลุผลสำเร็จบนพื้นฐานความแตกต่างระหว่างบุคคล

CLO5: ประยุกต์ใช้ข้อมูลที่ได้มานำไปวางแผนกลยุทธ์การตลาดที่ถูกต้อง

CLO6: มีคุณธรรมและจริยธรรมในการดำเนินงานด้านข้อมูลการตลาด

01-404-032-205 การบริหารการสื่อสารในยุคดิจิทัล

3(3-0-6)

Communication Management in Digital Era**คำอธิบายรายวิชา**

ลักษณะและความสำคัญของการสื่อสารการตลาดในยุคดิจิทัล การส่งเสริมสินค้าและตราสินค้าผ่านสื่อออนไลน์และออฟไลน์ การสื่อสารการตลาดด้วยเนื้อหา การออกแบบสื่อโฆษณาอย่างสร้างสรรค์ เทคนิคการทำการตลาดด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ การวัดและประเมินผลการสื่อสารการตลาด

Characteristics and importance of marketing communications in the digital era; promoting products and brands through online and offline media; content marketing communication; creative advertising media design; various electronic marketing techniques; measurement; and evaluation marketing communications

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายลักษณะและความสำคัญของการสื่อสารการตลาดในยุคดิจิทัล

CLO2: เลือกใช้เครื่องมือด้านการสื่อสารทางการตลาดได้อย่างถูกต้องตามหลักวิชาการ

CLO3: สื่อสาร การนำเสนอ และใช้ภาษาอย่างถูกต้อง

CLO4: ทำงานเป็นทีมให้บรรลุผลสำเร็จบนพื้นฐานความแตกต่างระหว่างบุคคล

CLO6: มีคุณธรรมและจริยธรรมในการดำเนินงานด้านการสื่อสารการตลาด

01-404-032-306 การตลาดเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม 3(3-0-6)

Marketing for Social and Environment Responsibility

คำอธิบายรายวิชา

ความหมายและความสำคัญของการตลาดเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ปรัชญาทางการตลาดเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม กลยุทธ์การตลาดเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

Definition and importance of marketing for social and environment responsibility; philosophy of marketing for social and environment responsibility; strategies of marketing for social and environment

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายแนวคิดความหมาย ความสำคัญ และปรัชญาของการตลาดเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

CLO2: ประยุกต์ใช้กลยุทธ์การตลาดเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

CLO3: สื่อสาร การนำเสนอ และการใช้ภาษาอย่างถูกต้อง

CLO4: ทำงานเป็นทีมให้บรรลุผลสำเร็จบนพื้นฐานความแตกต่างระหว่างบุคคล

CLO5: มีคุณธรรมและจริยธรรมในการดำเนินงานด้านการตลาด

01-404-022-407 การเงินระหว่างประเทศ

3(3-0-6)

International Finance**คำอธิบายรายวิชา**

ความสำคัญของการบริหารการเงินเพื่อการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ สภาพแวดล้อมระหว่างประเทศ ระบบการเงินระหว่างประเทศ ดุลการชำระเงิน กลไกของตลาดปริวรรตเงินตราต่างประเทศ ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา วิธีการบริหารความเสี่ยงระหว่างประเทศ โดยใช้เครื่องมือทางการเงินที่เหมาะสม และบทบาทขององค์กรทางการเงินระหว่างประเทศ

The importance of financial management for conducting international business; international business environment; international financial systems; balance of payments; mechanisms of the foreign exchange market; currency exchange; risks in international currency exchange rates; international risk management using appropriate financial instruments; the roles of international financial institutions

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายเกี่ยวกับความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการเงินระหว่างประเทศ ดุลการชำระเงิน

CLO2: อธิบายเกี่ยวกับระบบการเงินระหว่างประเทศ ตลาดปริวรรตเงินตราต่างประเทศ

CLO3: อธิบายการพยากรณ์อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ สัญญาล่วงหน้าเงินตรา และตราสารสิทธิในการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

CLO4: ประเมินความเสี่ยงระหว่างประเทศ การบริหารความเสี่ยงจากธุรกรรมทางการค้า การบริหารความเสี่ยงจากการดำเนินงาน

CLO5: ประเมินการลงทุนในหลักทรัพย์ลงทุนระหว่างประเทศ การลงทุนทางตรงต่างประเทศและการควบรวมกิจการระหว่างประเทศ

01-404-032-301 การตลาดระหว่างประเทศ

3(3-0-6)

International Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

หลักการ แนวคิดและทิศทางของการตลาดระหว่างประเทศ บทบาท ความสำคัญ ภาพรวมของการค้าโลก การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ สภาพแวดล้อมภายนอก สถานการณ์ปัจจุบัน การวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรค การใช้ข้อมูลทางการตลาด การกำหนดส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การวางแผนกลยุทธ์ และการบริหารส่วนประสมทางการตลาดในการค้าระหว่างประเทศ การบริหารและควบคุมการตลาด การส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนในการตลาดระหว่างประเทศ

Principles, concepts, and directions of international marketing, roles, significance, and overview of global trade, economic integration, external environment, current situations, problem and obstacle analysis, use of market data, market segment identification, target market selection, market positioning, strategic planning and the management of marketing mix in international trade, marketing management and control, promoting international trade in both the public and private sectors in the international market

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาดระหว่างประเทศและการค้าระหว่างประเทศ

CLO2: ระบบสภาพแวดล้อมในสถานการณ์ปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับการตลาดระหว่างประเทศ

CLO3: วิจัยตลาดระหว่างประเทศ และเข้าใจการแบ่งกลุ่มเป้าหมายในตลาดระหว่างประเทศ

CLO4: วางแผนโปรแกรมผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด เพื่อเข้าสู่ตลาดระหว่างประเทศ

CLO5: คุณธรรมและจริยธรรมในการดำเนินงานด้านการตลาดระหว่างประเทศโดยไม่เอาเปรียบคู่แข่งและผู้ที่เกี่ยวข้อง

01-404-042-318 กลยุทธ์ธุรกิจระหว่างประเทศและความสามารถในการแข่งขัน 3(3-0-6)

International Business Strategy and Competitiveness

คำอธิบายรายวิชา

กลยุทธ์ธุรกิจระหว่างประเทศ และความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจของตลาดโลก ในปัจจุบัน โอกาสและความท้าทายต่อองค์กรระหว่างประเทศ แนวคิดทฤษฎีและความสำคัญของการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ ความได้เปรียบทางการแข่งขันและผลกระทบเชิงกลยุทธ์ ข้อได้เปรียบทางการแข่งขันธุรกิจระหว่างประเทศ สำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการในตลาดโลกที่ไม่หยุดนิ่ง

Current international business strategy and the ability to compete in business in global market; opportunities and challenges for international organizations; theoretical concepts and importance of international business operations; competitive advantages and strategic impact; competitive advantages of international businesses for products or services in a dynamic global marketplace

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบาย แนวคิดทฤษฎีธุรกิจระหว่างประเทศ

CLO2: วิเคราะห์กลยุทธ์ และความสามารถทางการแข่งขันของธุรกิจระหว่างประเทศ

CLO3: เลือกใช้กลยุทธ์ และแนวทางในการแข่งขันธุรกิจระหว่างประเทศ

CLO4: ปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง สื่อสารนำเสนอ เคารพกฎระเบียบและข้อบังคับ
ทำงานเป็นทีม

01-404-042-319 การสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมและการเจรจาต่อรอง

3(3-0-6)

Intercultural Communications and Negotiations**คำอธิบายรายวิชา**

วัฒนธรรม การจัดการความหลากหลายและความแตกต่างทางวัฒนธรรม รูปแบบการสื่อสาร ระบบค่านิยม ความเชื่อและโครงสร้างองค์กรในวัฒนธรรมที่แตกต่าง รูปแบบการสื่อสาร การเจรจาต่อรอง และการจูงใจพนักงานในองค์การระหว่างประเทศ การเจรจาต่อรองระหว่างองค์การระดับนานาชาติ กลยุทธ์เพื่อการเจรจาต่อรอง

Culture; managing diversity and cultural differences; communication styles; value systems; beliefs and organizational structures in different cultures; communication styles; negotiations and incentives for employees in international organizations; negotiations between international organizations; strategies for negotiations

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสาร การจัดการข้ามวัฒนธรรม การเจรจาต่อรอง

CLO2: อธิบายการบริหารงานที่แตกต่างข้ามวัฒนธรรมได้

CLO3: วิเคราะห์ค่านิยมและสภาพแวดล้อมทางวัฒนธรรม เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง

CLO4: สื่อสาร ทำงานเป็นทีม เคารพสิทธิของผู้อื่น ยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง สื่อสาร นำเสนอ เคารพกฎระเบียบและข้อบังคับ

01-404-042-320 การวางแผนธุรกิจระหว่างประเทศขั้นสูง

3(3-0-6)

Advanced International Business Planning**คำอธิบายรายวิชา**

การทำงานเป็นทีมเพื่อเลือกผลิตภัณฑ์หรือธุรกิจบริการ การค้นคว้าและวิเคราะห์ข้อมูล พัฒนากลยุทธ์ทางการผลิตและการตลาด กลยุทธ์การขนส่งและโลจิสติกส์ การวิเคราะห์ข้อกำหนดทางการเงินพร้อมผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI)

การสร้างแผนธุรกิจ การนำแผนธุรกิจมาใช้อย่างมืออาชีพ

Working as a team to select products or service businesses; researching and analyzing data; developing production and marketing strategies; transportation and logistics strategies; financial analysis with return on investment (ROI); creating business plans; professional use of business plans

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายการวางแผนธุรกิจระหว่างประเทศ

CLO2: ศึกษา ค้นคว้าและวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนากลยุทธ์ธุรกิจระหว่างประเทศ

CLO3: สร้างแผนธุรกิจระหว่างประเทศ

CLO4: ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบในการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

01-410-033-409 การค้าระหว่างประเทศและโซ่อุปทาน

3(3-0-6)

International Trade and Supply Chains**คำอธิบายรายวิชา**

การค้าระหว่างประเทศสู่โซ่อุปทานโลก แนวโน้มการใช้โซ่อุปทานโลก ระบบการจัดจำหน่ายของตลาดเป้าหมายสำหรับองค์กรขนาดเล็กและใหญ่ การขนส่งทางกายภาพ โครงสร้างพื้นฐาน สินค้าคงคลังและบรรจุภัณฑ์ ห่วงโซ่อุปทานสีเขียว บทบาทของผู้ให้บริการ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงและการจัดการธุรกิจโลจิสติกส์ในอนาคต

International trade contributing to the global supply chain; trends in the use of global supply chain; distribution systems of target markets for both small and large enterprises; physical transportation; infrastructure; inventory and packaging; green supply chains; the roles of service providers; trends in the changes and future logistics business management

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายหลักการค้าระหว่างประเทศ และแนวโน้มการใช้โซ่อุปทานโลก

CLO2: อธิบายระบบการจัดจำหน่ายของตลาดเป้าหมายสำหรับองค์กรขนาดเล็กและใหญ่

CLO3: อธิบายการขนส่งทางกายภาพ โครงสร้างพื้นฐาน สินค้าคงคลังบรรจุภัณฑ์ และห่วงโซ่อุปทานสีเขียว

CLO4: วิเคราะห์บทบาทของผู้ให้บริการ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงและการจัดการธุรกิจโลจิสติกส์ในอนาคตได้

01-404-033-301 การเตรียมความพร้อมการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ

1(0-2-1)

Preparation for Professional Experience**คำอธิบายรายวิชา**

หลักการและแนวคิดของการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ การสมัครงานและการสัมภาษณ์งาน การพัฒนาบุคลิกภาพในการทำงานและการปรับตัวในองค์กร การทำงานเป็นทีม จรรยาบรรณวิชาชีพ กฎหมายแรงงาน การประกันสังคม ระบบมาตรฐานการประกันคุณภาพและความปลอดภัยในการทำงาน การสื่อสารในองค์กร การเลือกหัวข้อปัญหา การวางแผน การวิเคราะห์และการแก้ปัญหา การเขียนรายงานและการนำเสนอ

Types and processes of professional experience; job application and job interview; personality development; work adjustment; teamwork; professional ethics; labour law; social security; quality assurance standard system and occupational safety, communication in the workplace, choosing a topic; planning; analysis and problem-solving; writing a report; doing a presentation

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายหลักการและแนวคิดของการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ

CLO2: อธิบายขั้นตอนการสมัครงาน การสัมภาษณ์งาน การพัฒนาบุคลิกภาพในการทำงาน

CLO3: อธิบายหลักการในการทำงานเป็นทีมได้ ปรับตัวในองค์กร สื่อสารในองค์กรได้

CLO4: อธิบายจรรยาบรรณวิชาชีพ กฎหมายแรงงาน การประกันสังคม ระบบมาตรฐานการประกันคุณภาพและความปลอดภัยในการทำงาน

CLO5: อธิบายหลักการเลือกหัวข้อปัญหา วางแผนการวิเคราะห์และการแก้ปัญหา รวมถึงการเขียนรายงานและการนำเสนอ

หมายเหตุ การประเมินผลนักศึกษาให้ค่าระดับคะแนนเป็น

พ.จ. หรือ S =พอใจ (Satisfactory) หรือ

ม.จ. หรือ U =ไม่พอใจ (Unsatisfactory)

01-404-033-402 สหกิจศึกษา 1

6(0-40-0)

Cooperative Education 1

วิชาบังคับก่อน: 01-404-033-301 การเตรียมความพร้อมการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ
คำอธิบายรายวิชา

การปฏิบัติงานเสมือนเป็นพนักงานในสถานประกอบการที่ตรงกับสาขาวิชาชีพ และเหมาะสมกับความรู้ความสามารถ กระบวนการทำงานและหน้าที่ของตำแหน่งงานที่ได้รับมอบหมายและการประยุกต์ใช้ความรู้ทางทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง การจัดทำโครงการจากกรณีศึกษาหรือการเรียนรู้โดยใช้การแก้ปัญหาเป็นฐาน และจรรยาบรรณทางวิชาชีพในการปฏิบัติงาน

Practicing in a workplace as an employee in a relevant position of the student's field of study and abilities; understanding working processes and functions of the assigned job; applying the principle of knowledge and theory relevant to the duties or assigned job; preparing a project report by using the problem or case-based learning method; professional ethics

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

- CLO1: ปฏิบัติงานจริงในสถานประกอบการที่ตรงกับความรู้ในสาขาวิชาชีพของตนเอง
 CLO2: ปฏิบัติงานจริงตามกระบวนการและหน้าที่ของตำแหน่งงานที่ได้รับมอบหมาย และเหมาะสมกับความรู้ความสามารถ
 CLO3: วิเคราะห์ปัญหา และจัดทำโครงการ จากกรณีศึกษาหรือการเรียนรู้โดยใช้การแก้ปัญหาเป็นฐาน
 CLO4: ปฏิบัติงานตรงเวลา มีความรับผิดชอบ มีความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคคล ทำงานเป็นทีมได้ และปฏิบัติตามจรรยาบรรณทางวิชาชีพ

หมายเหตุ 1. โดยใช้ระยะเวลาไม่น้อยกว่า 16 สัปดาห์อย่างต่อเนื่อง

2. มีอาจารย์นิเทศและผู้นิเทศงานทำหน้าที่ให้คำปรึกษาระหว่างปฏิบัติงาน
3. มีการติดตามและประเมินผลอย่างเป็นระบบตลอดระยะเวลาปฏิบัติงาน
4. การประเมินผลนักศึกษาให้ค่าระดับคะแนนเป็น

พ.จ. หรือ S = พอใจ (Satisfactory) หรือ

ม.จ. หรือ U = ไม่พอใจ (Unsatisfactory)

01-404-033-303 การฝึกงาน 1

3(0-40-0)

Practicum 1

วิชาบังคับก่อน: 01-404-033-301 การเตรียมความพร้อมการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ
คำอธิบายรายวิชา

การปฏิบัติงานเสมือนเป็นพนักงานในสถานประกอบการที่ตรงกับสาขาวิชาชีพและเหมาะสมกับความรู้ความสามารถ เข้าใจกระบวนการทำงานและหน้าที่ของตำแหน่งงานที่ได้รับมอบหมาย การจัดทำรายงานหรือบันทึกการปฏิบัติงานจากประสบการณ์การเรียนรู้บนพื้นฐานการมีเจตคติและกิจนิสัยที่ดี

Practicing in a workplace as an employee in a relevant position of the student's field of study and abilities; working processes and functions of the assigned job; preparing a report and recording of performance based on the learning experience through practical training on the basis of a positive attitude and good work habits

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: ปฏิบัติงานในสถานประกอบการที่ตรงกับความรู้ความสามารถในสาขาวิชาชีพของตนเอง

CLO2: ปฏิบัติงานตามกระบวนการและหน้าที่ของตำแหน่งที่ได้รับมอบหมายและเหมาะสมกับความรู้ความสามารถ

CLO3: เขียนรายงานและบันทึกผลการปฏิบัติงานจากการเรียนรู้จากการฝึกปฏิบัติงานจริงเป็นฐาน

CLO4: ปฏิบัติงานตรงเวลา มีความรับผิดชอบ มีความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคคลทำงานเป็นทีมได้

หมายเหตุ: 1. ระยะเวลาฝึกงานไม่น้อยกว่า 8 สัปดาห์อย่างต่อเนื่อง หรือใช้ระยะเวลาการฝึกงานสะสมไม่น้อยกว่า 320 ชั่วโมง

2. มีอาจารย์ที่ปรึกษาและพนักงานพี่เลี้ยงทำหน้าที่ให้คำปรึกษาหาว่างปฏิบัติงาน

3. มีการติดตามและประเมินผลอย่างเป็นระบบตลอดระยะเวลาการปฏิบัติงาน

4. การประเมินผลนักศึกษา ให้ค่าระดับคะแนนเป็น

พ.จ. หรือ S = พอใจ (Satisfactory) หรือ

ม.จ. หรือ U = ไม่พอใจ (Unsatisfactory)

01-404-033-404 ปัญหาพิเศษทางการตลาด

3(1-4-4)

Special Issues in Marketing**คำอธิบายรายวิชา**

กรณีศึกษาตัวอย่างทางการตลาดของธุรกิจประเภทต่างๆ ที่มีความน่าสนใจในปัจจุบัน การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกทั้งระดับมหภาคและจุลภาคจากกรณีศึกษา การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในที่มีผลกระทบต่อองค์กร ส่วนประสมทางการตลาด และการกำหนดปัญหาเพื่อหาแนวทางการแก้ไข กระบวนการจัดทำเรียบเรียงเขียน รายงานและนำเสนอ

Case studies examples in marketing of various types of businesses that are currently interested; external environment analysis between macro and micro levels from case studies; internal factors analysis affecting the organization; marketing mix and problem definition to find solutions; process of organizing writing reports and presentation

ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)

CLO1: อธิบายศาสตร์พื้นฐานทางการตลาดจากกรณีศึกษาตัวอย่างได้

CLO2: เลือกใช้เครื่องมือทางการตลาดสำหรับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก และภายในได้อย่างเหมาะสม

CLO3: วิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด และการกำหนดปัญหาเพื่อหาแนวทางการแก้ไข

CLO4: ทำงานร่วมกันเป็นทีมร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

CLO5: คุณธรรมและจริยธรรมในปัญหาพิเศษทางการตลาด

หมายเหตุ: การวัดและประเมินผลนักศึกษาให้ค่าระดับคะแนนเป็นตัวอักษร ต่อไปนี้

พ.จ. หรือ S = พอใจ (Satisfactory) หรือ

ม.จ. หรือ U = ไม่พอใจ (Unsatisfactory)

Remarks: The measurement and evaluation of this course, it bases on the tools rating levels:

S : Satisfactory Or

U : Unsatisfactory