



แผนการจัดการเรียนรู้

โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ และบูรณาการคุณธรรม จริยธรรม
และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

รหัสวิชา 2200-1004

การขายเบื้องต้น 1

อาจารย์ศกุนตลา มามีกุล
แผนกการบัญชี

วิทยาลัยเทคโนโลยีภาคตะวันออกเฉียงเหนือสกลนคร
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

รายการตรวจสอบและอนุญาตให้ใช้

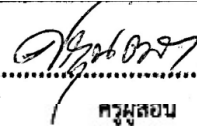
☒ ควรอนุญาตให้ใช้การสอนได้

☐ ควรปรับปรุงเกี่ยวกับ.....

.....

.....

ลงชื่อ


ครูผู้สอน

☒ เห็นควรอนุญาตให้ใช้การสอนได้

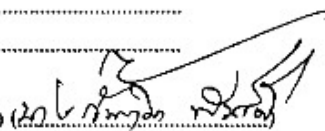
☐ ควรปรับปรุงข้อเสนอ

☐ อื่นๆ

.....

.....

ลงชื่อ


หัวหน้าแผนก/หัวหน้าหมวด

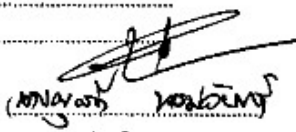
☒ อนุญาตให้ใช้การสอนได้

☐ อื่นๆ

.....

.....

ลงชื่อ


ฝ่ายวิชาการ

ลักษณะรายวิชา

รหัส 20200-1004

หน่วยกิต 2-0-2

วิชา การขายเบื้องต้น 1

เวลาเรียนต่อภาค 36 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา	สมรรถนะรายวิชา	ชั่วโมง
1 เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย 2 เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี 3 มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์	1 แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย 2 แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย 3 แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการผลิตภัณฑ์ ลูกค้านักแข่งขัน โอกาส และความก้าวหน้าของนักขาย 4 เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ	
คำอธิบายรายวิชา ศึกษาเกี่ยวกับหลักการขาย แนวคิดทางการขาย วิวัฒนาการการขาย หน้าที่ทางการขาย ประเภท และลักษณะของงานขายความรู้เกี่ยวกับตนเอง ความรู้เกี่ยวกับกิจการ ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้นคุณสมบัติของนักขาย โอกาส และความก้าวหน้าของนักขาย	รวม	36

วิชา การขยายเบื้องต้น 1 รหัส 2200-1004

ตารางวิเคราะห์หน่วยการเรียนรู้ตามจุดประสงค์รายวิชา และสมรรถนะรายวิชา

จุดประสงค์รายวิชา

- 1 เข้าใจหลักการขยาย และความรู้พื้นฐานของงานขยาย
- 2 เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
- 3 มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเอง และความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

- 1 แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขยาย และความรู้พื้นฐานของการขยาย
- 2 แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขยาย ประเภทและลักษณะของงานขยาย
- 3 แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้า คู่แข่งขัน โอกาสและความก้าวหน้าของนักขาย
- 4 เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

หน่วยที่	จุดประสงค์รายวิชา				สมรรถนะรายวิชา			
	1	2	3		1	2	3	4
1 ความรู้เกี่ยวกับการขยายและแนวคิดทางการตลาด	☒	☒	☒		☒	☒		☒
2 ประเภทและลักษณะของงานขาย	☒	☒	☒		☒	☒		☒
3 ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า	☒	☒	☒		☒	☒		☒
4 การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย	☒	☒	☒		☒	☒		☒
5 ความรู้เกี่ยวกับตนเอง	☒	☒	☒		☒		☒	☒
6 ความรู้เกี่ยวกับกิจการ	☒	☒	☒		☒		☒	☒
7 ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	☒	☒	☒		☒		☒	☒
8 ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า	☒	☒	☒		☒		☒	☒
9 ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง	☒	☒	☒		☒		☒	☒
10 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย	☒	☒	☒		☒		☒	☒
11 โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย	☒	☒	☒		☒		☒	☒
12 เทคนิคการขาย	☒	☒	☒		☒		☒	☒

กำหนดการสอนที่บูรณาการคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

วิชา การขายเบื้องต้น 1 รหัส 20200-1004 2-0-2

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
	ปฐมนิเทศ	1	1		ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูต่อบุคคล
1	ความรู้เกี่ยวกับการขายและแนวคิดทางการตลาด 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย 2. หลักพื้นฐานของการขาย 3. หน้าที่ของการขาย 4. วิวัฒนาการของการขาย 5. แนวความคิดทางการขายกับแนวความคิดทางการตลาด	2	1	1. บอกความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขายได้ 2. อธิบายหลักพื้นฐานของการขายได้ 3. บอกหน้าที่ของการขายได้ 4. บอกวิวัฒนาการของการขายได้ 5. บอกแนวความคิดทางการขายกับแนวความคิดทางการตลาดได้	
2	ประเภทและลักษณะของงานขาย 1. ประเภทของงานขาย 2. ลักษณะของงานขาย 3. ประเภทของพนักงานขายตามลักษณะงานขาย 4. ความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด	3	5-6	1. อธิบายถึงการจัดประเภทของงานขายได้ 2. อธิบายถึงลักษณะของงานขายได้ 3. อธิบายถึงการจัดประเภทของพนักงานขายตามลักษณะงานขายได้ 4. อธิบายถึงความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาดได้	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
3	ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า 1. ความหมายและความสำคัญ ของช่องทางการจัดจำหน่าย 2. ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า อุตสาหกรรมและสินค้าบริโภค 3. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนด ช่องทางการจัดจำหน่าย 4. การตัดสินใจเลือกช่องทางการ จัดจำหน่าย 5. บุคคลที่เกี่ยวข้องกับช่องทาง การจัดจำหน่าย 6. ปัญหาของช่องทางการ จัด จำหน่าย	4	7-8	1. อธิบายความหมายและ ความสำคัญของช่องทางการ จัดจำหน่ายได้ 2. บอกรายละเอียดของช่อง ทางการจัดจำหน่ายสินค้า อุตสาหกรรมและสินค้า บริโภคได้ 3. บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการ กำหนดช่องทางการจัด จำหน่ายได้ 4. ตัดสินใจเลือกช่องทางการจัด จำหน่ายได้ 5. บอกบุคคลที่เกี่ยวข้องกับ ช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 6. อธิบายปัญหาของช่อง ทางการจัดจำหน่ายได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
4	การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย 1. ความหมายและความสำคัญ ของการโฆษณา 2. วัตถุประสงค์ของการโฆษณา 3. ประเภทของการโฆษณา 4. สื่อที่ใช้ในการโฆษณา 5. ความหมายและความสำคัญ ของการส่งเสริมการขาย 6. วัตถุประสงค์และเป้าหมายของ การส่งเสริมการขาย 7. ประเภทและวิธีการส่งเสริมการ ขาย	5 6	9-10 11-12	1. อธิบายความหมายและ ความสำคัญของการโฆษณา ได้ 2. บอกวัตถุประสงค์ของการ โฆษณาได้ 3. บอกประเภทของการโฆษณา ได้ 4. เลือกใช้สื่อที่ใช้ในการโฆษณา ได้ 5. บอกความหมายและ ความสำคัญของการส่งเสริม การขายได้ 6. บอกวัตถุประสงค์และ เป้าหมายของการส่งเสริมการ ขายได้ 7. บอกประเภทและวิธีการ ส่งเสริมการขายได้	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
5	ความรู้เกี่ยวกับตนเอง 1. การสำรวจตนเองของ พนักงานขาย 2. การพัฒนาบุคลิกภาพของ พนักงานขาย 3. การขายตนเองก่อนขาย สินค้า 4. คุณสมบัติที่จำเป็นของ พนักงานขาย 5. คุณสมบัติของพนักงานขายที่ นายจ้างต้องการ 6. คุณสมบัติของพนักงานขายที่ ลูกค้าต้องการ 7. เทคนิคการชนะใจลูกค้า	7	13-14	1. บอกสิ่งที่พนักงานขายจะต้อง สำรวจตนเองได้ 2. บอกวิธีการพัฒนาบุคลิกภาพ ของพนักงานขายได้ 3. อธิบายวิธีการขายตนเองก่อน ขายสินค้าได้ 4. บอกคุณสมบัติที่จำเป็นของ พนักงานขายได้ 5. บอกคุณสมบัติของพนักงาน ขายที่นายจ้างต้องการได้ 6. บอกคุณสมบัติของพนักงาน ขายที่ลูกค้าต้องการได้ 7. อธิบายเทคนิคการชนะใจลูกค้า ได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูทดแทน
6	ความรู้เกี่ยวกับกิจการ 1. ความสำคัญของการมีความรู้ เกี่ยวกับกิจการ 2. ความรู้เกี่ยวกับกิจการที่ พนักงานขายควรทราบ 3. แหล่งความรู้เกี่ยวกับกิจการ	8	15-16	1. บอกความสำคัญของการมี ความรู้เกี่ยวกับกิจการได้ 2. บอกความรู้เกี่ยวกับกิจการที่ พนักงานขายควรทราบได้ 3. บอกแหล่งความรู้เกี่ยวกับ กิจการได้	
-	ทบทวน/สอบกลางภาคเรียน				
7	ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 1. ความหมายของผลิตภัณฑ์ 2. ความสำคัญของการมีความรู้ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 3. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ พนักงานขายควรทราบ 4. ประเภทของผลิตภัณฑ์ 5. องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ 6. แหล่งความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	9 10	17-18 19-20	1. บอกความหมายของผลิตภัณฑ์ ได้ 2. บอกความสำคัญของการมี ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้ 3. อธิบายความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ที่พนักงานขายควร ทราบได้ 4. บอกประเภทของผลิตภัณฑ์ได้ 5. บอกองค์ประกอบของ ผลิตภัณฑ์ได้ 6. บอกแหล่งความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ได้	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
8	ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า 1. ความหมายและประเภทของลูกค้า 2. พฤติกรรมของลูกค้าหรือผู้บริโภค 3. ความต้องการและแรงจูงใจในการซื้อสินค้า 4. ปัจจัยภายในและภายนอกที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมการซื้อ 5. กระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า 6. สาเหตุของการตัดสินใจซื้อของลูกค้า	11	21-22	1. อธิบายความหมายและประเภทของลูกค้าได้ 2. บอกพฤติกรรมของลูกค้าหรือผู้บริโภคได้ 3. อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจในการซื้อสินค้าได้ 4. บอกปัจจัยภายในและภายนอกที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมการซื้อได้ 5. อธิบายกระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้าได้ 6. บอกสาเหตุของการตัดสินใจซื้อของลูกค้าได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูทดแทน
9	ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง 1. ความหมายและความสำคัญของคู่แข่ง 2. ความจำเป็นที่ต้องมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง 3. สิ่งที่ต้องรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง 4. แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่ง 5. วิธีการที่พนักงานขายจะชนะคู่แข่ง 6. ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง	12	23-24	1. อธิบายความหมายและความสำคัญของคู่แข่งได้ 2. บอกความจำเป็นที่ต้องมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งได้ 3. อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับสิ่งที่ต้องรู้เกี่ยวกับคู่แข่งได้ 4. บอกแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งได้ 5. บอกวิธีการที่พนักงานขายจะชนะคู่แข่งได้ 6. บอกประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งได้	
10	ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย 1. ความหมายของเทคนิคการขาย 2. ขั้นตอนของเทคนิคการขาย	13 14	25-26 27-28	1. บอกความหมายของเทคนิคการขายได้ 2. อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับขั้นตอนของเทคนิคการขายได้	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
11	โอกาสและความก้าวหน้าของ พนักงานขาย 1. ความสำคัญของอาชีพการขาย 2. องค์ประกอบที่สร้างความ สำเร็จให้กับอาชีพการ ขาย 3. คุณสมบัติของพนักงานขายใน ฐานะผู้บริหารงานขาย 4. คุณสมบัติของพนักงานขายที่ ประสบความสำเร็จในอาชีพ การขาย 5. รายได้และผลประโยชน์เกื้อกูล ของผู้ประกอบอาชีพการขาย 6. ตำแหน่งของผู้ประกอบอาชีพ การขาย 7. โอกาสก้าวหน้าของผู้ประกอบ อาชีพการขาย 8. เทคนิคการสร้างความสำเร็จใน อาชีพการขาย	15 16	29-30 31-32	1. บอกความสำคัญของอาชีพการ ขายได้ 2. บอกองค์ประกอบที่สร้าง ความสำเร็จให้กับอาชีพการขาย ได้ 3. อธิบายคุณสมบัติของพนักงาน ขายในฐานะผู้บริหารงานขายได้ 4. อธิบายคุณสมบัติของพนักงาน ขายที่ประสบความสำเร็จใน อาชีพการขายได้ 5. อธิบายรายได้และผลประโยชน์ เกื้อกูลของผู้ประกอบอาชีพการ ขายได้ 6. อธิบายตำแหน่งของผู้ประกอบ อาชีพการขายได้ 7. อธิบายโอกาสก้าวหน้าของผู้ ประกอบอาชีพการขายได้ 8. อธิบายเทคนิคการสร้าง ความสำเร็จในอาชีพการขายได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูต่อเวที

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะ อันพึงประสงค์
12	เทคโนโลยีกับการขาย 1. เทคโนโลยีกับธุรกิจ 2. พาณิซย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) 3. เครื่องมือทางเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานขาย 4. กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ลูกค้าออนไลน์ (e-CRM) 5. อุปสรรคที่มีผลกระทบต่องานขายในตลาดออนไลน์ 6. บทบาทของเทคโนโลยีในธุรกิจของงานขาย 7. รูปแบบธุรกิจในตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (e-Marketing Business Model) 8. ระบบสารสนเทศด้านงานขาย (Selling Information System)	17	33-34	1. อธิบายความสัมพันธ์ของเทคโนโลยีกับธุรกิจได้ 2. อธิบายพาณิซย์อิเล็กทรอนิกส์ได้ 3. บอกเครื่องมือทางเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานขายได้ 4. อธิบายกลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ลูกค้าออนไลน์ได้ 5. บอกอุปสรรคที่มีผลกระทบต่องานขายในตลาดออนไลน์ได้ 6. อธิบายบทบาทของเทคโนโลยีในธุรกิจของงานขายได้ 7. บอกรูปแบบธุรกิจในตลาดอิเล็กทรอนิกส์ได้ 8. อธิบายระบบสารสนเทศด้านงานขายได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูต่อเวที
-	ทบทวน/สอบปลายภาคเรียน	18	35-36		

หมายเหตุ : กำหนดการสอนที่บูรณาการคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยมและคุณลักษณะอันพึงประสงค์นี้ จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้สอนเท่านั้น สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาพจริง

การวัดและประเมินผล

การวัดผล

1. สอบกลางภาค	25 %
2. สอบปลายภาค	25 %
3. บูรณาการคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์	20 %
4. โครงการสัมมนาพระพุทธศาสนาเข้าสู่ประชาคมอาเซียน	10 %
5. กิจกรรมในห้องเรียน	10 %
6. แบบทดสอบ/ใบงาน/บันทึกความดี	10 %

หมายเหตุ นักเรียนต้องเข้าเรียนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของเวลาเรียนทั้งหมด แต่การแบ่งคะแนนการวัดผลนี้สามารถเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับครูเป็นสำคัญ และเนื่องจากวิชาหน้าที่พลเมืองและศีลธรรมเป็นวิชาที่เน้นการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน การวัดผลแม้แทบทุกเรื่องจะสามารถจัดเข้าไปในหมวดเรื่องคุณธรรม จริยธรรมได้ก็ตาม แต่เพื่อให้เห็นเป็นรูปธรรมที่ชัดเจน จึงจะขอแยกเรื่องการวัดผลด้านคุณธรรม จริยธรรมต่างหาก ในรูปเครื่องมือวัดผลเป็นแบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้สำเร็จการศึกษา สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา โดยทั้งครูและนักเรียนจะประเมินคุณลักษณะจากพฤติกรรมบ่งชี้ที่กำหนดไว้ และต้องทำควบคู่กับกระบวนการทำกิจกรรมกลุ่มโดยครูมอบหมายให้ประธานกลุ่ม ซึ่งอาจจะต้องสับเปลี่ยนกับสมาชิกภายในกลุ่มเป็นผู้ประเมินร่วมกับครู เพื่อความเที่ยงตรงของการ

ประเมิน ดังนั้น แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ทั้งของครู และผู้เรียนจึงเป็นชุดเดียวกัน และเพื่อพัฒนาการของนักเรียน จะใช้แบบประเมินชุดนี้เป็นเครื่องมือประเมิน ตั้งแต่ชั่วโมงแรกจนถึงชั่วโมง สุดท้ายตลอดภาคการเรียน

การประเมินผล

กำหนดค่าระดับคะแนน ตามเกณฑ์ดังนี้

คะแนนร้อยละ	80-100	ได้เกรด	1
คะแนนร้อยละ	75-79	ได้เกรด	3.5
คะแนนร้อยละ	70-74	ได้เกรด	3
คะแนนร้อยละ	65-69	ได้เกรด	2.5
คะแนนร้อยละ	60-64	ได้เกรด	2
คะแนนร้อยละ	55-59	ได้เกรด	1.5
คะแนนร้อยละ	50-54	ได้เกรด	1
คะแนนร้อยละ	0-49	ได้เกรด	0

หนังสือประกอบการเรียน

สิทธิากร ชูทรัพย์ และวาริชฐา เนียมน้อม. วิชา การขายเบื้องต้น 1 กรุงเทพฯ : เอมพันธ์, 2556



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 1

รหัสวิชา 20200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง ปฐมนิเทศ

หน่วยที่ -

สอนครั้งที่ 1

จำนวนชั่วโมง 1 ชม.

สาระสำคัญ

การศึกษาวิชาการขายเบื้องต้น 1 เป็นวิชาที่สำคัญซึ่งช่วยให้รู้จักพัฒนาสติปัญญาเพื่อแก้ปัญหา ผู้เรียนวิชานี้ นอกจากจะได้ความรู้ที่ถูกต้องตามหลักพื้นฐานการขายแล้ว ยังสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้อีกด้วย

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. มีความรู้ความเข้าใจสามารถคิดวิเคราะห์เกี่ยวกับการขายได้
2. มีทักษะในการคิดและปฏิบัติต่อการขาย และนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้
3. มีความรู้ความเข้าใจสามารถพิจารณาแนวคิดที่หลากหลายเกี่ยวกับการขายได้
4. มีความรู้ความเข้าใจจุดประสงค์การเรียนรู้และการเข้าใจระเบียบปฏิบัติตนในการเรียนวิชาการขายได้
5. มีการพัฒนาคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ที่ผู้สอนสามารถสังเกตได้ในด้านความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูต่อเวที

เนื้อหาสาระ

1. ความสำคัญของการขาย
2. จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชาและคำอธิบายรายวิชาการขาย
3. การวัดและการประเมินผล

กิจกรรมการเรียนรู้

ชั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ให้นักเรียนสร้างความคุ้นเคยโดยการจัดกลุ่มแบ่งประเภทอาชีพงานขาย โดยยึดแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงให้ตัวแทนเขียนตอบในกระดาษ หรือออกมาเขียนตอบบนกระดานหน้าชั้นเรียน และบอกแนวคิดในการประกอบอาชีพนั้นๆ

ชั้นสอน

2. นักเรียนกับครูผู้สอน ช่วยกันสรุปความสำคัญของการการขาย โดยบูรณาการกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงที่นำมาใช้ในชีวิตประจำวันกันโดยทั่วไป โดยผู้เรียนได้จดบันทึกไว้
3. นักเรียนรับฟังคำชี้แจงสังเขปรายวิชาการขายเบื้องต้น 1 และการวัดประเมินผล ชักถามข้อปัญหา รวมทั้งแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการเรียนวิชานี้

หลักฐาน

1. ใบเช็คชื่อ
2. สมุดบันทึกการส่งงาน
3. แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล

4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับการประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

ให้นักเรียนค้นหาคำถามในสื่อสิ่งพิมพ์เกี่ยวกับหลักพื้นฐานของการขายมาคนละ 1 เรื่อง



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 2

รหัสวิชา 20200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับการขายและแนวคิดทางการตลาด

หน่วยที่ 1

สอนครั้งที่ 2

จำนวน 1 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

การขายเป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจทุกประเภท เพราะการขายที่ดีจะสามารถสร้างรายได้มหาศาลให้แก่องค์กร และสามารถทำให้องค์กรได้รับผลกำไรตอบแทนสูงสุดซึ่งเป็นเป้าหมายสำคัญของธุรกิจ การขายเป็นอาชีพที่มีความเป็นอิสระ มีความท้าทายในตัวเอง เป็นวิชาชีพที่จะต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ เพื่อสร้างความเชื่อถือและไว้วางใจจากลูกค้าซึ่งจะทำให้เกิดการซื้อในที่สุด

ดังนั้นการที่จะเป็นพนักงานขายที่ดีนั้น ควรต้องศึกษาแนวทางในการประกอบอาชีพทั้งด้านที่เป็นทฤษฎีและด้านปฏิบัติเพื่อให้เข้าใจว่าการขายมีความสำคัญอย่างไรต่อองค์กรธุรกิจที่เราดำเนินงานอยู่ พร้อมกันนี้ต้องเข้าใจถึงแนวความคิดทางการตลาดที่จำเป็นต่อระบบธุรกิจด้วยเพราะจะทำให้เกิดแนวทางการปฏิบัติด้านต่างๆ เช่นการผลิตสินค้า การตั้งราคา การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย ตลอดจนการกระจายสินค้าและบริการต่างๆ ไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. บอกความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขายได้
2. อธิบายหลักพื้นฐานของการขายได้
3. บอกหน้าที่ของการขายได้
4. บอกวิวัฒนาการของการขายได้
5. บอกแนวความคิดทางการขายกับแนวความคิดทางการตลาดได้

สาระการเรียนรู้

1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย
2. หลักพื้นฐานของการขาย
3. หน้าที่ของการขาย
4. วิวัฒนาการของการขาย
5. แนวความคิดทางการขายกับแนวความคิดทางการตลาด

กิจกรรมการเรียนรู้

ชั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูเล่าเรื่องการขายในอดีตให้นักเรียนฟัง ว่ามีความเป็นมาอย่างไรบ้าง เพื่อเปรียบเทียบกับการขายในปัจจุบันซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว
2. นักเรียนยกตัวอย่างการขายในธุรกิจแต่ละประเภทตามขนาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีความจำเป็นและสำคัญต่อการดำเนินชีวิตของแต่ละบุคคลในสังคมที่พัฒนาไปตามยุคสมัย พร้อมกับการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของประเทศ

ขั้นสอน

3. ครูกล่าวถึงการตลาดในปัจจุบัน ซึ่งเป็นกิจกรรมของระบบการดำเนินงานทางธุรกิจทั้งหมด ที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน การกำหนดราคา การจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ เพื่อให้ตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้าทั้งในปัจจุบัน และผู้ที่คาดว่าจะจะเป็นลูกค้าในอนาคต
4. ให้นักเรียนเล่าประสบการณ์เกี่ยวกับการตลาดตามความเข้าใจ ซึ่งนักเรียนได้พบเห็นกิจกรรมการตลาดทั่วไปของการดำเนินธุรกิจ ที่มีขั้นตอนและมีการวางแผนเป็นแนวทางในการปฏิบัติ เพื่อตอบสนองความจำเป็นและความต้องการของผู้บริโภค โดยอาศัยกระบวนการของการแลกเปลี่ยน
5. ครูผู้สอนใช้เทคนิคการสอนโดยใช้การบรรยาย (Lecture) เพื่อช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด โดยการพูด บอก เล่า อธิบาย ในสิ่งที่ต้องการสอนแก่ผู้เรียน ให้ผู้เรียนซักถาม แล้วประเมินการเรียนรู้ของผู้เรียนด้วยวิธีใดวิธีหนึ่ง ซึ่งมีองค์ประกอบสำคัญที่ขาดไม่ได้ของวิธีสอน ได้แก่
 - ความหมายและความสำคัญของการขาย
 - แนวความคิดเกี่ยวกับการตลาด
 - หลักพื้นฐานของการขาย
 - แนวคิดในการทำธุรกิจแบบเศรษฐกิจพอเพียง
 - หน้าที่ของการขาย
 - หน้าที่ของการตลาด
 - ความหมายและความสำคัญของการตลาด
 - ความสัมพันธ์ระหว่างการขายและการตลาด
6. ให้นักเรียนแบ่งกลุ่มตามความเหมาะสม กลุ่มละ 4-5 คน โดยแต่ละกลุ่มหาบทความในนิตยสารหรือสื่อสิ่งพิมพ์ธุรกิจมากลุ่มละ 2 บทความ ดังนี้
 - 4.1 บทความแนวคิดเกี่ยวกับการขาย “Selling Concept”
 - 4.2 บทความแนวคิดเกี่ยวกับการตลาด “Marketing Concept”
7. ให้แต่ละกลุ่มนำบทความที่หามาได้นั้น นำเสนอหน้าชั้นเรียน ตามสาระสำคัญดังนี้
 - 5.1 บทความนั้นเกี่ยวกับแนวคิดการขายอย่างไรบ้าง
 - 5.2 บทความนั้นเกี่ยวกับแนวคิดการตลาดอย่างไรบ้าง
8. ประธานกลุ่มสังเกตพฤติกรรมการปฏิบัติงานกลุ่มจดบันทึกคะแนน
9. ครูอธิบายและให้คำแนะนำเพื่อแก้ไขข้อที่ไม่ถูกต้อง หรือให้นักเรียนอธิบายซักถามข้อสงสัย

เกณฑ์การประเมินการทำกิจกรรม

การประเมิน	เนื้อหาสาระ (10 คะแนน)	การนำเสนอ (10 คะแนน)	จิตพิสัย (10 คะแนน)	รวมคะแนน (30 คะแนน)
1.				
2.				
3.				
...				

ผู้ประเมิน.....
วันที่ประเมิน.....

ขั้นสรุปและการประยุกต์

10. ครูถามคำถามหรือกำหนดปัญหาโดยให้นักเรียนระดมสมองช่วยกันคิดหาคำตอบแล้วอธิบายคำตอบให้เพื่อนทุกคนในกลุ่มของตนเองเข้าใจ
11. ครูใช้วิธีสุ่มนักเรียนทุกกลุ่มตอบคำถามและอธิบายให้เพื่อนฟังทั้งชั้นเรียน

12. ครูสรุปเนื้อหาเรื่องการขายและความคิดทางการตลาดอีกครั้ง โดยใช้แผ่นใสประกอบ
13. นักศึกษาทำแบบประเมินผลการเรียนรู้
14. นักเรียนตรวจคำตอบจากแผ่นใสและประเมินตนเองจากแบบประเมินตนเอง

แบบประเมินกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมนำความรู้

คำชี้แจง ให้ประเมินรายการแต่ละข้อแล้วเขียน เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับคุณภาพตามความเป็นจริง โดยกำหนด
น้ำหนักคะแนน ดังนี้.- 4= ดีมาก, 3 = ดี, 2 = พอใช้ , 1 = ควรปรับปรุง

รายการประเมินคุณธรรม (ระบุพฤติกรรมบ่งชี้ตามที่เกิดขึ้นจริง)	ระดับคุณภาพ			
	4	3	2	1
1. ความสามัคคี				
☐				
☐				
2. ความซื่อสัตย์สุจริต				
☐				
☐				

3. ความซื่อสัตย์สุจริต				
☐				
☐				
4. ความประหยัด				
☐				
☐				
5. ความคิดสร้างสรรค์				
☐				
☐				

ผู้ประเมิน.....

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
2. นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด
3. กิจกรรมการเรียนรู้
4. Powerpoint

หลักฐาน

1. ใบเช็คชื่อ
2. สมุดบันทึกการส่งงาน
3. แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

นักเรียนบอกแนวความคิดเกี่ยวกับการตลาด และแนวคิดในการทำธุรกิจแบบเศรษฐกิจพอเพียง



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 3

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง ประเภทและลักษณะของงานขาย

หน่วยที่ 2

สอนครั้งที่ 3

จำนวน 2 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

การขาย (Selling) คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า เราต้องค้นหาให้พบว่าลูกค้าต้องการอะไร และสามารถตอบสนองตามความต้องการของเขาได้ ทั้งนี้เพราะสินค้าและบริการที่มีอยู่ในตลาดมีอยู่มากมายหลายชนิด แตกต่างกันไปตามลักษณะ คุณประโยชน์ คุณสมบัติ และลักษณะของการใช้งาน ดังนั้นการขายสินค้าจึงเป็นงานที่แตกต่างกันตามลักษณะของสินค้าและบริการ ตลอดจนนโยบายของกิจการนั้นๆ ด้วยเหตุนี้พนักงานขายต้องใช้ความสามารถเฉพาะตัวสูงมาก จึงจะประสบความสำเร็จได้ จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ต้องศึกษาว่าการขายมีประเภทใดบ้าง และลักษณะของการขายนั้นเป็นอย่างไร เพื่อจะได้นำไปใช้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายถึงการจัดประเภทของงานขายได้
2. อธิบายถึงลักษณะของงานขายได้
- . อธิบายถึงการจัดประเภทของพนักงานขายตามลักษณะงานขายได้
4. อธิบายถึงความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาดได้

สาระการเรียนรู้

1. ประเภทของงานขาย
2. ลักษณะของงานขาย
3. ประเภทของพนักงานขายตามลักษณะงานขาย
4. ความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด

กิจกรรมการเรียนรู้

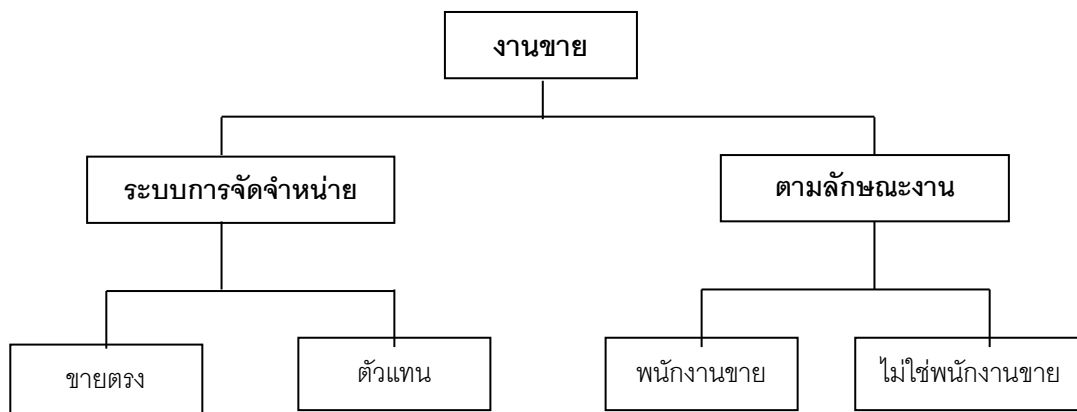
ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูนำสินค้ามา 2 ชนิด คือยาสียฟันยี่ห้อหนึ่ง และโทรศัพท์มือถือ เพื่อให้นักเรียนสาธิตวิธีการขาย ตามที่นักเรียนมีประสบการณ์พบเห็นในชีวิตประจำวันโดยทั่วไปจากร้านค้าปลีก หรือร้านอื่นๆ เป็นต้น เพื่อทดสอบความรู้ความสามารถและทักษะของนักเรียนในการเตรียมความพร้อมศึกษาวิชาการขาย
2. นักเรียนแสดงบทบาทสมมุติในการขายสินค้าโดยเป็นกลุ่มผู้ขาย และผู้ซื้อ

- นักเรียนร่วมกันแสดงความคิดเห็นถึงลักษณะ และคุณสมบัติของผู้แสดงบทบาทสมมุติในการขายสินค้า สรุปการอภิปรายแล้วกล่าวนำเข้าสู่เนื้อหาที่จะศึกษาในเรื่องประเภทและลักษณะของการขาย

ขั้นตอน

- ครูผู้สอนใช้เทคนิคการสอนโดยใช้การบรรยาย (Lecture) เพื่อช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด และนำการสอนแบบศูนย์การเรียนรู้มาใช้ในหน่วยการเรียนรู้ในเรื่อง
 - ประเภทของงานขาย
 - ลักษณะของงานขาย
 - ประเภทของพนักงานขาย
 - ความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด



- นักเรียนจัดกลุ่มเป็น 4 กลุ่ม ตามความเหมาะสม โดยเลือกประธานและเลขานุการกลุ่ม แต่ละกลุ่มเปลี่ยนกันเข้าศึกษาและทำกิจกรรมในศูนย์การเรียนรู้ ที่ครูจัดไว้จนครบทั้ง 5 ศูนย์ แต่ละศูนย์มีกิจกรรมให้นักเรียนทำตามคำสั่งต่างๆ ส่วนศูนย์สำรองเตรียมไว้สำหรับกลุ่มที่ทำกิจกรรมเสร็จเร็วก่อนกลุ่มอื่น

ศูนย์การเรียนรู้มีดังนี้

- | | |
|-----------------------|--|
| ศูนย์การเรียนรู้ที่ 1 | ประเภทของงานขาย |
| ศูนย์การเรียนรู้ที่ 2 | ลักษณะของงานขาย |
| ศูนย์การเรียนรู้ที่ 3 | ประเภทของพนักงานขาย |
| ศูนย์การเรียนรู้ที่ 4 | ความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด |

- เมื่อนักเรียนทุกกลุ่มเข้าศึกษาและทำกิจกรรมครบทุกศูนย์การเรียนรู้แล้ว ให้เข้านั่งประจำที่และส่งตัวแทนแต่ละกลุ่มออกมาสรุปหน้าชั้นเรียนในหัวข้อที่กลุ่มเข้าทำกิจกรรมในศูนย์การเรียนรู้เป็นศูนย์แรก
- เมื่อตัวแทนกลุ่มสรุปเสร็จแล้วให้แต่ละกลุ่มร่วมกันทำกิจกรรมและใบงานตามที่ครูมอบหมาย

ขั้นสรุปและการประยุกต์

- ครูสรุปบทเรียน โดยใช้แผ่นใสประกอบ และอภิปรายซักถามข้อสงสัย
- นักเรียนทำกิจกรรมต่อเนื่อง โดยตอบคำถามจากบทความในกิจกรรมส่งเสริมการเรียนรู้ และทำประสบการณ์การเรียนรู้ โดยครูผู้สอนพิจารณาตามความเหมาะสม

แบบประเมินกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมนำความรู้

คำชี้แจง ให้ประเมินรายการแต่ละข้อแล้วเขียน เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับคุณภาพตามความเป็นจริง โดยกำหนดน้ำหนักคะแนน ดังนี้.- 4 = ดีมาก, 3 = ดี, 2 = พอใช้, 1 = ควรปรับปรุง

รายการประเมินคุณธรรม (ระบุพฤติกรรมบ่งชี้ตามที่เกิดขึ้นจริง)	ระดับคุณภาพ			
	4	3	2	1
1. ความสามัคคี				
☐				
☐				

2. ความขยันอดทน				
☐				
☐				
3. ความซื่อสัตย์สุจริต				
☐				
☐				
4. ความประหยัด				
☐				
☐				
5. ความคิดสร้างสรรค์				
☐				
☐				

ผู้ประเมิน.....

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
2. นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด
3. กิจกรรมการเรียนรู้
4. ศูนย์การเรียนรู้
5. Powerpoint

หลักฐาน

1. ใบเช็คชื่อ
2. สมุดบันทึกการส่งงาน
3. แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรมในการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมในการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป

3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50%ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

นักเรียนหาข่าวสารทางการตลาดที่มีความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 4

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า

หน่วยที่ 3

สอนครั้งที่ 4

จำนวน 2 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channel) เป็นการนำสินค้าจากผู้ผลิตออกสู่ตลาด เป็นการสะดวกแก่ลูกค้า ในการเลือกซื้อสินค้าได้หลายรูปแบบ ในสถานที่ต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว ตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งผู้ผลิตจะเลือกใช้ ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง จากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค หรือช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม ที่มีคนกลางช่วยทำหน้าที่ กระจายสินค้าก็ขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าและความเหมาะสมของกิจการ โดยจะต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่ายตลอดจนการแข่งขันกับ คู่แข่งด้วย

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่ายได้
2. บอกรายละเอียดของช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าบริโภคได้
3. บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายได้
4. ตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายได้
5. บอกบุคคลที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่ายได้
6. อธิบายปัญหาของช่องทางการจัดจำหน่ายได้

สาระการเรียนรู้

1. ความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย
2. ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าบริโภค
3. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย
4. การตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย
5. บุคคลที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย
6. ปัญหาของช่องทางการจัดจำหน่าย

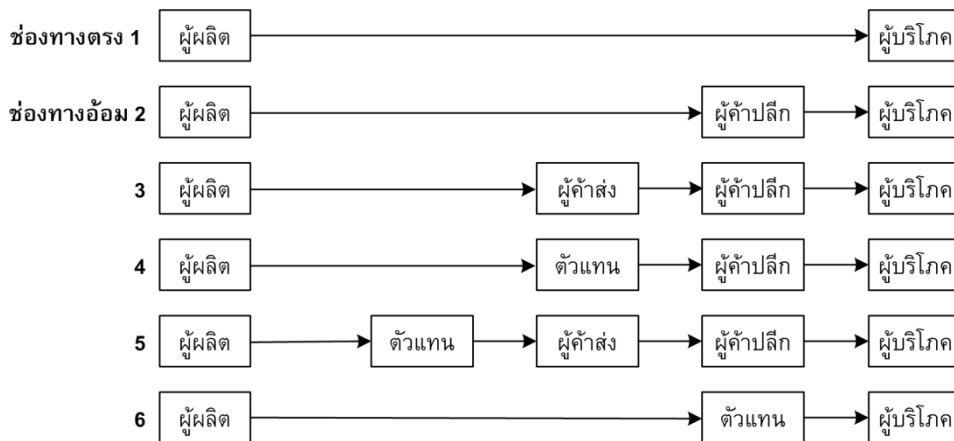
กิจกรรมการเรียนรู้

ชั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูนำแผนภูมิช่องทางการจัดจำหน่ายมาอภิปรายร่วมกัน พร้อมทั้งสนทนาถึงความหมายและความสำคัญของ ช่องทางการจัดจำหน่าย โดยให้นักเรียนร่วมกันอภิปราย

ขั้นตอน

- ครูอธิบายความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย โดยยกตัวอย่างช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง และทางอ้อมมาแสดงเป็นตัวอย่างให้นักเรียนได้เรียนรู้ เพื่อให้เกิดความเข้าใจในเนื้อหา



- นักเรียนจัดกลุ่มโดยวิธีจับ 1 ถึง 5 และให้นักเรียนที่จับหมายเลขเดียวกันจะอยู่กลุ่มเดียวกัน โดยแต่ละกลุ่มจะเลือกประธานและเลขานุการกลุ่ม ร่วมกันศึกษาและอภิปรายภายในกลุ่ม ดังนี้
 - กลุ่ม 1 ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าบริโภคและสินค้าอุตสาหกรรม
 - กลุ่ม 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย
 - กลุ่ม 3 การตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย
 - กลุ่ม 4 บุคคลที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย
 - กลุ่ม 5 ปัญหาของช่องทางการจัดจำหน่าย
- ประธานกลุ่มสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มของสมาชิกในกลุ่ม พร้อมจดบันทึกส่งครู
- ตัวแทนกลุ่มนำเสนอผลการอภิปรายกลุ่ม กลุ่มละไม่เกิน 10 นาทีตามลำดับ กลุ่มผู้ที่สังเกตพฤติกรรม การนำเสนอผลงานให้บันทึกส่งครู

ขั้นสรุปและการประยุกต์

- ครูและนักเรียนทบทวนบทเรียน โดยการอธิบายซักถาม และให้แต่ละกลุ่มทำใบงาน
- ครูและนักเรียนร่วมสรุปเนื้อหาในหน่วยการเรียนรู้อีกครั้ง โดยวิธี ถาม – ตอบและซักถามข้อสงสัย นักเรียนทำแบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง

รายการประเมิน	ดีมาก =9-10 คะแนน	ดี =7-8 คะแนน	พอใช้ =5-6 คะแนน	ปรับปรุง =ต่ำกว่า 5 คะแนน
1. การกล่าวนำ แนะนำตัว และเพื่อนร่วมงาน				
2. จุดประสงค์ในการทำงาน แหล่งข้อมูล วิธีการทำงาน				
3. ออกเสียง ชัดเจน ถูกต้อง				
4. น้ำเสียงเหมาะสม				
5. ตัวอย่างประกอบมีสื่อชัดเจน				
6. ลำดับความคิดได้ดี				
7. ทำทางเหมาะสม				

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

- หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
- นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด

3. กิจกรรมการเรียนรู้
4. Powerpoint

หลักฐาน

1. ใบเช็คชื่อ
2. สมุดบันทึกการส่งงาน
3. แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

นักเรียนบอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 5

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย

หน่วยที่ 4

สอนครั้งที่ 5

จำนวน 2 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

การโฆษณาเป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมการตลาด การโฆษณาจะช่วยให้การติดต่อระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภคเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ชัดเจน สามารถนำไปเปรียบเทียบกับคู่แข่งได้ การโฆษณามีหลายรูปแบบ และใช้กับสื่อได้หลากหลาย การตัดสินใจจะเลือกรูปแบบของการโฆษณาแบบใดหรือใช้สื่อชนิดใดขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

นอกจากนี้การส่งเสริมการขายวิธีการต่างๆ จะช่วยในการสร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภคเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าได้ดียิ่งขึ้นด้วย ซึ่งจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ บรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายความหมายและความสำคัญของการโฆษณาได้
2. บอกวัตถุประสงค์ของการโฆษณาได้
3. บอกประเภทของการโฆษณาได้
4. เลือกใช้สื่อที่ใช้ในการโฆษณาได้
5. บอกความหมายและความสำคัญของการส่งเสริมการขายได้
6. บอกวัตถุประสงค์และเป้าหมายของการส่งเสริมการขายได้
7. บอกประเภทและวิธีการส่งเสริมการขายได้

สาระการเรียนรู้

1. ความหมายและความสำคัญของการโฆษณา
2. วัตถุประสงค์ของการโฆษณา
3. ประเภทของการโฆษณา
4. สื่อที่ใช้ในการโฆษณา

กิจกรรมการเรียนรู้

ชั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ให้นักเรียนดูภาพโฆษณาและร่วมกันอภิปรายถึงความหมายและความสำคัญของการโฆษณา สรุปลงความหมายและความสำคัญของการโฆษณา

ขั้นสอน

2. ครูใช้วิธีการสอนแบบ Jigsaw โดยให้นักเรียนแบ่งกลุ่มออกเป็นกลุ่มย่อย กลุ่มละ 3 คน เลือกประธานและเลขานุการ สมาชิกในแต่ละกลุ่มมีความสามารถแตกต่างกัน ในแต่ละกลุ่มตั้งชื่อว่าเป็นกลุ่มบ้าน
กลุ่มบ้าน ก
กลุ่มบ้าน ข
กลุ่มบ้าน ค
สมาชิกทั้ง 3 คน ในแต่ละกลุ่มบ้านย่อยๆ นั้น จะได้รับใบงานไปปฏิบัติเหมือนกันดังนี้
สมาชิกคนที่ 1 ในกลุ่ม ก , ข , ค ใบงานที่ 4.1
สมาชิกคนที่ 2 ในกลุ่ม ก , ข , ค ใบงานที่ 4.2
เมื่อได้รับใบงานครบ ครูให้นักเรียนที่ได้รับใบงานเรื่องเดียวกันเข้ารวมกลุ่มกัน เรียกชื่อใหม่ว่ากลุ่มผู้เชี่ยวชาญแต่ละกลุ่มใน 3 กลุ่ม เลือกประธานและเลขานุการ
3. นักเรียนกลุ่มผู้เชี่ยวชาญแต่ละกลุ่มทำกิจกรรมที่กำหนดในใบงาน โดยร่วมกันค้นคว้าอภิปรายแสดงความคิดเห็นหาข้อสรุปและบันทึกในใบงานของตน ประธานกลุ่มสังเกตพฤติกรรมการทำกิจกรรมกลุ่มของสมาชิก
4. ให้นักเรียนอ่านบทความ “โพลออนไลน์อิทธิพลโฆษณาในรูปแบบ “ปากต่อปาก” ขยายผลมากที่สุดแล้วให้ตอบคำถาม: 1. การโฆษณามีความสำคัญต่อการขายอย่างไรบ้าง 2. ถ้านักเรียนเป็นผู้จำหน่ายสินค้า นักเรียนจะใช้วิธีการโฆษณารูปแบบใด และเพราะเหตุใด
5. ให้นักเรียนบอกประเภทของการโฆษณาพร้อมยกตัวอย่างรูปภาพประกอบ

ขั้นสรุปและการประยุกต์

7. นักเรียนแต่ละคนในกลุ่มผู้เชี่ยวชาญกลับมายังกลุ่มเดิม คือกลุ่มบ้าน ก , ข , ค แล้วผลัดเปลี่ยนกันอธิบายเรื่องที่ตนค้นคว้า และได้ข้อสรุปมาให้เพื่อนสมาชิกในกลุ่มฟัง
8. ครูสังเกตพฤติกรรมการกลุ่ม
9. จัดกิจกรรมต่อเนื่อง โดยให้นักศึกษาอ่านบทความ เรื่องการโฆษณาและส่งเสริมการขายของ KFC แล้ววิเคราะห์สรุปผล
10. นักเรียนทำแบบประเมินผลการเรียนรู้ และประเมินตนเองจากแบบประเมินตนเอง รวมทั้งกิจกรรมการจัดประสบการณ์การเรียนรู้

แบบประเมินกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมนำความรู้

คำชี้แจง ให้ประเมินรายการแต่ละข้อแล้วเขียน เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับคุณภาพตามความเป็นจริง โดยกำหนดน้ำหนักคะแนน ดังนี้.- 4= ดีมาก, 3 = ดี, 2 = พอใช้, 1 = ควรปรับปรุง

รายการประเมินคุณธรรม (ระบุพฤติกรรมบ่งชี้ตามที่เกิดขึ้นจริง)	ระดับคุณภาพ			
	4	3	2	1
1. ความสามัคคี				
☐				
☐				
2. ความขยันอดทน				
☐				
☐				
3. ความซื่อสัตย์สุจริต				
☐				

☐				
4. ความประหยัต์				
☐				
☐				
5. ความคิดสร้างสรรค์				
☐				
☐				

ผู้ประเมิน.....

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
2. นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด
3. กิจกรรมการเรียนรู้
4. Powerpoint

หลักฐาน

1. ใบเช็คชื่อ
2. สมุดบันทึกการส่งงาน
3. แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรมร่วมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมร่วมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50%ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีข้อปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมร่วมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

ให้นักเรียนนำสื่อที่ใช้ในการโฆษณา มาคนละ 1 รูปภาพ



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 6

รหัสวิชา 2201-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย

หน่วยที่ 4

สอนครั้งที่ 6

จำนวนชั่วโมง 2 ชม.

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

การโฆษณาเป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมการตลาด การโฆษณาจะช่วยให้การติดต่อระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภคเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ชัดเจน สามารถนำไปเปรียบเทียบกับคู่แข่งขึ้นได้ การโฆษณามีหลายรูปแบบ และใช้กับสื่อได้หลากหลาย การตัดสินใจจะเลือกรูปแบบของการโฆษณาแบบใดหรือใช้สื่อชนิดใดขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

นอกจากนี้การส่งเสริมการขายวิธีการต่างๆ จะช่วยในการสร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภคเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าได้ดีขึ้นด้วย ซึ่งจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ บรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายความหมายและความสำคัญของการโฆษณาได้
2. บอกวัตถุประสงค์ของการโฆษณาได้
3. บอกประเภทของการโฆษณาได้
4. เลือกใช้สื่อที่ใช้ในการโฆษณาได้
5. บอกความหมายและความสำคัญของการส่งเสริมการขายได้
6. บอกวัตถุประสงค์และเป้าหมายของการส่งเสริมการขายได้
7. บอกประเภทและวิธีการส่งเสริมการขายได้

สาระการเรียนรู้

5. วัตถุประสงค์และเป้าหมายของการส่งเสริมการขาย
6. ประเภทและวิธีการส่งเสริมการขาย

กิจกรรมการเรียนรู้

ชั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ให้นักเรียนนำสื่อโฆษณาประเภทต่างๆ มาอภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ว่าแต่ละสื่อมีความเหมาะสม และสะท้อนเพื่อก่อให้เกิดอะไรบ้างในการส่งเสริมการตลาดของธุรกิจแต่ละประเภท และมีสื่อประเภทใดบ้างที่นำเสนอในแง่บวกของสังคมได้ดี
2. ครูและนักเรียนสรุปร่วมกันเกี่ยวกับสื่อโฆษณาที่นำมาเสนอทั้งหมด

ขั้นสอน

3. ครูใช้วิธีการสอนแบบ Jigsaw ซึ่งต่อจากเนื้อหาในสัปดาห์ที่ผ่านมา โดยให้นักเรียนแบ่งกลุ่มออกเป็นกลุ่มย่อย กลุ่มละ 3 คน เลือกประธานและเลขานุการ สมาชิกในแต่ละกลุ่มมีความสามารถแตกต่างกัน ในแต่ละกลุ่มตั้งชื่อว่าเป็นกลุ่มบ้าน สมาชิกทั้ง 3 คน ในแต่ละกลุ่มบ้านย่อยๆ นั้น จะได้รับใบงานไปปฏิบัติเหมือนกัน สมาชิกคนที่ 1 ในกลุ่ม ง, จ, ข ใบงานที่ 4.3 สมาชิกคนที่ 2 ในกลุ่ม ง, จ, ข ใบงานที่ 4.4 เมื่อได้รับใบงานครบ ให้นักเรียนที่ได้รับใบงานเรื่องเดียวกันเข้าร่วมกลุ่มกัน เรียกชื่อใหม่ว่ากลุ่มผู้เชี่ยวชาญ แต่ละกลุ่มเลือกประธานและเลขานุการ
4. นักเรียนกลุ่มผู้เชี่ยวชาญแต่ละกลุ่มทำกิจกรรมที่กำหนดในใบงาน โดยร่วมกันค้นคว้าอภิปรายแสดงความคิดเห็นหาข้อสรุปและบันทึกในใบงานของตน ประธานกลุ่มสังเกตพฤติกรรมการทำงานกิจกรรมกลุ่มของสมาชิก

ขั้นสรุปและการประยุกต์

5. นักเรียนแต่ละคนในกลุ่มผู้เชี่ยวชาญกลับมายังกลุ่มเดิม แล้วพลัดเปลี่ยนกันอธิบายเรื่องที่ตนค้นคว้า และได้ข้อสรุปมาให้เพื่อนสมาชิกในกลุ่มฟัง
6. ครูสังเกตพฤติกรรมกลุ่ม และร่วมกันสรุปเนื้อหาอีกครั้งจากแผ่นใส
7. จัดกิจกรรมต่อเนื่อง โดยให้นักศึกษาอ่านบทความ เรื่องการโฆษณาและส่งเสริมการขายของเนสท์ เล้ววิเคราะห์สรุปผล
8. นักเรียนทำแบบประเมินผลการเรียนรู้ และประเมินตนเองจากแบบประเมินตนเอง พร้อมทำกิจกรรมการจัดประสบการณ์การเรียนรู้

แบบประเมินการบูรณาการกับเศรษฐกิจพอเพียง (สำหรับครูผู้สอน)

คำชี้แจง ให้ประเมินรายการแต่ละข้อแล้วเขียน เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับคุณภาพตามความเป็นจริง โดยกำหนดน้ำหนักคะแนน ดังนี้- 4= ดีมาก, 3 = ดี, 2 = พอใช้, 1 = ควรปรับปรุง

รายการประเมินคุณธรรม (ระบุพฤติกรรมบ่งชี้ตามที่เกิดขึ้นจริง)	ระดับคุณภาพ			
	4	3	2	1
1. ความพอประมาณ				
☐				
☐				
2. ความมีเหตุผล				
☐				
☐				
3. การมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี				
☐				
☐				
4. ความรู้ในการใช้ภาษาไทย เช่น การฟัง การพูด การเขียน เป็นต้น				
☐				
☐				
5.วัฒนธรรมขนบธรรมเนียมประเพณีไทย				

☐				
☐				

ผู้ประเมิน.....

สื่อและการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอ็มพันธ์
2. นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด
3. กิจกรรมการเรียนรู้
4. Powerpoint

หลักฐาน

1. ใบเช็คชื่อ
2. สมุดบันทึกการส่งงาน
3. แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

นักเรียนบอกประเภทและวิธีการส่งเสริมการขาย



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 7

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับตนเอง

หน่วยที่ 5

สอนครั้งที่ 7

จำนวน 2 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

3. แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้า คู่แข่งขัน โอกาสและความก้าวหน้าของนักขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

บุคลิกภาพเป็นสิ่งสำคัญของอาชีพพนักงานขาย ดังนั้นก่อนการปฏิบัติหน้าที่ พนักงานขายจะต้องสำรวจตนเองว่ามีบุคลิกภาพเป็นอย่างไร เหมาะสมกับอาชีพขายหรือไม่ หากพบจุดด้อย จะต้องพัฒนาให้ดีขึ้น อาชีพพนักงานขายเป็นคนกลางระหว่างนายจ้างกับลูกค้า ซึ่งทั้งสองฝ่ายมีความต้องการที่แตกต่างกัน พนักงานขายจึงควรทราบทั้งความต้องการของนายจ้างและความต้องการของลูกค้า เพื่อปรับปรุงและพัฒนาตนเองให้สอดคล้องกับความต้องการของทั้งสองฝ่าย

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. บอกสิ่งที่พนักงานขายจะต้องสำรวจตนเองได้
2. บอกวิธีการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขายได้
3. อธิบายวิธีการขายตนเองก่อนขายสินค้าได้
4. บอกคุณสมบัติที่จำเป็นของพนักงานขายได้
5. บอกคุณสมบัติของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการได้
6. บอกคุณสมบัติของพนักงานขายที่ลูกค้าต้องการได้
7. อธิบายเทคนิคการชนะใจลูกค้าได้

สาระการเรียนรู้

1. การสำรวจตนเองของพนักงานขาย
2. การพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขาย
3. การขายตนเองก่อนขายสินค้า
4. คุณสมบัติที่จำเป็นของพนักงานขาย
5. คุณสมบัติของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการ
6. คุณสมบัติของพนักงานขายที่ลูกค้าต้องการ
7. เทคนิคการชนะใจลูกค้า

กิจกรรมการเรียนรู้

ชั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูกล่าวถึงพนักงานขายมีประสิทธิภาพและสามารถประสบผลสำเร็จในการขายจะต้องมีการเตรียมตัวเป็นอย่างดีเพื่อให้มีความพร้อมเสมอสำหรับการปฏิบัติหน้าที่ สิ่งสำคัญก่อนกระทำการใดก็ตามพนักงานขายจะต้องมีการ

สำรวจตนเองและวางแผนล่วงหน้าให้พร้อมด้วย ซึ่งการวางแผนที่ดีจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อตัวพนักงานขายเอง และผู้ซื้อ

2. นักเรียนร่วมกันแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับพนักงานขายจะต้องมีการเตรียมพร้อมในหลายๆ ด้าน เพื่อให้สามารถตอบข้อสงสัยของผู้มุ่งหวังได้ในทุกเรื่อง ซึ่งพนักงานขายไม่สามารถที่จะทราบได้ล่วงหน้าเลยว่าผู้มุ่งหวังจะมีคำถามเกี่ยวกับเรื่องใด การตอบคำถามของผู้มุ่งหวังได้ในทุกๆ เรื่องโดยไม่ติดขัด จะทำให้พนักงานขายมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น ผู้มุ่งหวังมีความมั่นใจในตัวพนักงานขายมากขึ้น จนกระทั่งตัดสินใจซื้อในที่สุด

ขั้นสอน

3. นักเรียนแบ่งกลุ่มตามความเหมาะสม เลือกประธานและเลขานุการกลุ่ม เพื่อศึกษาเอกสารประกอบการเรียนในหัวข้อต่อไปนี้

1. การสำรวจตนเองของพนักงานขาย
2. การพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขาย
3. การขายตนเองก่อนขายสินค้า
4. คุณสมบัติที่จำเป็นของพนักงานขาย
5. คุณสมบัติของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการ
6. คุณสมบัติของพนักงานขายที่ลูกค้าต้องการ
7. เทคนิคการชนะใจลูกค้า

คุณสมบัติที่จำเป็นของพนักงานขาย (Qualification of sale man)

พนักงานขายหากต้องการความสำเร็จในการประกอบอาชีพต้องมีคุณสมบัติต่างๆ ดังนี้

1. มีความกระตือรือร้น ตลอดเวลาที่จะหาโอกาสในการเสนอขายสินค้า ตลอดจนการบริการต่างๆ ทั้งยังมีความคล่องแคล่วว่องไวกระฉับกระเฉงทุกสถานการณ์
 2. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สามารถเข้ากับบุคคลอื่นได้ดี โดยใช้หลักจิตวิทยาในการเรียนรู้ลูกค้า จนสามารถกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความสนใจและตัดสินใจซื้อสินค้า
 3. มีวาทศิลป์ที่ดี สามารถใช้ปากเป็นเครื่องมือสำคัญ อีกทั้งรู้จักกาลเทศะในการพูด โดยพูดสั้น ๆ แต่ได้ใจความ สามารถโน้มน้าวใจให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจในการซื้อสินค้า ขณะเดียวกันควรเป็นนักพูดที่ดี นักฟังที่ดี และนักแสดงที่ดี
 4. มีความจริงใจ ซื่อสัตย์ ต่อลูกค้า ด้วยความมาต้องการเพียงให้ลูกค้าได้รับสินค้าและการบริการที่ดี คำนึงกับเงินที่ลูกค้าเสียไป
 5. มีสุขภาพร่างกายที่ดี เป็นมิตรกับทุกคน อารมณ์ดี มีการเสนอขายสินค้าที่ไม่ดูเคร่งเครียด
 6. มีบุคลิกภาพที่ดี คือ มีกิริยาท่าทาง การแต่งกายเรียบร้อย น้ำเสียงน่าฟัง
 7. เป็นบุคคลที่ใฝ่หาความรู้ คือ พร้อมทั้งจะแสวงหาความรู้เพิ่มเติมอยู่ตลอดเวลา เพื่อประโยชน์ต่อการปฏิบัติงานขายโดยเฉพาะความรู้เกี่ยวกับสินค้าตนเอง ตลอดจนสินค้าของคู่แข่ง ทำให้เกิดการได้เปรียบในการขายสินค้าชนิดนั้นๆ
 8. มีความศรัทธาในอาชีพการขาย ว่าสามารถจะนำพาชีวิตของพนักงานขายไปสู่ความเจริญก้าวหน้าในการดำเนินชีวิต ตลอดจนความมั่นคงในการประกอบอาชีพ เพื่อนำพาชีวิตไปสู่ความสำเร็จ
 9. มีความอดทน อุตสาหะ ขยันขันแข็งในการขาย สร้างความพึงพอใจให้เกิดขึ้นกับลูกค้า ความอดทน มีส่วนช่วยสามารถขายสินค้าได้ง่ายขึ้น ปริมาณการขายสูงขึ้นตามไปด้วย
4. นักเรียนและจดบันทึกสรุปสาระสำคัญในแต่ละหัวข้อลงในสมุด เปิดโอกาสให้ซักถามข้อสงสัย
 5. ให้นักเรียนอ่านบทความต่อไปนี้แล้วสรุปสาระสำคัญแต่ละหัวข้อ
 - 5.1 บุคลิกภาพที่มีชัยไปกว่าครึ่ง แล้วสรุปสาระสำคัญ
 - 5.2 การแสดงความคิดเห็นต่อร้านค้า
 - 5.3 บริหารแบบอย่างซื้อไอ้ตะวันออก พนักงาน-ลูกค้า'7 Eleven' สไตร์ 'ก๊อค์กั๊ด' ไชยรัศมีศักดิ์
 - 5.4 บทความกลยุทธ์ชนะใจลูกค้าจากประชาชาติธุรกิจ โดย ดร.กฤษติกา คงสมพงษ์

พนักงานขายสินค้าอุตสาหกรรม - บริษัท พิโอกรุ๊ป จำกัด			
สมัครงาน	ใบงาน	พิมพ์	ส่งงานไป
บริษัท	บริษัท พิโอกรุ๊ป จำกัด		
ตำแหน่งงาน	พนักงานขายสินค้าอุตสาหกรรม		
รายละเอียดงาน	ขายสินค้าอุตสาหกรรม ประเภทล้อรถเข็น ล้ออุตสาหกรรมต่าง ๆ และสินค้าอุตสาหกรรมอื่น ๆ		
อัตรา	3 ตำแหน่ง		
เงินเดือน	15000-30000 บาท		
สถานที่ปฏิบัติงาน	21,25 ซ. รามคำแหง 60/5 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กทม.		
จังหวัด	กรุงเทพมหานคร		
เขต	บางกะปิ, จี๋งม, สะพานสูง		
คุณสมบัติสมัครงาน	1. วุฒิปริญญาตรี สาขา การตลาด การจัดการ หรือสาขาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง 2. เพศชาย อายุ 25 ปี ขึ้นไป 3. มีประสบการณ์ขายสินค้าในโรงงานอุตสาหกรรม 4. มีประสบการณ์ขายของให้ Agent ขายสินค้าอุตสาหกรรม 5. มีประสบการณ์การขายในกรุงเทพฯ 6. มีประสบการณ์ขายล้ออุตสาหกรรม 7. ประสบการณ์การขายอย่างน้อย 5 ปี 8. ถ้าเคยเป็น Sale ที่ซัพพลายเออร์จะพิจารณาเป็นพิเศษ 1 ตำแหน่ง 9. มีรถยนต์ส่วนตัว		
รายละเอียดของบริษัท	ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านล้อรถเข็น ล้ออุตสาหกรรม สารหล่อลื่นเครื่องจักร อุปกรณ์การแพทย์		
สวัสดิการ	เบี้ยเลี้ยง, OT, เบี้ยชยัน, ประกันสังคม		
วิธีการสมัครงาน	สนใจสมัครงาน Online, e-mail หรือสมัครด้วยตนเอง หรือส่งจดหมายสมัครงาน ได้ที่		
ติดต่อ	ฝ่ายทรัพยากรบุคคล		
บริษัท พิโอกรุ๊ป จำกัด 52/81-84 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240 Tel: 0-2375-1744 ต่อ 702 Fax: 0-2375-7753 WebSite: www.pioagents.com			

ขั้นสรุปและการประยุกต์

- ครูและนักเรียนร่วมกันสรุปบทเรียนอีกครั้ง โดยวิธีถาม – ตอบ
- นักเรียนทำกิจกรรมโดยสรุปคุณสมบัติทั่วไปของพนักงานขายที่ดี และตัดประกาศรับสมัครพนักงานขายของบริษัททั่วไปจากหนังสือพิมพ์
- นักเรียนทำกิจกรรม เพื่อนำความรู้เกี่ยวกับงานขายไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพการขายได้ โดยอ่านจากการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ (ครูผู้สอนพิจารณาตามความเหมาะสม)
- นักเรียนทำแบบประเมินผลการเรียนรู้ และตรวจคำตอบจากแผ่นใส โดยประเมินตนเองจากแบบประเมินตนเอง

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

- หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
- รูปภาพ บทความ
- กิจกรรมการเรียนรู้
- Powerpoint

หลักฐาน

- ใบเช็คชื่อ
- สมุดบันทึกการส่งงาน
- แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

- ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
- ตรวจแบบประเมินผลการเรียนรู้
- สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
- สังเกตพฤติกรรมในการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
- สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับ การประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

นักเรียนบอกเทคนิคของการชนะใจลูกค้า โดยการนำสินค้ามาเสนอในชั้นเรียนประกอบ



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 8

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับกิจการ

หน่วยที่ 6

สอนครั้งที่ 8

จำนวน 2 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

3. แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้า คู่แข่งขัน โอกาสและความก้าวหน้าของนักขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

ความรู้เกี่ยวกับกิจการของพนักงานขายเป็นสิ่งสำคัญ เพราะความรู้เกี่ยวกับกิจการช่วยให้พนักงานขายเกิดความเชื่อมั่น มีขวัญและกำลังใจในการทำงาน และช่วยให้งานขายประสบผลสำเร็จได้ ความรู้ที่พนักงานขายควรทราบ ได้แก่ ประวัติความเป็นมาของกิจการ ลักษณะของกิจการ ลักษณะการจัดองค์กร และลักษณะการประกอบธุรกิจ ซึ่งพนักงานขายสามารถหาความรู้เหล่านี้ได้ทั้งภายในและภายนอกกิจการ

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. บอกความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับกิจการได้
2. บอกความรู้เกี่ยวกับกิจการที่พนักงานขายควรทราบได้
3. บอกแหล่งความรู้เกี่ยวกับกิจการได้

สาระการเรียนรู้

1. ความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับกิจการ
2. ความรู้เกี่ยวกับกิจการที่พนักงานขายควรทราบ
3. แหล่งความรู้เกี่ยวกับกิจการ

กิจกรรมการเรียนรู้

ชั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. นักเรียนช่วยกันยกตัวอย่างกิจการที่ประสบความสำเร็จในประเทศไทย และร่วมกันอภิปรายว่าเพราะเหตุใดกิจการเหล่านี้จึงประสบผลสำเร็จและครองใจผู้บริโภคมาได้จนทุกวันนี้
2. ครูร่วมสรุปผลการอภิปราย และอธิบายเพิ่มเติมเกี่ยวกับส่วนประกอบสำคัญที่ทำให้กิจการประสบผลสำเร็จ

ขั้นสอน

3. ครูอธิบาย เรื่องความรู้เกี่ยวกับกิจการที่พนักงานขายต้องศึกษา แหล่งความรู้เกี่ยวกับกิจการ และประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับกิจการ
4. นักเรียนซักถามข้อสงสัยและบันทึกสรุปลงในสมุด
5. นักเรียนแบ่งกลุ่มตามความเหมาะสมทำกิจกรรมการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ (ใช้เวลา 50 นาที)
6. นักเรียนแบ่งกลุ่มใหม่ตามความเหมาะสม 4 กลุ่ม โดยจัดผู้ที่ยืนเก่ง ปานกลาง อ่อน คละกัน เลือกประธาน และเลขานุการกลุ่ม แต่ละกลุ่มเข้าประจำตามสถานที่ครูตั้งขึ้น 4 สถานี ครูนำบอร์ดเป็นกระดานหลากสี เขียนชื่อ

สถานี 4 ชื่อ และในบอร์ดมีคำถามเขียนไว้ให้นักเรียนแต่ละกลุ่มเขียนคำตอบจากคำถามที่กำหนด โดยหมุนเวียนกันเขียนคำตอบตามสถานีต่างๆ

7. นักเรียนแต่ละกลุ่มเมื่อเขียนคำตอบเสร็จทุกสถานีแล้วเข้านั่งประจำที่ตามกลุ่ม
8. ตัวแทนกลุ่มสรุปคำตอบที่สมาชิกในกลุ่มตอบหน้าชั้นเรียน
9. ครูและนักเรียนร่วมกันอภิปรายแสดงความคิดเห็นจากคำตอบทุกข้อที่ตอบถูก
10. กลุ่มที่ตอบถูกมากที่สุดจะเป็นกลุ่มที่ได้รับรางวัล (ตัวแทนกลุ่มกล่าวชื่นชมและปรบมือให้เกียรติ)
11. ครูและประธานกลุ่มประเมินพฤติกรรมการปฏิบัติงานกลุ่มและการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

ขั้นสรุปและการประยุกต์

12. ครูและนักเรียนร่วมกันสรุปเนื้อหาโดยใช้แผ่นใส และเปิดโอกาสให้ซักถามข้อสงสัย
13. นักเรียนทำกิจกรรมส่งเสริมการเรียนรู้ และแบบประเมินผลการเรียนรู้
14. นักเรียนตรวจแบบประเมินจากแผ่นใสด้วยตนเอง เพื่อทดสอบความซื่อสัตย์

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
2. รูปภาพประกอบต่างๆ
3. กิจกรรมการเรียนรู้
4. Powerpoint

หลักฐาน

1. ใบเช็คชื่อ
2. สมุดบันทึกการส่งงาน
3. แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจแบบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรม การเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรม การเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องว่างปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรม การเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป

6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับ การประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

ให้นักเรียนบอกประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับกิจการ



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 9

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง ทบทวน/สอบกลางภาคเรียน

หน่วยที่ -

สอนครั้งที่ 9

จำนวน 2 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

-

สมรรถนะรายวิชา

-

สาระสำคัญ

ทบทวน/สอบกลางภาคเรียน



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 10

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

หน่วยที่ 7

สอนครั้งที่ 10

จำนวน 2 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

3. แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้า คู่แข่งขัน โอกาสและความก้าวหน้าของนักขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เป็นความรู้ที่สำคัญ และจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับการปฏิบัติหน้าที่ขายของพนักงานขาย เพื่อพนักงานขายจะได้นำเสนอเกี่ยวกับคุณสมบัติ และประโยชน์ของสินค้าให้ลูกค้าได้ทราบ และตัดสินใจซื้อได้ตรงกับความต้องการของตนเอง ดังนั้นพนักงานขายจึงต้องศึกษา หาความรู้เกี่ยวกับสินค้าของตนเองอย่างถ่องแท้ ก่อนการปฏิบัติหน้าที่ขาย

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. บอกความหมายของผลิตภัณฑ์ได้
2. บอกความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้
3. อธิบายความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่พนักงานขายควรทราบได้
4. บอกประเภทของผลิตภัณฑ์ได้
5. บอกองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ได้
6. บอกแหล่งความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้

สาระการเรียนรู้

1. ความหมายของผลิตภัณฑ์
2. ความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
3. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่พนักงานขายควรทราบ
4. ประเภทของผลิตภัณฑ์
5. องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์
6. แหล่งความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

กิจกรรมการเรียนรู้

ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. นักเรียนนำเสนอ ยาสีฟัน แชมพูสระผม และขนมของขบเคี้ยวี่ห้อต่างๆ แล้วร่วมกันอภิปรายว่าเพราะเหตุใดจึงต้องเจาะจงใช้ผลิตภัณฑ์ตรายี่ห้อนั้นๆ
2. ครูร่วมสรุปผลการอภิปราย และกล่าวโยงเข้าสู่เนื้อหาความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ขั้นสอน

3. นักเรียนจัดกลุ่มตามความเหมาะสมออกเป็น 5 กลุ่ม เลือกประธานและเลขานุการ ศึกษาเนื้อหาจากเอกสารประกอบการเรียน เขียนสรุปลงในสมุดของแต่ละคนตามหัวข้อดังนี้

- ความหมายที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- ความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- รายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- ประเภทของผลิตภัณฑ์
- ส่วนผสมของผลิตภัณฑ์

ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ก่อให้เกิดประโยชน์ ดังต่อไปนี้

1. สามารถตอบข้อซักถามได้ เมื่อผู้มุ่งหวังมีข้อสงสัยที่จะซักถาม พนักงานขายจะต้องสามารถตอบได้ เพื่อจะสร้างความเชื่อมั่นให้เกิดแก่ผู้มุ่งหวัง
2. เกิดความเชื่อมั่นและสร้างความกระตือรือร้น เมื่อมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ตนเสนอขายจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับตนเอง และผู้มุ่งหวัง และมีความเชื่อมั่นว่าสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้ จะทำให้มีความกระตือรือร้นในการเสนอขายมากขึ้น
3. ช่วยให้การขายมีชีวิตชีวาขึ้น เมื่อมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ย่อมมีความพร้อม ในการนำเสนอสามารถเสนอขายได้โดยไม่ลังเล ทำให้บรรยากาศในการเสนอขายนั้นมีชีวิตชีวาเพิ่มมากขึ้น
4. ทำให้การเสนอขายเกิดความสมบูรณ์ พนักงานขายที่มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี จะตอบคำถามหรือข้อสงสัยของผู้มุ่งหวังได้เป็นอย่างดี การเสนอขายนั้นก็就会有ความสมบูรณ์ขึ้น
5. ทำให้การทำงานสนุกสนาน เมื่อพนักงานขายสามารถตอบคำถามหรือข้อสงสัยของผู้มุ่งหวังได้ การทำงานก็จะราบรื่น ผู้มุ่งหวังเกิดความรู้สึกที่ดีต่อพนักงานขาย พนักงานขายจะรู้สึกสนุกกับการทำงานและไม่รู้สึกลำบาก
6. ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนในการทำงาน พนักงานขายที่มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ โอกาสที่จะประสบความสำเร็จในอาชีพขายย่อมมีมาก จึงมักได้รับการสนับสนุนให้ได้เลื่อนตำแหน่งในการทำงานให้สูงขึ้น
4. ตัวแทนกลุ่มจับสลาก เพื่อนำเสนอหน้าชั้นเรียนเพียง 2-3 กลุ่ม ส่วนกลุ่มที่ไม่ได้นำเสนอให้เตรียมข้อมูลเพื่อซักถาม
5. ครูและประธานกลุ่มสังเกตและประเมินพฤติกรรมการทำงานกลุ่ม และการนำเสนอผลงาน
6. ครูอธิบายสรุปเนื้อหาทั้งหมด โดยใช้แผ่นใสประกอบ และเปิดโอกาสให้นักเรียนซักถามข้อสงสัย
7. ให้นักเรียนพิจารณารูปภาพผลิตภัณฑ์เพื่อการบริโภคที่ครูนำมา แล้วตอบคำถามเกี่ยวกับประเภทของผลิตภัณฑ์ และองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ดังนี้
 - เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทใด
 - ผลิตภัณฑ์หลัก คืออะไร
 - รูปลักษณะผลิตภัณฑ์ คืออะไร
 - ผลิตภัณฑ์ที่คาดหวัง คืออะไร
 - ผลิตภัณฑ์ควบ คืออะไร
 - ศักยภาพเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ คืออะไร

ขั้นสรุปและการประยุกต์

8. ครูสรุปเนื้อหาความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อีกครั้ง โดยวิธีถาม - ตอบ
9. นักเรียนทำกิจกรรมการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ในหนังสือเรียนวิชาการขาย1 และทำแบบประเมินผลการเรียนรู้ และประเมินตนเองจากแบบประเมินตนเอง เพื่อทดสอบความซื่อสัตย์

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
2. รูปภาพผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ
3. กิจกรรมการเรียนรู้

4. Powerpoint

หลักฐาน

1. ใบเช็คชื่อ
2. สมุดบันทึกการส่งงาน
3. แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

ให้นักเรียนนำสินค้ามาคนละ 1 ชนิด แล้วบอกรายละเอียดส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ที่นำมา พร้อมบันทึกใส่กระดาษ



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 11

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า

หน่วยที่ 8

สอนครั้งที่ 11

จำนวน 2 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

3. แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้า คู่แข่งขัน โอกาสและความก้าวหน้าของนักขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

พนักงานขายเป็นผู้ที่ใกล้ชิดกับลูกค้ามากที่สุด และเป็นผู้ถ่ายทอดคุณสมบัติและประโยชน์ของสินค้าที่ลูกค้าจะได้รับไปยังลูกค้า ดังนั้นก่อนการปฏิบัติหน้าที่ขายพนักงานขายจะต้องศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าเพื่อจะได้ทราบถึงลักษณะและความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าแต่ละคนว่ามีความต้องการที่แตกต่างกันอย่างไรและนำข้อมูลเหล่านั้นมาแนะนำเสนอในงานขายสินค้าให้ประสบผลสำเร็จ

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายความหมายและประเภทของลูกค้าได้
2. บอกพฤติกรรมของลูกค้าหรือผู้บริโภคได้
3. อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจในการซื้อสินค้าได้
4. บอกปัจจัยภายในและภายนอกที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมการซื้อได้
5. อธิบายกระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้าได้
6. บอกสาเหตุของการตัดสินใจซื้อของลูกค้าได้

สาระการเรียนรู้

1. ความหมายและประเภทของลูกค้า
2. พฤติกรรมของลูกค้าหรือผู้บริโภค
3. ความต้องการและแรงจูงใจในการซื้อสินค้า
4. ปัจจัยภายในและภายนอกที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมการซื้อ
5. กระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า
6. สาเหตุของการตัดสินใจซื้อของลูกค้า

กิจกรรมการเรียนรู้

ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูให้นักเรียนสำรวจร้านค้า หรือห้างสรรพสินค้าทั่วไป โดยให้นักเรียนสังเกตพฤติกรรมของลูกค้า ซึ่งจะเห็นได้ว่าในร้านค้าหรือห้างสรรพสินค้าจะมีลูกค้าที่มีพฤติกรรมหลากหลายมาซื้อสินค้าที่ร้านจำหน่ายสินค้า
2. นักเรียนร่วมกันอภิปรายพฤติกรรมที่ลูกค้าแสดงออก และการโต้ตอบของผู้ขาย ครูและนักเรียนร่วมสรุปผลการอภิปราย โดยครูอธิบายเรื่องความหมายและประเภทของลูกค้า

3. ให้นักเรียนหาบทความจากหนังสือพิมพ์เกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค แล้วตอบคำถามดังนี้
 1. นักเรียนคิดว่าพฤติกรรมการซื้อสินค้าของผู้บริโภคในแต่ละท้องถิ่นมีความแตกต่างกันอย่างไรบ้าง
 2. การศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค จะมีความสำคัญต่อธุรกิจการค้า

ขั้นสอน

4. นักเรียนแบ่งกลุ่มตามความเหมาะสม แต่ละกลุ่มประกอบด้วยผู้ที่เก่ง ปานกลางค่อนข้างเก่ง ปานกลางค่อนข้างอ่อนคละกัน
5. นักเรียนแต่ละคนในกลุ่มร่วมกันศึกษา และสรุปเนื้อหาจากเอกสารประกอบการเรียนในหัวข้อดังนี้
 - ความหมายและประเภทของลูกค้า
 - พฤติกรรมของลูกค้าหรือพฤติกรรมของผู้บริโภค
 - ความต้องการและแรงจูงใจในการซื้อของลูกค้า
 - ปัจจัยภายในที่มีผลกระทบบต่อพฤติกรรมการซื้อ
 - กระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า
 - สาเหตุของการตัดสินใจซื้อสินค้า
6. นักเรียนแต่ละคนในกลุ่มอภิปรายสรุปเนื้อหาที่ได้ศึกษาให้เพื่อนในกลุ่มของตนฟังและอภิปรายซักถามกันให้เข้าใจทุกคน
7. ครูสังเกตพฤติกรรมการทำกิจกรรมกลุ่ม เพื่อประเมินผล
8. แต่ละกลุ่มทำกิจกรรมต่อเนื่องโดยทำกิจกรรมประสบการณ์การเรียนรู้ และกิจกรรมใบงาน
9. ให้นักเรียนบอกแรงจูงใจในการซื้อสินค้าตามรูปภาพที่กำหนดให้ว่าเป็นแรงจูงใจด้วยเหตุผล หรืออารมณ์
10. ให้ออกสาเหตุของการตัดสินใจซื้อหม้อของลูกค้า ตามแนวคิดของนักเรียนที่วิเคราะห์ดังนี้
 1. ประโยชน์
 2. ความสะดวก
 3. ความปลอดภัย
 4. ความเพลิดเพลิน
 5. การยอมรับของสังคม
 6. ความแปลกใหม่
11. ให้นักเรียนทำรายงาน โดยกำหนดหัวข้อว่าถ้านักเรียนจะซื้อพัดลมมาใช้ในครอบครัว นักเรียนจะมีกระบวนการตัดสินใจในการซื้ออย่างไรบ้าง
12. ครูประเมินผลการเรียนรู้ของผู้เรียน

ขั้นสรุปและการประยุกต์

13. นักเรียนทุกกลุ่มทำแบบประเมินผลการเรียนรู้ โดยแยกกันทำเป็นรายบุคคล
14. ตรวจสอบแบบประเมินผล โดยหัวหน้ากลุ่มแต่ละกลุ่มผลัดกันตรวจกลุ่มอื่นๆ แล้วนำผลคะแนนของแต่ละคนในกลุ่มมารวมกันเป็นคะแนนกลุ่ม
15. กลุ่มที่ได้คะแนนเฉลี่ยรวมสูงสุดเป็นกลุ่มที่ได้รับรางวัล และติดประกาศที่บอร์ด
16. ครูและนักเรียนร่วมกันอภิปรายสรุปเนื้อหาทั้งหมดโดยใช้แผ่นใส พร้อมให้ซักถามข้อสงสัย

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
2. รูปภาพสินค้าประเภทต่างๆ
3. กิจกรรมการเรียนรู้
4. Powerpoint

หลักฐาน

1. ใบเสร็จซื้อ

2. สมุดบันทึกการส่งงาน
3. แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีข้อปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

ให้นักเรียนศึกษาค้นคว้าหาข่าวสารเกี่ยวกับปัจจัยภายในที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมการซื้อ



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 12

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง

หน่วยที่ 9

สอนครั้งที่ 12

จำนวน 2 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

3. แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้า คู่แข่งขัน โอกาสและความก้าวหน้าของนักขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

คู่แข่งมีผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจ การมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งจะทำให้ธุรกิจสามารถวางแผนกลยุทธ์การดำเนินงานที่เหมาะสม การมีคู่แข่งทางธุรกิจเปรียบเสมือนมียาชูกำลังที่จะทำให้กิจการและพนักงานขายต่างๆ มีความเข้มแข็งและอดทนที่จะดำเนินการต่อไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีความกระตือรือร้น สร้างสรรค์ และพัฒนาตนเองให้มีคุณภาพอยู่เสมอ ทั้งยังช่วยให้ประชาชนทั่วไปมีสินค้าและบริการหลากหลาย คุณภาพดี และราคาที่ยุติธรรม ใช้ในชีวิตประจำวันด้วย

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายความหมายและความสำคัญของคู่แข่งได้
2. บอกความจำเป็นที่ต้องมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งได้
3. อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับสิ่งที่ควรรู้เกี่ยวกับคู่แข่งได้
4. บอกแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งได้
5. บอกวิธีการที่พนักงานขายจะชนะคู่แข่งได้
6. บอกประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งได้

สาระการเรียนรู้

1. ความหมายและความสำคัญของคู่แข่ง
2. ความจำเป็นที่ต้องมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง
3. สิ่งที่ควรรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง
4. แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่ง
5. วิธีการที่พนักงานขายจะชนะคู่แข่ง
6. ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง

กิจกรรมการเรียนรู้

ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูยกตัวอย่างบริษัทเสริมสุข จำกัด ผู้ผลิต “แป๊ปซี่” และบริษัทไทยน้ำทิพย์ ผู้ผลิต “โค้ก” ซึ่งเป็นกิจการที่มีการแข่งขันกันมานานในตลาดน้ำดื่ม และช่วยกันอภิปรายแสดงข้อคิดเห็นในเรื่องความสำคัญของคู่แข่ง โดยครูนำการอภิปราย



2. ครูและนักเรียนร่วมกันสรุปผลการอภิปราย

ขั้นตอน

3. นักเรียนแบ่งกลุ่มตามความเหมาะสม เพื่อทำกิจกรรมประสบการณ์การเรียนรู้ โดยใช้เวลาประมาณ 60 นาทีในการจัดทำและนำเสนอผลการวิเคราะห์หน้าชั้นเรียน
4. นักเรียนแบ่งกลุ่มใหม่ตามความเหมาะสม เพื่อศึกษาและจดบันทึกสรุปตามหัวข้อต่อไปนี้
 1. ความหมายและความสำคัญของคู่แข่ง
 2. ความจำเป็นที่ต้องมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง
 3. สิ่งที่เราควรรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง
 4. แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่ง
 5. วิธีการที่พนักงานขายจะชนะคู่แข่ง
 6. ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง
5. ครูอธิบายเรื่องการสร้างผังมโนทัศน์ และยกตัวอย่างผังมโนทัศน์ให้นักเรียนเข้าใจ
6. นักเรียนแต่ละกลุ่มร่วมกันอภิปรายและเขียนผังมโนทัศน์กลุ่มละ 1 เรื่อง บนแผ่นใสดังนี้

กลุ่มที่ 1	สิ่งที่ควรรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง
กลุ่มที่ 2	แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่ง
กลุ่มที่ 3	วิธีการที่พนักงานขายจะชนะคู่แข่ง
กลุ่มที่ 4	ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง
7. ตัวแทนกลุ่มนำเสนอบนแผ่นใส พร้อมอธิบายประกอบ ครูให้คำแนะนำแก้ไขแก่กลุ่มที่เขียนไม่ถูกต้อง

ขั้นสรุปและการประยุกต์

8. ครูและนักเรียนร่วมกันสรุปเนื้อหา โดยวิธี ถาม – ตอบ และซักถามข้อสงสัย พร้อมทำกิจกรรมส่งเสริมการเรียนรู้ และแบบประเมินผลการเรียนรู้ หน่วยที่ 8

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
2. รูปภาพ
3. กิจกรรมการเรียนรู้
4. Powerpoint

หลักฐาน

1. ใบเสร็จซื้อ
2. สมุดบันทึกการส่งงาน
3. แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจสอบแบบประเมินผลการเรียนรู้

3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีข้อปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับ การประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

นักเรียนหาบทความเกี่ยวกับคู่แข่งชั้น



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 13

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย

หน่วยที่ 10

สอนครั้งที่ 13

จำนวน 2 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

3. แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้า คู่แข่งขัน โอกาสและความก้าวหน้าของนักขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

พนักงานขายที่ประสบความสำเร็จต้องอาศัยเทคนิคการขายที่มีประสิทธิภาพ ที่จะช่วยสร้างความพึงพอใจแก่ผู้ซื้อ และตัดสินใจซื้อในที่สุด พนักงานขายจะต้องเรียนรู้ และนำเทคนิคการขายไปใช้ให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้เพราะลูกค้าหรือผู้ซื้อแต่ละคนมีความพอใจและความต้องการในเป้าหมายของชีวิตไม่เหมือนกัน

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. บอกความหมายของเทคนิคการขายได้
2. อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับขั้นตอนของเทคนิคการขายได้

สาระการเรียนรู้

1. ความหมายของเทคนิคการขาย
2. ขั้นตอนของเทคนิคการขาย

กิจกรรมการเรียนรู้

ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูนำโทรศัพท์มือถือ และเครื่องสำอาง มาเพื่อให้ผู้เรียนลองสาธิตวิธีการขายสินค้าทั้งสองชนิด โดยให้นักเรียนสาธิตตามวิธีที่เข้าใจ
2. นักเรียนเสนอขายสินค้า โดยใช้ความพยายามของพนักงานขายในการเสนอขายสินค้าในรูปคุณค่า หรือผลประโยชน์ของสินค้าให้กับลูกค้า ผลประโยชน์ของสินค้าคือสิ่งที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งพนักงานขายจะต้องศึกษาว่า ผลประโยชน์ข้อใดที่ลูกค้าต้องการมากที่สุด ครูอภิปรายเพิ่มเติม ว่าการนำเสนอขายสินค้าและการปิดการขายมีความจำเป็นและสำคัญอย่างไรบ้าง ครูยกตัวอย่างการนำเสนอขายสินค้าของบริษัทมิสทิน โดยใช้พรีเซนเตอร์ที่เป็นดารา



ขั้นตอน

3. ครูอธิบายการนำเสนอสินค้าตามขั้นตอนของเทคนิคการขาย พร้อมสาธิตการขายสินค้า การเสนอขายที่มีประสิทธิภาพ ควรกระทำตามขั้นตอนดังต่อไปนี้



1. เปิดการขายให้น่าสนใจ การเริ่มต้นหรือการเปิดการขายที่จะทำให้ที่น่าสนใจจะทำให้การเสนอขายดำเนินต่อไปได้ การเปิดการขายที่ดีจะต้องรวบรัด เร้าอารมณ์ ตรงประเด็น และชวนให้ติดตาม การเปิดการขายที่น่าสนใจมีด้วยกันหลายรูปแบบ
2. ดำเนินเรื่องให้แนบเนียน จุดประสงค์ของการดำเนินเรื่องคือต้องการให้ผู้มุ่งหวังเข้าใจ และสนใจ หลักการดำเนินเรื่องให้แนบเนียนโดยไม่สะดุดหรือติดขัด ควรปฏิบัติเป็นข้อๆ ดังนี้
 - พูดไปตามลำดับเหตุการณ์เรื่อยๆ ตามขั้นตอน หากเกรงว่าจะวกวน หรือสับสน อาจมีการจดหัวข้อแล้วพูดตามหัวข้อนั้น
 - เน้นจุดสำคัญ หากมีการยกตัวอย่างประกอบด้วยจะทำให้ที่น่าสนใจยิ่งขึ้น
 - อย่าออกนอกเรื่อง
 - เร้าความรู้สึกของผู้มุ่งหวังให้เกิดขึ้น
3. สรุปจบให้ประทับใจการสรุปที่ดีจะต้องกะทัดรัด ไม่เยิ่นเย้อ เนื้อหาที่สรุปต้องสัมพันธ์กับเนื้อเรื่องและหัวข้อเรื่องที่พูดไว้

ขั้นสรุปและการประยุกต์

4. ครูและนักเรียนร่วมกันสรุปเนื้อหาเรื่องเทคนิคการขาย โดยใช้แผ่นใสประกอบ เปิดโอกาสให้นักเรียนซักถามข้อสงสัย
5. จัดกิจกรรมต่อเนื่อง โดยให้นักเรียนวิเคราะห์บทความ โดยอ่านจากกิจกรรมส่งเสริมการเรียนรู้ แล้วนำเสนอหน้าชั้นเรียน
6. ทำกิจกรรมการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ และแบบประเมินผล ครูเฉลยให้นักเรียนตรวจเอง และประเมินตนเองจากแบบประเมินตนเอง เพื่อทดสอบความเข้าใจ

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
2. รูปสินค้า
3. กิจกรรมการเรียนรู้
4. Powerpoint

หลักฐาน

1. ใบเช็คชื่อ
2. สมุดบันทึกการส่งงาน
3. แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง

2. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีข้อปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

ให้นักเรียนนำสินค้ามากลุ่มละ 1 ชนิด และดำเนินการสาธิตขั้นตอนของเทคนิคการขาย



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 14

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย

หน่วยที่ 10

สอนครั้งที่ 14

จำนวนชั่วโมง 2 ชม.

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

3. แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้า คู่แข่งขัน โอกาสและความก้าวหน้าของนักขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

พนักงานขายที่ประสบความสำเร็จต้องอาศัยเทคนิคการขายที่มีประสิทธิภาพ ที่จะช่วยสร้างความพึงพอใจแก่ผู้ซื้อ และตัดสินใจซื้อในที่สุด พนักงานขายจะต้องเรียนรู้ และนำเทคนิคการขายไปใช้ให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้เพราะลูกค้าหรือผู้ซื้อแต่ละคนมีความพอใจและความต้องการในเป้าหมายของชีวิตไม่เหมือนกัน

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. บอกความหมายของเทคนิคการขายได้
2. อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับขั้นตอนของเทคนิคการขายได้

สาระการเรียนรู้

2. ขั้นตอนของเทคนิคการขาย (ต่อ)

กิจกรรมการเรียนรู้

ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูอภิปรายร่วมกับผู้เรียนในการการเสนอขาย ซึ่งเป็นความพยายามของพนักงานขายในการนำเสนอสินค้าในรูปคุณค่าหรือผลประโยชน์ของสินค้าให้กับลูกค้า ในการเสนอขายพนักงานขายจะต้องพยายามหาสาเหตุในการตัดสินใจซื้อของผู้มุ่งหวังแล้วเสนอขายให้ตรงจุดที่เขาต้องการ ในการเสนอพนักงานขายจะต้องมีการเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ รวมทั้งเทคนิคในการเสนอขายด้วย
2. นักเรียนทบทวนการเสนอขายของพนักงานขายของพนักงานขายให้มีประสิทธิภาพนั้น พนักงานขายจะต้องมีเทคนิคในการขายได้แก่
 - สร้างความเชื่อถือ เพื่อให้ผู้มุ่งหวังเกิดความเชื่อมั่นในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การสร้างความน่าเชื่อถือนั้นอาจกระทำได้โดย การรับประกันคุณภาพ การใช้เอกสารรับรอง การทดสอบ การพาเยี่ยมชมกิจการ การมีอุปกรณ์ในการขายอย่างครบครัน ตลอดจนเครื่องแต่งกายของพนักงานขายก็มีส่วนด้วยเช่นกัน
 - การสร้างความชัดเจนและเข้าใจง่าย ซึ่งกระทำได้โดย การให้ผู้มุ่งหวังได้เห็นรูปภาพ ฟันจำลอง ของตัวอย่าง และชมวิดีโอ หรืออาจจะทดสอบสินค้านั้นให้ผู้มุ่งหวังได้เห็นประสิทธิภาพของสินค้าจริง
 - สร้างความสมบูรณ์ด้วย มีการเตรียมพร้อมด้านคำพูดที่ใช้ในการเสนอขาย
 - พยายามจัดคู่แข่งชั้นออกไป

ขั้นตอน

3. ครูใช้วิธีการสอนโดยการสาธิตสินค้า (Demonstration) ซึ่งเป็นการนำเสนอพร้อมกับการแสดงประกอบเพื่อให้ผู้มุ่งหวังได้ประจักษ์กับสายตาถึงคุณสมบัติ การทำงาน หรือประโยชน์ของสินค้า การสาธิตที่ดีควรเปิดโอกาสให้ผู้มุ่งหวังได้มีส่วนร่วมในการทดสอบสินค้า



วัตถุประสงค์ของการสาธิต การแสดงการสาธิตสินค้า มีวัตถุประสงค์ ดังนี้

- ก. เพื่อให้ความรู้แก่ลูกค้า ในการสาธิตสินค้านั้นไม่จำเป็นว่าพนักงานขายจะต้องได้รับคำสั่งซื้อเสมอไป การสาธิตสินค้าจะทำให้ผู้มุ่งหวังได้เห็น และได้สัมผัสถึงการทำงาน และคุณประโยชน์ของสินค้า
- ข. เพื่อให้ผู้มุ่งหวังมีส่วนร่วมในการสาธิต การสาธิตสินค้าโดยการเปิดโอกาสให้ผู้มุ่งหวังได้มีส่วนร่วมด้วย ทำให้ผู้มุ่งหวังเกิดความรู้สึกว่าสินค้านั้นใช้งานได้ไม่ยาก ซึ่งเขาก็สามารถใช้ได้ ยิ่งเป็นการเพิ่มความต้องการของผู้มุ่งหวังให้มากยิ่งขึ้น
- ค. เพื่อให้ผู้มุ่งหวังมีข้อโต้แย้งอย่างมีเหตุผล หากผู้มุ่งหวังไม่ได้ชมการสาธิต ไม่ได้รับความรู้ที่ถูกต้องเขาอาจมีข้อโต้แย้งเรื่อยเปื่อยที่ไม่ตรงประเด็นนัก ในทางตรงกันข้ามหากผู้มุ่งหวังได้ชมการสาธิตแล้ว และได้รับความรู้จากการสาธิตนั้น ข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นก็จะเป็นข้อโต้แย้งที่มีเหตุผล หากพนักงานขายมีการเตรียมตัวมาอย่างดี จะสามารถตอบข้อโต้แย้งนั้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นที่น่าพอใจของผู้มุ่งหวัง
- ง. เพื่อให้เกิดความมั่นใจ เมื่อผู้มุ่งหวังได้เห็นการทำงานและประสิทธิภาพของสินค้า จะทำให้เขาเกิดความเชื่อมั่นว่า สินค้านั้นมีคุณประโยชน์ สามารถแก้ปัญหาของเขาได้จริง
- จ. เพื่อกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจซื้อ เมื่อผู้มุ่งหวังได้มองเห็นการทำงานของสินค้าจนเกิดความมั่นใจแล้วว่าสินค้าสามารถแก้ปัญหาให้เขาได้ การตัดสินใจซื้อจึงเกิดขึ้นได้ไม่ยาก

ขั้นตอนของการสาธิต การดำเนินการตามขั้นตอนของการสาธิต มีดังนี้

1. นัดหมายผู้มุ่งหวังล่วงหน้า โดยอาจมีการโทรศัพท์เพื่อนัดหมายก่อนล่วงหน้า เพื่อเป็นการยืนยันจะมีการสาธิตตามวัน เวลา ของการนัดหมาย
2. ตรวจดูผลิตภัณฑ์ที่จะใช้ในการสาธิตให้พร้อมสำหรับการใช้งาน
3. หากต้องใช้อุปกรณ์ช่วยในการสาธิตก็ต้องเตรียมให้พร้อมด้วย
4. เตรียมเอกสาร เช่น แคตตาล็อก แผ่นพับ ใบสั่งซื้อ ใบสมัคร เป็นต้นให้พร้อม แต่ควรระวังอย่าแจกเอกสารเหล่านี้ระหว่างการสาธิตเพราะผู้มุ่งหวังจะให้ความสนใจกับเอกสารมากกว่าสนใจการสาธิต
5. เตรียมคำพูดขายให้พร้อม (หากเป็นพนักงานขายหน้าใหม่ อาจมีการซ้อมให้มั่นใจเสียก่อน)
6. จัดพนักงานขายผู้ช่วย ไปช่วยในการสาธิตด้วย
7. เตรียมใบสั่งซื้อ และเอกสารการขาย



ข้อเสนอแนะในการสาธิตสินค้า

1. แสดงการสาธิตสินค้าไม่ว่าจะเป็นสินค้าประเภทใด การสาธิตสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นกระบวนการที่ทำให้เกิดการรับรู้ที่ดีที่สุด เมื่อผู้มุ่งหวังรู้จักสินค้ามากขึ้น โอกาสในการตัดสินใจซื้อก็จะสูงขึ้น ระหว่างการสาธิตพนักงานขายควรตอบคำถามทุกอย่างที่ผู้มุ่งหวังสงสัย อย่าทิ้งความสงสัยไว้ในความรู้สึกของผู้มุ่งหวัง
2. แสดงวิธีการใช้สินค้า ผู้มุ่งหวังส่วนมาก มักจะค้นหาวิธีการใช้สินค้าด้วยตัวเอง จะให้ความสนใจกับการแนะนำวิธีการใช้สินค้าที่ถูกต้องน้อยมาก พนักงานขายจะต้องใช้ความพยายามอย่างมากที่จะเรียกร้องความสนใจให้ผู้มุ่งหวังนั้นสนใจการสาธิตสินค้าให้ได้
3. แสดงการสาธิตให้เป็นที่น่าสนใจของลูกค้า การแสดงให้เห็นถึงคุณภาพของสินค้า จะเป็นภาพที่ทำให้เกิดความประทับใจ ความเชื่อมั่นเกินความคาดหมาย ลูกค้าจะปราศจากการลังเลใจ และตัดสินใจซื้อทันที
4. การให้ลูกค้าเข้ามามีส่วนร่วมในการสาธิต การดึงลูกค้าเข้ามามีส่วนร่วมในการสาธิต เท่ากับเป็นการเพิ่มอุณหภูมิความต้องการ ให้มากขึ้น
5. ไม่ควรแจกแคตตาล็อก แผ่นพับ คู่มือสินค้า ในช่วงเวลาของการสาธิตพนักงานขายไม่ควรแจกเอกสารต่างๆ ให้ผู้มุ่งหวังดู เพราะเขาจะให้ความสนใจเอกสารจนไม่ได้ดูการสาธิต
6. การสาธิตจะต้องใช้เวลาที่เหมาะสม เวลาในการสาธิตไม่ควรนานเกินไป เพราะจะทำให้ลูกค้าเกิดความเบื่อหน่าย ควรสาธิตอย่างรวบรัด เน้นให้ผู้มุ่งหวังมองเห็นจุดเด่นของสินค้าให้ได้
7. ใช้บุคลิกภาพของพนักงานขายให้เป็นประโยชน์ต่อการสาธิต สิ่งที่จะสามารถสร้างความประทับใจให้กับผู้มุ่งหวังสำหรับพนักงานขาย ได้แก่ รูปร่างหน้าตา การแต่งกาย ลักษณะท่าทาง น้ำเสียง การพูด ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้เกิดขึ้นได้
8. สรุปผลการสาธิต พนักงานขายจะต้องตั้งจุดประสงค์ก่อนเริ่มการสาธิตว่า ต้องการให้ผู้มุ่งหวังรับรู้เกี่ยวกับสิ่งใด เพราะจุดประสงค์ของการสาธิตคือการพิสูจน์ให้ลูกค้าเห็นจริงในทางปฏิบัติ
9. อย่าบีบบังคับให้ผู้มุ่งหวังตัดสินใจซื้อ พนักงานขายต้องมีจริยธรรมในการขาย การสาธิตสินค้าเป็นการแสดงให้ผู้มุ่งหวังได้รับรู้ถึงรายละเอียดของสินค้า เมื่อเขาได้รับรู้แล้วสินค้านั้นอาจไม่สามารถสนองความต้องการของเขาได้ ดังนั้นเมื่อเขาไม่ต้องการพนักงานขายที่ดีต้องไม่บีบบังคับ ไม่ทำให้ผู้มุ่งหวังรู้สึกอึดอัด
10. อย่าคาดหวังความสำเร็จของการสาธิตมากเกินไป หลังจากการสาธิตไม่ว่าจะต้องมีการสั่งซื้อเกิดขึ้น การสั่งซื้อสินค้าต้องเกิดจากความต้องการ ความปรารถนา ความภูมิใจหากได้เป็นเจ้าของสินค้า เมื่อผู้มุ่งหวังไม่ได้เกิดความรู้สึกดังกล่าวการสั่งซื้อย่อมไม่เกิดขึ้น เมื่อไม่เกิดการสั่งซื้อไม่ว่าพนักงานประสบความสำเร็จล้มเหลว ยังมีการสาธิตในวันข้างหน้าที่ยังมีโอกาสประสบความสำเร็จอีก

ขั้นสรุปและการประยุกต์

4. ครูและนักเรียนร่วมกันสรุปเนื้อหาเรื่องเทคนิคการขาย โดยใช้แผ่นใสประกอบ เปิดโอกาสให้นักเรียนซักถามข้อสงสัย
5. จัดกิจกรรมต่อเนื่อง โดยให้นักเรียนวิเคราะห์บทความ โดยอ่านจากกิจกรรมส่งเสริมการเรียนรู้ แล้วนำเสนอหน้าชั้นเรียน
6. ทำกิจกรรมการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ และแบบประเมินผล ครูเฉลยให้นักเรียนตรวจเอง และประเมินตนเองจากแบบประเมินตนเอง เพื่อทดสอบความซื่อสัตย์

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
2. รูปสินค้า
3. กิจกรรมการเรียนรู้
4. Powerpoint

หลักฐาน

1. ใบเสร็จซื้อ

2. สมุดบันทึกการส่งงาน
3. แผนจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีข้อปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

นักเรียนทำใบงานและแบบประเมินผล



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 15-16

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย

หน่วยที่ 11

สอนครั้งที่ 15-16

จำนวน 4 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและมีความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

3. แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้า คู่แข่งขัน โอกาสและความก้าวหน้าของนักขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

ผู้ประกอบการอาชีพขายสินค้าหรือบริการจะต้องมีคุณสมบัติขั้น กระตือรือร้น อดทน ใฝ่หาความรู้ มีมนุษยสัมพันธ์ดี
จริงใจ มีสุขภาพดีทั้งกายและจิตใจรวมทั้งบุคลิกที่ดีและมีความเชื่อมั่นในตนเอง พนักงานขาย
ในกิจการต่างๆ ย่อมมีโอกาสก้าวหน้าตามลำดับในตำแหน่งงานอื่นโดยเริ่มตั้งแต่ชั้นฝึกหัดจนไปถึงขั้นสูงสุดคือเป็นผู้อำนวยการ
ฝ่ายการตลาดหรือขึ้นสู่การเป็นผู้ประกอบการของกิจการก็ได้ ในการประกอบอาชีพการขายนั้นมีสิ่งจูงใจทั้งด้านขวัญและ
ประโยชน์ตอบแทนมากมายอย่างไม่มีขอบเขตจำกัด ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถของแต่ละบุคคล ซึ่งนับว่าเป็นอาชีพที่ช่วย
สร้างเสริมคุณภาพชีวิตของบุคคล ชุมชน สังคม และพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศได้อีกด้วย

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. บอกความสำคัญของอาชีพการขายได้
2. บอกองค์ประกอบที่สร้างความสำเร็จให้กับอาชีพการขายได้
3. อธิบายคุณสมบัติของพนักงานขายในฐานะผู้บริหารงานขายได้
4. อธิบายคุณสมบัติของพนักงานขายที่ประสบความสำเร็จในอาชีพการขายได้
5. อธิบายรายได้และผลประโยชน์เกื้อกูลของผู้ประกอบอาชีพการขายได้
6. อธิบายตำแหน่งของผู้ประกอบอาชีพการขายได้
7. อธิบายโอกาสก้าวหน้าของผู้ประกอบอาชีพการขายได้
8. อธิบายเทคนิคการสร้างความสำเร็จในอาชีพการขายได้

สาระการเรียนรู้

1. ความสำคัญของอาชีพการขาย
2. องค์ประกอบที่สร้างความสำเร็จให้กับอาชีพการขาย
3. คุณสมบัติของพนักงานขายในฐานะผู้บริหารงานขาย
4. คุณสมบัติของพนักงานขายที่ประสบความสำเร็จในอาชีพการขาย
5. รายได้และผลประโยชน์เกื้อกูลของผู้ประกอบอาชีพการขาย
6. ตำแหน่งของผู้ประกอบอาชีพการขาย
7. โอกาสก้าวหน้าของผู้ประกอบอาชีพการขาย
8. เทคนิคการสร้างความสำเร็จในอาชีพการขาย

กิจกรรมการเรียนรู้

ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. นักเรียนช่วยกันยกตัวอย่างตำแหน่งทางการขายว่ามีระดับใดบ้าง โดยครูนำแผนภูมิสายการบังคับบัญชาในองค์กรที่เป็นบริษัทการขายมาให้ให้นักศึกษาร่วมกันพิจารณาด้วย
2. ครูและนักเรียนยกตัวอย่างผู้จัดการแผนกขาย ซึ่งยอมรับกันโดยทั่วไปพบว่าการเป็นพนักงานขายที่ดีนั้นจำเป็นต้องมีคุณสมบัติเฉพาะบางประการในงานอาชีพขาย คุณสมบัติและลักษณะที่ดีของพนักงานขายบริษัทหนึ่งย่อมแตกต่างกับคุณลักษณะที่ดีของพนักงานขายอีกบริษัทหนึ่ง ทั้งนี้เนื่องจากลักษณะงานขายหรือชนิดของงานขายแตกต่างกันกับพนักงานที่ประสบความสำเร็จได้ง่ายและได้มากกว่าคนอื่นเพราะมีคุณสมบัติที่ดีประจำตัว เช่น การมีบุคลิกภาพที่ดี มนุษย์สัมพันธ์ดี มีคุณสมบัติที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามเพื่อการฝึกอบรมพนักงานขายให้มีคุณสมบัติที่พึงประสงค์ก็เป็นเรื่องที่ต้องทำเป็นอย่างยิ่งในอาชีพงานขาย



ขั้นสอน

3. นักเรียนแบ่งกลุ่มตามความเหมาะสมกลุ่มละ 5 คน แต่ละกลุ่มประกอบด้วย ผู้ที่เก่ง ปานกลางค่อนข้างเก่ง ปานกลางค่อนข้างอ่อน คละกัน
4. นักเรียนแต่ละคนในกลุ่มร่วมกันศึกษาอภิปรายและเขียนสรุปเนื้อหาจากหัวข้อย่อยดังต่อไปนี้
 1. ความสำคัญของอาชีพการขาย
 2. องค์ประกอบที่สร้างความสำเร็จให้กับอาชีพการขาย
 3. คุณสมบัติของพนักงานขายในฐานะผู้บริหารงานขาย
 4. คุณสมบัติของพนักงานขายที่ประสบความสำเร็จในอาชีพขาย
 5. รายได้และผลประโยชน์เกื้อกูลของผู้ประกอบอาชีพขาย
 6. ตำแหน่งของผู้ประกอบอาชีพขาย
 7. โอกาสก้าวหน้าสำหรับผู้ประกอบอาชีพขาย
 8. เทคนิคการสร้างความสำเร็จในอาชีพการขาย



5. นักเรียนแต่ละคนในกลุ่มหมุนเวียนกันอภิปรายสรุปเนื้อหาที่ได้ศึกษาให้เพื่อนในกลุ่มของตนฟัง และอภิปรายซักถามกันให้เข้าใจทุกคน (ครูสังเกตพฤติกรรมการทำงานกลุ่ม)
6. นักเรียนทำกิจกรรมประสบการณ์การเรียนรู้

ขั้นสรุปและการประยุกต์

7. ทำแบบประเมินผลการเรียนรู้ โดยแยกกันทำเป็นรายบุคคล ตรวจสอบแบบประเมินผล โดยหัวหน้ากลุ่มอื่นๆ แล้วนำคะแนนแต่ละคนในกลุ่มมารวมกันเป็นคะแนนกลุ่ม
8. กลุ่มที่ได้คะแนนเฉลี่ยรวมสูงสุดเป็นกลุ่มที่ได้รับรางวัล และติดประกาศที่บอร์ด
9. ครูและนักเรียนร่วมกันอภิปรายสรุปเนื้อหาทั้งหมดโดยใช้แผ่นใส นักเรียนซักถามข้อสงสัย
10. นักเรียนทำกิจกรรมทักษะโดยหาข้อมูลบริษัทขายตรงแห่งหนึ่ง ในเรื่องตำแหน่งงาน

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
2. บทความ และรูปภาพ
3. กิจกรรมการเรียนรู้
4. Powerpoint

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจสอบแบบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับการประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

นักเรียนหาบทความเกี่ยวกับโอกาสก้าวหน้าสำหรับผู้ประกอบอาชีพขาย



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 17

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขายเบื้องต้น 1

ชื่อหน่วย/เรื่อง เทคโนโลยีกับการขาย

หน่วยที่ 12

สอนครั้งที่ 16

จำนวน 2 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย
2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะรายวิชา

3. แสดงความรู้เกี่ยวกับตนเอง กิจการ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้า คู่แข่งขัน โอกาสและความก้าวหน้าของนักขาย
4. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ

สาระสำคัญ

ในปัจจุบันความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทสำคัญต่อหน่วยงานและองค์กรต่างๆ ดังจะเห็นได้จากการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการดำเนินงานต่างๆ เนื่องจากเล็งเห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับไม่ว่าจะเป็นด้านความสะดวก ความรวดเร็ว ความถูกต้องแม่นยำ และยังเป็นการเพิ่มความปลอดภัยในการจัดเก็บข้อมูล ซึ่งทั้งหมดเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานให้กับหน่วยงานและองค์กรให้ดีขึ้น

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายความสัมพันธ์ของเทคโนโลยีกับธุรกิจได้
2. อธิบายพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ได้
3. บอกเครื่องมือทางเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานขายได้
4. อธิบายกลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ลูกค้าออนไลน์ได้
5. บอกอุปสรรคที่มีผลกระทบต่องานขายในตลาดออนไลน์ได้
6. อธิบายบทบาทของเทคโนโลยีในธุรกิจของงานขายได้
7. บอกรูปแบบธุรกิจในตลาดอิเล็กทรอนิกส์ได้
8. อธิบายระบบสารสนเทศด้านงานขายได้

สาระการเรียนรู้

1. เทคโนโลยีกับธุรกิจ
2. พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce)
3. เครื่องมือทางเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานขาย
4. กลยุทธ์การสร้างสัมพันธ์ลูกค้าออนไลน์ (e-CRM)
5. อุปสรรคที่มีผลกระทบต่องานขายในตลาดออนไลน์
6. บทบาทของเทคโนโลยีในธุรกิจของงานขาย
7. รูปแบบธุรกิจในตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (e-Marketing Business Model)
8. ระบบสารสนเทศด้านงานขาย (Selling Information System)

กิจกรรมการเรียนรู้

ชั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูและนักเรียนร่วมกันอภิปรายแลกเปลี่ยนเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีเป็นไปอย่างรวดเร็ว ทำให้วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์สั้นลง และงบประมาณการวิจัยและพัฒนาอยู่ในระดับที่สูง การปรับปรุงผลิตภัณฑ์และการลอกเลียนแบบจึงมีมากขึ้น การเพิ่มกฎระเบียบควบคุมการผลิตจึงเป็นสิ่งที่ควรนำมาใช้ ผลจากการเปลี่ยนแปลงนั้นจะทำให้เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำคัญในการทำให้อุตสาหกรรมสามารถตอบสนองกับสิ่งที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องระบบคอมพิวเตอร์โปรแกรมใหม่ๆ ที่จะผลิตขึ้นมาเพื่อสนองความต้องการในการเปลี่ยนแปลง

ขั้นสอน

2. ครูอธิบายและยกตัวอย่างรูปแบบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 รูปแบบ และให้นักเรียนนำรูปภาพมาประกอบ ดังนี้
 - ธุรกิจกับธุรกิจ (Business to Business : B2B)
 - ธุรกิจกับผู้บริโภค (Business to Consumer : B2C)
 - ธุรกิจกับรัฐบาล (Business to Government : B2G)
 - ผู้บริโภคกับผู้บริโภค (Consumer to Consumer : C2C)
3. ให้นักเรียนนำรูปภาพต่อไปนี้ มาอภิปรายร่วมกันภายในห้องเรียน
 - เวิลด์ไวด์เว็บ (World Wide Web หรือ WWW หรือ W3)
 - อีเมลล์ (E-mail)
 - เมลลิ่งลิสต์ (Mailing list)
 - เว็บบอร์ด (Web board)
 - โทรศัพท์มือถือ (Mobile Phone)
4. นักเรียนแต่ละคนในกลุ่มหมุนเวียนกันอภิปรายสรุปเนื้อหาที่ได้ศึกษาให้เพื่อนในกลุ่มของตนฟัง และอภิปรายซักถามกันให้เข้าใจทุกคน (ครูสังเกตพฤติกรรมการทำงานกลุ่ม)
5. นักเรียนทำกิจกรรมประสบการณ์การเรียนรู้

ขั้นสรุปและการประยุกต์

6. ทำแบบประเมินผลการเรียนรู้ โดยแยกกันทำเป็นรายบุคคล ตรวจสอบแบบประเมินผล โดยหัวหน้ากลุ่มอื่นๆ แล้วนำคะแนนแต่ละคนในกลุ่มมารวมกันเป็นคะแนนกลุ่ม

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
2. บทความ และรูปภาพ
3. กิจกรรมการเรียนรู้
4. Powerpoint

หลักฐาน

1. ใบเช็คชื่อ
2. ผลงาน
3. แผนการจัดการเรียนรู้

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง
2. ตรวจสอบแบบประเมินผลการเรียนรู้
3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. คำถาม

2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เกณฑ์การประเมินผล

1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ
2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป
4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับการประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

นักเรียนหาบทความ หรือข่าวสารเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่ทำให้การขายหรือการตลาดมีการเปลี่ยนแปลง



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 18

รหัสวิชา 2200-1004 วิชา การขยายเบื้องต้น 1

ขอหน่วย/เรื่อง ทบทวน/สอบปลายภาคเรียน

หน่วยที่ -

สอนครั้งที่ 18

จำนวนชั่วโมง 3 ชม.

สาระสำคัญ

จากการที่นักเรียนได้ศึกษาวิชาการขยาย 1 ซึ่งได้รับความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาสาระสำคัญ และเกิดทักษะซึ่งได้ฝึกปฏิบัติกิจกรรมการเรียนรู้โดยเน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ให้ผู้เรียนฝึกคิด เพื่อให้สอดคล้องกับพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 (แก้ไขปรับปรุงเพิ่มเติม พ.ศ. 2545) และบูรณาการกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง โดยยึดหลักการนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ตามแนวคิดรวมทั้งหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงต่าง ๆ ทั่วไป พร้อมทั้งนำหลักคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้สำเร็จการศึกษา สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา มาประยุกต์ใช้กับกิจกรรมการเรียนรู้ อย่างเหมาะสม

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. นำเรื่องที่ทบทวนตามเนื้อหาวิชาไปใช้ประโยชน์ได้
2. แจกคะแนนระหว่างภาคเรียนให้ผู้เรียน
3. แก้ปัญหาการเรียนของผู้เรียนในรายวิชาการขยาย 1 ได้
4. นักเรียนนำความรู้ที่ศึกษามาไปสอบปลายภาคเรียนได้
5. มีการพัฒนาคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้สำเร็จการศึกษาสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ที่ครูสามารถสังเกตได้ขณะทำการสอนในเรื่อง
 - 5.1 ความมีมนุษยสัมพันธ์
 - 5.2 ความมีวินัย
 - 5.3 ความรับผิดชอบ
 - 5.4 ความซื่อสัตย์สุจริต
 - 5.5 ความเชื่อมั่นในตนเอง
 - 5.6 การประหยัด
 - 5.7 ความสนใจใฝ่รู้
 - 5.8 การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน
 - 5.9 ความรักสามัคคี
 - 5.10 ความกตัญญูกตเวทิตะ

เนื้อหาสาระ

1. ทบทวนเนื้อหาวิชาที่ได้ศึกษามาแบบย่อ
2. รวบรวมคะแนนระหว่างภาคเรียน
3. ปัญหาการเรียนของผู้เรียนในรายวิชาการขยายเบื้องต้น 1
4. สอบปลายภาคเรียน

บันทึกหลังการสอน

ข้อสรุปหลังการสอน

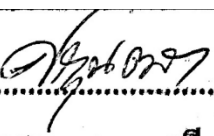
- นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจในการเรียนการสอนดี ในเนื้อหาของหลักการขาย รวมถึงการนำไปใช้ใน ชีวิตประจำวันหรือสาขางานได้อย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพ
- นักศึกษาสามารถใช้ตัวอย่างสถานการณ์ได้เพื่อความเข้าใจและการนำไปใช้ได้จริง
- นักศึกษามีความรู้ที่จะสามารถใช้ทักษะในการคิดวิเคราะห์ถึงจุดการขายได้เป็นอย่างดี

ปัญหา

- นักศึกษาเข้าเรียนสาย และมีการพูดคุยกันเวลาปฏิบัติจริงและทำงาน ทำให้รบกวนผู้อื่น

แนวทางแก้ปัญหา

- อาจารย์ผู้สอนจะทำข้อตกลงกับนักศึกษาใหม่ เพื่อความเป็นอันหนึ่งอันเดียวในการเรียนการสอน

ลงชื่อ..........อาจารย์ประจำวิชา
(นางสาวศกุนตลา มาสีกุล)

ตัวอย่าง
แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล

ลงชื่อ.....ผู้สังเกต
(.....)
...../...../.....

ดีมาก	=	4	(เกณฑ์ระหว่าง 90 - 100%)
ดี	=	3	(เกณฑ์ระหว่าง 70 - 89%)
ปานกลาง	=	2	(เกณฑ์ระหว่าง 50 - 69%)
ปรับปรุง	=	1	(เกณฑ์ต่ำกว่า 50 %)

หมายเหตุ : ใช้แบบประเมินนี้ทุกแผนการจัดการเรียนรู้

..... /

ภาคผนวก ก

ตัวอย่าง

แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม

กลุ่มเชี่ยวชาญที่.....ชั้น/แผนก.....

คำชี้แจง

1. ให้ประธานกลุ่มสังเกตพฤติกรรมสมาชิกในกลุ่มตามที่กำหนด
2. ให้ประธานกลุ่มประเมินและใส่เครื่องหมาย ☒ ลงในช่องที่ตรงกับพฤติกรรมของสมาชิกในกลุ่ม

[illegible]

เกณฑ์การให้คะแนน

ดีมาก = 4 (เกณฑ์ระหว่าง 90 - 100% หรือปฏิบัติบ่อยครั้ง)

ค. = 3 (ในเกณฑ์ระหว่าง 70 - 89% หรือปฏิบัติบางครั้ง)

ปานกลาง = 2 (เกณฑ์ระหว่าง 50 - 69% หรือปฏิบัติครั้งเดียว)

ปรับปรุง = 1 (เกณฑ์ต่ำกว่า 50 % หรือไม่ปฏิบัติเลย)

ลงชื่อ.....ผู้สังเกต

(.....)

.....//.....//.....

ภาคผนวก ง

ตัวอย่าง แบบประเมิน

คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

ชื่อผู้ประเมิน/กลุ่มประเมิน.....

ชื่อกลุ่มรับการประเมิน.....

ประเมินผลครั้งที่..... วันที่ เดือน พ.ศ.

เรื่อง.....

ที่	คุณลักษณะ/พฤติกรรมบ่งชี้	ระดับพฤติกรรม		คะแนนที่ได้
		เกิด = 1	ควรปรับปรุง = 0	
1	ความมีมนุษยสัมพันธ์แสดง: กิริยาท่าทางสุภาพต่อผู้อื่น			
2	ความมีวินัย :ปฏิบัติตามกฎระเบียบ ข้อบังคับ และข้อตกลงต่างๆ ของสถาบันการศึกษา ได้แก่ แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ ข้อบังคับ ตรงต่อเวลา			
3	ความรับผิดชอบ: มีการเตรียมความพร้อมในการเรียน			
4	ความซื่อสัตย์สุจริต :พูดความจริง			
5	ความเชื่อมั่นในตนเอง: กล้าแสดงออกในสิ่งที่ถูกต้อง			
6	การประหยัด: ใช้วัสดุถูกต้องและเหมาะสมกับงาน			
7	ความสนใจใฝ่รู้: มีความกระตือรือร้นในการใฝ่หาความรู้ใหม่			
8	การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน:ไม่เสพสิ่งเสพติด			
9	ความรักสามัคคี: ร่วมมือในการทำงาน			
10	ความกตัญญูกตเวที:มีสัมมาคารวะต่อครู-อาจารย์อย่างสม่ำเสมอ ทั้งต่อหน้าและลับหลัง			

รวมคะแนนที่ได้ทั้งหมด = คะแนน

หมายเหตุ : แบบประเมินนี้ใช้แบบเดียวกันทั้งผู้สอนและประธานกลุ่ม และประเมินคุณลักษณะดังกล่าวตลอดภาคการศึกษา

ภาคผนวก จ

ตัวอย่าง บันทึกหลังการสอน

ผลการใช้แผนการจัดการเรียนรู้

.....

.....

.....

.....

.....

ผลการเรียนของนักเรียน

.....

.....

.....

.....

.....

ผลการสอนของครู

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้บันทึก
(.....)
...../...../.....

หมายเหตุ: บันทึกนี้ใช้บันทึกทุกแผนการจัดการเรียนรู้

ภาคผนวก ฉ

ตัวอย่าง บันทึกหลังการสอน

ชื่อผู้สอน.....รหัส 2200-1004

การขยายเบื้องต้น 1

ภาคเรียนที่.....ปีการศึกษา.....

ห้องเรียน	วัน เดือน ปี	เวลา	บันทึกความคิดเห็น	หมายเหตุ

หมายเหตุ : บันทึกนี้ใช้บันทึกท้ายสุดของทุกแผนการจัดการเรียนรู้

ภาคผนวก ข

ตัวอย่าง

แบบรวมคะแนนการประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม
และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ ตลอดภาคการศึกษา

ชื่อ-สกุล.....รหัสประจำตัว.....
ระดับชั้น.....กลุ่ม.....แผนกวิชา.....

คุณลักษณะอันพึงประสงค์	ครั้งที่ประเมิน																		คะแนนรวม	หารจำนวนครั้งที่ประเมิน	คะแนนที่ได้
	๑	๒	๓	๔	๕	๖	๗	๘	๙	๑๐	๑๑	๑๒	๑๓	๑๔	๑๕	๑๖	๑๗	๑๘			
	คะแนนที่ได้																				
๑. ความมีมนุษยสัมพันธ์																					
๒. ความมีวินัย																					
๓. ความรับผิดชอบ																					
๔. ความซื่อสัตย์สุจริต																					
๕. ความเชื่อมั่นในตนเอง																					
๖. การประหยัด																					
๗. ความสนใจใฝ่รู้																					
๘. การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน																					
๙. ความรักสามัคคี																					
๑๐. ความกตัญญูทวดเวที																					

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน
(.....)
...../...../.....

หมายเหตุ : แบบรวมคะแนนนี้ใช้แบบเดียวกันทั้งผู้สอนและประธานกลุ่ม

ภาคผนวก ซ

ตัวอย่าง

แบบสรุปผลการประเมิน

คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

ภาคเรียนที่.....ปีการศึกษา.....

[illegible]

ตัวอย่าง
แบบสรุปผลการประเมินพฤติกรรมในการนำเสนอหรือสาธิตสินค้า

พฤติกรรม ชื่อ-สกุล	บุคลิก การแต่งกาย	มารยาทใน การพูด	การใช้ ภาษา	วิธีการ นำเสนอ	เนื้อหาที่ นำเสนอ	รวม
	10	10	10	10	10	50
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

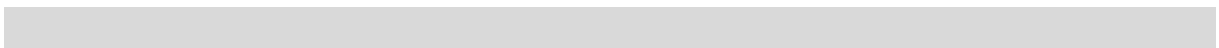
.....

เกณฑ์ผ่าน 25 คะแนน

เกณฑ์การสังเกต

- บุคลิก การแต่งกาย : มีความเชื่อมั่นในตนเอง แต่งกายสะอาด ถูกระเบียบ เสื้อไม่หลดลุ่ย ลอยชาย
- มารยาทในการพูด : มองหน้าและสบตาผู้ฟัง ไม่เหินบ่นแถม เสียตีสื่ออื่น
- การใช้ภาษา : ชัดเจน ตามหลักภาษา ตัว ร ล คำควบกล้ำ ถ้อยคำข้อความสุภาพ
- วิธีการนำเสนอ : น่าสนใจหลากหลาย เช่น ใช้แผ่นใส รูปภาพ ตั้งคำถาม เล่นเกม ไม่เียนเยื้อ
- เนื้อหาที่นำเสนอ : มีสาระสำคัญ ตรงกับหัวข้อเรื่อง ใช้เวลาตามที่กำหนด

ลงชื่อ.....ผู้สังเกต
(.....)
...../...../.....



แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม และลักษณะอันพึงประสงค์

ชื่อผู้ประเมิน/กลุ่มประเมิน.....

ชื่อกลุ่มรับการประเมิน.....

ประเมินผลครั้งที่..... วันที่ เดือน พ.ศ.

เรื่อง.....

ที่	คุณลักษณะ/พฤติกรรมบ่งชี้	ระดับพฤติกรรม		คะแนนที่ได้
		ใช้ได้ = 1	ควรปรับปรุง = 0	
1	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ๑ แสดงกิริยาท่าทางสุภาพต่อผู้อื่น ๒ ให้ความร่วมมือกับผู้อื่น			
2	ความมีวินัย ๑ ปฏิบัติตามกฎระเบียบ ข้อบังคับ และข้อตกลงต่างๆ ของวิทยาลัย ได้แก่ แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ และข้อบังคับตรงต่อเวลา			
3	ความรับผิดชอบ ๑ มีการเตรียมความพร้อมในการเรียนและการปฏิบัติงาน ๒ ปฏิบัติงานด้วยความตั้งใจมีความเพียรพยายามในการเรียนและการปฏิบัติงาน			
4	ความเชื่อมั่นในตนเอง ๑ กล้าแสดงความคิดเห็นอย่างมีเหตุผล			
5	ความสนใจใฝ่รู้ ๑ ซักถามปัญหาข้อสงสัย			
6	ความรักสามัคคี ๑ ร่วมมือในการทำงาน			
7	ความกตัญญูกตเวที ๑ มีสัมมาคารวะต่อครู-อาจารย์อย่างสม่ำเสมอ ทั้งต่อหน้าและลับหลัง			

รวมคะแนนที่ได้ทั้งหมด = คะแนน

หมายเหตุ : แบบประเมินนี้ใช้แบบเดียวกันทั้งผู้สอนและประธานกลุ่ม และประเมินคุณลักษณะดังกล่าวตลอดภาคการศึกษา