



หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต  
สาขาวิชาการตลาด  
(หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560)

คณะบริหารธุรกิจ  
มหาวิทยาลัยพายัพ

|                                                                                                                           | หน้า |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป                                                                                                    | 1    |
| หมวดที่ 2 ข้อมูลเฉพาะของหลักสูตร                                                                                          | 8    |
| หมวดที่ 3 ระบบการจัดการศึกษา การดำเนินการ และโครงสร้างของหลักสูตร                                                         | 11   |
| หมวดที่ 4 ผลการเรียนรู้ กลยุทธ์การสอนและการประเมินผล                                                                      | 26   |
| หมวดที่ 5 หลักเกณฑ์ในการประเมินผลนักศึกษา                                                                                 | 36   |
| หมวดที่ 6 การพัฒนาคณาจารย์                                                                                                | 39   |
| หมวดที่ 7 การประกันคุณภาพหลักสูตร                                                                                         | 40   |
| หมวดที่ 8 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของหลักสูตร                                                                    | 46   |
| รายละเอียดการปรับปรุงแก้ไขหลักสูตร ตารางเปรียบเทียบหลักสูตรเดิมและหลักสูตรปรับปรุง))                                      | 48   |
| ภาคผนวก                                                                                                                   | 87   |
| ภาคผนวก ก ประกาศมหาวิทยาลัยพายัพ หลักเกณฑ์การเทียบโอนผลการเรียน<br>ระดับปริญญาตรี พุทธศักราช 2557                         | 88   |
| ภาคผนวก ข คำอธิบายรายวิชา                                                                                                 | 94   |
| ภาคผนวก ค ผลงานทางวิชาการ การค้นคว้า วิจัย หรือการแต่งตำรา รวมทั้งภาระ<br>การสอนอาจารย์ประจำหลักสูตรสาขาวิชาการตลาด       | 112  |
| ภาคผนวก ง ประกาศมหาวิทยาลัยพายัพ เรื่อง ให้ใช้ระบบและกลไกในการบริหาร<br>หลักสูตร พ.ศ. 2557                                | 115  |
| ภาคผนวก จ ระเบียบมหาวิทยาลัยพายัพ ว่าด้วยกระบวนการพิจารณาความ<br>ประพฤติและวินัยนักศึกษาเกี่ยวกับการสอบ พ.ศ. 2547         | 123  |
| ภาคผนวก ฉ รายชื่อฐานข้อมูล รายชื่อหนังสือ วารสาร หนังสือพิมพ์ และ<br>โสตทัศนวัสดุของห้องสมุดกลางมีให้บริการ               | 129  |
| ภาคผนวก ช คำสั่งมหาวิทยาลัยพายัพ ที่ 369/2558 เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการ<br>พัฒนาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิตสาขาวิชาการตลาด | 134  |
| ภาคผนวก ซ รายงานการประชุมคณะกรรมการพัฒนาหลักสูตรบริหารธุรกิจ<br>สาขาวิชาการตลาด                                           | 136  |

รายละเอียดของหลักสูตร  
หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต  
สาขาวิชาการตลาด  
(หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560)

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา

มหาวิทยาลัยพายัพ

สาขาวิชา/ วิทยาลัย/ คณะ

สาขาวิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ

### หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

**1. รหัสและชื่อหลักสูตร**

รหัสหลักสูตร 25490531105853

ภาษาไทย: หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด

ภาษาอังกฤษ: BACHELOR OF BUSINESS ADMINISTRATION PROGRAM IN MARKETING

**2. ชื่อปริญญาและสาขาวิชา**

ชื่อเต็ม (ไทย): บริหารธุรกิจบัณฑิต (การตลาด)

ชื่อย่อ (ไทย): บธ.บ. (การตลาด)

ชื่อเต็ม (อังกฤษ): Bachelor of Business Administration (Marketing)

ชื่อย่อ (อังกฤษ): B.B.A. (Marketing)

**3. วิชาเอกหรือความเชี่ยวชาญเฉพาะของหลักสูตร**

☒ ไม่มี

☐ มี โปรดระบุ

**4. จำนวนหน่วยกิตที่เรียนตลอดหลักสูตร**

จำนวนหน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตรไม่น้อยกว่า 136 หน่วยกิต

**5. รูปแบบของหลักสูตร**

**5.1 รูปแบบ**

☒ หลักสูตรปริญญาตรี (4 ปี)

☐ หลักสูตรปริญญาตรี (5 ปี)

☐ หลักสูตรปริญญาตรี (6 ปี)

☐ อื่นๆ (ระบุ)

## 5.2 ประเภทของหลักสูตร

- ☒ หลักสูตรปริญญาตรีทางวิชาการ
- ☒ ปริญญาตรีทางวิชาการ
- ☐ ปริญญาตรีแบบก้าวน้ำทางวิชาการ
- ☐ หลักสูตรปริญญาตรีทางวิชาชีพ
- ☐ ปริญญาตรีทางวิชาชีพ
- ☐ ปริญญาตรีแบบก้าวน้ำทางวิชาชีพ
- ☐ หลักสูตรปริญญาตรีทางปฏิบัติการ
- ☐ ปริญญาตรีทางปฏิบัติการ
- ☐ ปริญญาตรีแบบก้าวน้ำทางปฏิบัติการ

## 5.3 ภาษาที่ใช้

- ☒ หลักสูตรจัดการศึกษาเป็นภาษาไทย
- ☐ หลักสูตรจัดการศึกษาเป็นภาษาต่างประเทศ (ระบุภาษา)
- ☐ หลักสูตรจัดการศึกษาเป็นภาษาไทยและภาษาต่างประเทศ (ระบุภาษา)

## 5.4 การรับเข้าศึกษา

- ☐ รับเฉพาะนักศึกษาไทย
- ☐ รับเฉพาะนักศึกษาต่างชาติ
- ☒ รับนักศึกษาไทยและหรือนักศึกษาต่างประเทศที่สามารถใช้ภาษาไทยได้เป็นอย่างดี
- ☐ อื่นๆ

## 5.5 ความร่วมมือกับสถาบันอื่น

- ☒ เป็นหลักสูตรของสถาบันโดยเฉพาะ
- ☐ เป็นหลักสูตรที่ได้รับความร่วมมือสนับสนุนจากสถาบันอื่น
- ชื่อสถาบัน
- รูปแบบของความร่วมมือสนับสนุน
- ☐ เป็นหลักสูตรร่วมกับสถาบันอื่น
- ชื่อสถาบัน                      ประเทศ
- รูปแบบของการร่วม
- ☐ ร่วมมือกัน โดยสถาบันฯ เป็นผู้ให้ปริญญา
- ☐ ร่วมมือกัน โดยสถาบันฯอื่น เป็นผู้ให้ปริญญา
- ☐ ร่วมมือกัน โดยผู้ศึกษาอาจได้รับปริญญาจากสองสถาบัน (หรือมากกว่า 2 สถาบัน)

## 5.6 การให้ปริญญาแก่ผู้สำเร็จการศึกษา

- ☒ ให้ปริญญาเพียงสาขาวิชาเดียว
- ☐ ให้ปริญญามากกว่า 1 สาขาวิชา (เช่น ทวิปริญญา) (ระบุ)
- ☐ อื่นๆ (ระบุ)

#### 6. สถานภาพของหลักสูตรและการพิจารณาอนุมัติ/เห็นชอบหลักสูตร

- ☒ เป็นหลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560  
ปรับปรุงมาจากหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด  
(หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ.2555)
- ☒ กำหนดเปิดสอน ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2560
- ☒ ได้พิจารณากลับกรองโดยคณะกรรมการกลั่นกรองหลักสูตรของฝ่ายวิชาการ  
เมื่อวันที่ 16 เดือน มีนาคม พ.ศ. 2559
- ☒ ได้พิจารณากลับกรองโดยคณะกรรมการพัฒนาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต  
สาขาวิชาการตลาด เมื่อวันที่ 25 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2559
- ☒ ได้พิจารณากลับกรองโดยคณะกรรมการวิชาการ ในคราวประชุมครั้งที่  
ครั้งที่ 6/2559 เมื่อวันที่ 2 เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2559
- ☒ ได้พิจารณากลับกรองโดยคณะกรรมการวิชาการสภามหาวิทยาลัยพายัพ  
ครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 22 เดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2559
- ☒ ได้รับอนุมัติ/เห็นชอบหลักสูตรจากสภามหาวิทยาลัยพายัพ ในคราวประชุม  
สมัยสามัญ ครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 27 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2560

#### 7. ความพร้อมในการเผยแพร่หลักสูตรที่มีคุณภาพและมาตรฐาน

หลักสูตรมีความพร้อมในการเผยแพร่หลักสูตรที่มีคุณภาพและมาตรฐานตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิ  
ระดับอุดมศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2552 ในปีการศึกษา 2562

#### 8. อาชีพที่สามารถประกอบได้หลังสำเร็จการศึกษา

1. พนักงาน/เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย
2. พนักงาน/เจ้าหน้าที่การตลาดองค์กรในภาครัฐและเอกชน
3. พนักงาน/เจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์
4. อาจารย์/นักวิชาการ ด้านการตลาด
5. ผู้ประกอบการ/เจ้าของธุรกิจส่วนตัว

### 9. ชื่อ เลขประจำตัวบัตรประชาชน ตำแหน่ง และคุณวุฒิการศึกษาของอาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

| ลำดับ | ชื่อ - สกุล                     | เลขประจำตัวบัตรประชาชน /Passport ID | ตำแหน่งทางวิชาการ | คุณวุฒิ<br>ที่สำเร็จ | สาขาวิชา     | สถาบัน<br>ที่สำเร็จการศึกษา         | ปี<br>พ.ศ. |
|-------|---------------------------------|-------------------------------------|-------------------|----------------------|--------------|-------------------------------------|------------|
| 1     | นางสาวศรีสุดา<br>แช่ลี*         | 3-5099-0040x-xx-x                   | อาจารย์           | EdD.                 | -            | University of<br>Tasmania,Australia | 2549       |
|       |                                 |                                     |                   | พณ.ม.                | บริหารธุรกิจ | มหาวิทยาลัย<br>ธรรมศาสตร์           | 2530       |
|       |                                 |                                     |                   | บธ.บ.                | การตลาด      | วิทยาลัยเกริก                       | 2522       |
| 2     | นางสาวหทัยรัตน์<br>บุญมี*       | 3-5401-0021x-xx-x                   | อาจารย์           | บธ.ม.                | การตลาด      | มหาวิทยาลัยพายัพ                    | 2536       |
|       |                                 |                                     |                   | บธ.บ.                | การเลขานุการ | มหาวิทยาลัยพายัพ                    | 2529       |
| 3     | นางดารัสศิริ<br>ศิลปวัฒนานันท์* | 3-5001-0018x-xx-x                   | อาจารย์           | บธ.ม.                | บริหารธุรกิจ | มหาวิทยาลัยแม่โจ้                   | 2536       |
|       |                                 |                                     |                   | ศศ.บ.                | ภาษาอังกฤษ   | มหาวิทยาลัย<br>เชียงใหม่            | 2529       |
| 4     | นางศิริพร<br>วิชญุมหิมาชัย*     | 3-5499-0016x-xx-x                   | อาจารย์           | บธ.ม.                | บริหารธุรกิจ | มหาวิทยาลัยพายัพ                    | 2539       |
|       |                                 |                                     |                   | นศ.บ.                | นิเทศศาสตร์  | มหาวิทยาลัย<br>สุโขทัยธรรมาราช      | 2534       |
|       |                                 |                                     |                   | บธ.บ.                | การเลขานุการ | มหาวิทยาลัยพายัพ                    | 2528       |
| 5     | นายฉัตรชัย<br>สุพรรณบรรจง*      | 0119-5099-3x-xx-x                   | อาจารย์           | บธ.ม.                | บริหารธุรกิจ | มหาวิทยาลัยพายัพ                    | 2545       |
|       |                                 |                                     |                   | บธ.บ.                | การตลาด      | มหาวิทยาลัยพายัพ                    | 2542       |

### 10. สถานที่จัดการเรียนการสอน

มหาวิทยาลัยพายัพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

### 11. สถานการณ์ภายนอก หรือการพัฒนาที่จำเป็นต้องนำมาพิจารณาในการวางแผนหลักสูตร

#### 11.1 สถานการณ์หรือการพัฒนาทางเศรษฐกิจ

การตลาดในยุคศตวรรษที่ 21 มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจส่งผลให้การดำเนินงานขององค์กรระบบเศรษฐกิจได้กลายเป็น “ระบบเศรษฐกิจโลก” โดยภูมิภาคต่างๆ ได้มีการรวมกลุ่มทางการค้า ทำให้เกิดการค้าเสรี ความร่วมมือ และอำนาจต่อรองกับภูมิภาคอื่น ซึ่งภาคธุรกิจเริ่มตระหนักถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น จึงนำมาสู่กระบวนการตัดสินใจในการดำเนินธุรกรรมทางเศรษฐกิจใหม่ โดยอาศัยแนวคิดด้านการตลาดเป็นตัวขับเคลื่อนในการพัฒนาสินค้าและบริการ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก

#### 11.2 สถานการณ์หรือการพัฒนาทางสังคมและวัฒนธรรม

การเปลี่ยนแปลงทางสังคม วัฒนธรรม และเทคโนโลยีในระดับนานาชาติมีอิทธิพลต่อการรับรู้และทัศนคติของผู้บริโภค ส่งผลให้ผู้บริโภคมีทางเลือกที่หลากหลาย นักการตลาดจึงต้องมีความคิดเชิงวิเคราะห์ (Critical Thinking) สร้างสรรค์สินค้าและบริการ (Creativity) และการสื่อสารด้วยวิธีการต่างๆ (Communication) รวมทั้งต้องสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ (Collaboration) เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป และทราบถึงแนวทางการกำหนดกรอบการแสดงออกถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค องค์กรธุรกิจจึงจำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนให้มีความรู้ทางด้านการตลาด และเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อกำหนดกลยุทธ์การตลาดให้สามารถตอบสนองความต้องการ

ในวัฒนธรรม ที่มีความแตกต่าง เพื่อนำไปบูรณาการ และสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ

## **12. ผลกระทบจาก ข้อ 11 ต่อการพัฒนาหลักสูตรและความเกี่ยวข้องกับพันธกิจของสถาบัน**

### **12.1 การพัฒนาหลักสูตร**

ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม ระดับโลก สาขาวิชา การตลาดจำเป็นต้องได้รับการปรับปรุงหลักสูตรให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป โดยมุ่งเน้นการพัฒนาบัณฑิตให้มีคุณลักษณะอันพึงประสงค์ ตรงตามความต้องการของสังคม สถาบันการศึกษา ซึ่งมีหน้าที่หลักในการผลิตบัณฑิตให้มีความรู้ด้านวิชาการและวิชาชีพ รวมถึงคุณสมบัติที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินชีวิตในสังคมได้อย่างมีประสิทธิภาพ การพัฒนาหลักสูตรในครั้งนี้นำมาเน้นให้นักศึกษามีความรู้ และทักษะด้านบริหารธุรกิจและด้านการตลาด มีความเข้าใจและสามารถปรับตัวในสถานการณ์ปัจจุบัน มีคุณธรรม จริยธรรมในวิชาชีพและความรับผิดชอบต่อสังคมโดยรวม ทำงานร่วมกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี สามารถนำทักษะ และความรู้ด้านการตลาดไปใช้ในการทำงานอย่างมืออาชีพ เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ และแก้ไขปัญหาทางการตลาดได้อย่างเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ โดยการผลิตบุคลากรทางการตลาด ที่พร้อมจะปฏิบัติงานในองค์กรทางธุรกิจ องค์กรภาครัฐและเอกชนในระดับประเทศและนานาชาติ

### **12.2 ความเกี่ยวข้องกับพันธกิจของสถาบัน**

สาขาวิชาการตลาด ได้ทำการปรับปรุงหลักสูตรให้สอดคล้องกับพันธกิจของมหาวิทยาลัย โดยผลิตบัณฑิตที่มีคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามอัตลักษณ์ของมหาวิทยาลัยพายัพ คือ คุณธรรมนำใจ รับผิดชอบต่อสังคม วิชาการก้าวหน้า พัฒนาสู่สากล โดยยึดมั่นใน “สัจจะ-บริการ” อันเป็นปณิธานของมหาวิทยาลัย

## **13. ความสัมพันธ์กับหลักสูตรอื่นที่เปิดสอนในคณะ/ภาควิชาอื่นของสถาบัน**

การบริหารจัดการหลักสูตร ดำเนินการโดยคณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตร

และมีบางรายวิชาที่มีการบริหารจัดการร่วมกับสาขาวิชาอื่น ในการจัดการเรียนการสอนดังนี้

### 13.1 รายวิชาในหลักสูตร ที่เปิดสอนโดยคณะ/สาขาวิชา/หลักสูตรอื่น

ก) หมวดวิชาศึกษาทั่วไป จัดการเรียนการสอนโดยสำนักศึกษาทั่วไป

ข) กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ

| ลำดับ | ชื่อรายวิชา                                       | คณะ/สาขาวิชา/กลุ่มวิชา/หน่วยงาน<br>ที่รับผิดชอบ |
|-------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| 1.    | กม. 102 กฎหมายธุรกิจ                              | คณะนิติศาสตร์                                   |
| 2.    | บช. 111 การบัญชีสำหรับธุรกิจ                      | คณะบัญชี การเงินและการธนาคาร                    |
| 3.    | กง. 209 การเงินธุรกิจ                             | คณะบัญชี การเงินและการธนาคาร                    |
| 4.    | บช. 319 การบัญชีเพื่อการจัดการ                    | คณะบัญชี การเงินและการธนาคาร                    |
| 5.    | ศศ. 203 เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ                         | คณะเศรษฐศาสตร์                                  |
| 6.    | บธ. 101 องค์การและการจัดการ                       | คณะบริหารธุรกิจ                                 |
| 7.    | บธ. 102 หลักการตลาด                               | คณะบริหารธุรกิจ                                 |
| 8.    | บธ. 200 สถิติธุรกิจ                               | คณะบริหารธุรกิจ                                 |
| 9.    | บธ. 201 การจัดการการผลิตและการดำเนินงาน           | คณะบริหารธุรกิจ                                 |
| 10.   | บธ. 202 การภาษีอากรธุรกิจ                         | คณะบริหารธุรกิจ                                 |
| 11.   | บธ. 301 จริยธรรมธุรกิจและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน | คณะบริหารธุรกิจ                                 |
| 12.   | บธ. 401 การจัดการเชิงกลยุทธ์                      | คณะบริหารธุรกิจ                                 |

ค) กลุ่มวิชาเอกบังคับ

ไม่มี

ง) กลุ่มวิชาเอกเลือก

| ลำดับ | ชื่อรายวิชา                                | คณะ/สาขาวิชา/กลุ่มวิชา/หน่วยงาน<br>ที่รับผิดชอบ |
|-------|--------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| 1.    | กจ. 203 การบริหารทรัพยากรมนุษย์            | สาขาวิชาการจัดการ                               |
| 2.    | กจ. 311 ภาวะผู้นำ                          | สาขาวิชาการจัดการ                               |
| 3.    | กจ. 324 โลจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทาน    | สาขาวิชาการจัดการ                               |
| 4.    | กจ. 334 การจัดการข้ามวัฒนธรรม              | สาขาวิชาการจัดการ                               |
| 5.    | กจ. 432 กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง            | สาขาวิชาการจัดการ                               |
| 6.    | บม. 318 มนุษยสัมพันธ์และการบริหารทีมงาน    | สาขาวิชาการจัดการ                               |
| 7.    | บม. 341 คุณภาพชีวิตในการทำงาน              | สาขาวิชาการจัดการ                               |
| 8.    | รท. 212 จิตวิทยาบริการและการพัฒนาบุคลิกภาพ | สาขาวิชาการจัดการโรงแรมและการท่องเที่ยว         |

### 13.2 กลุ่มวิชา/รายวิชาในหลักสูตรที่เปิดสอนให้สาขาวิชา/หลักสูตรอื่นต้องมาเรียน

ก) กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ

ไม่มี

## ข) กลุ่มวิชาเอกเลือก

| ลำดับ | ชื่อรายวิชา                                 | คณะ/สาขาวิชา/กลุ่มวิชา/หน่วยงาน<br>ที่มาเรียน |
|-------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| 1.    | กต. 211 พฤติกรรมผู้บริโภค                   | สาขาวิชาการจัดการ                             |
| 2.    | กต. 317 เทคนิคการขายแบบมืออาชีพ             | สาขาการเงินและการธนาคาร                       |
| 3.    | กต. 314 การสื่อสารทางการตลาด<br>แบบบูรณาการ | สาขาวิชาการจัดการ                             |
| 4.    | กต. 326 การตลาดดิจิทัล                      | สาขาวิชาการจัดการโรงแรม<br>และการท่องเที่ยว   |
| 5.    | กต. 328 การตลาดโลก                          | สาขาวิชาการจัดการ                             |
| 6.    | กต. 434 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า         | สาขาวิชาการจัดการโรงแรม<br>และการท่องเที่ยว   |

## 13.3 การบริหารจัดการ

อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตรติดต่อกับผู้ประสานงานและ/หรืออาจารย์ผู้สอนในหมวดวิชาศึกษาทั่วไป กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ กลุ่มวิชาเอกบังคับ และกลุ่มวิชาเอกเลือก เพื่อวางแผนและจัดแผนการศึกษา  
ร่วมกัน ทั้งนี้เพื่อให้แผนการศึกษามีความเหมาะสมกับกลุ่มผู้เรียน และมีการจัดเรียงลำดับของรายวิชา  
ที่เรียนอย่างเหมาะสม โดยก่อนเปิดภาคการศึกษาอาจารย์ผู้สอนในรายวิชาต่าง ๆ จะต้องรับผิดชอบ  
จัดทำรายละเอียดของรายวิชา (มคอ. 3 / มคอ. 4) โดยเลือกใช้กลยุทธ์การสอน วิธีการวัดและการ  
ประเมินที่สอดคล้องกับผลการเรียนรู้ของรายวิชา และเมื่อสิ้นสุดภาคการศึกษาและต้องจัดทำรายงาน  
ผลการดำเนินการของรายวิชา (มคอ. 5 / มคอ. 6 ) ให้แก่สาขาวิชาต้นสังกัดของนักศึกษาได้รับทราบ  
ข้อมูล

## หมวดที่ 2 ข้อมูลเฉพาะของหลักสูตร

## 1. ปรัชญา ความสำคัญ และวัตถุประสงค์ของหลักสูตร

### 1.1 ปรัชญา และความสำคัญของหลักสูตร

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด มุ่งผลิตบัณฑิตที่มีความรู้ความเข้าใจในศาสตร์ทางการตลาด สามารถใช้ความรู้ในการวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาทางการตลาด มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ กำหนดกลยุทธ์การตลาด และสามารถบูรณาการความรู้ทางการตลาด เพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันทางธุรกิจ รวมทั้งการแสดงความรับผิดชอบต่อธุรกิจที่มีต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม สามารถเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนสามารถปรับตัวและทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ ในความหลากหลายทางวัฒนธรรม

### 1.2 วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- ☒ สัมพันธ์สอดคล้องกับแผนพัฒนาการอุดมศึกษาของชาติ
- ☒ สอดคล้องกับปรัชญาการอุดมศึกษา
- ☒ สอดคล้องกับปรัชญาของมหาวิทยาลัยพายัพ
- ☒ สอดคล้องกับมาตรฐานวิชาการ สาขาวิชาการตลาด
- ☐ สอดคล้องกับมาตรฐานวิชาชีพ
- ☒ เน้นการผลิตบัณฑิตให้มีคุณลักษณะ ดังนี้

1. มีความรู้ความเข้าใจในวิชาชีพการตลาด และสามารถประยุกต์ บูรณาการ ศาสตร์ทางด้านวิชาการตลาดให้เกิดประโยชน์ต่อตนเอง สังคม และประเทศชาติ ตลอดจนประชาคมโลก ให้สมกับการเป็นนักการตลาดมืออาชีพ และมีความพร้อมในการทำงาน
2. มีความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม มีคุณธรรม จริยธรรม พร้อมด้วยจรรยาบรรณในวิชาชีพของนักการตลาด
3. มีความรู้ ความสามารถในการวิจัย การคิดในเชิงวิเคราะห์ และแก้ไขปัญหาทางด้านบริหารธุรกิจ และการตลาด อย่างสร้างสรรค์ และมีเหตุผล ภายใต้สภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง
4. มีความสามารถในการสื่อสาร สืบค้นข้อมูลเพื่อเป็นเครื่องมือ ในการแสวงหาความรู้ด้วยตนเอง และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างดี
5. มีความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับ ความหลากหลายทางวัฒนธรรม และปรับตัวเข้าสู่สังคมในฐานะเป็นพลเมืองโลก

## 2. แผนพัฒนาปรับปรุง

| แผนการพัฒนา/เปลี่ยนแปลง      | กลยุทธ์                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | หลักฐาน/ตัวบ่งชี้                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ด้านมาตรฐานหลักสูตร          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทบทวนเนื้อหาหลักสูตร การเรียนการสอน ศึกษาศาสนการณ์และปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งเกณฑ์มาตรฐานหลักสูตร เพื่อนำมาปรับปรุงหลักสูตรและการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพ</li> <li>- ติดตามผลการนำหลักสูตรไปใช้</li> <li>- การทบทวนและปรับปรุงหลักสูตรเป็นระยะ ๆ ทุก 5 ปี</li> <li>- เชิญผู้ทรงคุณวุฒิจากภายนอกเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาหลักสูตร</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- รายงานผลการดำเนินการของหลักสูตร (มคอ.7)</li> <li>- รายงานการประชุมคณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตร</li> <li>- รายงานการประชุมคณะกรรมการกำกับมาตรฐานวิชาการ</li> <li>- ความพึงพอใจของบัณฑิตที่มีต่อการเรียนการสอนในหลักสูตร</li> <li>- ความพึงพอใจของผู้ใช้บัณฑิต</li> <li>- รายงานการประชุมคณะกรรมการพัฒนาหลักสูตร</li> </ul> |
| ด้านการเรียนการสอน           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทบทวนเนื้อหาของรายวิชา วิธีการสอนและการประเมินผลเพื่อนำมาปรับปรุงการสอนให้มีประสิทธิภาพ</li> <li>- จัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อพัฒนาการเรียนการสอน</li> </ul>                                                                                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- รายงานผลการดำเนินการของรายวิชา (มคอ.5 / มคอ.6)</li> <li>- ผลการประเมินผลการเรียนการสอน และกิจกรรมที่จัดให้นักศึกษา</li> </ul>                                                                                                                                                                                              |
| ด้านการวิจัย                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- กำหนดให้มีการพัฒนางานวิจัยที่สอดคล้องกับหลักสูตร</li> <li>- มีการบูรณาการงานวิจัยกับการเรียนการสอน</li> <li>- มีการนำผลการวิจัยมาประกอบการปรับปรุง เนื้อหารายวิชาในหลักสูตร</li> </ul>                                                                                                                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีผลงานวิจัยที่สอดคล้องกับหลักสูตรอย่างน้อย 1 เรื่องต่อปีการศึกษา</li> <li>- มีการวิจัยกับการเรียนการสอนในหลักสูตรอย่างน้อย 1 รายวิชาต่อปีการศึกษา</li> </ul>                                                                                                                                                              |
| ด้านการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม | <ul style="list-style-type: none"> <li>- กำหนดให้มีการจัดกิจกรรมเพื่อการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม และภูมิปัญญาท้องถิ่น</li> <li>- จัดกิจกรรมส่งเสริมให้นักศึกษามีส่วนร่วมในการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม</li> </ul>                                                                                                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนโครงการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่น อย่างน้อย 1 โครงการ</li> <li>- จัดโครงการ/กิจกรรมส่งเสริมให้นักศึกษาเข้าร่วมกิจกรรมด้านการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรมอย่างน้อย 1 โครงการ/กิจกรรม/ปีการศึกษา</li> </ul>                                                                                                     |
| ด้านการบริการวิชาการสู่สังคม | <ul style="list-style-type: none"> <li>- กำหนดกิจกรรมการบริการวิชาการสู่องค์กร ชุมชน หรือท้องถิ่น พัฒนาแก้ไขปัญหาร่วมกับชุมชน</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนกิจกรรมการบริการวิชาการสู่องค์กร ชุมชน หรือท้องถิ่น อย่างน้อย 1 โครงการ/กิจกรรม/ปีการศึกษา</li> <li>- มีการบูรณาการด้านบริการวิชาการสู่สังคมกับการเรียนการสอนในหลักสูตร อย่างน้อย 1 รายวิชาต่อปีการศึกษา</li> </ul>                                                                                                   |

| แผนการพัฒนา/เปลี่ยนแปลง | กลยุทธ์                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | หลักฐาน/ตัวบ่งชี้                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ด้านการพัฒนาบุคลากร     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- อาจารย์ทุกคนต้องเข้าสัมมนา/อบรมเกี่ยวกับเทคนิคการสอนรูปแบบต่าง ๆ และ/หรือความรู้ทางด้านวิชาชีพ</li> <li>- พัฒนาทักษะอาจารย์ในการจัดการเรียนรู้และการประเมินผลการเรียนรู้</li> </ul>                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- คณาจารย์เข้าร่วมการสัมมนา/อบรมต่อคนตามเกณฑ์ที่มหาวิทยาลัยกำหนด</li> <li>- คณาจารย์ทุกคนมีส่วนร่วมในกิจกรรมการเพิ่มพูน การจัดการเรียนรู้และการประเมินผลการเรียนรู้</li> </ul>                                                                                                                                                                |
| ด้านกิจกรรมนักศึกษา     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- กำหนดให้จัดกิจกรรมพัฒนาองค์ความรู้ทักษะการเรียนรู้ทางวิชาการใหม่ ๆ ให้นักศึกษา</li> <li>- กำหนดให้จัดกิจกรรมจิตอาสาเพื่อพัฒนาชุมชน รักษาสิ่งแวดล้อม กิจกรรมส่งเสริมสุขภาพ กิจกรรมเสริมสร้างคุณธรรมและจริยธรรม ตลอดจนพัฒนาทักษะ ชีวิตความเป็นผู้นำ และการทำงานเป็นทีม</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนกิจกรรมเพื่อพัฒนาองค์ความรู้ และทักษะใหม่ ๆ อย่างน้อย 1 กิจกรรม/ปีการศึกษา</li> <li>- จำนวนกิจกรรมจิตอาสาเพื่อพัฒนาชุมชน และ/หรือรักษาสิ่งแวดล้อม อย่างน้อย 1 กิจกรรม/ปีการศึกษา</li> <li>- จำนวนกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพ กิจกรรมเสริมสร้างคุณธรรมและจริยธรรมตลอดจนพัฒนาทักษะ ชีวิตความเป็นผู้นำอย่างน้อย 1 กิจกรรม/ปีการศึกษา</li> </ul> |

### หมวดที่ 3 ระบบการจัดการศึกษา การดำเนินการ และโครงสร้างของหลักสูตร

#### 1. ระบบการจัดการศึกษา

##### 1.1 ระบบ

มหาวิทยาลัยพายัพจัดการศึกษาในระบบการศึกษา เป็นระบบการศึกษาแบบทวิภาค โดยหนึ่งปีการศึกษามีภาคการศึกษาบังคับ 2 ภาค คือ ภาคการศึกษาที่ 1 และภาคการศึกษาที่ 2 หนึ่งภาคการศึกษามีระยะเวลาการศึกษาไม่น้อยกว่า 15 สัปดาห์

##### 1.2 การจัดการศึกษาภาคฤดูร้อน

ภาคฤดูร้อนซึ่งเป็นภาคการศึกษาไม่บังคับ มีระยะเวลาศึกษาไม่น้อยกว่า 5 สัปดาห์ แต่เพิ่มชั่วโมงให้เท่ากับภาคการศึกษาปกติ

- ☐ มีภาคฤดูร้อน จำนวน          ภาค
- ☒ ไม่มีภาคฤดูร้อน แต่อาจจัดให้มีการเรียนการสอนตามความจำเป็น
- ☐ ไม่มีภาคฤดูร้อน

##### 1.3 การเทียบเคียงหน่วยกิตในระบบทวิภาค

ไม่มีการจัดการศึกษาระบบอื่น นอกเหนือจากระบบทวิภาค

#### 2. การดำเนินการหลักสูตร

##### 2.1 วัน – เวลาในการดำเนินการเรียนการสอน

###### 2.1.1 ระยะเวลาการศึกษา

| ภาคการศึกษา   | ระยะเวลาตามปฏิทิน (โดยประมาณ) | เวลาสัปดาห์ |
|---------------|-------------------------------|-------------|
| ภาคการศึกษา 1 | สิงหาคม – ธันวาคม             | 15          |
| ภาคการศึกษา 2 | มกราคม – พฤษภาคม              | 15          |
| ภาคฤดูร้อน    | มิถุนายน – กรกฎาคม            | 5           |

###### 2.1.2 วัน-เวลา

- ☒ วัน – เวลาราชการปกติ
- ☐ นอกวัน – เวลาราชการ (โปรดระบุ)

##### 2.2 คุณสมบัติของผู้เข้าศึกษา

###### 2.2.1 คุณสมบัติของผู้สมัครเข้าศึกษา แบ่งออกเป็น

ก. คุณสมบัติทั่วไป

- ☒ ตามเกณฑ์มาตรฐาน คือ เป็นผู้สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า
- ☒ ตามเกณฑ์มาตรฐาน คือ เป็นผู้สำเร็จการศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง หรือเทียบเท่า หรืออนุปริญญา
- ☒ เป็นผู้มีความประพฤติดี
- ☐ เป็นผู้มีความสุขภาพสมบูรณ์ ไม่มีโรคประจำตัวอันเป็นอุปสรรคต่อการเรียน

ข. คุณสมบัติเฉพาะทาง

- ☐ มีเกณฑ์คุณสมบัติเพิ่มเติม (โปรดระบุ)
- ☐ มีเกณฑ์คุณสมบัติเฉพาะ (เช่น เฉพาะนักบริหาร เฉพาะข้าราชการ) (โปรดระบุ)

### 2.2.2 การคัดเลือกผู้เข้าศึกษา

- ☒ คัดเลือกตามเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (สกอ.)
- ☒ คัดเลือกตามระบบและเกณฑ์ของมหาวิทยาลัยพายัพ เป็นผู้ดำเนินการคัดเลือกเอง
- ☒ คัดเลือกโดยผ่านการสอบคัดเลือกนักเรียนในเขตพัฒนาภาคต่างๆ
- ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ)

### 2.3 ปัญหาของนักศึกษาแรกเข้า

- 1) ปัญหาด้านวิชาการ นักศึกษาขาดทักษะด้านภาษาอังกฤษ คณิตศาสตร์ และคอมพิวเตอร์
- 2) ปัญหาเรื่องการปรับตัว เนื่องจากนักศึกษาต้องเผชิญกับสภาพแวดล้อมใหม่และไม่คุ้นเคย ทั้งในเรื่องของกฎระเบียบ วัฒนธรรมองค์กร รูปแบบการเรียนการสอนและกิจกรรม ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ตลอดจนการใช้ชีวิตในรั้วมหาวิทยาลัย นักศึกษาจึงจำเป็นต้องเรียนรู้และอาศัยระยะเวลาในการปรับตัว นอกจากนี้ยังมีนักศึกษาบางส่วนที่ไม่ตระหนักถึงความสำคัญของการเรียน ขาดเป้าหมายในชีวิต จนทำให้เกิดพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม

### 2.4 กลยุทธ์ในการดำเนินการเพื่อแก้ไขปัญหา / ข้อจำกัดของนักศึกษาในข้อ 2.3

- 1) จัดให้มีการอบรมภาษาอังกฤษ คณิตศาสตร์ และคอมพิวเตอร์โดยส่งเสริมให้นักศึกษาเข้าร่วมโครงการพัฒนาทักษะทางด้านภาษาอังกฤษ คณิตศาสตร์ และคอมพิวเตอร์
- 2) จัดระบบอาจารย์ที่ปรึกษา โดยมอบหมายให้อาจารย์ที่ปรึกษาทำหน้าที่ให้คำปรึกษาแนะนำ นักศึกษาในเรื่องของการเรียน การจัดทำ/เข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ และการปรับตัว ตลอดจนชี้แจงกฎระเบียบต่าง ๆ ของมหาวิทยาลัย
- 3) จัดปฐมนิเทศนักศึกษาใหม่ เพื่อให้ได้ทราบระเบียบข้อบังคับ หลักสูตร ระบบการเรียน การสอน แนวทางการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมของมหาวิทยาลัย

### 2.5 แผนการรับนักศึกษาและผู้สำเร็จการศึกษาในระยะ 5 ปี

| จำนวนนักศึกษา          | จำนวนนักศึกษาแต่ละปีการศึกษา |      |      |      |      |
|------------------------|------------------------------|------|------|------|------|
|                        | 2560                         | 2561 | 2562 | 2563 | 2564 |
| ชั้นปีที่ 1            | 90                           | 90   | 90   | 90   | 90   |
| ชั้นปีที่ 2            | -                            | 81   | 81   | 81   | 81   |
| ชั้นปีที่ 3            | -                            | -    | 77   | 77   | 77   |
| ชั้นปีที่ 4            | -                            | -    | -    | 75   | 75   |
| รวม                    | 90                           | 171  | 248  | 323  | 323  |
| คาดว่าจะสำเร็จการศึกษา | -                            | -    | -    | 70   | 70   |

## 2.6 งบประมาณตามแผน

### 2.6.1 งบประมาณรายรับ (หน่วย บาท)

| รายละเอียดรายรับ  | ปีงบประมาณ          |                      |                      |                      |                      |
|-------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|                   | 2560                | 2561                 | 2562                 | 2563                 | 2564                 |
| ค่าเล่าเรียน      | 4,500,000.00        | 8,550,000.00         | 12,400,000.00        | 16,150,000.00        | 16,150,000.00        |
| ค่าบำรุงการศึกษา  | 900,000.00          | 1,710,000.00         | 2,480,000.00         | 3,230,000.00         | 3,230,000.00         |
| ค่าบำรุงอื่นๆ     | 396,000.00          | 509,400.00           | 617,200.00           | 722,200.00           | 722,200.00           |
| ค่าธรรมเนียม      | 225,000.00          | 225,000.00           | 225,000.00           | 225,000.00           | 225,000.00           |
| ค่าเบ็ดเตล็ด      | 90,000.00           | 171,000.00           | 248,000.00           | 323,000.00           | 323,000.00           |
| ค่าเบ็ดเตล็ดอื่นๆ | 292,500.00          | 300,600.00           | 308,300.00           | 315,800.00           | 315,800.00           |
| <b>รวมรายรับ</b>  | <b>6,403,500.00</b> | <b>11,466,000.00</b> | <b>16,278,500.00</b> | <b>20,966,000.00</b> | <b>20,966,000.00</b> |

### 2.6.2 งบประมาณรายจ่าย (หน่วย บาท)

| หมวด                                   | ปีงบประมาณ          |                     |                     |                     |                     |
|----------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
|                                        | 2560                | 2561                | 2562                | 2563                | 2564                |
| ค่าเงินเดือน                           | 2,980,320.00        | 3,069,729.60        | 3,161,821.49        | 3,256,676.13        | 3,354,376.42        |
| ค่าเงินประจำตำแหน่ง                    | 48,000.00           | 48,000.00           | 48,000.00           | 48,000.00           | 48,000.00           |
| ค่าตอบแทนทางวิชาการ                    | 67,200.00           | 67,200.00           | 67,200.00           | 67,200.00           | 67,200.00           |
| ค่างานบริหารทั่วไป                     | 6,500.00            | 6,500.00            | 6,500.00            | 6,500.00            | 6,500.00            |
| ค่าวัสดุสำนักงานและค่าบำรุงรักษา       | 73,120.00           | 73,120.00           | 73,120.00           | 73,120.00           | 73,120.00           |
| ค่าทรัพย์สินต่าง ๆ                     | -                   | -                   | -                   | -                   | -                   |
| ค่าสวัสดิการ (ค่ารักษาพยาบาล)          | 298,000.00          | 298,000.00          | 298,000.00          | 298,000.00          | 298,000.00          |
| ค่าวิชาการ (สัมมนาภายใน/ภายนอก)        | 21,000.00           | 21,000.00           | 21,000.00           | 21,000.00           | 21,000.00           |
| ค่าการบริการนักศึกษา (กิจกรรมนักศึกษา) | 46,000.00           | 46,000.00           | 46,000.00           | 46,000.00           | 46,000.00           |
| <b>รวมรายจ่าย</b>                      | <b>3,540,140.00</b> | <b>3,629,549.60</b> | <b>3,721,641.49</b> | <b>3,816,496.13</b> | <b>3,914,196.42</b> |

## 2.7 ระบบการศึกษา

- ☒ แบบชั้นเรียน
- ☐ แบบทางไกลผ่านสื่อสิ่งพิมพ์เป็นหลัก
- ☐ แบบทางไกลผ่านสื่อแพร่ภาพและเสียงเป็นหลัก
- ☐ แบบทางไกลทางอิเล็กทรอนิกส์เป็นสื่อหลัก (E-Learning)
- ☐ แบบทางไกลทางอินเทอร์เน็ต
- ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ)

## 2.8 การเทียบโอนหน่วยกิต รายวิชา

มหาวิทยาลัยพายัพรับโอนนักศึกษาจากสถาบันอื่น เพื่อเข้าศึกษาในหลักสูตรต่าง ๆ ของมหาวิทยาลัยโดยปฏิบัติตามประกาศมหาวิทยาลัยพายัพ เรื่อง “หลักเกณฑ์การเทียบโอนผลการเรียนระดับปริญญาตรี พุทธศักราช 2557” (เอกสาร ภาคผนวก ก)

## 3. หลักสูตรและอาจารย์ผู้สอน

### 3.1 หลักสูตร

#### 3.1.1 จำนวนหน่วยกิต รวมตลอดหลักสูตร

ไม่น้อยกว่า 136 หน่วยกิต

#### 3.1.2 โครงสร้างหลักสูตร

|                                                 |             |     |          |
|-------------------------------------------------|-------------|-----|----------|
| 1. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป                          | จำนวน       | 30  | หน่วยกิต |
| 1.1 กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์          | จำนวน       | 9   | หน่วยกิต |
| 1.2 กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี | จำนวน       | 9   | หน่วยกิต |
| 1.3 กลุ่มวิชาภาษาเพื่อการสื่อสาร                | จำนวน       | 12  | หน่วยกิต |
| 2. หมวดวิชาเฉพาะ                                | ไม่น้อยกว่า | 100 | หน่วยกิต |
| 2.1 กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ                          | จำนวน       | 36  | หน่วยกิต |
| 2.2 กลุ่มวิชาเอกบังคับ                          | จำนวน       | 43  | หน่วยกิต |
| 2.3 กลุ่มวิชาเอกเลือก                           | ไม่น้อยกว่า | 21  | หน่วยกิต |
| 3. หมวดวิชาเลือกเสรี                            | ไม่น้อยกว่า | 6   | หน่วยกิต |

#### 3.1.3 รายวิชา

##### ความหมายของรหัสประจำรายวิชา

ความหมายของรหัสประจำรายวิชา ของสาขาวิชาการตลาด

รหัสวิชาประกอบด้วยตัวอักษรแบ่งกลุ่มวิชาตามด้วยตัวเลข 3 หลักดังนี้

ตัวอักษรมีความหมายดังนี้

|               |                  |                                                                                                     |
|---------------|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| กต.           | หมายถึง          | การตลาด                                                                                             |
| MK            | หมายถึง          | Marketing                                                                                           |
| ตัวเลข 3 หลัก | มีความหมายดังนี้ |                                                                                                     |
| หลักร้อย      | หมายถึง          | ชั้นปีที่เรียน                                                                                      |
| หลักสิบ       | หมายถึง          | กลุ่มวิชา                                                                                           |
| 0             |                  | กลุ่มวิชาเกี่ยวกับแกนธุรกิจ                                                                         |
| 1, 4          |                  | กลุ่มวิชาเกี่ยวกับหลักการตลาด                                                                       |
| 2, 5          |                  | กลุ่มวิชาเกี่ยวกับความรู้ทางการตลาดเฉพาะด้าน                                                        |
| 3             |                  | กลุ่มวิชาเกี่ยวกับการประยุกต์ความรู้ทางด้านการตลาด                                                  |
| 9             |                  | กลุ่มวิชาเกี่ยวกับการศึกษาค้นคว้าอิสระ การวิจัย<br>โครงการ การสัมมนา การฝึกปฏิบัติ<br>และสหกิจศึกษา |
| หลักหน่วย     | หมายถึง          | ลำดับวิชา                                                                                           |

วิชาบังคับก่อน หมายความว่า นักศึกษาที่จะลงทะเบียนวิชาที่มีวิชาบังคับก่อน จะต้องผ่านการเรียนในรายวิชาที่ระบุไว้ก่อนเพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในรายวิชานั้น โดยนักศึกษาจะผ่านการเรียนและการประเมินผลวิชาบังคับก่อน โดยได้อักษรระดับคะแนน A, B+, B, C+, C, D+, D หรืออักษร P, CE, CS, CT และ CP

## 1. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป จำนวน 30 หน่วยกิต

### 1.1 กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ และมนุษยศาสตร์ จำนวน 9 หน่วยกิต

นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ จำนวน 9 หน่วยกิต

ศท. 111 สัจจะและบริการ 3 (3-0-6) หน่วยกิต

(GE 111 TRUTH AND SERVICE)

ศท. 113 วิธีทางสร้างปัญญา 3 (2-2-5) หน่วยกิต

(GE 113 A PATH TO WISDOM)

ศท. 114 พลเมือง ธรรมาภิบาลกับสันติภาพ 3 (3-0-6) หน่วยกิต

(GE 114 CITIZENSHIP, GOOD GOVERNANCE AND PEACE)

### 1.2 กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี จำนวน 9 หน่วยกิต

นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

จำนวน 9 หน่วยกิต

ศท. 141 คณิตศาสตร์ในชีวิตประจำวัน 3 (3-0-6) หน่วยกิต

(GE 141 MATHEMATICS FOR DAILY LIFE)

ศท. 142 เล่าเรื่องสุขภาพ 3 (3-0-6) หน่วยกิต

(GE 142 HEALTH MYTHS)

ศท. 143 วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ 3 (3-0-6) หน่วยกิต

เพื่อคุณภาพชีวิต

(GE 143 SCIENCE AND INFORMATION TECHNOLOGY FOR THE QUALITY OF LIFE)

### 1.3 กลุ่มวิชาภาษาเพื่อการสื่อสาร จำนวน 12 หน่วยกิต

นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาภาษาเพื่อการสื่อสาร จำนวน 12 หน่วยกิต เป็นรายวิชาภาษาไทย จำนวน 3 หน่วยกิต และรายวิชาภาษาอังกฤษ จำนวน 9 หน่วยกิต

#### 1. รายวิชาภาษาไทย จำนวน 3 หน่วยกิต

ศท. 127 ภาษาไทยเพื่อการเรียนรู้ 3 (3-0-6) หน่วยกิต

(GE 127 THAI LEARNING)

#### 2. รายวิชาภาษาอังกฤษ จำนวน 9 หน่วยกิต

ศท. 130 ภาษาอังกฤษสำหรับชีวิตประจำวัน 0 (3-0-6) หน่วยกิต

(GE 130 ENGLISH FOR DAILY LIFE)

เป็นรายวิชาเสริมความรู้พื้นฐานภาษาอังกฤษ ในกรณีที่นักศึกษามีคะแนนสอบวัดระดับ

ความรู้พื้นฐานภาษาอังกฤษไม่ผ่านเกณฑ์ที่มหาวิทยาลัยกำหนด จะต้องศึกษา รายวิชา ศท.

130 โดยไม่นับหน่วยกิต

- ศท. 135 ภาษาอังกฤษสำหรับการสื่อสารข้ามวัฒนธรรม 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(GE 135 ENGLISH FOR CROSS-CULTURAL COMMUNICATION)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้รายวิชา ศท. 130 หรือได้รับคะแนนสอบวัดระดับความรู้  
พื้นฐานภาษาอังกฤษผ่านเกณฑ์ที่มหาวิทยาลัยกำหนด)
- ศท. 136 ภาษาอังกฤษจากสื่อเพื่อการเรียนรู้ตลอดชีวิต 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(GE 136 ENGLISH THROUGH MEDIA FOR LIFELONG LEARNING)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้รายวิชา ศท. 130 หรือได้รับคะแนนสอบวัดระดับความรู้  
พื้นฐานภาษาอังกฤษผ่านเกณฑ์ที่มหาวิทยาลัยกำหนด)
- ศท. 431 ภาษาอังกฤษเพื่อการทำงาน 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(GE 431 ENGLISH IN THE WORKPLACE)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้รายวิชา ศท. 130 หรือได้รับคะแนนสอบวัดระดับความรู้  
พื้นฐานภาษาอังกฤษผ่านเกณฑ์ที่มหาวิทยาลัยกำหนด)

## 2. หมวดวิชาเฉพาะ ไม่น้อยกว่า 100 หน่วยกิต

นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาในหมวดวิชาเฉพาะให้ได้แต้มเฉลี่ยสะสมไม่น้อยกว่า 2.00  
โดยศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาต่อไปนี้

| 2.1 กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ                                                                                                | จำนวน 36 หน่วยกิต  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้ จำนวน 33 หน่วยกิต                                                                  |                    |
| กม. 102 กฎหมายธุรกิจ<br>(LA 102 BUSINESS LAW)                                                                         | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| บช. 111 การบัญชีสำหรับธุรกิจ<br>(AC 111 ACCOUNTING FOR BUSINESS)                                                      | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กง. 209 การเงินธุรกิจ<br>(FN 209 BUSINESS FINANCE)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บช. 111)                           | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| บช. 319 การบัญชีเพื่อการจัดการ<br>(AC 319 MANAGERIAL ACCOUNTING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101 และ บช. 111) | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| ศศ. 203 เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ<br>(EC 203 BUSINESS ECONOMICS)                                                              | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| บธ. 101 องค์การและการจัดการ<br>(BA 101 ORGANIZATION AND MANAGEMENT)                                                   | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| บธ. 102 หลักการตลาด<br>(BA 102 PRINCIPLES OF MARKETING)                                                               | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| บธ. 200 สถิติธุรกิจ<br>(BA 200 BUSINESS STATISTICS)                                                                   | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |

|                                                                                                                                  |                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| บธ. 201 การจัดการการผลิตและการดำเนินงาน<br>(BA 201 PRODUCTION AND OPERATION MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101) | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| บธ. 202 การภาษีอากรธุรกิจ<br>(BA 202 BUSINESS TAXATION)                                                                          | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| บธ. 301 จริยธรรมธุรกิจและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน<br>(BA 301 BUSINESS ETHICS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT)                        | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| บธ. 401 การจัดการเชิงกลยุทธ์<br>(BA 401 STRATEGIC MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102 บธ. 201 และ กง. 209)       | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |

## 2.2 กลุ่มวิชาเอกบังคับ

จำนวน 43 หน่วยกิต

นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้ จำนวน 43 หน่วยกิต

|                                                                                                                                                                  |                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| กต. 211 พฤติกรรมผู้บริโภค<br>(MK 211 CONSUMER BEHAVIOR)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                                                                 | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 212 การจัดการผลิตภัณฑ์และตราสินค้า<br>(MK 212 PRODUCT AND BRAND MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                                         | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 214 การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย<br>(MK 214 MARKETING CHANNEL MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                                          | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 215 ความคิดสร้างสรรค์และการสื่อสารในวิชาชีพการตลาด<br>(MK 215 CREATIVITY AND COMMUNICATION IN MARKETING PROFESSION)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102) | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 314 การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ<br>(MK 314 INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                                 | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 316 การจัดการราคา<br>(MK 316 PRICING MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                                                                    | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 317 เทคนิคการขายแบบมืออาชีพ<br>(MK 317 PROFESSIONAL SALES TECHNIQUE)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                                                | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |

|                                                                                                                             |                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| กต. 326 การตลาดดิจิทัล<br>(MK 326 DIGITAL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                               | 3 (2-2-5) หน่วยกิต |
| กต. 328 การตลาดโลก<br>(MK 328 GLOBAL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                                    | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 391 การวิจัยการตลาด<br>(MK 391 MARKETING RESEARCH)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                             | 3 (2-2-5) หน่วยกิต |
| กต. 433 การจัดการการขาย<br>(MK 433 SALES MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                               | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 437 การจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์<br>(MK 437 STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)     | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 492 สัมมนาทางการตลาด<br>(MK 492 SEMINAR IN MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 211 และ กต. 437)              | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 498 การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจ<br>(MK 498 BUSINESS WORKSHOP PRACTICE)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 211 และ กต. 437) | 4 (1-6-5) หน่วยกิต |

### 2.3 กลุ่มวิชาเอกเลือก และ/หรือ วิชาโท

ไม่น้อยกว่า 21 หน่วยกิต

นักศึกษาจะต้องเลือกศึกษารายวิชาเอกเลือกต่อไปนี้ และ/หรือ วิชาโทในสาขาวิชาอื่นที่เปิดสอนในสถาบัน รวมแล้วไม่น้อยกว่า 21 หน่วยกิต

#### กลุ่มวิชาเอกเลือก สังกัดสาขาวิชาการตลาด

|                                                                                                                  |                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| กต. 315 ระบบสารสนเทศทางการตลาด<br>(MK 315 MARKETING INFORMATION SYSTEM)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102) | 3 (2-2-5) หน่วยกิต |
| กต. 321 การตลาดเพื่อสังคม<br>(MK 321 SOCIAL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                  | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 322 การตลาดบริการ<br>(MK 322 SERVICE MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                     | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 323 การตลาดเกษตร<br>(MK 323 AGRICULTURAL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                 | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |

|                                                                                                                           |                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| กต. 324 การตลาดหัตถกรรม<br>(MK 324 HANDICRAFT MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                         | 3 (3-0-6) หน่วยกิต   |
| กต. 325 การตลาดทางตรง<br>(MK 325 DIRECT MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                               | 3 (3-0-6) หน่วยกิต   |
| กต. 334 การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ<br>(MK 334 ENTREPRENEURIAL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)          | 3 (3-0-6) หน่วยกิต   |
| กต. 339 การตลาดธุรกิจไมซ์<br>(MK 339 MICE BUSINESS MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                    | 3 (3-0-6) หน่วยกิต   |
| กต. 434 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า<br>(MK 434 CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102) | 3 (3-0-6) หน่วยกิต   |
| กต. 436 การตลาดค้าปลีก<br>(MK 436 RETAIL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                              | 3 (3-0-6) หน่วยกิต   |
| กต. 438 การตลาดธุรกิจ<br>(MK 438 BUSINESS MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                             | 3 (3-0-6) หน่วยกิต   |
| กต. 491 การศึกษาเอกเทศทางการตลาด<br>(MK 491 INDEPENDENT STUDY IN MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)      | 3 (1-4-4) หน่วยกิต   |
| กต. 493 หัวข้อคัดสรรทางการตลาด<br>(MK 493 SELECTED TOPICS IN MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)          | 3 (3-0-6) หน่วยกิต   |
| กต. 495 การฝึกปฏิบัติทางการตลาด<br>(MK495 PRACTICUM IN MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                | 3 (0-18-9) หน่วยกิต  |
| กต. 496 สหกิจศึกษา<br>(MK 496 CO-OPERATIVE EDUCATION)                                                                     | 9 (0-40-20) หน่วยกิต |

กลุ่มวิชาเอกเลือก สังกัดสาขาวิชาการจัดการ

กจ. 203 การบริหารทรัพยากรมนุษย์ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MG 203 HUMAN RESOURCE MANAGEMENT)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)

กจ. 311 ภาวะผู้นำ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MG 311 LEADERSHIP)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)

กจ. 324 โลจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทาน 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MG 324 LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)

กจ. 334 การจัดการข้ามวัฒนธรรม 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MG 334 CROSS-CULTURAL MANAGEMENT)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)

กจ. 432 กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MG 432 NEGOTIATION STRATEGY)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)

บม. 318 มนุษยสัมพันธ์และการบริหารทีมงาน 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(HM 318 HUMAN RELATIONS AND TEAM MANAGEMENT)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)

บม. 341 คุณภาพชีวิตในการทำงาน 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(HM 341 QUALITY OF WORK LIFE)

กลุ่มวิชาเอกเลือก สังกัดสาขาวิชาการจัดการโรงแรม

รท. 212 จิตวิทยาบริการและการพัฒนาบุคลิกภาพ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(HT 212 SERVICE PSYCHOLOGY AND PERSONALITY DEVELOPMENT)

กลุ่มวิชาเอกเลือก สังกัดคณะนิเทศศาสตร์

นท. 346 การสื่อสารแบรนด์ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(CA 346 BRAND COMMUNICATIONS)

นท. 354 การรณรงค์การสื่อสาร 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(CA 354 COMMUNICATION CAMPAIGNS)

**3. หมวดวิชาเลือกเสรี****ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต**

นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต ที่เปิดสอนในมหาวิทยาลัยพายัพ  
ซึ่งเห็นว่าเป็นประโยชน์ต่อวิชาชีพ หรืออยู่ในความสนใจ

## หลักสูตรวิชาโท สาขาวิชาการตลาด

### เงื่อนไขในการเรียนวิชาโท สาขาวิชาการตลาด

นักศึกษาที่จะจบหลักสูตร โดยมีวิชาโทจะต้องมีแต้มคะแนนเฉลี่ยสะสมของวิชาโท ไม่น้อยกว่า 2.00

### โครงสร้างของหลักสูตร

นักศึกษาที่เลือกศึกษาสาขาวิชาการตลาดเป็นวิชาโทจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้ ไม่น้อยกว่า 18 หน่วยกิต

#### 1. รายวิชาบังคับในวิชาโท

นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้ จำนวน 12 หน่วยกิต

|                                                                                                                                  |                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| กต. 211 พฤติกรรมผู้บริโภค<br>(MK 211 CONSUMER BEHAVIOR)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                                 | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 314 การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ<br>(MK 314 INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102) | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 317 เทคนิคการขายแบบมืออาชีพ<br>(MK 317 PROFESSIONAL SALES TECHNIQUE)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)                | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
| กต. 437 การจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์<br>(MK 437 STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)          | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |

#### 2. รายวิชาเลือก

นักศึกษาจะต้องเลือกศึกษารายวิชาที่สาขาวิชาการตลาดเปิดสอนในกลุ่มวิชาเอกเลือกหรือในวิชาเอกบังคับไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต

#### 3. สำหรับนักศึกษาคณะอื่น ๆ ที่สนใจเลือกสาขาวิชาการตลาดเป็นวิชาโท

ในกรณีที่ยังไม่ได้เรียนวิชาบังคับก่อน ให้ลงเรียนรายวิชาดังนี้ จำนวน 3 หน่วยกิต

|                                                         |                    |
|---------------------------------------------------------|--------------------|
| บธ. 102 หลักการตลาด<br>(BA 102 PRINCIPLES OF MARKETING) | 3 (3-0-6) หน่วยกิต |
|---------------------------------------------------------|--------------------|

### 3.1.4 แสดงแผนการศึกษา

#### 3.1.4.1 สำหรับนักศึกษาที่ไม่ได้ลงทะเบียนเรียนรายวิชาสหกิจศึกษา

| ชั้นปีที่ | ภาคการศึกษาที่ 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   | ภาคการศึกษาที่ 2                                                                                                                                                                                                         |                                                                            |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| 1         | ศท. 113 วิถีทางสร้างปัญญา<br>ศท. 114 พลเมือง ธรรมชาติกับ<br>สันติภาพ<br>ศท. 143 วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี<br>สารสนเทศเพื่อคุณภาพชีวิต<br>ศท. 127 ภาษาไทยเพื่อการเรียนรู้<br>ศท. 130 ภาษาอังกฤษสำหรับ<br>ชีวิตประจำวัน<br>ศท. 135 ภาษาอังกฤษสำหรับการสื่อสาร<br>ข้ามวัฒนธรรม<br>บธ. 101 องค์การและการจัดการ<br>กม. 102 กฎหมายธุรกิจ | 3 (2-2-5)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>0 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6) | ศท. 111 สังจจะและบริการ<br>ศท. 141 คณิตศาสตร์ในชีวิตประจำวัน<br>ศท. 142 เล่าเรื่องสุขภาพ<br>ศท. 136 ภาษาอังกฤษจากสื่อเพื่อการ<br>เรียนรู้ตลอดชีวิต<br>บข. 111 การบัญชีสำหรับธุรกิจ<br>บธ. 102 หลักการตลาด                | 3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6) |
|           | <b>รวม</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>21 หน่วยกิต</b>                                                                                                | <b>รวม</b>                                                                                                                                                                                                               | <b>18 หน่วยกิต</b>                                                         |
| 2         | ศศ. 203 เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ<br>บธ. 200 สถิติธุรกิจ<br>บธ. 201 การจัดการการผลิตและ<br>การดำเนินงาน<br>กต. 211 พฤติกรรมผู้บริโภค<br>เลือกเสรี                                                                                                                                                                                        | 3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (X-X-X)                                                     | กง. 209 การเงินธุรกิจ<br>กต. 212 การจัดการผลิตภัณฑ์<br>และตราสินค้า<br>กต. 214 การจัดการช่องทาง<br>การจัดจำหน่าย<br>กต. 215 ความคิดสร้างสรรค์และ<br>การสื่อสารในวิชาชีพการตลาด<br>บธ. 202 การภาษีอากรธุรกิจ<br>เลือกเสรี | 3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (X-X-X) |
|           | <b>รวม</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>15 หน่วยกิต</b>                                                                                                | <b>รวม</b>                                                                                                                                                                                                               | <b>18 หน่วยกิต</b>                                                         |
| 3         | บข. 319 การบัญชีเพื่อการจัดการ<br>บธ. 301 จริยธรรมธุรกิจและ<br>การพัฒนาที่ยั่งยืน<br>กต. 314 การสื่อสารทางการตลาด<br>แบบบูรณาการ<br>กต. 316 การจัดการราคา<br>กต. 328 การตลาดโลก<br>เอกเลือก                                                                                                                                      | 3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (X-X-X)                                        | กต. 317 เทคนิคการขายแบบมืออาชีพ<br>กต. 326 การตลาดดิจิทัล<br>กต. 391 การวิจัยการตลาด<br>เอกเลือก<br>เอกเลือก<br>เอกเลือก                                                                                                 | 3 (3-0-6)<br>3 (2-2-5)<br>3 (2-2-5)<br>3 (X-X-X)<br>3 (X-X-X)<br>3 (X-X-X) |
|           | <b>รวม</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>18 หน่วยกิต</b>                                                                                                | <b>รวม</b>                                                                                                                                                                                                               | <b>18 หน่วยกิต</b>                                                         |
| 4         | ศท. 431 ภาษาอังกฤษเพื่อการทำงาน<br>บธ. 401 การจัดการเชิงกลยุทธ์<br>กต. 433 การจัดการการขาย<br>กต. 437 การจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์<br>เอกเลือก<br>เอกเลือก                                                                                                                                                                        | 3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (3-0-6)<br>3 (X-X-X)<br>3 (X-X-X)                                        | กต. 492 สัมมนาทางการตลาด<br>กต. 498 การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจ<br>เอกเลือก                                                                                                                                                  | 3 (3-0-6)<br>4 (1-6-5)<br>3 (X-X-X)                                        |
|           | <b>รวม</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>18 หน่วยกิต</b>                                                                                                | <b>รวม</b>                                                                                                                                                                                                               | <b>10 หน่วยกิต</b>                                                         |

หมายเหตุ : ตัวเลขแสดงจำนวนหน่วยกิต หมายถึง จำนวนหน่วยกิต (บรรยาย-ปฏิบัติ-ศึกษาด้วยตนเอง)

## 3.1.4.2 สำหรับนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียนรายวิชาสหกิจศึกษา

| ชั้นปีที่ | ภาคการศึกษาที่ 1 |                                                 |                        | ภาคการศึกษาที่ 2 |                                                |                                     |
|-----------|------------------|-------------------------------------------------|------------------------|------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------|
| 1         | ศท. 113          | วิธีทางสร้างปัญญา                               | 3 (2-2-5)              | ศท. 111          | สังคมและบริการ                                 | 3 (3-0-6)                           |
|           | ศท. 114          | พลเมือง ธรรมชาติกับสันติภาพ                     | 3 (3-0-6)              | ศท. 141          | คณิตศาสตร์ในชีวิตประจำวัน                      | 3 (3-0-6)                           |
|           | ศท. 143          | วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อคุณภาพชีวิต | 3 (3-0-6)              | ศท. 142          | เล่าเรื่องสุขภาพ                               | 3 (3-0-6)                           |
|           | ศท. 127          | ภาษาไทยเพื่อการเรียนรู้                         | 3 (3-0-6)              | ศท. 136          | ภาษาอังกฤษจากสื่อเพื่อการเรียนรู้ตลอดชีวิต     | 3 (3-0-6)                           |
|           | ศท. 130          | ภาษาอังกฤษสำหรับชีวิตประจำวัน                   | 0 (3-0-6)              | บข. 111          | การบัญชีสำหรับธุรกิจ                           | 3 (3-0-6)                           |
|           | ศท. 135          | ภาษาอังกฤษสำหรับการสื่อสารข้ามวัฒนธรรม          | 3 (3-0-6)              | บธ. 102          | หลักการตลาด                                    | 3 (3-0-6)                           |
|           | บธ. 101          | องค์การและการจัดการ                             | 3 (3-0-6)              |                  |                                                |                                     |
|           | กม. 102          | กฎหมายธุรกิจ                                    | 3 (3-0-6)              |                  |                                                |                                     |
|           |                  | รวม                                             | 21 หน่วยกิต            | รวม              | 18 หน่วยกิต                                    |                                     |
| 2         | กง. 209          | การเงินธุรกิจ                                   | 3 (3-0-6)              | บข. 319          | การบัญชีเพื่อการจัดการ                         | 3 (3-0-6)                           |
|           | ศศ. 203          | เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ                               | 3 (3-0-6)              | บธ. 201          | การจัดการการผลิตและการดำเนินงาน                | 3 (3-0-6)                           |
|           | บธ. 200          | สถิติธุรกิจ                                     | 3 (3-0-6)              | กต. 212          | การจัดการผลิตภัณฑ์และตราสินค้า                 | 3 (3-0-6)                           |
|           | บธ. 201          | การจัดการการผลิตและการดำเนินงาน                 | 3 (3-0-6)              | กต. 214          | การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย                  | 3 (3-0-6)                           |
|           | กต. 211          | พฤติกรรมผู้บริโภคเลือกเสรี                      | 3 (3-0-6)<br>3 (X-X-X) | กต. 215          | ความคิดสร้างสรรค์และการสื่อสารในวิชาชีพการตลาด | 3 (3-0-6)                           |
|           |                  |                                                 |                        | กต. 316          | การจัดการราคา                                  | 3 (3-0-6)                           |
|           |                  |                                                 |                        | บธ. 202          | การภาษีอากรธุรกิจ                              | 3 (3-0-6)                           |
|           |                  |                                                 |                        |                  |                                                |                                     |
|           |                  | รวม                                             | 18 หน่วยกิต            | รวม              | 21 หน่วยกิต                                    |                                     |
| 3         | บธ. 401          | การจัดการเชิงกลยุทธ์                            | 3 (3-0-6)              | ศท. 431          | ภาษาอังกฤษเพื่อการทำงาน                        | 3 (3-0-6)                           |
|           | กต. 314          | การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ                 | 3 (3-0-6)              | กต. 326          | การตลาดดิจิทัล                                 | 3 (2-2-5)                           |
|           | กต. 317          | เทคนิคการขายแบบมืออาชีพ                         | 3 (3-0-6)              | กต. 433          | การจัดการการขาย                                | 3 (3-0-6)                           |
|           | กต. 328          | การตลาดโลก                                      | 3 (3-0-6)              | กต. 437          | การจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์                    | 3 (3-0-6)                           |
|           | กต. 391          | การวิจัยการตลาดเอกเลือก                         | 3 (2-2-5)<br>3 (X-X-X) |                  | เอกเลือก                                       | 3 (X-X-X)                           |
|           |                  |                                                 |                        |                  | เอกเลือก                                       | 3 (X-X-X)                           |
|           |                  |                                                 |                        |                  |                                                |                                     |
|           |                  | รวม                                             | 18 หน่วยกิต            | รวม              | 18 หน่วยกิต                                    |                                     |
| 4         | กต. 496          | สหกิจศึกษา                                      | 9 (0-40-20)            | กต. 492          | สัมมนาทางการตลาด                               | 3 (3-0-6)                           |
|           |                  |                                                 |                        | กต. 498          | การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจเอกเลือกเลือกเสรี       | 4 (1-6-5)<br>3 (X-X-X)<br>3 (X-X-X) |
|           |                  |                                                 |                        |                  |                                                |                                     |
|           | รวม              | 9 หน่วยกิต                                      | รวม                    | 13 หน่วยกิต      |                                                |                                     |

หมายเหตุ : ตัวเลขแสดงจำนวนหน่วยกิต หมายถึง จำนวนหน่วยกิต (บรรยาย-ปฏิบัติ-ศึกษาด้วยตนเอง)

## 3.1.5 คำอธิบายรายวิชา

คำอธิบายรายวิชา (เอกสาร ภาคผนวก ข)

### 3.2 ชื่อ ตำแหน่งและคุณวุฒิของอาจารย์

#### 3.2.1 อาจารย์ประจำหลักสูตร

| ลำดับ | ชื่อ - สกุล                     | เลขประจำตัวบัตรประชาชน /Passport ID | ตำแหน่งทางวิชาการ | คุณวุฒิ<br>ที่สำเร็จ | สาขาวิชา     | สถาบัน<br>ที่สำเร็จการ<br>ศึกษา     | ปี<br>พ.ศ. |
|-------|---------------------------------|-------------------------------------|-------------------|----------------------|--------------|-------------------------------------|------------|
| 1     | นางสาวศรีสุดา<br>แช่ลี่*        | 3-5099-0040x-xx-x                   | อาจารย์           | EdD.                 | -            | University of<br>Tasmania,Australia | 2549       |
|       |                                 |                                     |                   | พณ.ม.                | บริหารธุรกิจ | มหาวิทยาลัย<br>ธรรมศาสตร์           | 2530       |
|       |                                 |                                     |                   | บธ.บ.                | การตลาด      | วิทยาลัยเกริก                       | 2522       |
| 2     | นางสาวหทัยรัตน์<br>บุญมี*       | 3-5401-0021x-xx-x                   | อาจารย์           | บธ.ม.                | การตลาด      | มหาวิทยาลัยพายัพ                    | 2536       |
|       |                                 |                                     |                   | บธ.บ.                | การเลขานุการ | มหาวิทยาลัยพายัพ                    | 2529       |
| 3     | นางดารัสศิริ<br>ศิลปวัฒนานันท์* | 3-5001-0018x-xx-x                   | อาจารย์           | บธ.ม.                | บริหารธุรกิจ | มหาวิทยาลัยแม่โจ้                   | 2536       |
|       |                                 |                                     |                   | ศศ.บ.                | ภาษาอังกฤษ   | มหาวิทยาลัย<br>เชียงใหม่            | 2529       |
| 4     | นางศิริพร<br>วิชฌมัทธมาชัย*     | 3-5499-0016x-xx-x                   | อาจารย์           | บธ.ม.                | บริหารธุรกิจ | มหาวิทยาลัยพายัพ                    | 2539       |
|       |                                 |                                     |                   | นศ.บ.                | นิเทศศาสตร์  | มหาวิทยาลัย<br>สุโขทัยธรรมาธิราช    | 2534       |
|       |                                 |                                     |                   | บธ.บ.                | การเลขานุการ | มหาวิทยาลัยพายัพ                    | 2528       |
| 5     | นายฉัตรชัย<br>สุพรรณบรรจง*      | 0119-5099-3x-xx-x                   | อาจารย์           | บธ.ม.                | บริหารธุรกิจ | มหาวิทยาลัยพายัพ                    | 2545       |
|       |                                 |                                     |                   | บธ.บ.                | การตลาด      | มหาวิทยาลัยพายัพ                    | 2542       |

**หมายเหตุ \*** หมายถึง อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตรผลงานทางวิชาการ การค้นคว้า วิจัย หรือการแต่งตำรา รวมทั้งภาระการสอนอาจารย์ประจำหลักสูตร  
(เอกสาร ภาคผนวก ค)

#### 3.2.2 อาจารย์ประจำ

ไม่มี

#### 3.2.3 อาจารย์พิเศษ

ไม่มี

### 4. องค์ประกอบเกี่ยวกับประสบการณ์ภาคสนาม

ในหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด มีรายวิชาที่เกี่ยวข้องกับประสบการณ์ภาคสนาม คือ รายวิชา กต. 496 สหกิจศึกษา ไร่รองรับ ซึ่งอยู่ในกลุ่มวิชาเอกเลือก สำหรับนักศึกษาชั้นปีที่ 4 โดยนักศึกษาจะต้องเข้าไปปฏิบัติงานในองค์การอย่างเป็นระบบ เสมือนเป็นพนักงานจริง ภายใต้การดูแลของอาจารย์นิเทศและหัวหน้างาน

#### 4.1. มาตรฐานผลการเรียนรู้ของประสบการณ์ภาคสนาม

ความคาดหวังในผลการเรียนรู้ประสบการณ์ภาคสนามของนักศึกษา มีดังนี้

- 1) เคารพต่อกฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ขององค์กรและสังคม
- 2) สามารถนำเอาความรู้ไปใช้ได้เหมาะสมกับสถานการณ์
- 3) สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาการตลาดและประสบการณ์เพื่อให้เกิดแนวคิดและ/หรือวิธีการทำงานที่สอดคล้องกับสถานการณ์จริง
- 4) สามารถประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์ และสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น
- 5) สามารถสื่อสาร และใช้ภาษา เพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจอย่างถูกต้อง ทั้งในรูปแบบการเขียนรายงาน และการนำเสนอด้วยวาจา

#### 4.2 ช่วงเวลา

กต. 496 สหกิจศึกษา : ในภาคการศึกษาที่ 1 ของนักศึกษาชั้นปีที่ 4

#### 4.3 การจัดเวลาและตารางสอน

กต. 496 สหกิจศึกษา : จัดเต็มเวลาใน 1 ภาคการศึกษา

### 5. ข้อกำหนดเกี่ยวกับการทำโครงการหรืองานวิจัย (ถ้ามี)

#### 5.1 คำอธิบายโดยย่อ

ไม่มี

#### 5.2 มาตรฐานผลการเรียนรู้

ไม่มี

#### 5.3 ช่วงเวลา

ไม่มี

#### 5.4 จำนวนหน่วยกิต

ไม่มี

#### 5.5 การเตรียมการ

ไม่มี

#### 5.6 กระบวนการประเมินผล

ไม่มี

## หมวดที่ 4 ผลการเรียนรู้ กลยุทธ์การสอนและการประเมินผล

### 1. การพัฒนาคุณลักษณะพิเศษของนักศึกษา

| คุณลักษณะพิเศษ                                                                              | กลยุทธ์หรือกิจกรรมของนักศึกษา                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| เป็นนักการตลาดมืออาชีพ และมีความพร้อมในการทำงาน สามารถแก้ไขสถานการณ์เฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี | สอน และ/หรือ ทำกิจกรรม โดยสอดแทรกเรื่องราวผู้นำวางแผนการตลาด ทำงานเป็นทีม มีความอดทน เป็นผู้ฟังที่ดี มีการฝึกปฏิบัติจริง วิเคราะห์และปรับปรุงแก้ไขกระบวนการทำงาน ใส่ใจผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและสิ่งแวดล้อม เรียนรู้อย่างต่อเนื่อง และสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ |

### 2. การพัฒนาผลการเรียนรู้ในแต่ละด้าน

| 1. คุณธรรม จริยธรรม                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | กลยุทธ์การสอน                                                                                                                                                                                   | วิธีการวัดและการประเมินผล                                                                                                                                                                                                        |
| 1.1 แสดงออกซึ่งพฤติกรรมทางด้านคุณธรรมและจริยธรรม มีความซื่อสัตย์สุจริต ปฏิบัติตามจรรยาบรรณวิชาชีพ และมีความรับผิดชอบ ต่องานและสังคมโดยรวม<br>1.2 มีแนวคิดและความเข้าใจถึงหลักการ ในการดำเนินชีวิตอยู่ในสังคมอย่างยั่งยืน<br>1.3 เคารพต่อกฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ขององค์กรและสังคม<br>1.4 สามารถเสนอแนวทางและ/หรือจัดการปัญหา ทางด้านคุณธรรมและจริยธรรม                                                   | 1. การบรรยาย<br>2. การอภิปราย<br>3. การระดมพลังสมอง<br>4. กรณีศึกษา<br>5. ฝึกปฏิบัติ/ปฏิบัติการ<br>6. การมอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้า<br>7. การสอนแบบ Problem - based Learning<br>8. การจัดกิจกรรม | 1. สอบ<br>2. รายงาน/การนำเสนอ<br>3. งานที่มอบหมาย/ แบบฝึกหัด/ แฟ้มสะสมงาน/ การเขียนบันทึก<br>4. โครงการกลุ่ม<br>5. ฝึกปฏิบัติ/ปฏิบัติการ<br>6. การจัดกิจกรรม<br>7. อภิปราย แลกเปลี่ยนความคิดเห็น<br>8. สังเกตพฤติกรรมของนักศึกษา |
| 2. ความรู้                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                  |
| ผลการเรียนรู้ด้านความรู้                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | กลยุทธ์การสอน                                                                                                                                                                                   | วิธีการวัดและการประเมินผล                                                                                                                                                                                                        |
| 2.1 มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ที่เป็นพื้นฐานซึ่งเกี่ยวข้องกับ การตลาด และ/หรือบริหารธุรกิจ<br>2.2 มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญ ด้านการตลาด และ/หรือบริหารธุรกิจ<br>2.3 สามารถนำเอาความรู้ไปใช้ได้อย่างเหมาะสม กับสถานการณ์<br>2.4 มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านการตลาด และ/หรือบริหารธุรกิจ รวมทั้งมีความเข้าใจ ในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงและผลกระทบ อย่างเท่าทัน | 1. การบรรยาย<br>2. การอภิปราย<br>3. การระดมพลังสมอง<br>4. กรณีศึกษา<br>5. ฝึกปฏิบัติ/ปฏิบัติการ<br>6. การมอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้า<br>7. การสอนแบบ Problem - based Learning<br>8. การจัดกิจกรรม | 1. สอบ<br>2. รายงาน/การนำเสนอ<br>3. งานที่มอบหมาย/ แบบฝึกหัด/ แฟ้มสะสมงาน/ การเขียนบันทึก<br>4. โครงการกลุ่ม<br>5. ฝึกปฏิบัติ/ปฏิบัติการ<br>6. การจัดกิจกรรม<br>7. อภิปราย แลกเปลี่ยนความคิดเห็น<br>8. สังเกตพฤติกรรมของนักศึกษา |

| 3. ทักษะทางปัญญา                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ผลการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | กลยุทธ์การสอน                                                                                                                                                                                   | วิธีการวัดและการประเมินผล                                                                                                                                                                                                        |
| 3.1 สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชา การตลาดและประสบการณ์เพื่อให้เกิดแนวคิดและ/หรือวิธีการทำงานที่สอดคล้องกับสถานการณ์จริง<br>3.2 สามารถสืบค้น จำแนก ทำความเข้าใจ ประเมินข้อมูล แล้วนำข้อมูลมาใช้<br>3.3 สามารถวิเคราะห์ปัญหาที่ซับซ้อน และเสนอแนวทางแก้ไขที่สร้างสรรค์                                                                                             | 1. การบรรยาย<br>2. การอภิปราย<br>3. การระดมพลังสมอง<br>4. กรณีศึกษา<br>5. ฝึกปฏิบัติ/ปฏิบัติการ<br>6. การมอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้า<br>7. การสอนแบบ Problem - based Learning<br>8. การจัดกิจกรรม | 1. สอบ<br>2. รายงาน/การนำเสนอ<br>3. งานที่มอบหมาย/ แบบฝึกหัด/ แฟ้มสะสมงาน/ การเขียนบันทึก<br>4. โครงการกลุ่ม<br>5. ฝึกปฏิบัติ/ปฏิบัติการ<br>6. การจัดกิจกรรม<br>7. อภิปราย แลกเปลี่ยนความคิดเห็น<br>8. สังเกตพฤติกรรมของนักศึกษา |
| 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                  |
| ผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความสามารถในการรับผิดชอบ                                                                                                                                                                                                                                                                                          | กลยุทธ์การสอน                                                                                                                                                                                   | วิธีการวัดและการประเมินผล                                                                                                                                                                                                        |
| 4.1 สามารถประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์ และสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น<br>4.2 สามารถทำงานในฐานะเป็นสมาชิกกลุ่ม มีความรับผิดชอบ มีภาวะผู้นำและผู้ตามอย่างเหมาะสมกับสถานการณ์ต่าง ๆ<br>4.3 สามารถพัฒนาศักยภาพของตนเอง ทางด้านวิชาชีพการตลาดอย่างต่อเนื่อง                                                                                                             | 1. การบรรยาย<br>2. การอภิปราย<br>3. การระดมพลังสมอง<br>4. กรณีศึกษา<br>5. ฝึกปฏิบัติ/ปฏิบัติการ<br>6. การมอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้า<br>7. การสอนแบบ Problem - based Learning<br>8. การจัดกิจกรรม | 1. สอบ<br>2. รายงาน/การนำเสนอ<br>3. งานที่มอบหมาย/ แบบฝึกหัด/ แฟ้มสะสมงาน/ การเขียนบันทึก<br>4. โครงการกลุ่ม<br>5. ฝึกปฏิบัติ/ปฏิบัติการ<br>6. การจัดกิจกรรม<br>7. อภิปราย แลกเปลี่ยนความคิดเห็น<br>8. สังเกตพฤติกรรมของนักศึกษา |
| 5. ทักษะในการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                  |
| ผลการเรียนรู้ด้านทักษะในการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ                                                                                                                                                                                                                                                                               | กลยุทธ์การสอน                                                                                                                                                                                   | วิธีการวัดและการประเมินผล                                                                                                                                                                                                        |
| 5.1 สามารถประยุกต์ใช้หลักคณิตศาสตร์ สถิติ และการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาใช้ในการวิเคราะห์ และตัดสินใจทางธุรกิจ<br>5.2 สามารถสื่อสาร และใช้ภาษา เพื่ออธิบาย และสร้างความเข้าใจอย่างถูกต้อง ทั้งในรูปแบบการเขียนรายงาน และการนำเสนอด้วยวาจา<br>5.3 สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสมในการสืบค้น เก็บรวบรวมข้อมูล แปลความหมาย และใช้ข้อมูลเพื่อสื่อสารได้อย่างถูกต้อง | 1. การบรรยาย<br>2. การอภิปราย<br>3. การระดมพลังสมอง<br>4. กรณีศึกษา<br>5. ฝึกปฏิบัติ/ปฏิบัติการ<br>6. การมอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้า<br>7. การสอนแบบ Problem - based Learning<br>8. การจัดกิจกรรม | 1. สอบ<br>2. รายงาน/การนำเสนอ<br>3. งานที่มอบหมาย/ แบบฝึกหัด/ แฟ้มสะสมงาน/ การเขียนบันทึก<br>4. โครงการกลุ่ม<br>5. ฝึกปฏิบัติ/ปฏิบัติการ<br>6. การจัดกิจกรรม<br>7. อภิปราย แลกเปลี่ยนความคิดเห็น<br>8. สังเกตพฤติกรรมของนักศึกษา |

### 3. แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบผลการเรียนรู้รายวิชา (Curriculum Mapping)

#### 3.1 แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรรายวิชา (Curriculum mapping) ของหมวดวิชาศึกษาทั่วไป

● ความรับผิดชอบหลัก ○ ความรับผิดชอบรอง - ไม่นับ

หมวดวิชาศึกษาทั่วไป จำนวน 30 หน่วยกิต

| รายวิชา                                                 | 1. มีคุณธรรมจริยธรรมในการดำเนินชีวิตบนพื้นฐานปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง |     | 2. ตระหนักและสำนึกในความเป็นไทยและเข้าใจวัฒนธรรมสากล |     | 3. มีความรอบรู้ มีโลกทัศน์ที่กว้างไกล และเห็นคุณค่าของตนเองและผู้อื่น สังคม ศิลปวัฒนธรรม และธรรมชาติ |     |     | 4. มีทักษะการแสวงหาความรู้ตลอดชีวิตเพื่อพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง |     |     | 5. มีทักษะการคิดแบบองค์รวม |     |     |     | 6. มีจิตอาสาและสำนึกสาธารณะ เป็นพลเมืองที่มีคุณค่าของสังคมไทยและสังคมโลก |     |     |     | 7. ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศอย่างรู้เท่าทัน |     | 8. ใช้ภาษาในการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ |     |
|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----|------------------------------------------------------------------|-----|-----|----------------------------|-----|-----|-----|--------------------------------------------------------------------------|-----|-----|-----|----------------------------------------|-----|------------------------------------------|-----|
|                                                         | 1.1                                                                | 1.2 | 2.1                                                  | 2.2 | 3.1                                                                                                  | 3.2 | 3.3 | 4.1                                                              | 4.2 | 4.3 | 5.1                        | 5.2 | 5.3 | 5.4 | 6.1                                                                      | 6.2 | 6.3 | 6.4 | 7.1                                    | 7.2 | 8.1                                      | 8.2 |
| <b>1. กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์</b>            |                                                                    |     |                                                      |     |                                                                                                      |     |     |                                                                  |     |     |                            |     |     |     |                                                                          |     |     |     |                                        |     |                                          |     |
| ศท. 111 สัจจะและบริการ                                  | ●                                                                  | ●   | ●                                                    | -   | -                                                                                                    | ●   | -   | -                                                                | ○   | ○   | -                          | -   | -   | -   | ●                                                                        | ●   | ●   | -   | -                                      | -   | -                                        | ○   |
| ศท. 113 วิธีทางสร้างปัญญา                               | -                                                                  | ○   | -                                                    | -   | ●                                                                                                    | -   | -   | ○                                                                | ●   | ●   | ●                          | ○   | ●   | ○   | -                                                                        | -   | -   | -   | ●                                      | -   | -                                        | ○   |
| ศท. 114 พลเมือง ธรรมภิบาลกับสันติภาพ                    | -                                                                  | ●   | -                                                    | ○   | ○                                                                                                    | ●   | -   | -                                                                | -   | ○   | ●                          | -   | -   | ○   | -                                                                        | -   | ●   | -   | -                                      | -   | -                                        | ○   |
| <b>2. กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี</b>   |                                                                    |     |                                                      |     |                                                                                                      |     |     |                                                                  |     |     |                            |     |     |     |                                                                          |     |     |     |                                        |     |                                          |     |
| ศท. 141 คณิตศาสตร์ในชีวิตประจำวัน                       | -                                                                  | ○   | -                                                    | -   | ●                                                                                                    | -   | -   | -                                                                | -   | -   | -                          | ●   | ●   | -   | -                                                                        | -   | -   | ○   | ○                                      | ●   | -                                        | ○   |
| ศท. 142 เล่าเรื่องสุขภาพ                                | -                                                                  | ○   | -                                                    | -   | ●                                                                                                    | ○   | ●   | -                                                                | ●   | -   | ●                          | -   | -   | -   | -                                                                        | -   | -   | -   | -                                      | -   | -                                        | ○   |
| ศท. 143 วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อคุณภาพชีวิต | -                                                                  | ●   | -                                                    | -   | ○                                                                                                    | -   | -   | ●                                                                | ○   | -   | -                          | -   | ●   | ●   | ●                                                                        | -   | -   | -   | ●                                      | -   | -                                        | ○   |

| รายวิชา                                            | 1. มีคุณธรรมจริยธรรมในการดำเนินชีวิตบนพื้นฐานปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง |     | 2. ตระหนักและสำนึกในความเป็นไทยและเข้าใจวัฒนธรรมสากล |     | 3. มีความรอบรู้ มีโลกทัศน์ที่กว้างไกล และเห็นคุณค่าของตนเองและผู้อื่น สังคม ศิลปวัฒนธรรม และธรรมชาติ |     |     | 4. มีทักษะการแสวงหาความรู้ตลอดชีวิตเพื่อพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง |     |     | 5. มีทักษะการคิดแบบองค์รวม |     |     |     | 6. มีจิตอาสาและสำนึกสาธารณะ เป็นพลเมืองที่มีคุณค่าของสังคมไทยและสังคมโลก |     |     |     | 7. ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศอย่างรู้เท่าทัน |     | 8. ใช้ภาษาในการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ |     |
|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----|------------------------------------------------------------------|-----|-----|----------------------------|-----|-----|-----|--------------------------------------------------------------------------|-----|-----|-----|----------------------------------------|-----|------------------------------------------|-----|
|                                                    | 1.1                                                                | 1.2 | 2.1                                                  | 2.2 | 3.1                                                                                                  | 3.2 | 3.3 | 4.1                                                              | 4.2 | 4.3 | 5.1                        | 5.2 | 5.3 | 5.4 | 6.1                                                                      | 6.2 | 6.3 | 6.4 | 7.1                                    | 7.2 | 8.1                                      | 8.2 |
| <b>3. กลุ่มวิชาภาษาเพื่อการสื่อสาร</b>             |                                                                    |     |                                                      |     |                                                                                                      |     |     |                                                                  |     |     |                            |     |     |     |                                                                          |     |     |     |                                        |     |                                          |     |
| ศท. 127 ภาษาไทยเพื่อการเรียนรู้                    | -                                                                  | ●   | ○                                                    | -   | ○                                                                                                    | -   | -   | ○                                                                | ●   | -   | ○                          | ○   | -   | ●   | -                                                                        | ○   | ○   | ○   | ○                                      | -   | ●                                        | ●   |
| ศท. 130 ภาษาอังกฤษสำหรับชีวิตประจำวัน              | -                                                                  | ●   | -                                                    | ○   | ●                                                                                                    | -   | -   | ○                                                                | -   | -   | -                          | -   | -   | -   | -                                                                        | -   | -   | ●   | -                                      | -   | ●                                        | ●   |
| ศท. 135 ภาษาอังกฤษสำหรับการสื่อสารข้ามวัฒนธรรม     | -                                                                  | ●   | -                                                    | ●   | ○                                                                                                    | -   | -   | ○                                                                | ○   | -   | ○                          | ○   | -   | -   | -                                                                        | -   | -   | ●   | -                                      | -   | ●                                        | ●   |
| ศท. 136 ภาษาอังกฤษจากสื่อเพื่อการเรียนรู้ตลอดชีวิต | -                                                                  | ●   | -                                                    | -   | ○                                                                                                    | -   | -   | ●                                                                | ○   | -   | -                          | ●   | -   | ●   | -                                                                        | -   | -   | -   | ○                                      | -   | ●                                        | ●   |
| ศท. 431 ภาษาอังกฤษเพื่อการทำงาน                    | -                                                                  | ●   | -                                                    | ●   | ○                                                                                                    | -   | -   | ○                                                                | ○   | -   | -                          | ○   | ●   | -   | ○                                                                        | ○   | -   | ○   | -                                      | -   | ●                                        | ●   |

### ผลการเรียนรู้ของหมวดวิชาศึกษาทั่วไป

1. มีคุณธรรมจริยธรรมในการดำเนินชีวิตบนพื้นฐานปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง
  - 1.1 น้อมนำเอาปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินชีวิต
  - 1.2 แสดงออกซึ่งพฤติกรรมคุณธรรม จริยธรรม
2. ตระหนักและสำนึกในความเป็นไทยและเข้าใจวัฒนธรรมสากล
  - 2.1 การเห็นคุณค่าและความสำคัญของภูมิปัญญาไทย
  - 2.2 เข้าใจวัฒนธรรมสากล
3. มีความรอบรู้ มีโลกทัศน์ที่กว้างไกลและเห็นคุณค่าของตนเองและผู้อื่น สังคม ศิลปวัฒนธรรมและธรรมชาติ
  - 3.1 สามารถบูรณาการความรู้เพื่อใช้ในการดำรงชีวิต
  - 3.2 การเห็นคุณค่าในตนเองและผู้อื่น
  - 3.3 มีทักษะในการเสริมสร้างสุขภาพกายและใจ
4. มีทักษะการแสวงหาความรู้ตลอดชีวิตเพื่อพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง
  - 4.1 มีทักษะการเข้าถึงและคัดเลือกแหล่งความรู้
  - 4.2 มีทักษะการเรียนรู้ตลอดชีวิต
  - 4.3 มีทักษะการแสวงหาความรู้เพื่อนำไปสู่การกำหนดเป้าหมายชีวิต
5. มีทักษะการคิดแบบองค์รวม
  - 5.1 สามารถมองภาพรวมได้
  - 5.2 จำแนกข้อมูลได้
  - 5.3 มีทักษะการคิดอย่างเป็นระบบ
  - 5.4 สามารถวิเคราะห์ได้
6. มีจิตอาสาและสำนึกสาธารณะ เป็นพลเมืองที่มีคุณค่าของสังคมไทยและสังคมโลก
  - 6.1 แสดงออกซึ่งพฤติกรรมของ “สัจจะและบริการ”
  - 6.2 มีทักษะมนุษยสัมพันธ์
  - 6.3 แสดงออกซึ่งการเคารพคุณค่าความเป็นมนุษย์
  - 6.4 การแสดงออกอย่างเหมาะสมตามกาลเทศะ
7. ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศอย่างรู้เท่าทัน
  - 7.1 มีความรู้ ความเข้าใจผลของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศต่อชีวิต
  - 7.2 สามารถอ่านและวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานทางคณิตศาสตร์ หรือสถิติได้
8. ใช้ภาษาในการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ
  - 8.1 มีทักษะการใช้ภาษาเพื่อการเรียนรู้
  - 8.2 มีทักษะการใช้ภาษาเพื่อการติดต่อสื่อสาร

### 3.2 แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบต่อผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping) หมวดวิชาเฉพาะ สาขาวิชาการตลาด

|                     |                    |           |
|---------------------|--------------------|-----------|
| ● ความรับผิดชอบหลัก | ○ ความรับผิดชอบรอง | - ไม่เน้น |
|---------------------|--------------------|-----------|

#### หมวดวิชาเฉพาะ กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ

| รายวิชา                                           | 1. คุณธรรม จริยธรรม |   |   |   | 2. ความรู้ |   |   |   | 3. ทักษะทางปัญญา |   |   | 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ |   |   | 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและเทคโนโลยีสารสนเทศ |   |   |
|---------------------------------------------------|---------------------|---|---|---|------------|---|---|---|------------------|---|---|--------------------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------|---|---|
|                                                   | 1                   | 2 | 3 | 4 | 1          | 2 | 3 | 4 | 1                | 2 | 3 | 1                                                | 2 | 3 | 1                                                             | 2 | 3 |
| กม. 102 กฎหมายธุรกิจ                              | ●                   | ○ | ● | ○ | ○          | ● | ○ | ○ | ○                | ● | ○ | -                                                | - | - | ○                                                             | ○ | ○ |
| บช. 111 การบัญชีสำหรับธุรกิจ                      | ●                   | - | ● | - | ○          | ● | - | - | ●                | - | ○ | -                                                | - | ● | -                                                             | ○ | - |
| กง. 209 การเงินธุรกิจ                             | ○                   | ● | ○ | ○ | ●          | ○ | ○ | ○ | ○                | ● | ○ | ○                                                | ○ | ○ | ●                                                             | ○ | ○ |
| บช. 319 การบัญชีเพื่อการจัดการ                    | ●                   | - | ● | - | ○          | ● | - | - | ○                | - | ● | -                                                | - | ● | -                                                             | ○ | - |
| ศศ. 203 เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ                         | ○                   | ● | ○ | ○ | ●          | ○ | ○ | ● | ○                | ● | ○ | ○                                                | ○ | ○ | ●                                                             | ○ | ○ |
| บธ. 101 องค์การและการจัดการ                       | ○                   | ○ | ● | ○ | ●          | ○ | ○ | ○ | ●                | ○ | ○ | ●                                                | ○ | ○ | ○                                                             | ● | ○ |
| บธ. 102 หลักการตลาด                               | ○                   | ○ | ● | ○ | ●          | ○ | ○ | ○ | ●                | ○ | ○ | ○                                                | ○ | ● | ●                                                             | ○ | ○ |
| บธ. 200 สถิติธุรกิจ                               | ●                   | ○ | ○ | ○ | ○          | ● | ○ | ○ | ○                | ● | ○ | -                                                | - | - | ●                                                             | ○ | ○ |
| บธ. 201 การจัดการการผลิตและการดำเนินงาน           | ○                   | ○ | ● | ○ | ○          | ○ | ● | ○ | ○                | ○ | ● | -                                                | - | - | ●                                                             | ○ | ○ |
| บธ. 202 การประชาสัมพันธ์ธุรกิจ                    | ○                   | ○ | ● | ○ | ●          | ○ | ● | ○ | ●                | ● | ○ | ●                                                | ○ | ○ | ●                                                             | ● | ○ |
| บธ. 301 จริยธรรมธุรกิจและการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน | ●                   | ● | ● | ● | ●          | ○ | ○ | ○ | ○                | ● | ○ | ●                                                | ● | ○ | ○                                                             | ○ | ● |
| บธ. 401 การจัดการเชิงกลยุทธ์                      | ○                   | ○ | ● | ○ | ○          | ○ | ● | ● | ○                | ● | ● | ●                                                | ○ | ● | ○                                                             | ● | ● |

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบต่อผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา(Curriculum Mapping)  
หมวดวิชาเฉพาะ กลุ่มวิชาเอกบังคับ สาขาวิชาการตลาด

|                     |                    |           |
|---------------------|--------------------|-----------|
| ● ความรับผิดชอบหลัก | ○ ความรับผิดชอบรอง | - ไม่เน้น |
|---------------------|--------------------|-----------|

หมวดวิชาเฉพาะ กลุ่มวิชาเอกบังคับ

| รายวิชา                                                        | 1. คุณธรรม<br>จริยธรรม |   |   |   | 2. ความรู้ |   |   |   | 3. ทักษะทาง<br>ปัญญา |   |   | 4. ทักษะ<br>ความสัมพันธ์<br>ระหว่าง<br>บุคคล<br>และความ<br>รับผิดชอบ |   |   | 5. ทักษะ<br>การ<br>วิเคราะห์<br>เชิงตัวเลข<br>การสื่อสาร<br>และการใช้<br>เทคโนโลยี<br>สารสนเทศ |   |   |
|----------------------------------------------------------------|------------------------|---|---|---|------------|---|---|---|----------------------|---|---|----------------------------------------------------------------------|---|---|------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|
|                                                                | 1                      | 2 | 3 | 4 | 1          | 2 | 3 | 4 | 1                    | 2 | 3 | 1                                                                    | 2 | 3 | 1                                                                                              | 2 | 3 |
| กต. 211 พฤติกรรมผู้บริโภค                                      | ○                      | ○ | ● | ○ | ○          | ● | ○ | ○ | ○                    | ● | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                              | ● | ○ |
| กต. 212 การจัดการผลิตภัณฑ์<br>และตราสินค้า                     | ○                      | ○ | ● | ○ | ○          | ○ | ● | ○ | ●                    | ○ | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                              | ● | ○ |
| กต. 214 การจัดการช่องทาง<br>การจัดจำหน่าย                      | ○                      | ○ | ○ | ● | ●          | ○ | ○ | ○ | ○                    | ● | ○ | ●                                                                    | ○ | ○ | ○                                                                                              | ● | ○ |
| กต. 215 ความคิดสร้างสรรค์<br>และการสื่อสารใน<br>วิชาชีพการตลาด | ○                      | ● | ○ | ○ | ○          | ○ | ○ | ● | ○                    | ○ | ● | ●                                                                    | ○ | ○ | ○                                                                                              | ● | ○ |
| กต. 314 การสื่อสารทาง<br>การตลาดแบบ<br>บูรณาการ                | ○                      | ○ | ● | ○ | ○          | ○ | ● | ○ | ○                    | ● | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                              | ● | ○ |
| กต. 316 การจัดการราคา                                          | ○                      | ○ | ● | ○ | ●          | ○ | ○ | ○ | ○                    | ○ | ● | ○                                                                    | ● | ○ | ●                                                                                              | ○ | ○ |
| กต. 317 เทคนิคการขาย<br>แบบมีอาชีพ                             | ○                      | ○ | ● | ○ | ○          | ○ | ● | ○ | ●                    | ○ | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                              | ● | ○ |
| กต. 326 การตลาดดิจิทัล                                         | ○                      | ○ | ○ | ● | ○          | ○ | ● | ○ | ●                    | ○ | ○ | ○                                                                    | ○ | ● | ○                                                                                              | ○ | ● |
| กต. 328 การตลาดโลก                                             | ○                      | ○ | ● | ○ | ○          | ● | ○ | ○ | ●                    | ○ | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                              | ○ | ● |
| กต. 391 การวิจัยการตลาด                                        | ●                      | ○ | ○ | ○ | ○          | ○ | ○ | ● | ○                    | ● | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ●                                                                                              | ○ | ○ |
| กต. 433 การจัดการการขาย                                        | ●                      | ○ | ○ | ○ | ○          | ○ | ○ | ● | ○                    | ○ | ● | ○                                                                    | ● | ○ | ●                                                                                              | ○ | ○ |
| กต. 437 การจัดการการตลาด<br>เชิงกลยุทธ์                        | ●                      | ○ | ○ | ○ | ○          | ● | ○ | ○ | ●                    | ○ | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                              | ● | ○ |
| กต. 492 สัมมนาทาง<br>การตลาด                                   | ●                      | ○ | ○ | ○ | ○          | ○ | ○ | ● | ○                    | ○ | ● | ○                                                                    | ○ | ● | ○                                                                                              | ○ | ● |
| กต. 498 การฝึกปฏิบัติ<br>เชิงธุรกิจ                            | ●                      | ○ | ○ | ○ | ○          | ○ | ○ | ● | ●                    | ○ | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                              | ● | ○ |

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบต่อผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา(Curriculum Mapping)  
หมวดวิชาเฉพาะ กลุ่มวิชาเอกเลือก สาขาวิชาการตลาด

|                     |                    |           |
|---------------------|--------------------|-----------|
| ● ความรับผิดชอบหลัก | ○ ความรับผิดชอบรอง | - ไม่เน้น |
|---------------------|--------------------|-----------|

หมวดวิชาเฉพาะ กลุ่มวิชาเอกเลือก

| รายวิชา                                 | 1. คุณธรรม<br>จริยธรรม |   |   |   | 2. ความรู้ |   |   |   | 3. ทักษะทาง<br>ปัญญา |   |   | 4. ทักษะ<br>ความสัมพันธ์<br>ระหว่าง<br>บุคคล<br>และความ<br>รับผิดชอบ |   |   | 5. ทักษะการ<br>วิเคราะห์เชิง<br>ตัวเลข<br>การสื่อสาร<br>และการใช้<br>เทคโนโลยี<br>สารสนเทศ |   |   |
|-----------------------------------------|------------------------|---|---|---|------------|---|---|---|----------------------|---|---|----------------------------------------------------------------------|---|---|--------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|
|                                         | 1                      | 2 | 3 | 4 | 1          | 2 | 3 | 4 | 1                    | 2 | 3 | 1                                                                    | 2 | 3 | 1                                                                                          | 2 | 3 |
| กต. 315 ระบบสารสนเทศ<br>ทางการตลาด      | ●                      | ○ | ○ | ○ | ○          | ○ | ○ | ● | ○                    | ● | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                          | ○ | ● |
| กต. 322 การตลาดบริการ                   | ○                      | ○ | ● | ○ | ○          | ○ | ● | ○ | ●                    | ○ | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                          | ● | ○ |
| กต. 323 การตลาดเกษตร                    | ○                      | ● | ○ | ○ | ●          | ○ | ○ | ○ | ●                    | ○ | ○ | ○                                                                    | ○ | ● | ○                                                                                          | ● | ○ |
| กต. 324 การตลาดหัตถกรรม                 | ○                      | ● | ○ | ○ | ●          | ○ | ○ | ○ | ○                    | ● | ○ | ○                                                                    | ○ | ● | ○                                                                                          | ● | ○ |
| กต. 325 การตลาดทางตรง                   | ●                      | ○ | ○ | ○ | ○          | ○ | ● | ○ | ○                    | ● | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                          | ○ | ● |
| กต. 334 การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ       | ○                      | ● | ○ | ○ | ●          | ○ | ○ | ○ | ○                    | ○ | ● | ●                                                                    | ○ | ○ | ●                                                                                          | ○ | ○ |
| กต. 339 การตลาดธุรกิจไมซ์               | ●                      | ○ | ○ | ○ | ●          | ○ | ○ | ○ | ●                    | ○ | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                          | ● | ○ |
| กต. 434 การบริหาร<br>ความสัมพันธ์ลูกค้า | ○                      | ○ | ○ | ● | ○          | ● | ○ | ○ | ○                    | ● | ○ | ●                                                                    | ○ | ○ | ○                                                                                          | ● | ○ |
| กต. 436 การตลาดค้าปลีก                  | ○                      | ○ | ○ | ● | ●          | ○ | ○ | ○ | ○                    | ○ | ● | ○                                                                    | ○ | ● | ○                                                                                          | ○ | ● |
| กต. 438 การตลาดธุรกิจ                   | ●                      | ○ | ○ | ○ | ○          | ○ | ○ | ● | ●                    | ○ | ○ | ●                                                                    | ○ | ○ | ○                                                                                          | ● | ○ |
| กต. 491 การศึกษาเอกเทศ<br>ทางการตลาด    | ○                      | ○ | ● | ○ | ○          | ○ | ○ | ● | ○                    | ○ | ● | ○                                                                    | ○ | ● | ○                                                                                          | ● | ○ |
| กต. 493 หัวข้อคัดสรร<br>ทางการตลาด      | ○                      | ○ | ● | ○ | ○          | ○ | ○ | ● | ○                    | ○ | ● | ○                                                                    | ○ | ● | ○                                                                                          | ● | ○ |
| กต. 495 การฝึกปฏิบัติ<br>ทางการตลาด     | ○                      | ○ | ● | ○ | ○          | ○ | ● | ○ | ●                    | ○ | ○ | ●                                                                    | ○ | ○ | ○                                                                                          | ● | ○ |
| กต. 496 สหกิจศึกษา                      | ○                      | ○ | ● | ○ | ○          | ○ | ● | ○ | ●                    | ○ | ○ | ●                                                                    | ○ | ○ | ○                                                                                          | ● | ○ |

|                     |                    |           |
|---------------------|--------------------|-----------|
| ● ความรับผิดชอบหลัก | ○ ความรับผิดชอบรอง | - ไม่นั่น |
|---------------------|--------------------|-----------|

หมวดวิชาเฉพาะ กลุ่มวิชาเอกเลือก

| รายวิชา                                          | 1. คุณธรรม<br>จริยธรรม |   |   |   | 2. ความรู้ |   |   |   | 3. ทักษะทาง<br>ปัญญา |   |   | 4. ทักษะ<br>ความสัมพันธ์<br>ระหว่าง<br>บุคคล<br>และความ<br>รับผิดชอบ |   |   | 5. ทักษะการ<br>วิเคราะห์เชิง<br>ตัวเลข<br>การสื่อสาร<br>และการใช้<br>เทคโนโลยี<br>สารสนเทศ |   |   |
|--------------------------------------------------|------------------------|---|---|---|------------|---|---|---|----------------------|---|---|----------------------------------------------------------------------|---|---|--------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|
|                                                  | 1                      | 2 | 3 | 4 | 1          | 2 | 3 | 4 | 1                    | 2 | 3 | 1                                                                    | 2 | 3 | 1                                                                                          | 2 | 3 |
| กจ. 203 การบริหาร<br>ทรัพยากรมนุษย์              | ○                      | ○ | ● | ○ | ●          | ○ | ○ | ○ | ●                    | ○ | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | -                                                                                          | ● | ○ |
| กจ. 311 ภาวะผู้นำ                                | ●                      | ○ | ○ | ○ | ●          | ○ | ○ | ○ | ●                    | ○ | ○ | ●                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                          | ● | ○ |
| กจ. 324 โลจิสติกส์และ<br>การจัดการโซ่อุปทาน      | ○                      | ○ | ● | ○ | ○          | ○ | ● | ○ | ●                    | ● | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                          | ● | ○ |
| กจ. 432 กลยุทธ์ในการ<br>เจรจาต่อรอง              | ●                      | ○ | ○ | ○ | ●          | ○ | ● | ○ | ○                    | ● | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                          | ● | ○ |
| บม. 318 มนุษย์สัมพันธ์<br>และการบริหาร<br>ทีมงาน | ○                      | ○ | ● | ○ | ●          | ○ | ● | ○ | ●                    | ● | ○ | ●                                                                    | ● | ● | -                                                                                          | ● | ○ |
| บม. 341 คุณภาพชีวิต<br>ในการทำงาน                | ○                      | ● | ● | ○ | ○          | ● | ○ | ○ | ●                    | ○ | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | -                                                                                          | ● | ○ |
| รท. 212 จิตวิทยาบริการและ<br>การพัฒนาบุคลิกภาพ   | ●                      | ○ | ● | ○ | ●          | ○ | ○ | ○ | ○                    | ● | ○ | ○                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                          | ○ | ● |
| นท. 346 การสื่อสารแบรนด์                         | ●                      | ○ | ● | ○ | ●          | ○ | ● | ○ | ●                    | ○ | ● | ●                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                          | ● | ○ |
| นท. 354 การรณรงค์การสื่อสาร                      | ●                      | ○ | ● | ○ | ●          | ○ | ○ | ○ | ●                    | ○ | ○ | ●                                                                    | ● | ○ | ○                                                                                          | ● | ○ |

## ผลการเรียนรู้ของสาขาวิชาการตลาด

### 1. คุณธรรม จริยธรรม

- 1.1 แสดงออกซึ่งพฤติกรรมทางด้านคุณธรรมและจริยธรรม มีความซื่อสัตย์สุจริต ปฏิบัติตาม จรรยาบรรณวิชาชีพ และมีความรับผิดชอบต่องาน สังคมและสิ่งแวดล้อมโดยรวม
- 1.2 มีแนวคิดและความเข้าใจถึงหลักการในการดำเนินชีวิตอยู่ในสังคมอย่างยั่งยืน
- 1.3 เคารพต่อกฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ขององค์กรและสังคม
- 1.4 สามารถเสนอแนวทางและ/หรือจัดการปัญหาทางด้านคุณธรรมและจริยธรรม

### 2. ความรู้

- 2.1 มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ที่เป็นพื้นฐานซึ่งเกี่ยวข้องกับการตลาด และ/หรือบริหารธุรกิจ
- 2.2 มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญด้านการตลาด และ/หรือบริหารธุรกิจ
- 2.3 สามารถนำเอาความรู้ไปใช้ได้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์
- 2.4 มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านการตลาด และ/หรือบริหารธุรกิจ รวมทั้งมีความเข้าใจในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงและผลกระทบอย่างเท่าทัน

### 3. ทักษะทางปัญญา

- 3.1 สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาการตลาดและประสบการณ์เพื่อให้เกิดแนวคิดและ/หรือ วิธีการทำงานที่สอดคล้องกับสถานการณ์จริง
- 3.2 สามารถสืบค้น จำแนก ทำความเข้าใจ ประเมินข้อมูล แล้วนำข้อมูลมาใช้ตามสถานการณ์แวดล้อม ทางธุรกิจ
- 3.3 สามารถวิเคราะห์ปัญหาที่ซับซ้อน และเสนอแนวทางแก้ไขที่สร้างสรรค์

### 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

- 4.1 สามารถประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์ และสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น
- 4.2 สามารถทำงานในฐานะเป็นสมาชิกกลุ่ม มีความรับผิดชอบ มีภาวะผู้นำและผู้ตามอย่างเหมาะสม กับสถานการณ์ต่าง ๆ
- 4.3 สามารถพัฒนาศักยภาพของตนเองทางด้านวิชาชีพการตลาด และ/หรือบริหารธุรกิจ อย่างต่อเนื่อง

### 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

- 5.1 สามารถประยุกต์ใช้หลักคณิตศาสตร์ สถิติและการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาใช้ในการวิเคราะห์ และตัดสินใจทางธุรกิจ
- 5.2 สามารถสื่อสาร และใช้ภาษา เพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจอย่างถูกต้อง ทั้งในรูปแบบ การเขียนรายงาน และการนำเสนอด้วยวาจา
- 5.3 สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสมในการสืบค้น เก็บรวบรวมข้อมูล แปลความหมาย และใช้ข้อมูลเพื่อสื่อสารได้อย่างถูกต้อง

## หมวดที่ 5 หลักเกณฑ์ในการประเมินผลนักศึกษา

### 1. กฎระเบียบหรือหลักเกณฑ์ ในการให้ระดับคะแนน (เกรด)

ใช้หลักเกณฑ์ในการให้ระดับคะแนน ตามระเบียบการศึกษามหาวิทยาลัยพายัพ โดยกำหนดความหมาย ดังนี้

| อักษรระดับคะแนน | แต้มระดับคะแนน | ระดับการเรียนรู้ |
|-----------------|----------------|------------------|
| A               | 4.0            | ดีเลิศ           |
| B+              | 3.5            | ดีมาก            |
| B               | 3.0            | ดี               |
| C+              | 2.5            | ดีพอใช้          |
| C               | 2.0            | พอใช้            |
| D+              | 1.5            | อ่อน             |
| D               | 1.0            | อ่อนมาก          |
| F               | 0              | ไม่ผ่าน          |

นอกจากอักษรระดับคะแนนข้างต้นแล้ว ผู้สอนอาจใช้อักษรอื่นเพื่อเป็นสัญลักษณ์แสดงผลการศึกษา โดยมีความหมายดังนี้

| อักษร | ความหมาย                                                                                                |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| I     | การวัดผลไม่สมบูรณ์ (Incomplete)                                                                         |
| W     | การบอกเลิกรายวิชา (Withdrawn)                                                                           |
| U     | การไม่ขอรับหน่วยกิต (Audit)                                                                             |
| P     | การวัดผลผ่าน (Pass)                                                                                     |
| NP    | การวัดผลไม่ผ่าน (No Pass)                                                                               |
| IP    | กำลังอยู่ระหว่างการวัดผล (Grading in Progress)                                                          |
| CE    | การวัดผลโดยการสอบเทียบโอน (Credits from Examination)                                                    |
| CS    | การวัดผลโดยการสอบข้อสอบมาตรฐาน (Credits from Standard Test)                                             |
| CT    | ได้หน่วยกิตจากการประเมินการศึกษอบรมที่จัดโดยหน่วยงานอื่นที่ไม่ใช่สถาบันอุดมศึกษา (Credits for Training) |
| CP    | ได้หน่วยกิตจากการเสนอแฟ้มสะสมงาน (Credits from Portfolio)                                               |

## 2. กระบวนการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษา

### 2.1 การทวนสอบมาตรฐานผลการเรียนรู้ของนักศึกษาที่ยังไม่สำเร็จการศึกษา

การทวนสอบมาตรฐานผลการเรียนรู้ของนักศึกษา โดย

- 1) คณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตร และอาจารย์ผู้สอน ประเมินรายละเอียดของรายวิชา (มคอ. 3 และ/หรือ มคอ. 4) ว่าผลการเรียนรู้ที่กำหนดสอดคล้องกับความรับผิดชอบในหลักสูตร
- 2) ประเมินข้อสอบของแต่ละรายวิชาว่าครอบคลุมผลการเรียนรู้ตามที่กำหนดไว้ในรายละเอียดวิชา โดยผ่านการประชุมคณะกรรมการกำกับมาตรฐานวิชาการ สาขาวิชาการตลาด
- 3) ประเมินผลสอบของแต่ละรายวิชาโดยผ่านการประชุมการประชุมคณะกรรมการกำกับมาตรฐานวิชาการ สาขาวิชาการตลาด
- 4) พิจารณาจากการประเมินผลในรายวิชาการฝึกภาคปฏิบัติ หรือรายวิชาสหกิจศึกษา ซึ่งสถานประกอบการจะเป็นผู้ประเมินและรายงานผลการปฏิบัติงานของนักศึกษา
- 5) ดำเนินการทวนสอบโดยคณะกรรมการทวนสอบของหลักสูตร ตามคู่มือการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษา

### 2.2 การทวนสอบมาตรฐานผลการเรียนรู้หลังจากนักศึกษาสำเร็จการศึกษา

- 1) สรุปรวภาวะการปฏิบัติงานของบัณฑิต โดยประเมินจากบัณฑิตที่สำเร็จการศึกษาในแต่ละปีการศึกษา
- 2) การประเมินความพร้อมในการทำงานของบัณฑิต
- 3) การประเมินจากจำนวนศิษย์เก่าที่ได้รับรางวัลทางสังคมและ/หรือทางวิชาชีพ
- 4) การประเมินความพึงพอใจของผู้ใช้บัณฑิต

## 3. เกณฑ์การสำเร็จการศึกษาตามหลักสูตร

นักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาในสาขาวิชาต่าง ๆ และได้รับการเสนอชื่อให้รับปริญญา อนุปริญญา หรือ ประกาศนียบัตร จะต้องมีความสมบูรณ์ดังนี้

- 1) ศึกษาวิชาต่าง ๆ ครบตามกฎเกณฑ์และเงื่อนไขของหลักสูตรนั้น ๆ โดยไม่มีรายวิชาใด ๆ ในหมวดวิชาศึกษาทั่วไปและหมวดวิชาเฉพาะที่ได้อักษรระดับคะแนน F, I หรือ NP เหลืออยู่ ยกเว้นหมวดวิชาเลือกเสรี ซึ่งนักศึกษาสามารถลงทะเบียนเรียนรายวิชาอื่นแทนรายวิชาที่ได้อักษรระดับคะแนน F ได้โดยจะต้องสอบผ่านรายวิชาที่ลงทะเบียนเรียนใหม่นั้น และรายวิชาที่ได้อักษรระดับคะแนน F นั้น จะต้องนำมาคิดคะแนนเฉลี่ยสะสมด้วย การเรียนรายวิชาแทนกันนี้กระทำได้รายวิชาละ (ครั้งเท่านั้น 1
- 2) ใช้เวลาศึกษาไม่เกินเวลาที่กำหนดไว้ในหลักสูตร ทั้งนี้ นับตั้งแต่วันที่นักศึกษาขึ้นทะเบียนเป็นนักศึกษาเป็นต้นไป
- 3) ผู้สำเร็จการศึกษาที่จะได้รับปริญญาตรี จะต้องมีความระดับคะแนนเฉลี่ยสะสมของรายวิชาทั้งหมดรวมไม่น้อยกว่า 2.00 และมีระดับคะแนนเฉลี่ยสะสมของกลุ่มวิชาแกน หรือวิชาชีพ และรายวิชาเอกรวมกันแล้วไม่น้อยกว่า 2.00

- 4) สำหรับผู้ที่ศึกษาครบตามหลักสูตรปริญญาตรี แต่มีแต่มีระดับคะแนนเฉลี่ยสะสมตามที่ปรากฏในข้อ 3 ไม่ถึง 2.00 และไม่ต่ำกว่า 1.75 จะได้รับอนุปริญญา
- 5) ถ้ามีคุณสมบัติถูกต้องครบถ้วนตามหลักเกณฑ์การให้เกียรตินิยม จะได้รับการพิจารณาเสนอให้ได้รับปริญญาตรีเกียรตินิยม
- 6) นักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยพายัพ ที่จะสำเร็จการศึกษาทุกคนจะต้องผ่านเกณฑ์ก่อนสำเร็จการศึกษา 3 ด้าน ได้แก่ ด้านภาษาอังกฤษ ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และด้านคุณธรรมจริยธรรม ตามที่มหาวิทยาลัยกำหนด
- 7) ไม่มีพันธะหรือหนี้สินใด ๆ ผูกพันกับมหาวิทยาลัย
- 8) มีความประพฤติดีสมแก่ศักดิ์ศรีแห่งปริญญา หรืออนุปริญญานั้น

## หมวดที่ 6 การพัฒนาคณาจารย์

### 1. การเตรียมการสำหรับอาจารย์ใหม่

- ☒ มีการปฐมนิเทศ และอบรมพัฒนาวิชาชีพครูให้แก่อาจารย์ใหม่ ให้มีความรู้และเข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบ และนโยบายของมหาวิทยาลัย คณะ ตลอดจนหลักสูตรที่สอน
- ☒ จัดนิเทศอาจารย์ใหม่ในระดับสาขาวิชา
- ☒ ให้อาจารย์ใหม่สังเกตการณ์การสอนของอาจารย์ผู้มีประสบการณ์
- ☒ จัดระบบพี่เลี้ยงแก่อาจารย์ใหม่
- ☒ จัดเตรียมคู่มืออาจารย์และ/หรือเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานให้อาจารย์ใหม่

### 2. การพัฒนาความรู้และทักษะให้แก่คณาจารย์

#### 2.1 การพัฒนาทักษะการจัดการเรียนการสอน การวัดและการประเมินผล

- ☒ ส่งเสริมอาจารย์ให้มีการเพิ่มพูนความรู้ สร้างเสริมประสบการณ์เพื่อพัฒนาการเรียนการสอนและการวิจัย
- ☒ การสนับสนุนด้านการศึกษาต่อ ฝึกอบรม ดูงานทางวิชาการและวิชาชีพในองค์กรต่าง ๆ การประชุมทางวิชาการทั้งในประเทศและ/หรือต่างประเทศ หรือการลาเพื่อเพิ่มพูนประสบการณ์
- ☒ การเพิ่มพูนทักษะ/ เทคนิคการจัดการเรียนการสอนและการประเมินผลให้ทันสมัย

#### 2.2 การพัฒนาวิชาการและวิชาชีพด้านอื่นๆ

- ☒ มีส่วนร่วมในกิจกรรมบริการวิชาการแก่ชุมชน
- ☒ มีการส่งเสริมอาจารย์ผลิตผลงานทางวิชาการด้านการตลาดและ/หรือการบริหารธุรกิจ
- ☒ ส่งเสริมการทำวิจัยเพื่อสร้างองค์ความรู้ใหม่ เพื่อพัฒนาการเรียนการสอนและมีความเชี่ยวชาญในสาขาวิชาชีพ
- ☒ จัดสรรงบประมาณสำหรับการทำวิจัย
- ☒ จัดให้อาจารย์ทุกคนเข้าร่วมกลุ่มวิจัยต่าง ๆ ของสาขาวิชา/ วิทยาลัย/คณะวิชา
- ☒ จัดให้อาจารย์เข้าร่วมกิจกรรมบริการวิชาการต่าง ๆ ของสาขาวิชา/ วิทยาลัย/คณะวิชา

## หมวดที่ 7 การประกันคุณภาพหลักสูตร

### 1. การกำกับมาตรฐานหลักสูตร

หลักสูตรมีการบริหารหลักสูตรตามระบบและกลไกในการบริหารหลักสูตรของมหาวิทยาลัย โดยมี คณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตร ทำหน้าที่จัดการเรียนการสอนและบริหารจัดการหลักสูตรให้เป็นไปตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษา พ.ศ. 2552 และวัตถุประสงค์ของหลักสูตร ตามประกาศมหาวิทยาลัยพายัพ เรื่อง ให้ใช้ระบบและกลไกในการบริหารหลักสูตร พ.ศ. 2557 (ภาคผนวก ง)

แนวทางในการบริหารหลักสูตร มีดังนี้

| เป้าหมาย                                                 | การดำเนินการ                                                | การประเมินผล                                                                    |
|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| 1.1 มีอาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร                        | กำหนดอาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร จำนวน 5 คน                 | ตรวจสอบคุณสมบัติของอาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร ให้เป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานหลักสูตร |
| 1.2 มีแผนการพัฒนาหลักสูตร                                | วางแผนและกำหนดแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุงหลักสูตร           | ประเมินผลการดำเนินงานตามแผน                                                     |
| 1.3 การเผยแพร่แผนการพัฒนาหลักสูตรแก่บุคลากรที่เกี่ยวข้อง | ประชุมเพื่อชี้แจงแผนการพัฒนาหลักสูตรแก่บุคลากรที่เกี่ยวข้อง | รายงานการประชุมและการลงนามรับทราบแผนการพัฒนาหลักสูตร                            |
| 1.4 การประเมินผลการบริหารจัดการหลักสูตร                  | ประเมินผลการบริหารจัดการหลักสูตร                            | ประเมินผลการบริหารจัดการหลักสูตร ว่าเป็นไปตามแนวทางระเบียบ และขั้นตอนหรือไม่    |

### 2. บัณฑิต

กำหนดคุณสมบัติของบัณฑิตจะต้องครอบคลุมผลการเรียนรู้ 5 ด้าน ได้แก่ 1) คุณธรรม จริยธรรม 2) ด้านความรู้ 3) ทักษะด้านปัญญา 4) ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ และ 5) ด้านทักษะวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยบัณฑิตจะต้องมีงานทำหรือประกอบอาชีพอิสระภายใน 1 ปี

### 3. นักศึกษา

มีการกำหนดแผนการรับนักศึกษา และกำหนดคุณสมบัติของผู้เข้ารับการศึกษิตตามเกณฑ์มาตรฐานผู้สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า เกณฑ์มาตรฐานผู้สำเร็จการศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงหรือเทียบเท่าหรืออนุปริญญาและเป็นผู้มีความประพฤติดี การคัดเลือกผู้เข้าศึกษาคัดเลือกตามเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา หรือตามระบบและเกณฑ์ของมหาวิทยาลัยรวมทั้งคัดเลือกโดยผ่านการสอบคัดเลือกนักเรียนในเขตพัฒนาภาคต่างๆ

การเตรียมความพร้อมก่อนเข้าศึกษาโดยการจัดปฐมนิเทศน์นักศึกษาใหม่ จัดระบบที่ปรึกษาในการดูแลให้คำปรึกษาแนะนำแก่นักศึกษา และดำเนินการเสริมทักษะทางภาษาอังกฤษ และคณิตศาสตร์ให้แก่นักศึกษา

มีการจัดระบบการดูแลนักศึกษาโดยอาจารย์ที่ปรึกษา มีการควบคุมกำกับให้จำนวนนักศึกษาต่ออาจารย์ที่ปรึกษาเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด และมีการประเมินความพึงพอใจของนักศึกษาที่มีต่อการจัดการเรียนการสอน และการประเมินผลการเรียนรู้ในรายวิชา รวมทั้งมีระบบการจัดการข้อร้องเรียนของนักศึกษา

#### 4. อาจารย์

##### การบริหารอาจารย์และพัฒนาอาจารย์

- 1) สาขาวิชาสำรวจจำนวนอาจารย์ในสาขาวิชา อาจารย์ที่ลาออก และอาจารย์ที่เกษียณ
- 2) สาขาวิชาสำรวจรายวิชาที่เปิดในหลักสูตรและจำนวนนักศึกษาที่เรียนในหลักสูตร
- 3) กรณีที่มีตำแหน่งว่าง หรืออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตรไม่ครบตามเกณฑ์มาตรฐานหลักสูตร หรือ สัดส่วนอาจารย์และนักศึกษาไม่เหมาะสมจำเป็นที่จะต้องรับบุคลากรเพิ่ม ให้หัวหน้าสาขาวิชาทำเรื่องขอบุคลากรเพิ่มเพื่อขออนุมัติจากอธิการบดี
- 4) กรณีสาขาวิชาได้รับอนุมัติให้รับบุคลากรเพิ่ม ให้หัวหน้าสาขาวิชาประสานงานกับหน่วยงานทรัพยากรบุคคล เพื่อดำเนินการประชาสัมพันธ์ รับสมัคร คัดเลือก ทดสอบ และ/หรือสัมภาษณ์เพื่อหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมตามระเบียบมหาวิทยาลัย และเกณฑ์มาตรฐานหลักสูตรต่อไป
- 5) ส่งบุคลากรใหม่เข้ารับการอบรม และปฐมนิเทศ
- 6) ทุกสาขาวิชาจัดระบบพี่เลี้ยงเพื่อให้คำแนะนำ และดูแลบุคลากรใหม่ในทุกมิติที่เกี่ยวกับการทำงานจนกว่าบุคลากรใหม่จะผ่านช่วงเวลาการทดลองงาน

#### 5. หลักสูตร การเรียนการสอน การประเมินผู้เรียน

##### 5.1 หลักสูตรมีระบบและกลไกในการออกแบบหลักสูตรดังต่อไปนี้

คณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตร ได้ดำเนินการประชุมร่วมกันเพื่อพิจารณาประเด็นต่างๆ ในการกำหนดสาระของรายวิชาในหลักสูตร ดังนี้

- 1) การออกแบบหลักสูตร เช่น เป้าหมายของหลักสูตร โครงสร้างของหลักสูตร คณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตร ได้ข้อมูลสำคัญในการปรับปรุงและพัฒนาหลักสูตร ดังต่อไปนี้
  - ศึกษาหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับมาตรฐานหลักสูตร
  - การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก เช่น สภาวะเศรษฐกิจ ความต้องการของตลาดแรงงาน จากความต้องการของสถานประกอบการ/ผู้ใช้บัณฑิต รวมถึงคุณสมบัติของบัณฑิตในศตวรรษที่ 21
  - พิจารณาจากวัตถุประสงค์ของหลักสูตรตลอดจนคำนึงถึงนโยบายหรือยุทธศาสตร์ของมหาวิทยาลัย
- 2) ทบทวนหลักสูตรเดิมเพื่อใช้พิจารณาในการปรับปรุงหลักสูตรใหม่
- 3) ปรับปรุงโครงสร้างหลักสูตร และเนื้อหารายวิชาในหลักสูตร ให้ทันสมัย เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน ผู้ใช้บัณฑิต
 

การประเมินกระบวนการออกแบบหลักสูตร

  - มีการพิจารณาจากความต้องการของผู้เรียน ว่าควรให้หลักสูตรมีการเพิ่มเติมเนื้อหาในเรื่องใด การปรับปรุงและพัฒนากระบวนการ
  - ให้นักศึกษาชั้นปีที่ 4 ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับหลักสูตร เพื่อนำมาใช้ในการออกแบบหลักสูตรให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้เรียนด้วยเช่นกัน

ผลการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการ

  - นำข้อมูลจากที่นักศึกษาปัจจุบันตอบแบบสอบถาม มาใช้ประกอบในการออกแบบหลักสูตรและสาระรายวิชาในหลักสูตร

## 5.2 หลักการวางระบบผู้สอนและกระบวนการจัดการเรียนการสอน

การกำหนดผู้สอนในวิชาสาขาวิชาการตลาด กำหนดให้มีการวางระบบผู้สอนเพื่อให้การดำเนินงานด้านการเรียนการสอนของหลักสูตร โดยก่อนเปิดภาคการศึกษาคณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตรจะพิจารณาแผนการศึกษาของนักศึกษาแต่ละกลุ่มแต่ละชั้นปีเพื่อวางแผนกำหนดรายวิชาที่จะเปิดสอน เวลาเรียน-เวลาสอบ และผู้สอน นอกจากรายวิชาที่เปิดสอนสำหรับนักศึกษาในหลักสูตรแล้ว ยังมีรายวิชาที่หลักสูตรสาขาวิชาการจัดการต้องจัดให้นักศึกษาสาขาวิชาอื่น ๆ

หลังจากรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับรายวิชาที่จะเปิดสอนแล้ว คณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตรและอาจารย์ผู้สอนจะประชุมร่วมกันเพื่อกำหนดผู้สอนในแต่ละรายวิชา โดยการจัดผู้สอนในแต่ละภาคการศึกษานั้นได้พิจารณาทั้งจากความรู้ ความสามารถในการเนื้อหาวิชาและประสบการณ์ในการสอน ซึ่งถือว่ามีความสำคัญเป็นอันดับต้น ๆ รวมถึงพิจารณาเรื่องเวลาเรียน-เวลาสอบที่ไม่ซ้ำซ้อนกับวิชาในสาขาอื่น ๆ ที่นักศึกษาลงทะเบียนเรียนในฐานะวิชาโทหรือวิชาเลือกเสรี ตารางเวลาที่เหมาะสมทั้งกับผู้เรียนและผู้สอน

## 5.3 การกำกับ ติดตาม และตรวจสอบการจัดทำแผนการเรียนรู้ (มคอ. 3 และ มคอ. 4)

### และการจัดการ

การกำกับ ติดตาม และตรวจสอบการจัดทำ มคอ. 3 และมคอ. 4 เมื่อหลักสูตรสาขาวิชาการจัดการสามารถกำหนดรายวิชาที่จะเปิดสอนและผู้สอนได้แล้ว ก่อนการเปิดภาคการศึกษา หลักสูตรสาขาวิชาการจัดการจะมีกระบวนการกำกับ ติดตามและตรวจสอบ มคอ. 3 โดยหัวหน้าสาขาวิชาจะกำหนดให้อาจารย์ผู้สอนแต่ละรายวิชาจัดทำ มคอ. 3 โดยใช้ มคอ. 5 รวมทั้งผลประเมินการจัดการเรียนการสอนของภาคการศึกษาหรือปีการศึกษาที่ผ่านมาเป็นข้อมูลประกอบในการปรับปรุง มีการแต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณา มคอ. 3 ประกอบด้วยคณบดี กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิประจำหลักสูตรจากภายนอก ผู้แทนจากฝ่ายวิชาการ หัวหน้าสาขาวิชา และอาจารย์ประจำหลักสูตร ร่วมกันพิจารณาความถูกต้อง เหมาะสม ของรายละเอียดต่างๆ ใน มคอ. 3 โดยคณะกรรมการจะอภิปราย ซักถามผู้สอนในประเด็นต่าง ๆ โดยเฉพาะรายละเอียดเนื้อหาวิชา กิจกรรมการเรียนการสอน การวัดและประเมินผล ที่จะส่งผลต่อการเรียนรู้ของผู้เรียนอย่างไร ผลการเรียนรู้จะเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้หรือไม่ มคอ. 3 ที่ผ่านการพิจารณาแล้วจะถูกนำขึ้นระบบ CMOS ภายในสัปดาห์ที่สองของแต่ละภาคการศึกษาที่เปิดสอน

## 5.4 การกำกับกระบวนการเรียนการสอน

หลักสูตรสาขาวิชาการจัดการมีระบบกำกับดูแลการเรียนการสอนเริ่มตั้งแต่การจัดทำ มคอ. 3 จนถึงการจัดวัดและประเมินผลการเรียนรู้ของนักศึกษา รวมทั้งการประเมินผลการเรียนการสอนแต่ละรายวิชาโดยผู้เกี่ยวข้อง กล่าวคือ หลักสูตรสาขาวิชาการจัดการมีคณะกรรมการกำกับมาตรฐานวิชาการเป็นผู้กำกับดูแลกระบวนการเรียนการสอน โดยเริ่มตั้งแต่การพิจารณา มคอ. 3 ก่อนเปิดสอนในแต่ละภาคการศึกษา มคอ. 3 ของแต่ละรายวิชาต้องมีการทำแผนการสอนที่ชัดเจน มีการกำหนดรายละเอียดเนื้อหาวิชา แต่ละประเด็น จำนวนชั่วโมงที่ใช้ กิจกรรมการเรียนการสอน วิธีการวัดและประเมินผล รวมทั้งเกณฑ์การประเมินผล ในรายวิชาที่แบ่งเป็นหลายตอนและมีผู้สอนหลายคน ผู้สอนจะวางแผนทำ มคอ. 3 ร่วมกัน

เนื้อหาวิชา กิจกรรมการเรียนการสอน วิธีและเกณฑ์การวัดและประเมินผลการเรียนรู้ของนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียนทุกตอนจึงไม่แตกต่างกัน

สำหรับการวัดและประเมินผลการเรียนรู้ของนักศึกษา นอกจากการพิจารณาวิธีการวัดและประเมินผลแล้ว คณะกรรมการฯ ยังได้พิจารณาข้อสอบของแต่ละรายวิชาด้วยว่ามีความเที่ยงตรงเหมาะสมและครอบคลุมเนื้อหาวิชาหรือไม่ ง่ายหรือยากเกินระดับความรู้ความสามารถของผู้เรียนหรือไม่ แนวทางการตอบเป็นอย่างไร และร่วมพิจารณาผลการเรียนรู้ของนักศึกษาเมื่อสิ้นสุดกระบวนการเรียนการสอนด้วย

นอกจากนี้ยังมีการประเมินผลการเรียนการสอนโดยนักศึกษาและอาจารย์ผู้ได้รับมอบหมายซึ่งประเด็นที่ประเมินจะครอบคลุมทั้งเนื้อหาวิชา ความรู้ความสามารถ พฤติกรรมและจรรยาบรรณของผู้สอน และสิ่งสนับสนุนการเรียนรู้ต่างๆ โดยจะประเมินทุกรายวิชาที่เปิดสอน ผลการประเมินจะนำไปใช้เป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาปรับปรุงการเรียนการสอนของแต่ละวิชาต่อไป

## 6. สิ่งสนับสนุนการเรียนรู้

### 6.1 การบริหารทรัพยากรการเรียนการสอน ทางด้านการบริหารงบประมาณ

มหาวิทยาลัยและคณะวิชาได้จัดสรรงบประมาณประจำปี เพื่อจัดซื้อการเรียนการสอน วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ อย่างเพียงพอ เพื่อสนับสนุนการเรียนการสอนและสร้างสภาพแวดล้อมให้เหมาะสมสำหรับนักศึกษาที่จะศึกษาเรียนรู้ด้วยตนเอง

### 6.2 ทรัพยากรการเรียนการสอนที่มีอยู่เดิม

|                                                                          | การดำเนินการ                                                                                                                                                                                                           | การประเมินผล                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6.2.1 ห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ดำเนินการภายใต้การดูแลของสำนักทะเบียนและการรับนักศึกษา และคณะวิชา</li> <li>- มีการใช้ห้องเรียนและห้องปฏิบัติการร่วมกับคณะวิชาและสาขาวิชาอื่น ๆ</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประเมินความพอเพียง และปัญหาในการใช้ห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ</li> </ul>              |
| 6.2.2 วัสดุอุปกรณ์ในการจัดการเรียนการสอน                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ดำเนินการภายใต้การดูแลของสำนักเทคโนโลยีสารสนเทศและนวัตกรรมการศึกษา และคณะวิชา</li> <li>- มีการใช้วัสดุอุปกรณ์ในการจัดการเรียนการสอนร่วมกับคณะวิชาและสาขาวิชาอื่น ๆ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประเมินความพอเพียง และปัญหาในการใช้วัสดุอุปกรณ์ในการจัดการเรียนการสอน</li> </ul>      |
| 6.2.3 ระบบการบริหารจัดการห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ดำเนินการภายใต้การดูแลของสำนักทะเบียนและการรับนักศึกษา และคณะวิชา</li> <li>- ตามนโยบายการใช้ทรัพยากรร่วมกัน</li> </ul>                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประเมินระบบการบริหารจัดการห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ</li> </ul>                       |
| 6.2.4 ผู้รับผิดชอบดูแลการให้บริการและบำรุงรักษาสื่อการสอนและวัสดุอุปกรณ์ | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ดำเนินการภายใต้การดูแลของสำนักเทคโนโลยีสารสนเทศและนวัตกรรมการศึกษา สำนักจัดการอาคารสถานที่ คณะวิชาและสาขาวิชา</li> </ul>                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประเมินผลการให้บริการและบำรุงรักษาสื่อการสอนและวัสดุอุปกรณ์ของผู้รับผิดชอบ</li> </ul> |

### 6.3 การจัดหาทรัพยากรการเรียนการสอนเพิ่มเติม

|                                                                          | การดำเนินการ                                                                                                  | การประเมินผล                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 6.3.1 ห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ                                         | - ประสานงานกับสำนักทะเบียนและการรับนักศึกษา และคณะวิชา เพื่อวางแผนการจัดการห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ         | - ประเมินผลความพึงพอใจของอาจารย์ผู้สอนและนักศึกษาต่อห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ         |
| 6.3.2 วัสดุอุปกรณ์ในการจัดการเรียนการสอน                                 | - ประสานงานกับสำนักเทคโนโลยีสารสนเทศและนวัตกรรมการศึกษา เพื่อจัดหาวัสดุอุปกรณ์ในการจัดการเรียนการสอน          | - ประเมินผลความพึงพอใจของอาจารย์ผู้สอนและนักศึกษาต่อวัสดุอุปกรณ์ในการจัดการเรียนการสอน |
| 6.3.3 ระบบการบริหารจัดการห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ                      | - ประชุมรวมหัวหน้าสาขาวิชาเพื่อจัดสรรห้องเรียนและห้องปฏิบัติการให้เหมาะสมกับจำนวนผู้เรียน และลักษณะของรายวิชา | - ประเมินผลความพึงพอใจของอาจารย์ผู้สอนต่อระบบการบริหารจัดการห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ |
| 6.3.4 ผู้รับผิดชอบดูแลการให้บริการและบำรุงรักษาสื่อการสอนและวัสดุอุปกรณ์ | - ประสานงานกับสำนักเทคโนโลยีสารสนเทศและนวัตกรรมการศึกษา และ/หรือสำนักจัดการอาคารสถานที่ เพื่อดูแลและซ่อมบำรุง | - ประเมินผลความพึงพอใจของอาจารย์ผู้สอนต่อการให้บริการซ่อมบำรุง                         |

### 6.4 การประเมินความเพียงพอของทรัพยากร

| เป้าหมาย                                                                 | การดำเนินการ                                                                      | การติดตามและประเมินผล                                             |
|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| 6.4.1 ห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ                                         | - ตรวจสอบความพอเพียงของห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ และแจ้งผู้ที่เกี่ยวข้อง         | - ปลายภาคการศึกษาที่ 1 และ 2 ประเมินผลโดยอาจารย์ผู้สอนและนักศึกษา |
| 6.4.2 วัสดุอุปกรณ์การเรียนการสอน                                         | - ตรวจสอบความพอเพียงของวัสดุอุปกรณ์ในการจัดการเรียนการสอน และแจ้งผู้ที่เกี่ยวข้อง | - ปลายภาคการศึกษาที่ 1 และ 2 ประเมินผลโดยอาจารย์ผู้สอนและนักศึกษา |
| 6.4.3 การบริหารจัดการห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ                          | - ประเมินประสิทธิภาพการบริหารจัดการห้องเรียนและห้องปฏิบัติการ                     | - ปลายภาคการศึกษาที่ 1 และ 2 ประเมินผลโดยอาจารย์ผู้สอน            |
| 6.4.4 ผู้รับผิดชอบดูแลการให้บริการและบำรุงรักษาสื่อการสอนและวัสดุอุปกรณ์ | - ประเมินประสิทธิภาพของการดูแลการให้บริการและบำรุงรักษาสื่อการสอนและวัสดุอุปกรณ์  | - ปลายภาคการศึกษาที่ 1 และ 2 ประเมินผลโดยอาจารย์ผู้สอน            |

## 7. ตัวบ่งชี้ผลการดำเนินงาน (Key Performance Indicators)

ตัวบ่งชี้ผลการดำเนินงาน (Key Performance Indicators) ของหลักสูตร

| ดัชนีบ่งชี้ผลการดำเนินงาน                                                                                                                                                        | ปีการศึกษา |      |      |      |      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------|------|------|------|
|                                                                                                                                                                                  | 2560       | 2561 | 2562 | 2563 | 2564 |
| 1. อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตรอย่างน้อยร้อยละ 80 มีส่วนร่วมในการประชุมเพื่อวางแผน ติดตาม และทบทวนการดำเนินงานหลักสูตร                                                            | ✓          | ✓    | ✓    | ✓    | ✓    |
| 2. รายละเอียดของหลักสูตร ตามแบบ มคอ. 2 ที่สอดคล้องกับกรอบมาตรฐานคุณวุฒิแห่งชาติ หรือมาตรฐานคุณวุฒิสาขา/สาขาวิชา (ถ้ามี)                                                          | ✓          | ✓    | ✓    | ✓    | ✓    |
| 3. มีรายละเอียดของรายวิชาและรายละเอียดของประสบการณ์ภาคสนาม (ถ้ามี) ตามแบบ มคอ. 3 และ มคอ. 4 อย่างน้อยก่อนการเปิดสอนในแต่ละภาคการศึกษาให้ครบทุกรายวิชา                            | ✓          | ✓    | ✓    | ✓    | ✓    |
| 4. จัดทำรายงานผลการดำเนินการของรายวิชา และรายงานผลการดำเนินการของประสบการณ์ภาคสนาม (ถ้ามี) ตามแบบ มคอ. 5 และ มคอ.6 ภายใน 30 วัน หลังสิ้นสุดภาคการศึกษาที่เปิดสอนให้ครบทุกรายวิชา | ✓          | ✓    | ✓    | ✓    | ✓    |
| 5. จัดทำรายงานผลการดำเนินการของหลักสูตร ตามแบบ มคอ. 7 ภายใน 60 วัน หลังสิ้นสุดปีการศึกษา                                                                                         | ✓          | ✓    | ✓    | ✓    | ✓    |
| 6. มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาตามมาตรฐานผลการเรียนรู้ ที่กำหนดใน มคอ. 3 และ มคอ. 4 (ถ้ามี) อย่างน้อยร้อยละ 25 ของรายวิชาที่เปิดสอนในแต่ละปีการศึกษา                         | ✓          | ✓    | ✓    | ✓    | ✓    |
| 7. มีการพัฒนา/ปรับปรุงการจัดการเรียนการสอน กลยุทธ์การสอน หรือ การประเมินผลการเรียนรู้ จากผลการประเมินการดำเนินงานที่รายงานใน มคอ .7 ปีที่แล้ว                                    | ✓          | ✓    | ✓    | ✓    | ✓    |
| 8. อาจารย์ใหม่ (ถ้ามี) ทุกคน ได้รับการปฐมนิเทศหรือคำแนะนำด้านการจัดการเรียนการสอน                                                                                                | ✓          | ✓    | ✓    | ✓    | ✓    |
| 9. อาจารย์ประจำทุกคนได้รับการพัฒนาทางวิชาการและ/หรือวิชาชีพอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง                                                                                               | ✓          | ✓    | ✓    | ✓    | ✓    |
| 10. จำนวนบุคลากรสนับสนุนการเรียนการสอน (ถ้ามี) ได้รับการพัฒนา วิชาการ และ/หรือวิชาชีพ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ต่อปี                                                                 | ✓          | ✓    | ✓    | ✓    | ✓    |
| 11. ระดับความพึงพอใจของนักศึกษาปีสุดท้าย/บัณฑิตใหม่ที่มีต่อคุณภาพหลักสูตร เฉลี่ยไม่น้อยกว่า 3.5 จากคะแนนเต็ม 5.0                                                                 |            |      |      | ✓    | ✓    |
| 12. ระดับความพึงพอใจของผู้ใช้บัณฑิตที่มีต่อบัณฑิตใหม่ เฉลี่ยไม่น้อยกว่า 3.5 จากคะแนนเต็ม 5.0                                                                                     |            |      |      |      | ✓    |
| 13. นักศึกษาชั้นปีสุดท้าย อย่างน้อยร้อยละ 80 เข้าร่วมโครงการแข่งขัน และ/หรือ โครงการเขียนแผนการตลาด เพื่อเตรียมความพร้อมสู่การเป็นนักรการตลาดมืออาชีพ                            |            |      |      | ✓    | ✓    |

## หมวดที่ 8 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของหลักสูตร

### 1. การประเมินประสิทธิผลของการสอน

#### 1.1 การประเมินกลยุทธ์การสอน

- 1) สาขาวิชาการตลาด จัดให้มีการประเมินกลยุทธ์การสอนของแต่ละรายวิชา โดยคณะกรรมการบริหารหลักสูตรจะพิจารณาตามกลยุทธ์ที่เสนอไว้ในรายละเอียดหลักสูตร (มคอ. 3)
- 2) คณะกรรมการบริหารหลักสูตร จัดให้มีการประเมินกลยุทธ์การสอนแบบมีส่วนร่วม โดยคณะกรรมการบริหารหลักสูตร อาจารย์ผู้สอน และอาจารย์ประจำหลักสูตร ประชุมร่วมกันเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับกลยุทธ์การสอน
- 3) อาจารย์ผู้สอนสอบถามจากนักศึกษาถึงประสิทธิภาพของการเรียนรู้จากวิธีการสอนที่ใช้ โดยใช้แบบสอบถาม และ/หรือการสนทนากับกลุ่มนักศึกษาระหว่างภาคการศึกษา
- 4) ประเมินจากการผลทดสอบย่อย การทดสอบกลางภาคการศึกษา และการสอบไล่ปลายภาคการศึกษา
- 5) ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรมของนักศึกษา การอภิปรายโต้ตอบจากนักศึกษา และการตอบคำถามของนักศึกษาในชั้น
- 6) นำผลที่ได้จากการประเมินกลยุทธ์การสอนของแต่ละรายวิชา มาใช้เป็นข้อมูลในการพิจารณาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การสอนให้เหมาะสม

#### 1.2 การประเมินทักษะของอาจารย์ในการใช้แผนกลยุทธ์การสอน

- ☒ การประเมินของนักศึกษาในแต่ละรายวิชา (ปรส. 1)
- ☒ การประเมินตนเองของอาจารย์ผู้สอน (ปรส. 2)
- ☒ คณะกรรมการบริหารหลักสูตรจัดให้มีการสังเกตการณ์การสอน เพื่อประเมินทักษะของอาจารย์ในการใช้กลยุทธ์การสอน
- ☒ นำผลที่ได้จากการประเมินทักษะของอาจารย์ ในการใช้กลยุทธ์การสอนของแต่ละรายวิชา มาใช้เป็นข้อมูลสำหรับอาจารย์ผู้สอน ในการพัฒนาทักษะการสอนของตนเอง และสำหรับหลักสูตรในการส่งเสริมทักษะการสอนของอาจารย์

### 2. การประเมินหลักสูตรในภาพรวม

- 2.1 ประเมินหลักสูตรในภาพรวมนั้นจะกระทำเมื่อนักศึกษาศึกษาในชั้นปีที่ 4 ตอนปลายภาคก่อนจบการศึกษา ในรูปแบบสอบถาม หรือการประชุมตัวแทนนักศึกษากับตัวแทนอาจารย์
- 2.2 ประชุมทบทวนหลักสูตรโดยผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้สอน ผู้ปกครอง ศิษย์เก่า ผู้ใช้บัณฑิต และบัณฑิตใหม่
- 2.3 ประเมินรายงานผลการดำเนินงานหลักสูตรโดยผู้ทรงคุณวุฒิและ/หรือจากผู้ประเมิน
- 2.4 สรุปผลการประเมินหลักสูตรเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบในการปรับปรุงหลักสูตรทุก 5 ปีการศึกษา

### 3. การประเมินผลการดำเนินงานตามรายละเอียดหลักสูตร

การประเมินคุณภาพการศึกษาประจำปีตามดัชนีบ่งชี้ผลการดำเนินงานที่ระบุในหมวดที่ 7 ข้อ 7 โดยคณะกรรมการประเมิน ประกอบด้วยคณะกรรมการประเมินคุณภาพภายใน จำนวนอย่างน้อย 3 คน โดยมีคุณสมบัติดังนี้

- เกินกว่ากึ่งหนึ่งเป็นคณาจารย์ภายนอกคณะวิชา/วิทยาลัย/สถาบัน และอย่างน้อยหนึ่งคนต้องมีคุณวุฒิตรงกับสาขาวิชาที่ขอรับการประเมิน
- ประธานคณะกรรมการประเมินคุณภาพภายใน เป็นคณาจารย์จากภายนอกคณะวิชา/วิทยาลัย/สถาบัน
- คณะกรรมการประเมินคุณภาพภายใน ทุกคนต้องเป็นผู้ที่ขึ้นทะเบียนผู้ประเมินคุณภาพภายในระดับหลักสูตรของสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา หรือ ผู้ที่ผ่านการฝึกอบรมหลักสูตรผู้ประเมินคุณภาพภายในระดับหลักสูตรที่มหาวิทยาลัย/หรือหน่วยงานภายนอกจัดขึ้น
- คณะวิชา/วิทยาลัย จัดให้มีเลขานุการคณะกรรมการประเมินคุณภาพภายใน ที่มาจากคณาจารย์ภายในมหาวิทยาลัยจำนวน 1 คน ที่ผ่านการฝึกอบรมหลักสูตรผู้ประเมินคุณภาพภายในระดับหลักสูตรที่มหาวิทยาลัย/หรือหน่วยงานภายนอกจัดขึ้น และไม่เป็นอาจารย์ประจำหลักสูตรที่ได้รับการประเมิน

### 4. การทบทวนผลการประเมินและวางแผนปรับปรุง

- 4.1 อาจารย์ผู้สอนรายวิชาทบทวนผลการประเมินประสิทธิภาพของการสอนในรายวิชาที่รับผิดชอบ ในระหว่างภาคการศึกษา ปรับปรุงกลยุทธ์การสอนทันทีจากข้อมูลที่ได้รับ เมื่อสิ้นภาคการศึกษาอาจารย์ผู้สอนทำรายงานรายวิชา (มคอ. 5/มคอ. 6) เสนอหัวหน้าสาขาวิชา
- 4.2 อาจารย์ที่รับผิดชอบหลักสูตรติดตามผลการดำเนินงานตามดัชนีบ่งชี้หมวดที่ 7 ข้อ 7 จากการประเมินคุณภาพภายในสาขาวิชา
- 4.3 อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตรสรุปผลการดำเนินงานหลักสูตรประจำปี จัดทำร่างรายงานผลการดำเนินงานหลักสูตรประจำปีเสนอต่อหัวหน้าสาขาวิชา
- 4.4 ประชุมอาจารย์ประจำหลักสูตร พิจารณาทบทวนผลการดำเนินหลักสูตรจากร่างรายงานผลการดำเนินงานหลักสูตรและความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ ระดมความคิดเห็นจากอาจารย์เพื่อวางแผนปรับปรุงการดำเนินงานเพื่อใช้ในรอบปีการศึกษาต่อไป จัดทำรายงานผลการดำเนินงานหลักสูตรเสนอต่อคณบดี
- 4.5 การปรับปรุงหลักสูตรทั้งฉบับนั้นจะกระทำทุก 5 ปีการศึกษา ทั้งนี้เพื่อให้หลักสูตรมีความทันสมัย และสอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้บัณฑิต

**รายละเอียดการปรับปรุงแก้ไขหลักสูตร**  
(ตารางเปรียบเทียบหลักสูตรเดิมและหลักสูตรปรับปรุง)

**1. สาระในการปรับปรุงแก้ไข**

1.1 วัตถุประสงค์ของหลักสูตร เน้นผลิตบัณฑิตที่มีคุณลักษณะ ดังนี้

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                     | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                              | เหตุผลในการปรับปรุง                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. มีความรู้ความเข้าใจในวิชาชีพการตลาด และสามารถประยุกต์ บูรณาการศาสตร์ ทางด้านวิชาการตลาดให้เกิดประโยชน์ ต่อตนเอง สังคม และประเทศชาติ ตลอดจนประชาคมโลก โดยคำนึงถึง จริยธรรม จรรยาบรรณในวิชาชีพ สมกับการเป็นนักการตลาดมืออาชีพ | 1. มีความรู้ความเข้าใจในวิชาชีพการตลาด และสามารถประยุกต์ บูรณาการศาสตร์ ทางด้านวิชาการตลาดให้เกิดประโยชน์ ต่อตนเอง สังคม และประเทศชาติ ตลอดจน ประชาคมโลก ให้สมกับการเป็นนักการตลาด มืออาชีพ และมีความพร้อมในการทำงาน<br>2. มีความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม มีคุณธรรม จริยธรรม พร้อมด้วยจรรยาบรรณ ในวิชาชีพของนักการตลาด | ปรับปรุงเป็นข้อ 1 และ ข้อ 2 ในหลักปรับปรุง เพื่อให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น และเพื่อแสดงให้เห็นถึงความเป็นมืออาชีพ และมีความพร้อมในการทำงาน |
| 2. มีความรู้ ความสามารถในการวิเคราะห์ และแก้ไขปัญหาทางด้านบริหารธุรกิจ และการตลาด อย่างมีเหตุผล และอย่างมี วิจารณ์ญาณ ภายใต้สภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง                                                                         | 3. มีความรู้ ความสามารถในการวิจัย การคิดในเชิงวิเคราะห์ และแก้ไขปัญหา ทางด้านบริหารธุรกิจและการตลาด อย่างสร้างสรรค์ และมีเหตุผล ภายใต้ สภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง                                                                                                                                                       |                                                                                                                                            |
| 3. มีพื้นฐานด้านการวิจัย และสามารถใช้ เทคโนโลยีเป็นเครื่องมือในการแสวงหา ความรู้ด้วยตนเอง และมีความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์                                                                                                       | 4. มีความสามารถในการสื่อสาร และสืบค้น ข้อมูลเพื่อเป็นเครื่องมือในการแสวงหาความรู้ ด้วยตนเอง                                                                                                                                                                                                                             | ปรับให้ครอบคลุมและ ชัดเจนมากยิ่งขึ้น และ สอดคล้องกับลักษณะ บัณฑิตที่พึงประสงค์ใน ศตวรรษที่ 21                                              |
| 4. มีความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับ ความหลากหลายทางวัฒนธรรมภายใน ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน                                                                                                                                      | 5. มีความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับ ความหลากหลายทางวัฒนธรรมและปรับตัว เข้าสู่สังคมในฐานะเป็นพลเมืองโลก                                                                                                                                                                                                                | ปรับปรุงเพื่อให้ สอดคล้องกับสภาพการ เปลี่ยนแปลงทาง เศรษฐกิจ สังคม และยุทธศาสตร์ ของมหาวิทยาลัย                                             |

## 1.2 หมวดวิชาศึกษาทั่วไป

| หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2559                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | เหตุผลประกอบ                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| จำนวนหน่วยกิต 30 หน่วยกิต                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | จำนวนหน่วยกิต 30 หน่วยกิต                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | คงเดิม                                                                                                                         |
| <b>1. กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์</b><br><b>จำนวน 9 หน่วยกิต</b><br><b>Social Sciences and Humanities</b><br><b>9 Credits</b><br>นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ จำนวน 9 หน่วยกิต<br>Students are required to take 9 credits in Social Sciences and Humanities.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>1. กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์</b><br><b>จำนวน 9 หน่วยกิต</b><br><b>Social Sciences and Humanities Courses</b><br><b>9 Credits</b><br>นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ จำนวน 9 หน่วยกิต<br>Students are required to take 9 credits from the Social Sciences and Humanities courses as follows                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | คงเดิม                                                                                                                         |
| ศท. 101 วิธีทางสร้างปัญญา<br>3 (2-2-5) หน่วยกิต<br>(GE 101 THE PATH TO WISDOM)<br>3 (2-2-5) Credits<br>วิธีการเรียนรู้และการแสวงหาความรู้ด้วยตนเองอย่างมีคุณธรรมและความรับผิดชอบจากแหล่งความรู้ที่หลากหลาย ความสามารถในการสื่อสารในโลกยุคปัจจุบัน และทักษะการคิดวิเคราะห์เกี่ยวกับประเด็นทางสังคม เศรษฐกิจ การเมือง วัฒนธรรม คุณธรรม จริยธรรม และสิ่งแวดล้อมของภูมิภาคอาเซียน<br>Learning methods and self-directed learning in an ethical and responsible manner from various sources. Communicative competence in the current world and analytical thinking skills in social, economic, political, cultural, ethical, virtuous, and ASEAN environmental issues | ศท. 113 วิธีทางสร้างปัญญา<br>3 (2-2-5) หน่วยกิต<br>(GE 113 A PATH TO WISDOM)<br>3 (2-2-5) Credits<br>วิธีการเรียนรู้และการแสวงหาความรู้ด้วยตนเองอย่างมีคุณธรรมและความรับผิดชอบจากแหล่งความรู้หรือสารสนเทศที่หลากหลาย การมีทักษะการคิดแบบองค์รวมเกี่ยวกับประเด็นทางสังคม เศรษฐกิจ การเมือง วัฒนธรรม คุณธรรม จริยธรรม และสิ่งแวดล้อม ทั้งของไทย ภูมิภาคอาเซียน และประชาคมโลก<br>Methods of learning and acquiring knowledge morally and responsibly by oneself from a variety of sources or information technology. Having holistic thinking skills pertaining to social, economic, political, culture, ethical, moral, and environmental issues of Thai, ASEAN, and global communities. | 1. เปลี่ยนรหัสวิชาให้สอดคล้องกับกลุ่มวิชา<br>2. ปรับชื่อวิชาภาษาอังกฤษให้ถูกต้อง<br>3. ปรับคำอธิบายรายวิชาให้ครอบคลุมและชัดเจน |

| หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2559                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | เหตุผลประกอบ                                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ศท. 112 สันติภาพและสุนทรียภาพแห่งชีวิต<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(GE 112 PEACE AND AESTHETICS OF LIFE)<br/>3 (3-0-6) Credits<br/>กระบวนการโลกาภิวัตน์และผลกระทบ<br/>ด้านต่างๆ ที่มีต่อปัจเจกบุคคลและสังคม<br/>การสร้างสุนทรียภาพแห่งชีวิตจากการเรียนรู้<br/>พหุวัฒนธรรม แนวทางการจัดการความขัดแย้ง<br/>โดยสันติวิธี และสร้างเจตคติที่ดีในการอยู่<br/>ร่วมกันในสังคม<br/>Globalization and its impacts on<br/>individuals and society, aesthetics of<br/>life via multi-cultural studies,<br/>peacemaking and conflict resolution,<br/>and positive thinking formation for a<br/>coexistence society.</p> | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <p>ยกเลิกรายวิชา โดยการ<br/>เปิดรายวิชาใหม่ เพื่อให้<br/>นักศึกษาได้เลือกศึกษา<br/>ตามความต้องการ</p>              |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>ศท. 114 พลเมือง ธรรมาภิบาลกับสันติภาพ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(GE 114 CITIZENSHIP, GOOD<br/>GOVERNANCE AND PEACE)<br/>3 (3-0-6) Credits<br/>การปลูกฝังจิตสำนึก บทบาทหน้าที่ความ<br/>รับผิดชอบของการเป็นพลเมืองที่มีคุณค่า ของ<br/>สังคมไทยและสังคมโลก สิทธิขั้นพื้นฐานของ<br/>มนุษย์และการเคารพคุณค่าความเป็นมนุษย์ การ<br/>เรียนรู้ประเด็นการทุจริตและคอร์รัปชันใน<br/>สังคมไทย แนวทางและกลไกในการป้องกันและ<br/>แก้ไขปัญหาการทุจริต การนำหลักธรรมาภิบาล<br/>ไปใช้ในการดำเนินชีวิต รวมถึงการอยู่ร่วมกัน<br/>อย่างสันติวิธี<br/>Creating awareness of responsibility<br/>for being a valued citizen for Thai as<br/>well as global community. Exploring<br/>human rights with respect to human<br/>value. Learning about dishonesty and<br/>corruption in Thai community. Learning<br/>about measurements and mechanisms<br/>for preventing and solving corruption<br/>problems. Employing good governance<br/>in life, coupled with living together in<br/>harmony.</p> | <p>รายวิชาใหม่ เพื่อส่งเสริม<br/>ให้นักศึกษาได้เรียนรู้ความ<br/>เป็นพลเมือง<br/>หลักธรรมาภิบาลและ<br/>สันติภาพ</p> |

| หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2559                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>2. กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์ คณิตศาสตร์ และเทคโนโลยี จำนวน 6 หน่วยกิต<br/>Sciences, Mathematics and Technology 6 Credits</p> <p>นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์ คณิตศาสตร์และเทคโนโลยี จำนวน 6 หน่วยกิต</p> <p>Students are required to take 6 credits in Sciences, Mathematics and Technology.</p>                                                                                                                                                               | <p>2. กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี จำนวน 9 หน่วยกิต<br/>Mathematics, Sciences and Technology courses 9 Credits</p> <p>นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี จำนวน 9 หน่วยกิต</p> <p>Students are required to take 9 credits from the Mathematics, Sciences and Technology courses.</p>                                                       | <p>1. ปรับชื่อกลุ่มวิชาให้สอดคล้องกับผลการเรียนรู้</p> <p>2. เพิ่มจำนวนหน่วยกิตเพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มรายวิชาที่ตอบผลการเรียนรู้ใหม่</p> <p>3. เพิ่มรายวิชา</p> |
| <p>ศท. 106 ตรรกวิทยาและคณิตศาสตร์สำหรับชีวิตประจำวัน<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(GE 106 LOGIC AND MATHEMATICS FOR DAILY LIVING)<br/>3 (3-0-6) Credits</p> <p>ตรรกวิทยา คณิตศาสตร์พื้นฐานและความน่าจะเป็น เพื่อการตัดสินใจสำหรับชีวิตประจำวัน ทักษะการใช้ความคิดเชิงวิเคราะห์ การใช้เหตุผล การอ้างเหตุผลกับข้อเท็จจริง</p> <p>Logic, basic mathematics, and probability for making decisions in daily living. Analytical thinking skills, reasoning, and arguments of fact.</p> | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>ยกเลิกรายวิชา โดยเปิดรายวิชาใหม่<br/>ศท. 141 คณิตศาสตร์ในชีวิตประจำวัน</p>                                                                                       |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <p>ศท. 141 คณิตศาสตร์ในชีวิตประจำวัน<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(GE 141 MATHEMATICS FOR DAILY LIFE)<br/>3 (3-0-6) Credits</p> <p>คณิตศาสตร์พื้นฐานและคณิตศาสตร์เพื่อชีวิตประจำวัน ความน่าจะเป็น การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานทางคณิตศาสตร์และสถิติ</p> <p>Fundamental mathematics and mathematics for everyday life, probability, analysis of fundamental mathematical and statistical data.</p> | <p>รายวิชาใหม่ เพื่อให้มีนักศึกษาได้เรียนรู้คณิตศาสตร์ที่จะนำไปใช้ได้จริงในชีวิตประจำวัน</p>                                                                        |

| หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2559                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | เหตุผลประกอบ                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>---</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <p>ศท. 142 เล่าเรื่องสุขภาพ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(GE 142 HEALTH MYTHS)<br/>3 (3-0-6) Credits<br/>ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการมีสุขภาพดี<br/>การพัฒนาสุขภาพในชีวิตประจำวัน การ<br/>บริโภคอาหาร การออกกำลังกาย การบริหาร<br/>อารมณ์ การป้องกันและแก้ไขปัญหสุขภาพที่<br/>พบบ่อย<br/>General knowledge of wellness,<br/>health development in everyday life,<br/>food consumption, physical exercise,<br/>emotional management, prevention<br/>and treatment of common health<br/>problems.</p> | <p>รายวิชาใหม่ เพื่อส่งเสริม<br/>ให้นักศึกษามีสุขภาพที่<br/>สมบูรณ์<br/>ด้านกาย จิตและสังคม</p>                    |
| <p>ศท. 105 วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเพื่อ<br/>คุณภาพชีวิตและสิ่งแวดล้อม<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(GE 105 SCIENCE AND TECHNOLOGY FOR<br/>QUALITY OF LIFE AND<br/>ENVIRONMENT)<br/>3 (3-0-6) Credits<br/>ปรากฏการณ์ของโลกและพลังงาน<br/>ความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี<br/>กับการเปลี่ยนแปลงทางสังคมสิ่งแวดล้อม การ<br/>ใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติเพื่อการ<br/>พัฒนาที่ยั่งยืน<br/>Global and energy phenomena,<br/>scientific and technological advances<br/>on social and environmental changes,<br/>utilization of natural resources for<br/>sustainable development.</p> | <p>---</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>ยกเลิกรายวิชา โดยเปิด<br/>รายวิชาใหม่<br/>ศท. 143 วิทยาศาสตร์และ<br/>เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อ<br/>คุณภาพชีวิต</p> |

| หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2559                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | ศท. 143 วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี<br>สารสนเทศเพื่อคุณภาพชีวิต<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(GE 143 SCIENCE AND INFORMATION<br>TECHNOLOGY FOR THE<br>QUALITY OF LIFE)<br>3 (3-0-6) Credits<br>กระบวนการเรียนรู้ทางวิทยาศาสตร์<br>และเทคโนโลยีสารสนเทศในชีวิตประจำวัน<br>ความปลอดภัยและจริยธรรมทางคอมพิวเตอร์<br>วิจารณ์ฐานในการเลือกใช้เทคโนโลยี<br>สารสนเทศอย่างรู้เท่าทัน ผลกระทบของ<br>เทคโนโลยีต่อมนุษย์และสังคม<br>Learning scientific and<br>information technology processes for<br>daily life. Computer safety and ethics,<br>wise judgment in selection of IT,<br>including impacts of technology on<br>humans and society. | รายวิชาใหม่ เพื่อส่งเสริม<br>ให้นักศึกษาได้ประยุกต์ใช้<br>กระบวนการทาง<br>วิทยาศาสตร์และ<br>เทคโนโลยีสารสนเทศใน<br>ชีวิตประจำวันอย่างมี<br>คุณภาพ                             |
| <b>3. กลุ่มวิชาภาษา จำนวน 15 หน่วยกิต</b><br><b>Language Competency 15 Credits</b><br>นักศึกษาต้องเลือกศึกษารายวิชาในกลุ่ม<br>วิชาภาษา จำนวน 15 หน่วยกิต<br>Students are required to take 15<br>credits in Language Competency.<br>1. นักศึกษาต้องลงทะเบียนเรียนรายวิชา<br>ภาษาไทย จำนวน 3 หน่วยกิต และรายวิชา<br>ภาษาอังกฤษ จำนวน 12 หน่วยกิต ดังนี้<br>1.1 ศท. 107 ทักษะการใช้ภาษาไทย<br>1.2 ศท. 108 ภาษาอังกฤษ 1<br>1.3 ศท. 109 ภาษาอังกฤษ 2<br>1.4 ศท. 208 ภาษาอังกฤษ 3<br>1.5 ศท. 209 ภาษาอังกฤษ 4<br>1. Students are required to take 3<br>credits in a Thai course and 12 credits<br>in English courses as follows:<br>1.1 GE 107 SKILLS IN USING THAI<br>LANGUAGE<br>1.2 GE 108 ENGLISH I<br>1.3 GE 109 ENGLISH II<br>1.4 GE 208 ENGLISH III<br>1.5 GE 209 ENGLISH IV | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | ยกเลิกรายวิชาในกลุ่มวิชา<br>ภาษาทั้งหมด และเปิด<br>รายวิชาในกลุ่มวิชาภาษา<br>เพื่อการสื่อสาร แทน โดย<br>แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ<br>3.1 หลักสูตรไทย และ<br>3.2 หลักสูตรนานาชาติ |

| หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2555 | หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2559                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | เหตุผลประกอบ |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| ---                           | <p>3. กลุ่มวิชาภาษาเพื่อการสื่อสาร<br/>จำนวน 12 หน่วยกิต<br/>Language Competency for<br/>Communication courses<br/>12 Credits</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |              |
| ---                           | <p><b>หลักสูตรไทย จำนวน 12 หน่วยกิต</b><br/>นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชา<br/>ภาษาเพื่อการสื่อสาร จำนวน 12 หน่วยกิต<br/>เป็นรายวิชาภาษาไทย 3 หน่วยกิต และ<br/>รายวิชาภาษาอังกฤษ 9 หน่วยกิต</p> <p>1. รายวิชาภาษาไทย จำนวน 3 หน่วยกิต<br/>1) ศท. 127 ภาษาไทยเพื่อการเรียนรู้</p> <p>2. รายวิชาภาษาอังกฤษ<br/>จำนวน 9 หน่วยกิต<br/>2) ศท. 130 ภาษาอังกฤษสำหรับ<br/>ชีวิตประจำวัน<br/>3) ศท. 135 ภาษาอังกฤษสำหรับการ<br/>สื่อสารข้ามวัฒนธรรม<br/>4) ศท. 136 ภาษาอังกฤษจากสื่อเพื่อ<br/>การเรียนรู้ตลอดชีวิต<br/>5) ศท. 431 ภาษาอังกฤษเพื่อการ<br/>ทำงาน</p> <p><b>For students studying in Thai<br/>Program 12 Credits</b><br/>Students are required to take 12<br/>credits from Language Competency<br/>for Communication courses. Three<br/>credits for a Thai Language course and<br/>9 credits for three English Language<br/>courses.</p> <p>1) Thai Language Course<br/>3 Credits<br/>1) GE 127 THAI LEARNING</p> <p>2) English Language Courses<br/>9 Credits<br/>2) GE 130 ENGLISH FOR DAILY<br/>LIFE<br/>3) GE 135 ENGLISH FOR CROSS-<br/>CULTURAL<br/>COMMUNICATION</p> |              |

| หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2559                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | เหตุผลประกอบ                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 4) GE 136 ENGLISH THROUGH MEDIA FOR LIFELONG LEARNING<br>5) GE 431 ENGLISH IN THE WORKPLACE                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                        |
| ศท. 107 ทักษะการใช้ภาษาไทย<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(GE 107 SKILLS IN USING THAI LANGUAGE)<br>3 (3-0-6) Credits<br>ทักษะการสื่อสารทางด้านการฟัง การพูด การอ่าน การเขียน การคิด การวิเคราะห์ วิจัยและการสรุปความ เพื่อใช้ใน ชีวิตประจำวันและการศึกษาในระดับอุดมศึกษา<br>Communicative skills in listening, speaking, reading, writing, thinking, analyzing, and summarizing for daily life and studies in a university. | ศท. 127 ภาษาไทยเพื่อการเรียนรู้<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(GE 127 THAI LEARNING)<br>3 (3-0-6) Credits<br>ทักษะการใช้ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร ด้านการฟัง การพูด การอ่านและการเขียน โดยเน้นการจับใจความสำคัญและการวิเคราะห์ เพื่อใช้ในชีวิิตประจำวัน<br>Communication skills in listening, speaking, reading and writing, with an emphasis on main ideas and analysis for everyday use. | 1. เปลี่ยนรหัสวิชาให้ สอดคล้องกับกลุ่มวิชา<br>2. ปรับชื่อวิชาให้ชัดเจน<br>3. ปรับคำอธิบายรายวิชา ให้ครอบคลุมและ ชัดเจน |
| ศท. 108 ภาษาอังกฤษ 1<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(GE108 ENGLISH I) 3 (3-0-6) Credits<br>การใช้ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารใน ชีวิตประจำวัน การอ่านเพื่อจับใจความสำคัญ การเขียนประโยคชนิดต่างๆ<br>Using English for communication in daily life, reading for gist, and writing a variety of sentence types.                                                                                                                   | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | ยกเลิกรายวิชา โดยเปิด รายวิชาใหม่ ศท. 130 ภาษาอังกฤษสำหรับ ชีวิตประจำวัน แทน                                           |

| หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2559 | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ศท. 109 ภาษาอังกฤษ 2<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(GE 109 ENGLISH II) 3 (3-0-6) Credits<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา ศท. 108)<br/>(Prerequisite : GE 108)</p> <p>การใช้ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารในชีวิตประจำวัน การอ่านความเรียงที่มีโครงสร้างภาษาที่ซับซ้อน โดยการหาความหมายจากบริบท การจับใจความสำคัญ การตีความ การอ้างอิง การสรุปความ และการเขียนความเรียงขนาดหนึ่งย่อหน้า</p> <p>Using English for communication in daily life, reading more structurally complex texts through contextualization, gist, inferences, references, drawing conclusions, and writing one-paragraph essays.</p> | ---                           | <p>ยกเลิกรายวิชา โดยนำเนื้อหาไปบูรณาการในรายวิชา ศท. 135 ภาษาอังกฤษสำหรับการสื่อสารข้ามวัฒนธรรม รายวิชา ศท. 136 ภาษาอังกฤษจากสื่อเพื่อการเรียนรู้ตลอดชีวิต และรายวิชา ศท. 431 ภาษาอังกฤษเพื่อการทำงาน</p> |
| <p>ศท. 208 ภาษาอังกฤษ 3<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(GE 208 ENGLISH III) 3 (3-0-6) Credits<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา ศท. 109)<br/>(Prerequisite : GE 109)</p> <p>การใช้ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารในสถานการณ์ต่างๆ การอ่านความเรียงประเภทต่างๆ การแสดงความคิดเห็น การอภิปรายและการนำเสนอ</p> <p>Using English for communication in different situations, reading various types of texts, giving opinions and presentations.</p>                                                                                                                                                                  | ---                           | <p>ยกเลิกรายวิชา โดยนำเนื้อหาไปบูรณาการในรายวิชา ศท. 135 ภาษาอังกฤษสำหรับการสื่อสารข้ามวัฒนธรรม รายวิชา ศท. 136 ภาษาอังกฤษจากสื่อเพื่อการเรียนรู้ตลอดชีวิต และรายวิชา ศท. 431 ภาษาอังกฤษเพื่อการทำงาน</p> |

| หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2559                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ศท. 209 ภาษาอังกฤษ 4 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(GE 209 ENGLISH IV) 3 (3-0-6) Credits<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา ศท. 208)<br/>(Prerequisite : GE 208)</p> <p>การคิดวิเคราะห์เพื่อการสื่อสารใน<br/>สถานการณ์ต่างๆ โดยเพิ่มระดับความเข้มข้น<br/>ในการแสดงความคิดเห็นและการอภิปรายใน<br/>บริบทที่หลากหลาย</p> <p>Analytical thinking for English<br/>communication in various situations<br/>with stronger opinions and discussions<br/>in different contexts.</p> | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <p>ยกเลิกรายวิชา โดยนำ<br/>เนื้อหาไปบูรณาการใน<br/>รายวิชา ศท. 135<br/>ภาษาอังกฤษสำหรับการ<br/>สื่อสารข้ามวัฒนธรรม<br/>รายวิชา ศท. 136<br/>ภาษาอังกฤษจากสื่อเพื่อ<br/>การเรียนรู้ตลอดชีวิต และ<br/>รายวิชา ศท. 431<br/>ภาษาอังกฤษเพื่อการ<br/>ทำงาน</p> |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p>ศท. 130 ภาษาอังกฤษสำหรับชีวิตประจำวัน<br/>0 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(GE 130 ENGLISH FOR DAILY LIFE)<br/>0 (3-0-6) Credits</p> <p>การฟัง พูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษ<br/>เบื้องต้น เพื่อการสื่อสารตามสถานการณ์<br/>ต่าง ๆ ในชีวิตประจำวัน</p> <p>Basic skills of listening, speaking,<br/>reading, and writing English for<br/>communication in various situations in<br/>everyday life.</p> | <p>รายวิชาใหม่ กำหนดเป็น<br/>รายวิชาเสริมความรู้<br/>พื้นฐานภาษาอังกฤษ ใน<br/>กรณีที่นักศึกษาไม่มีคะแนน<br/>วัดระดับความรู้พื้นฐาน<br/>ภาษาอังกฤษ ไม่ผ่าน<br/>เกณฑ์ที่มหาวิทยาลัย<br/>กำหนด จะต้องศึกษา<br/>รายวิชานี้ โดยไม่นับ<br/>หน่วยกิต</p>       |

| หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2555 | หมวดวิชาศึกษาทั่วไป พ.ศ. 2559                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | เหตุผลประกอบ                                                                                           |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ---                           | <p>ศท. 136 ภาษาอังกฤษจากสื่อเพื่อการเรียนรู้ตลอดชีวิต</p> <p>3 (3-0-6) หน่วยกิต</p> <p>(GE 136 ENGLISH THROUGH MEDIA FOR LIFELONG LEARNING)</p> <p>3 (3-0-6) Credits</p> <p>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้รายวิชา ศท. 130 หรือได้รับคะแนนสอบวัดระดับความรู้พื้นฐานภาษาอังกฤษผ่านเกณฑ์ที่มหาวิทยาลัยกำหนด)</p> <p>(Prerequisite : GE 130 or pass English placement test set by the university)</p> <p>การฟังและการอ่าน จากสื่อสิ่งพิมพ์และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อการเรียนรู้และทำความเข้าใจสามารถโต้ตอบและนำเสนอในรูปแบบของการแสดงความคิดเห็นผ่านการเขียน การพูด และการส่งข้อมูลโดยสื่อต่าง ๆ</p> <p>Listening and reading from printed materials and electronic media to learn and understand information, being able to respond and express opinions through writing, speaking, and text messages via various channels.</p> | <p>รายวิชาใหม่ เพื่อส่งเสริมให้นักศึกษาได้เรียนรู้ภาษาผ่านสื่อประสมและเป็นการเพิ่มทักษะการเรียนรู้</p> |
| ---                           | <p>ศท. 431 ภาษาอังกฤษเพื่อการทำงาน</p> <p>3 (3-0-6) หน่วยกิต</p> <p>(GE 431 ENGLISH IN THE WORKPLACE)</p> <p>3 (3-0-6) Credits</p> <p>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้รายวิชา ศท. 130 หรือได้รับคะแนนสอบวัดระดับความรู้พื้นฐานภาษาอังกฤษผ่านเกณฑ์ที่มหาวิทยาลัยกำหนด)</p> <p>(Prerequisite : GE 130 or pass English placement test set by the university)</p> <p>การใช้ภาษาอังกฤษเพื่อการสมัครงาน ภาษาอังกฤษในที่ทำงาน การอ่าน การเขียน และการสนทนาในบริบทของงานประเภทต่างๆ</p> <p>English language for job applications and in the workplace. Reading, writing and conversation in different working situations.</p>                                                                                                                                                                                                           | <p>รายวิชาใหม่ เพื่อประโยชน์ต่อนักศึกษาในการนำไปใช้ในการสมัครงานและการทำงาน</p>                        |

### 1.3 หมวดวิชาเฉพาะ ไม่น้อยกว่า 100 หน่วยกิต

นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาในหมวดวิชาเฉพาะให้ได้แต้มเฉลี่ยสะสมไม่น้อยกว่า 2.00 โดยศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาต่อไปนี้

#### 1.3.1 กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | เหตุผลประกอบ                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ จำนวน 33 หน่วยกิต<br>นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้จำนวน 33 หน่วยกิต                                                                                                                                                                                                                                              | กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ จำนวน 36 หน่วยกิต<br>นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้จำนวน 36 หน่วยกิต                                                                                                                                                                                                                                              | เพิ่มหน่วยกิต<br>จำนวน 3 หน่วยกิต เพื่อให้สอดคล้องกับสาระความรู้ที่จำเป็นและวัตถุประสงค์ของการปรับปรุงหลักสูตร |
| กม. 102 กฎหมายธุรกิจ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(LA 102 BUSINESS LAW)<br>กฎหมายเกี่ยวกับการจัดองค์กรธุรกิจ<br>และกฎหมายเกี่ยวกับการประกอบกิจกรรมทางธุรกิจ หลักกฎหมายซื้อขาย เช่าทรัพย์สิน เช่าซื้อ กู้ยืม ค้ำประกัน จำนอง จำนำ<br>กฎหมายเกี่ยวกับตราสารทางการเงิน<br>ตราสารทุนและตราสารหนี้ และตัวเงิน                                     | กม. 102 กฎหมายธุรกิจ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(LA 102 BUSINESS LAW)<br>กฎหมายเกี่ยวกับการจัดองค์กรธุรกิจ<br>และกฎหมายเกี่ยวกับการประกอบกิจกรรมทางธุรกิจ หลักกฎหมายซื้อขาย เช่าทรัพย์สิน เช่าซื้อ กู้ยืม ค้ำประกัน จำนอง จำนำ<br>กฎหมายเกี่ยวกับตราสารทางการเงิน<br>ตราสารทุนและตราสารหนี้ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอิเล็กทรอนิกส์           | ปรับคำอธิบายรายวิชา<br>เพื่อให้มีความครอบคลุมมากขึ้น                                                           |
| บช. 111 การบัญชีสำหรับธุรกิจ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(AC 111 ACCOUNTING FOR BUSINESS)<br>ความหมาย วัตถุประสงค์ ความสำคัญ<br>และจรรยาบรรณทางด้านบัญชี การใช้ประโยชน์ของข้อมูลทางการบัญชี<br>กรอบแนวคิดในการจัดทำบัญชี ความรู้เกี่ยวกับหลักการ และวิธีการบัญชีตามหลักการบัญชี<br>การรายงานทางการเงิน วิธีการบัญชีเกี่ยวกับภาษีมูลค่าเพิ่ม | บช. 111 การบัญชีสำหรับธุรกิจ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(AC 111 ACCOUNTING FOR BUSINESS)<br>ความหมาย วัตถุประสงค์ ความสำคัญ<br>และจรรยาบรรณทางด้านบัญชี การใช้ประโยชน์ของข้อมูลทางการบัญชี<br>กรอบแนวคิดในการจัดทำบัญชี ความรู้เกี่ยวกับหลักการ และวิธีการบัญชีตามหลักการบัญชี<br>การรายงานทางการเงิน วิธีการบัญชีเกี่ยวกับภาษีมูลค่าเพิ่ม | คงเดิม                                                                                                         |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>กง. 209 การเงินธุรกิจ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(FN 209 BUSINESS FINANCE)<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บข. 111)<br/>เป้าหมายและหน้าที่ทางการเงิน<br/>การวิเคราะห์งบการเงิน การวางแผนและ<br/>พยากรณ์ทางการเงิน การบริหารเงินทุน<br/>หมุนเวียน งบประมาณ เงินทุน แหล่งเงินทุน<br/>และต้นทุนเงินทุน นโยบายการจ่ายเงินปันผล</p>                                                                                                                       | <p>กง. 209 การเงินธุรกิจ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(FN 209 BUSINESS FINANCE)<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บข. 111)<br/>เป้าหมายและหน้าที่ทางการเงิน<br/>การวิเคราะห์งบการเงิน การวางแผนและ<br/>พยากรณ์ทางการเงิน การบริหารเงินทุน<br/>หมุนเวียน งบประมาณ เงินทุน แหล่งเงินทุน<br/>และต้นทุนเงินทุน นโยบายการจ่ายเงินปันผล</p>                                                                                                                          | <p><u>คงเดิม</u></p>                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <p>บข. 319 การบัญชีเพื่อการจัดการ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(AC 319 MANAGERIAL ACCOUNTING)<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กง. 109 และ<br/>บข. 111)<br/>วัตถุประสงค์และขอบเขตของการบัญชี<br/>ต้นทุนและการบัญชีเพื่อการจัดการ การ<br/>วิเคราะห์พฤติกรรมต้นทุนและเทคนิคในการ<br/>ประมาณต้นทุน วิธีการต้นทุนผันแปรและ<br/>ต้นทุนรวม การใช้ข้อมูลต้นทุนเพื่อการตัดสินใจ<br/>การจัดทำงบประมาณและการกำหนดราคาโอน</p>                                         | <p>บข. 319 การบัญชีเพื่อการจัดการ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(AC 319 MANAGERIAL ACCOUNTING)<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101 และ<br/>บข. 111)<br/>วัตถุประสงค์และขอบเขตของ<br/>การบัญชีต้นทุนและการบัญชีเพื่อการจัดการ<br/>การวิเคราะห์พฤติกรรมต้นทุนและเทคนิค<br/>ในการประมาณต้นทุน วิธีการต้นทุนผันแปร<br/>และต้นทุนรวม การใช้ข้อมูลต้นทุน<br/>เพื่อการตัดสินใจ และการนำเสนอสารสนเทศ<br/>ทางการบัญชีเพื่อการจัดการไปใช้ใน<br/>กระบวนการบริหาร</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <u>ปรับอักษรย่อและ</u><br/><u>รหัสรายวิชาบังคับ</u><br/><u>ก่อน</u> เพื่อแสดงให้เห็น<br/>ถึงความเป็นรายวิชา<br/>บริหารธุรกิจ</li> <li>2. <u>ปรับคำอธิบาย</u><br/><u>รายวิชา</u> เพื่อให้มี<br/>ความครอบคลุม<br/>มากขึ้น</li> </ol> |
| <p>ศศ. 203 เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(EC 203 BUSINESS ECONOMICS)<br/>ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับแนวคิดทาง<br/>เศรษฐศาสตร์ ระบบเศรษฐกิจ อุปสงค์ อุปทาน<br/>และดุลยภาพ ความยืดหยุ่นของอุปสงค์และ<br/>อุปทาน ทฤษฎีผู้บริโภค ทฤษฎีผู้ผลิต รายรับ<br/>และต้นทุนการผลิต การกำหนดราคาสินค้า<br/>และปัจจัยการผลิตในตลาดแข่งขันสมบูรณ์และ<br/>ไม่สมบูรณ์ เงินเฟ้อ เงินฝืด นโยบายการเงิน<br/>และนโยบายการคลัง การค้าและการเงิน<br/>ระหว่างประเทศ</p> | <p>ศศ. 203 เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(EC 203 BUSINESS ECONOMICS)<br/>ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับแนวคิดทาง<br/>เศรษฐศาสตร์ ระบบเศรษฐกิจ อุปสงค์ อุปทาน<br/>และดุลยภาพ ความยืดหยุ่นของอุปสงค์และ<br/>อุปทาน ทฤษฎีผู้บริโภค ทฤษฎีผู้ผลิต รายรับ<br/>และต้นทุนการผลิต การกำหนดราคาสินค้า<br/>และปัจจัยการผลิตในตลาดแข่งขันสมบูรณ์และ<br/>ไม่สมบูรณ์ เงินเฟ้อ เงินฝืด นโยบายการเงิน<br/>และนโยบายการคลัง การค้าและการเงิน<br/>ระหว่างประเทศ</p>    | <p><u>คงเดิม</u></p>                                                                                                                                                                                                                                                         |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>กจ. 109 องค์การและการจัดการ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(MG 109 ORGANIZATION AND MANAGEMENT)<br/>แนวคิดพื้นฐานทางธุรกิจ หน้าที่งานทางธุรกิจ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ลักษณะขององค์การ หลักการจัดการ หน้าที่ทางการจัดการ การวางแผน การจัดองค์การ การขึ้นและการควบคุม จริยธรรมในการจัดการ</p>                                                                                                                    | <p>บธ. 101 องค์การและการจัดการ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(BA 101 ORGANIZATION AND MANAGEMENT)<br/>แนวคิดพื้นฐานทางธุรกิจและธุรกิจ ระหว่างประเทศ หน้าที่งานทางธุรกิจ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ วิวัฒนาการทางการจัดการ ลักษณะขององค์การ หลักการจัดการ หน้าที่ทางการจัดการ จริยธรรมในองค์การ</p>                                                                                     | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <u>ปรับอักษรย่อและรหัสรายวิชา</u> เพื่อแสดงให้เห็นถึงความเป็นรายวิชาบริหารธุรกิจ</li> <li>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u> เพื่อให้เนื้อหาครอบคลุมยิ่งขึ้น</li> </ol> |
| <p>กต. 109 หลักการตลาด<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(MK 109 PRINCIPLES OF MARKETING)<br/>แนวคิดพื้นฐานและหน้าที่ทางการตลาด สภาพแวดล้อมทางการตลาด ระบบข้อมูลทางการตลาดและการวิจัยการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การบริหารผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการกระจายสินค้า การส่งเสริมการตลาด การตลาดเพื่อสังคม และจรรยาบรรณของนักการตลาด</p> | <p>บธ. 102 หลักการตลาด<br/>(3-0-6) หน่วยกิต<br/>(BA 102 PRINCIPLES OF MARKETING)<br/>แนวคิดทางการตลาด การตลาด เพื่อสังคม และจรรยาบรรณของนักการตลาด สภาพแวดล้อม ระบบสารสนเทศทางการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การบริหารผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด</p>                             | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <u>ปรับอักษรย่อและรหัสรายวิชา</u> ตามการปรับปรุงของกลุ่มวิชา แกนธุรกิจ</li> <li>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u> เพื่อให้เนื้อหาชัดเจนยิ่งขึ้น</li> </ol>             |
| <p>บธ. 200 สถิติธุรกิจ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(BA 200 BUSINESS STATISTICS)<br/>สถิติกับการตัดสินใจทางธุรกิจ ความน่าจะเป็น และการนำไปประยุกต์ทางธุรกิจ การประมาณค่า การทดสอบสมมติฐานทางสถิติที่ใช้พารามิเตอร์ การวิเคราะห์ความแปรปรวน การวิเคราะห์การถดถอยและสหสัมพันธ์อย่างง่าย การทดสอบสมมติฐานทางสถิติที่ไม่ใช่พารามิเตอร์ และการวิเคราะห์ข้อมูลที่อยู่ในรูปความถี่</p>                                | <p>บธ. 200 สถิติธุรกิจ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(BA 200 BUSINESS STATISTICS)<br/>สถิติกับการตัดสินใจทางธุรกิจ ความน่าจะเป็น และการนำไปประยุกต์ทางธุรกิจ การประมาณค่า การทดสอบสมมติฐานทางสถิติที่ใช้พารามิเตอร์ การวิเคราะห์ความแปรปรวน การวิเคราะห์การถดถอยและสหสัมพันธ์อย่างง่าย การทดสอบสมมติฐานทางสถิติที่ไม่ใช่พารามิเตอร์ และการวิเคราะห์ข้อมูลที่อยู่ในรูปความถี่</p> | <p><u>คงเดิม</u></p>                                                                                                                                                                                         |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| บธ. 201 การจัดการการผลิตและ<br>การดำเนินงาน 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(BA 201 PRODUCTION AND OPERATION<br>MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กจ. 109)<br>การวางแผน การดำเนินงาน และ<br>การควบคุมการผลิตสินค้าและบริการ<br>การออกแบบผลิตภัณฑ์และกระบวนการ<br>ดำเนินงาน เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับ<br>การดำเนินงานและการผลิต การจัดการ<br>คุณภาพ การบริหารโครงการ การพยากรณ์<br>การจัดการสินค้าคงคลัง การวางแผนกำลังการ<br>ผลิตและความต้องการทรัพยากร<br>การจัดการห่วงโซ่อุปทาน | บธ. 201 การจัดการการผลิต<br>และการดำเนินงาน 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(BA 201 PRODUCTION AND OPERATIONS<br>MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)<br>การวางแผน การดำเนินงาน และ<br>การควบคุมการผลิตสินค้าและบริการ<br>การออกแบบผลิตภัณฑ์และกระบวนการ<br>ดำเนินงาน เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง<br>กับการดำเนินงานและการผลิต การจัดการ<br>คุณภาพ การบริหารโครงการ การพยากรณ์<br>การจัดการสินค้าคงคลัง การวางแผนกำลัง<br>การผลิตและความต้องการทรัพยากร<br>การจัดการห่วงโซ่อุปทาน                               | <u>ปรับอักษรย่อและรหัส</u><br><u>รายวิชาบังคับก่อน</u> ตาม<br>การปรับปรุงของกลุ่มวิชา<br>แกนธุรกิจ                                                                                                                                                                              |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | บธ. 202 การภาษีอากรธุรกิจ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(BA 202 BUSINESS TAXATION)<br>หลักเกณฑ์ ข้อกำหนดประมวล<br>รัษฎากร ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภาษีเงินได้<br>หัก ณ ที่จ่าย ภาษีเงินได้นิติบุคคล<br>ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีสรรพสามิต และภาษี<br>ศุลกากร ภาษีธุรกิจเฉพาะ อากรแสตมป์ ภาษี<br>โรงเรือนและที่ดิน และภาษีป้าย การวางแผน<br>ภาษีอากรสำหรับธุรกิจ                                                                                                                                                             | <u>รายวิชาเปิดใหม่</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับสาระ<br>ความรู้ที่จำเป็นและ<br>วัตถุประสงค์ของการ<br>ปรับปรุงหลักสูตร                                                                                                                                                              |
| บธ. 309 จริยธรรมธุรกิจ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(BA 309 BUSINESS ETHICS)<br>ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับจริยธรรมธุรกิจ<br>บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของธุรกิจที่<br>มีต่อสังคม ผลกระทบของสภาพแวดล้อมทาง<br>ธุรกิจที่มีต่อการบริหาร และการตัดสินใจเชิง<br>จริยธรรมธุรกิจ การตอบสนองของธุรกิจต่อ<br>ความต้องการของสังคม ความรับผิดชอบของ<br>ธุรกิจที่มีต่อกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่าง ๆ ใน<br>สังคม                                                                                  | บธ. 301 จริยธรรมธุรกิจและการพัฒนา<br>เพื่อความยั่งยืน 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(BA 203 BUSINESS ETHICS AND<br>SUSTAINABLE DEVELOPMENT)<br>ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับจริยธรรมธุรกิจ<br>บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของธุรกิจที่<br>มีต่อสังคม ผลกระทบของสภาพแวดล้อมทาง<br>ธุรกิจที่มีต่อการบริหารงาน แนวคิดเกี่ยวกับ<br>กิจกรรมเพื่อสังคม ความรับผิดชอบของธุรกิจที่มี<br>ต่อกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่าง ๆ ในสังคม<br>หลักการการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน<br>ความรับผิดชอบต่อสังคมของกิจการกับ<br>การพัฒนาเพื่อความยั่งยืน | 1. <u>ปรับรหัสรายวิชา</u><br>เพื่อแสดงให้เห็น<br>ลำดับของรายวิชา<br>2. <u>ปรับชื่อวิชา</u><br>เพื่อให้สอดคล้อง<br>กับวัตถุประสงค์<br>ของการปรับปรุง<br>หลักสูตรและ<br>เนื้อหาของ<br>รายวิชา<br>3. <u>ปรับคำอธิบาย</u><br><u>รายวิชา</u> เพื่อให้<br>เนื้อหาครอบคลุม<br>ยิ่งขึ้น |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>กจ. 409 การจัดการเชิงกลยุทธ์<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(MG 409 STRATEGIC MANAGEMENT)<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต.109<br/>บธ. 201 และ กง. 209)</p> <p>แนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ในธุรกิจ<br/>กระบวนการ การวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรค<br/>ที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม<br/>การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม และ<br/>การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนของธุรกิจ เพื่อ<br/>กำหนดกลยุทธ์ในระดับต่าง ๆ องค์ประกอบ<br/>และเครื่องมือของการจัดการเชิงกลยุทธ์ การ<br/>กำหนดกลยุทธ์ การปฏิบัติตามกลยุทธ์ และ<br/>การประเมินกลยุทธ์</p> | <p>บธ. 401 การจัดการเชิงกลยุทธ์<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(BA 401 STRATEGIC MANAGEMENT)<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102<br/>บธ. 201 และ กง. 209)</p> <p>แนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์<br/>กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ การวิเคราะห์<br/>สภาพแวดล้อม การวิเคราะห์การแข่งขัน<br/>ในอุตสาหกรรม และการวิเคราะห์จุดแข็ง<br/>จุดอ่อนของธุรกิจ การวางแผนกลยุทธ์<br/>ในระดับต่าง ๆ</p> | <p>1. <u>ปรับอักษรย่อและ</u><br/><u>รหัสรายวิชาบังคับ</u><br/><u>ก่อน</u> ตามการ<br/>ปรับปรุงของกลุ่ม<br/>วิชาแกนธุรกิจ</p> <p>2. <u>ปรับคำอธิบาย</u><br/><u>รายวิชา</u><br/>เพื่อให้เนื้อหากระชับ<br/>ยิ่งขึ้น</p> |

### 1.3.2 กลุ่มวิชาเอกบังคับ

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>กลุ่มวิชาเอกบังคับ</b> จำนวน 42 หน่วยกิต<br>นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้<br>จำนวน 42 หน่วยกิต                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>กลุ่มวิชาเอกบังคับ</b> จำนวน 43 หน่วยกิต<br>นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้<br>จำนวน 43 หน่วยกิต                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <u>เพิ่มขึ้น 1 หน่วยกิต</u><br>เนื่องจากเพิ่มหน่วยกิตในรายวิชา<br>กต. 498 การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจ                                                                                          |
| กต. 211 พฤติกรรมผู้บริโภค<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 211 CONSUMER BEHAVIOR)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับพฤติกรรม<br>ผู้บริโภค การตอบสนองความต้องการที่<br>แตกต่างของผู้บริโภคในแต่ละวัฒนธรรม<br>อิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมและ<br>กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภค<br>ความสัมพันธ์ของพฤติกรรมผู้บริโภคกับส่วน<br>ประสมทางการตลาด พฤติกรรมการซื้อขายของ<br>องค์กร และการคุ้มครองผู้บริโภค                                                                              | กต. 211 พฤติกรรมผู้บริโภค<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 211 CONSUMER BEHAVIOR)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับพฤติกรรม<br>ผู้บริโภค การตอบสนองความต้องการที่<br>แตกต่างของผู้บริโภคในแต่ละวัฒนธรรม<br>ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมและกระบวนการ<br>ตัดสินใจของผู้บริโภค พฤติกรรมการซื้อขาย<br>ขององค์กร พฤติกรรมผู้บริโภคกับส่วนประสม<br>ทางการตลาด และการคุ้มครองผู้บริโภค                                                     | 1. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับ<br>การเปลี่ยนแปลงรหัสวิชา<br>ในหมวดวิชาแกนธุรกิจ<br>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u><br>เพื่อให้เนื้อหาให้ชัดเจน และกระชับ<br>ยิ่งขึ้น |
| กต. 212 การจัดการผลิตภัณฑ์และตราสินค้า<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 212 PRODUCT AND BRAND<br>MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>แนวทางความคิดต่าง ๆ เกี่ยวกับ<br>นโยบายและกลยุทธ์การจัดการผลิตภัณฑ์<br>การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การบริหาร<br>ผลิตภัณฑ์และตราสินค้าในแต่ละช่วงวงจร<br>ชีวิตผลิตภัณฑ์ การกำหนดกลยุทธ์<br>ส่วนประสมทางการตลาดให้สอดคล้อง<br>กับกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และตราสินค้า<br>การสร้างตราสินค้าให้สามารถแข่งขันได้<br>ในตลาดโลก การมีจริยธรรมในการจัดการ<br>ผลิตภัณฑ์และตราสินค้า | กต. 212 การจัดการผลิตภัณฑ์และตราสินค้า<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 212 PRODUCT AND BRAND<br>MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>แนวความคิดเกี่ยวกับการจัดการ<br>ผลิตภัณฑ์ ส่วนประสมผลิตภัณฑ์ วงจรชีวิต<br>ผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และ<br>บรรลุภัณฑ์ ความหมายของตราสินค้า<br>กระบวนการสร้างตราสินค้า กลยุทธ์ตรา<br>สินค้า และการสร้างตราสินค้าให้สามารถ<br>แข่งขันได้ในตลาดโลก การมีจริยธรรมในการ<br>จัดการผลิตภัณฑ์และตราสินค้า | 1. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับ<br>การเปลี่ยนแปลงรหัสวิชา<br>ในหมวดวิชาแกนธุรกิจ<br>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u><br>เพื่อให้เนื้อหาให้ชัดเจน และกระชับ<br>ยิ่งขึ้น |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>กต. 214 การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต</p> <p>(MK 214 MARKETING CHANNEL MANAGEMENT)</p> <p>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)</p> <p>บทบาทและหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายแต่ละรูปแบบ ลักษณะโครงสร้างและวิธีการดำเนินงานของสถาบันคนกลางทางการตลาด สถาบันการตลาด ข้อขัดแย้งและความร่วมมือกันของสถาบันต่าง ๆ พื้นฐานในการจัดการโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ การประเมินผล การควบคุมช่องทางการตลาด ตลอดจนปัจจัยและสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ที่มีผลต่อการจัดการช่องทางการตลาด และการกระจายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ</p> | <p>กต. 214 การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต</p> <p>(MK 214 MARKETING CHANNEL MANAGEMENT)</p> <p>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)</p> <p>บทบาท หน้าที่ของช่องทางการจัดจำหน่ายแต่ละรูปแบบ โครงสร้างและวิธีการดำเนินงานของสถาบันคนกลางทางการตลาด ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดการช่องทางการตลาด ข้อขัดแย้งและความร่วมมือของสถาบันคนกลาง การจัดการโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ การควบคุมสมาชิกในช่องทางการตลาด การกระจายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ และการประเมินผลสมาชิกในช่องทางการตลาด</p> | <p>1. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u> เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงรหัสวิชาในหมวดวิชาแกนธุรกิจ</p> <p>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u> เพื่อให้เนื้อหาให้ชัดเจน และกระชับยิ่งขึ้น</p>           |
| <p>---</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p>กต. 215 ความคิดสร้างสรรค์และการสื่อสาร<br/>ในวิชาชีพการตลาด 3 (3-0-6) หน่วยกิต</p> <p>(MK 215 CREATIVITY AND COMMUNICATION IN MARKETING PROFESSION)</p> <p>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)</p> <p>หลักการ ความหมาย ความสำคัญ องค์ประกอบของความคิดสร้างสรรค์ และกระบวนการในการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ ด้านส่วนประสมทางการตลาด กลยุทธ์การสื่อสาร ทักษะในการสื่อสารเพื่อความสำเร็จ ในวิชาชีพการตลาด การนำเสนอ และการโน้มน้าว การสร้างการยอมรับให้กับกลุ่มเป้าหมายในรูปแบบต่างๆ</p>             | <p><u>รายวิชาใหม่</u> เพื่อให้นักศึกษามีทักษะด้านความคิดสร้างสรรค์ และการสื่อสารที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น และสอดคล้องกับสาระความรู้ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพและวัตถุประสงค์ของการปรับปรุงหลักสูตร</p> |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>กต. 314 การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ</p> <p>3 (3-0-6) หน่วยกิต</p> <p>(MK 314 INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS)</p> <p>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)</p> <p>บทบาทและความสำคัญของ การสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง การประยุกต์เครื่องมือ การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ การกำหนดวิธีการและสื่อที่ต้องใช้ใน กระบวนการติดต่อสื่อสาร การกำหนดงบประมาณที่เหมาะสม การวางแผนสื่อ การประเมินผล และการควบคุม และจรรยาบรรณในการใช้สื่อ</p>                                                                                                                | <p>กต. 314 การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ</p> <p>3 (3-0-6) หน่วยกิต</p> <p>(MK 314 INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS)</p> <p>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)</p> <p>บทบาท ความสำคัญและทฤษฎีที่ เกี่ยวข้องกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ วิธีการใช้เครื่องมือการสื่อสารทาง การตลาด การเขียนแผนการสื่อสารการตลาด และจรรยาบรรณในการใช้สื่อ</p>                                                                                                                             | <p>1. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u> เพื่อให้สอดคล้องกับ การเปลี่ยนแปลงรหัสวิชา ในหมวดวิชาแกนธุรกิจ</p> <p>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u> ปรับเนื้อหาวิชาให้มีความกระชับ มากยิ่งขึ้น</p>                                                                                                                                                            |
| <p>กต. 213 การจัดการราคาและความสามารถในการทำกำไรทางการตลาด</p> <p>3 (3-0-6) หน่วยกิต</p> <p>(MK 213 PRICING MANAGEMENT AND MARKETING PROFITABILITY)</p> <p>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)</p> <p>แนวคิดและหลักการเกี่ยวกับนโยบาย ราคา กลยุทธ์การกำหนดราคา การตัดสินใจเปลี่ยนแปลงราคา การใช้ราคาเป็นเครื่องมือในการส่งเสริม การตลาด การกำหนดราคาให้สอดคล้องกับ ส่วนประสมทางการตลาดอื่น ปัจจัยทาง การตลาดที่มีผลกระทบต่อการทำกำไรของ กิจการ และการประยุกต์ใช้เทคนิค การวิเคราะห์เชิงปริมาณเข้ามาช่วย ในการตัดสินใจทางด้านการตลาดเพื่อเพิ่ม ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ</p> | <p>กต. 316 การจัดการราคา</p> <p>3 (3-0-6) หน่วยกิต</p> <p>(MK 316 PRICING MANAGEMENT)</p> <p>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)</p> <p>แนวคิดและหลักการเกี่ยวกับนโยบาย ราคา การกำหนดราคา การเปลี่ยนแปลงราคา การใช้ราคาเป็นเครื่องมือในการส่งเสริม การตลาด การกำหนดราคาให้สอดคล้องกับ ส่วนประสมทางการตลาด ปัจจัยทาง การตลาดที่มีผลกระทบต่อการทำกำไรของ กิจการ และการประยุกต์ใช้เทคนิคการ วิเคราะห์เชิงปริมาณในการตัดสินใจทาง การตลาด เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำ กำไรของธุรกิจ</p> | <p>1. <u>เปลี่ยนรหัสวิชา</u> เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการศึกษา และลำดับวิชาที่นักศึกษาเรียน</p> <p>2. <u>ปรับชื่อวิชา</u> เพื่อให้สอดคล้องกับเนื้อหาวิชา</p> <p>3. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u> เพื่อให้สอดคล้องกับ การเปลี่ยนแปลงรหัสวิชา ในหมวดวิชาแกนธุรกิจ</p> <p>4. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u> เพื่อให้เนื้อหาให้ชัดเจน และกระชับ ยิ่งขึ้น</p> |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | กต. 317 เทคนิคการขายแบบมืออาชีพ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 317 PROFESSIONAL SALES TECHNIQUE)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>แนวคิด บทบาท หน้าที่ ความรับผิดชอบ จริยธรรม และกระบวนการขายสินค้าของพนักงานขาย ให้ตอบสนองในตลาดผู้บริโภค และอุตสาหกรรม ทฤษฎีและเทคนิคการขายแบบมืออาชีพ การสร้างคุณลักษณะคุณสมบัติที่ดีของพนักงานขาย และรูปแบบการขายสมัยใหม่ | <u>รายวิชาใหม่</u><br>เพื่อเพิ่มสาระความรู้ให้นักศึกษามีความพร้อมในวิชาชีพทางการตลาด และสอดคล้องกับสาระความรู้ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพและวัตถุประสงค์ของการปรับปรุงหลักสูตร                                                                     |
| กต. 326 การตลาดอิเล็กทรอนิกส์<br>3 (2-2-5) หน่วยกิต<br>(MK 326 ELECTRONIC MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>บทบาทความสำคัญของการตลาดอิเล็กทรอนิกส์ที่มีต่อระบบธุรกิจในปัจจุบัน และอนาคต ศึกษาการวางแผนและกลยุทธ์การตลาด ทั้งตลาดผู้บริโภค และตลาดธุรกิจทั้งภายในและต่างประเทศ ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดกลยุทธ์ของตลาดอิเล็กทรอนิกส์ ตลอดจนเครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาตลาดอิเล็กทรอนิกส์ | กต. 326 การตลาดดิจิทัล<br>3 (2-2-5) หน่วยกิต<br>(MK 326 DIGITAL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>บทบาทความสำคัญของการตลาดดิจิทัล การวางแผนและกลยุทธ์การตลาดดิจิทัล ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดกลยุทธ์ของตลาดดิจิทัล และเครื่องมือที่ใช้ในการทำตลาดดิจิทัล                                                                                           | 1. <u>เปลี่ยนชื่อรายวิชา</u><br>เพื่อให้มีความทันสมัยมากขึ้น<br>2. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงรหัสวิชาในหมวดวิชาแกนธุรกิจ<br>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u><br>ปรับเนื้อหาวิชาให้มีความกระชับมากยิ่งขึ้น |
| กต. 327 การตลาดธุรกิจขนาดย่อม<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 327 SMALL ENTERPRISE MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจขนาดย่อม ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด การวางแผนและกำหนดกลยุทธ์สำหรับธุรกิจขนาดย่อม การสร้างความร่วมมือ และประสานงานกับหน่วยงานในภาคเอกชน และภาครัฐบาล เพื่อพัฒนาธุรกิจขนาดย่อม                                         | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เนื่องจากเนื้อหามีความซ้ำซ้อนกับวิชา กต. 334 การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นวิชาเอกเลือก                                                                                                                           |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| กต. 328 การตลาดระหว่างประเทศ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 328 INTERNATIONAL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>ความสำคัญของการตลาดระหว่างประเทศ ปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบต่อตลาดระหว่างประเทศ ความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ กลยุทธ์ทางการตลาดระหว่างประเทศ การวางแผนกลยุทธ์การตลาดระหว่างประเทศ การวิจัยการตลาดระหว่างประเทศ                                                                                                                                                          | กต. 328 การตลาดโลก 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 328 GLOBAL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>แนวคิด ความสำคัญของการตลาดโลก สิ่งแวดล้อมทางการตลาด การวิจัยการตลาดโลก พฤติกรรมผู้บริโภค การตลาดข้ามวัฒนธรรม การค้าเสรีอาเซียนและการค้าโลก ความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศที่มีผลต่อการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดระดับโลก             | 1. <u>ปรับชื่อรายวิชา</u><br>เพื่อให้มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น<br>2. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงหลักสูตรวิชาในหมวดวิชาแกนธุรกิจ<br>3. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u><br>ปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับชื่อวิชา |
| กต. 329 การจัดการการขายและศิลปะการขาย<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 329 SALES MANAGEMENT AND SALESMANSHIP)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต.109)<br>แนวคิด หลักการจัดการการขาย บทบาทและความรับผิดชอบของผู้บริหารงานขาย การจัดองค์การฝ่ายขาย การวางแผนกลยุทธ์การขาย การคัดเลือกและฝึกอบรมพนักงานขาย การกำหนดอาณาเขตการขายและโควตาการขาย การบริหารเวลา การควบคุมและประเมินผลงานพนักงานขาย บทบาทหน้าที่และจริยธรรมของพนักงานขาย กระบวนการขาย การเข้าพบลูกค้าและการเสนอขาย การจัดซื้อโต้แย้ง การปิดการขายและบริการหลังการขาย | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เพื่อปรับเปลี่ยนรายวิชาเป็น กต. 317 เทคนิคการขายแบบมืออาชีพ เพื่อให้สอดคล้องกับคุณลักษณะของบัณฑิตสาขาวิชาการตลาดในการเป็นนักการตลาดมืออาชีพ                                                                        |
| กต. 311 การวิจัยการตลาด<br>3 (2-2-5) หน่วยกิต<br>(MK 311 MARKETING RESEARCH)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>บทบาทและความสำคัญของการวิจัยการตลาด ระเบียบวิธีและกระบวนการในการวิจัย การวางแผน การออกแบบ การเก็บรวบรวมข้อมูล การประมวลผล การวิเคราะห์ การเขียนรายงานการวิจัย และจริยธรรมการดำเนินการทางการวิจัย                                                                                                                                                                                                 | กต. 391 การวิจัยการตลาด<br>3 (2-2-5) หน่วยกิต<br>(MK 391 MARKETING RESEARCH)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>บทบาทและความสำคัญของการวิจัยการตลาด ระเบียบวิธีและกระบวนการในการวิจัยทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ การวางแผน การออกแบบ การเก็บรวบรวมข้อมูล การประมวลผล การวิเคราะห์ การเขียนรายงานการวิจัย และจริยธรรมการดำเนินการทางการวิจัย | 1. <u>เปลี่ยนรหัสวิชา</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการศึกษาและลำดับวิชาที่นักศึกษาเรียน<br>2. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงหลักสูตรวิชาในหมวดวิชาแกนธุรกิจ                                             |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| กต. 431 กลยุทธ์การตลาด<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 431 MARKETING STRATEGY)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>ความหมายและความสำคัญของ<br>กลยุทธ์การตลาด การวิเคราะห์ผู้บริโภค<br>การวิเคราะห์การแข่งขัน หลักการและ<br>การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด กลยุทธ์การ<br>แข่งขันทางการตลาด การกำหนด<br>กลุ่มเป้าหมาย การกำหนดกลยุทธ์ด้าน<br>ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการ<br>ส่งเสริมการตลาด | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เนื่องจากนำเนื้อหาไปบูรณาการใน<br>รายวิชา กต. 437 การจัดการ<br>การตลาดเชิงกลยุทธ์                                                                      |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | กต. 433 การจัดการการขาย<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 433 SALES MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>แนวคิด หลักการจัดการจัดการการขาย<br>บทบาทและความรับผิดชอบของ<br>ผู้บริหารงานขายและทีมงานขาย การจัด<br>องค์กรฝ่ายขาย การวางแผนการขาย การ<br>คัดเลือกและฝึกอบรมพนักงานขาย การ<br>พยากรณ์การขาย โควตาการขาย อาณาเขต<br>การขาย การควบคุมและประเมินผลงาน<br>พนักงานขาย | <u>รายวิชาใหม่</u><br>เพื่อสร้างให้นักศึกษามีความพร้อมใน<br>วิชาชีพทางการตลาด และสอดคล้อง<br>กับสาระความรู้ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพ<br>และวัตถุประสงค์ของการปรับปรุง<br>หลักสูตร |
| กต. 432 การจัดการการตลาด<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 432 MARKETING MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109 และ<br>กต. 211)<br>ความสำคัญและบทบาทของการ<br>จัดการการตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์<br>ทางการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค และ<br>คู่แข่งขัน กระบวนการวางแผนทางการตลาด<br>การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด การนำ<br>กลยุทธ์ไปปฏิบัติ และการควบคุม                                          | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เนื่องจากนำเนื้อหาไปบูรณาการใน<br>รายวิชา กต. 437 การจัดการ<br>การตลาดเชิงกลยุทธ์                                                                      |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | กต. 437 การจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 437 STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>ความสำคัญและบทบาทของผู้บริหาร<br>การตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์<br>พฤติกรรมผู้บริโภค การวิเคราะห์คู่แข่ง<br>กระบวนการวางแผนทางการตลาด การเขียน<br>แผนการตลาด การกำหนดกลยุทธ์ทาง<br>การตลาดอย่างสร้างสรรค์ การนำแผนกลยุทธ์<br>ไปปฏิบัติ การติดตามและการประเมินผล | <u>รายวิชาใหม่</u><br>นำรายวิชา กต. 431 กลยุทธ์<br>การตลาด และ กต. 432 การจัดการ<br>การตลาด มาบูรณาการร่วมกัน เพื่อให้<br>สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และปรัชญา<br>หลักสูตร |
| กต. 492 สัมมนาทางการตลาด<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 492 SEMINAR IN MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 211 และ<br>กต. 432)<br>หัวข้อและประเด็นทางการตลาด<br>ในปัจจุบัน โดยเน้นการวิเคราะห์และแก้ไข<br>ปัญหา การนำเสนอผลการศึกษาค้นคว้า<br>โดยวิธีการอภิปราย และการเขียนรายงาน                                                                                                             | กต. 492 สัมมนาทางการตลาด<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 492 SEMINAR IN MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 211 และ<br>กต. 437)<br>หัวข้อและประเด็นทางการตลาด<br>ในปัจจุบัน โดยเน้นการวิเคราะห์กรณีศึกษา<br>การนำเสนอผลการศึกษาค้นคว้า โดยวิธีการ<br>อภิปราย และการเขียนรายงาน                                                                                                                          | <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u><br>ปรับเนื้อหาวิชาให้มีความชัดเจนมาก<br>ยิ่งขึ้น                                                                                            |
| กต. 497 การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจ<br>3 (2-2-5) หน่วยกิต<br>(MK 497 BUSINESS WORKSHOP PRACTICE)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 211 และ<br>กต. 432)<br>การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจ โดยการจัดตั้ง<br>บริษัทจำลอง เพื่อให้นักศึกษาได้นำความรู้<br>ทางด้านบริหารธุรกิจและการตลาดมาใช้<br>วางแผนการตลาด และแผนการสื่อสาร<br>ทางการตลาด การนำแผนมาปฏิบัติภายใต้<br>สถานการณ์จริง การควบคุม และการ<br>ประเมินผล | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เนื่องจากปรับจำนวนหน่วยกิตเพิ่ม<br>จาก 3 หน่วยกิต เป็น 4 หน่วยกิต                                                                              |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555 | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                       |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ---                        | กต. 498 การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจ<br>4 (1-6-5) หน่วยกิต<br>(MK 498 BUSINESS WORKSHOP PRACTICE)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 211 และ กต. 437)<br>การเขียนแผนการตลาด การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจ โดยการจัดตั้งบริษัทจำลอง เพื่อให้ นักศึกษาได้นำความรู้ทางด้านบริหารธุรกิจ และการตลาดมาใช้ การนำแผนมาปฏิบัติ ภายใต้สถานการณ์จริง และการประเมินผล | <u>รายวิชาใหม่</u><br>เพื่อสร้างให้นักศึกษามีความพร้อมใน วิชาชีพทางการตลาด และสอดคล้อง กับสาระความรู้ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพ และวัตถุประสงค์ของการปรับปรุง หลักสูตร |

### 1.3.3 กลุ่มวิชาเอกเลือก และ/หรือ วิชาโท

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                      | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                       | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| กลุ่มวิชาเอกเลือก และ/หรือ วิชาโท<br>จำนวนไม่น้อยกว่า 18 หน่วยกิต<br>นักศึกษาจะต้องเลือกศึกษารายวิชาเอก เลือกต่อไปนี้ และหรือ วิชาโทในสาขาวิชา/ อื่นที่เปิดสอนในสถาบัน รวมแล้วไม่น้อยกว่า หน่วยกิต 18                                                                                                           | กลุ่มวิชาเอกเลือก และ/หรือ วิชาโท<br>จำนวนไม่น้อยกว่า 21 หน่วยกิต<br>นักศึกษาจะต้องเลือกศึกษารายวิชาเอก เลือกต่อไปนี้ และวิชาโทในสาขาวิชา หรือ/ อื่นที่เปิดสอนในสถาบัน รวมแล้วไม่น้อยกว่า 21 หน่วยกิต                                                                                                            | <u>เพิ่มหน่วยกิต</u> จำนวน 3 หน่วยกิต<br>เพื่อให้สอดคล้องกับสาระความรู้ที่ จำเป็นและวัตถุประสงค์ของการ ปรับปรุงหลักสูตร                                                                                                  |
| กต. 315 ระบบสารสนเทศทางการตลาด<br>3 (2-2-5) หน่วยกิต<br>(MK 315 MARKETING INFORMATION SYSTEMS)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต.109)<br>แนวคิด บทบาทและหน้าที่ของ ระบบสารสนเทศทางการตลาด กระบวนการ พัฒนา และการจัดการระบบสารสนเทศ ทางการตลาด การประยุกต์เทคโนโลยี สารสนเทศ เพื่อการจัดการส่วนประสม ทางการตลาด | กต. 315 ระบบสารสนเทศทางการตลาด<br>3 (2-2-5) หน่วยกิต<br>(MK 315 MARKETING INFORMATION SYSTEMS)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>แนวคิด บทบาทและหน้าที่ของ ระบบสารสนเทศทางการตลาด กระบวนการ พัฒนา และการจัดการระบบสารสนเทศ ทางการตลาด การประยุกต์เทคโนโลยี สารสนเทศ เพื่อการจัดการส่วนประสม ทางการตลาด | <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง รหัสวิชาในหมวดวิชาแกนธุรกิจ                                                                                                                            |
| กต. 321 การตลาดเพื่อสังคม<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 321 SOCIAL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>แนวความคิดและกระบวนการ การ พัฒนาการตลาดเพื่อสังคม การเปลี่ยนแปลง ทางสังคม การศึกษากลุ่มผู้บริโภคการตลาด สิ่งแวดล้อม แนวทาง                                                             | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เนื่องจากเนื้อหาวิชาสามารถ แทรกอยู่ในรายวิชาต่างๆ ของ สาขาวิชาการตลาด และสาขาวิชา มี การดำเนินกิจกรรมตลาดเพื่อสังคม เป็นประจำทุกปี ซึ่งได้ดำเนินการ ต่อเนื่องมาเพื่อสร้างจิตสำนึกให้กับ นักศึกษา |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| การประยุกต์หลักการตลาดมาประกอบ<br>กิจกรรมทางสังคมสำหรับองค์กรธุรกิจ<br>และจรรยาบรรณทางการตลาด                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                             |
| กต. 322 การตลาดบริการ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 322 SERVICE MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>ทฤษฎีและแนวความคิดของการตลาด<br>การบริการ การจำแนกประเภทของบริการ<br>การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การพัฒนา<br>นโยบายการตลาด ส่วนประสมทางการตลาด<br>สำหรับธุรกิจบริการ คุณภาพการบริการ<br>การจัดการกับคำร้องเรียน การรับประกัน<br>การบริการ บทบาทของบุคลากรเพื่อ<br>การบริการและแนวโน้มการตลาดบริการ | กต. 322 การตลาดบริการ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 322 SERVICE MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>ทฤษฎีและแนวความคิดของการตลาด<br>การบริการ ลักษณะเฉพาะของการบริการ<br>การจำแนกประเภทของบริการ การกำหนด<br>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พฤติกรรมของ<br>ผู้ใช้บริการ การพัฒนานโยบายการตลาด<br>ส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ<br>คุณภาพการบริการ การจัดการกับคำ<br>ร้องเรียน การรับประกัน การบริการ<br>บทบาทของบุคลากรเพื่อการบริการและ<br>แนวโน้มการตลาดบริการ | 1. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับ<br>การเปลี่ยนแปลงรหัสวิชา<br>ในหมวดวิชาแกนธุรกิจ<br>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u><br>ปรับเนื้อหาวิชาให้มีความครอบคลุม<br>มากยิ่งขึ้น |
| กต. 323 การตลาดเกษตร<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 323 AGRICULTURAL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>ความหมาย บทบาท และความสำคัญ<br>ของตลาดเกษตร การกำหนดส่วนประสมทาง<br>การตลาด การพัฒนาสินค้าเกษตรเพื่อการ<br>ส่งออก บทบาทและนโยบายของภาครัฐที่มี<br>ต่อตลาดเกษตร การวางแผนการตลาดสินค้า<br>เกษตร                                                                                                 | กต. 323 การตลาดเกษตร<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 323 AGRICULTURAL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>ความหมาย บทบาท และความสำคัญ<br>ของตลาดเกษตร การกำหนดส่วนประสมทาง<br>การตลาด การพัฒนาสินค้าเกษตรเพื่อการ<br>ส่งออก บทบาทและนโยบายของภาครัฐที่มี<br>ต่อตลาดเกษตร การวางแผนการตลาดสินค้า<br>เกษตร                                                                                                                                                        | <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง<br>รหัสวิชาในหมวดวิชาแกนธุรกิจ                                                                                            |
| กต. 324 การตลาดหัตถกรรม<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 324 HANDICRAFT MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>ความหมาย บทบาท และความสำคัญ<br>ของตลาดหัตถกรรม การวางแผนการตลาด<br>สินค้าหัตถกรรม พฤติกรรมผู้บริโภค การ<br>กำหนดส่วนประสมทางการตลาด การพัฒนา<br>สินค้าหัตถกรรมเพื่อการส่งออก บทบาทและ<br>นโยบายของภาครัฐที่มีต่อตลาดหัตถกรรม                                                                  | กต. 324 การตลาดหัตถกรรม<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 324 HANDICRAFT MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>ความหมาย บทบาท และความสำคัญ<br>ของตลาดหัตถกรรม การวางแผนการตลาด<br>สินค้าหัตถกรรม พฤติกรรมผู้บริโภค การ<br>กำหนดส่วนประสมทางการตลาด การพัฒนา<br>สินค้าหัตถกรรมเพื่อการส่งออก บทบาทและ<br>นโยบายของภาครัฐที่มีต่อตลาดหัตถกรรม<br>แนวโน้มในการทำตลาดสินค้าหัตถกรรมใน<br>อนาคต                                                                          | 1. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับ<br>การเปลี่ยนแปลงรหัสวิชา<br>ในหมวดวิชาแกนธุรกิจ<br>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u><br>ปรับเนื้อหาวิชาให้มีความครอบคลุม<br>มากยิ่งขึ้น |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                              | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| กต. 325 การตลาดทางตรง<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 325 DIRECT MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>หลักการของการตลาดทางตรง<br>ขั้นตอนการทำการตลาดทางตรงถึงผู้บริโภค<br>และธุรกิจโดยไม่ใช้สถาบันคนกลางทาง<br>การตลาด ความแตกต่างระหว่าง<br>การทำการตลาดทางตรงกับการตลาดแบบ<br>ดั้งเดิม การวางแผนการตลาดทางตรง เทคนิค<br>ของการตลาดทางตรงและเทคโนโลยีที่<br>สามารถเพิ่มมูลค่าทางการตลาด                                                         | กต. 325 การตลาดทางตรง<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 325 DIRECT MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>หลักการของการตลาดทางตรง<br>การวางแผนการตลาดทางตรง ความแตกต่าง<br>ระหว่างตลาดทางตรงกับตลาดแบบดั้งเดิม<br>เทคนิคการทำการตลาดทางตรง โดยใช้<br>เทคโนโลยีที่สามารถเพิ่มมูลค่าทางการตลาด | 1. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับ<br>การเปลี่ยนแปลงรหัสวิชา<br>ในหมวดวิชาแกนธุรกิจ<br>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u><br>ปรับเนื้อหาวิชาให้มีความกระชับ<br>และชัดเจนมากยิ่งขึ้น |
| กต. 331 การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 331 ADVERTISING AND PUBLIC<br>RELATIONS)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>ทฤษฎี บทบาท อิทธิพลของการ<br>โฆษณาและการประชาสัมพันธ์ที่มีต่อระบบ<br>เศรษฐกิจและสังคม การวิเคราะห์พฤติกรรม<br>ผู้บริโภควิเคราะห์ตลาด การจัดองค์การ<br>วัตถุประสงค์ ขั้นตอนการดำเนินงาน<br>การเลือกสื่อ การกำหนดงบประมาณ<br>การวัดผล กฎหมายและจรรยาบรรณ<br>ที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณาและการ<br>ประชาสัมพันธ์ | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เนื้อหารายวิชาซ้ำซ้อนกับรายวิชา<br>กต. 314 การสื่อสารทางการตลาด<br>แบบบูรณาการ                                                                                             |
| กต. 333 กลยุทธ์การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 333 MARKETING STRATEGIES FOR<br>ENTREPRENEURS)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>ลักษณะและปัญหาเฉพาะด้าน<br>การตลาดของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะ<br>ผู้ประกอบธุรกิจขนาดย่อม เรียนรู้วิธีบริหาร<br>และการดำเนินงานด้านการตลาด ที่จำเป็น<br>ต่อการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อมให้อยู่รอด<br>เติบโตอย่างมั่นคง และพึ่งตนเองได้<br>อย่างยั่งยืน ภายใต้หลักจริยธรรมวิชาชีพ                         | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เพื่อปรับเปลี่ยนรายวิชาเป็น กต. 334<br>การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ<br>เพื่อให้เนื้อหามีความกระชับมากยิ่งขึ้น                                                                 |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>กต. 334 การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(MK 334 ENTREPRENEURIAL MARKETING)<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br/>ลักษณะและปัญหาเฉพาะด้าน<br/>การตลาดของผู้ประกอบการ วิธีการบริหาร<br/>และดำเนินงานด้านการตลาดที่จำเป็นต่อ<br/>การพัฒนาธุรกิจให้อยู่รอด และเติบโตอย่าง<br/>ยั่งยืน ภายใต้หลักจริยธรรมวิชาชีพ</p>                 | <p><u>รายวิชาใหม่</u><br/>เพื่อให้สอดคล้องต่อการดำเนินธุรกิจ<br/>ด้านการตลาดและทดแทนรายวิชา<br/>กต. 333 กลยุทธ์การตลาดสำหรับผู้<br/>ประกอบการ และสอดคล้องกับสาระ<br/>ความรู้ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพและ<br/>วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง<br/>หลักสูตร</p> |
| <p>กต. 338 การส่งเสริมการขายและการตลาด<br/>เชิงกิจกรรม 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(MK 338 SALES PROMOTION AND<br/>EVENT MARKETING)<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br/>แนวคิด หลักการ วิธีการส่งเสริม<br/>การขายและกิจกรรมทางการตลาด การ<br/>วางแผนและการกำหนดกลยุทธ์อย่างมี<br/>ประสิทธิภาพภายใต้การวิเคราะห์สถานการณ์<br/>การกำหนดตลาดเป้าหมาย การสร้างสรรค์<br/>เครื่องมือและเลือกสื่อที่ผสมผสานกันอย่าง<br/>เหมาะสม สอดคล้องกับกลยุทธ์การตลาด<br/>อื่น ๆ การทดสอบและประเมินผลการ<br/>ดำเนินงาน</p> | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p><u>ยกเลิกรายวิชา</u><br/>เนื้อหาวิชาซ้ำซ้อนกับรายวิชา<br/>กต. 314 การสื่อสารทางการตลาด<br/>แบบบูรณาการ</p>                                                                                                                                         |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>กต. 339 การตลาดไมซ์ 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(MK 339 MICE MARKETING)<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br/>แนวความคิด ความหมายและความสำคัญ<br/>ของธุรกิจไมซ์ การวิเคราะห์สถานการณ์ การ<br/>สนับสนุนของหน่วยงานของภาครัฐที่มีต่อ<br/>ธุรกิจไมซ์ ความต้องการทางการตลาดไมซ์<br/>การวางแผนการตลาดธุรกิจไมซ์ กลยุทธ์ทาง<br/>การตลาดสำหรับธุรกิจไมซ์</p> | <p><u>รายวิชาใหม่</u><br/>เพื่อให้สอดคล้องต่อการดำเนินธุรกิจ<br/>ด้านการตลาด สอดคล้องกับนโยบาย<br/>ของรัฐบาล และสอดคล้องกับ<br/>วัตถุประสงค์ของหลักสูตรสาขาวิชา<br/>การตลาด</p>                                                                       |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| กต. 429 การตลาดสุขภาพ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 429 HEALTH MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>บทบาท และความสำคัญ<br>ของอุตสาหกรรมบำบัดรักษาสุขภาพที่มีต่อ<br>การพัฒนาคุณภาพชีวิต หลักกลยุทธ์<br>ส่วนประสมทางการตลาดควบคู่ไปกับ<br>ภูมิปัญญาท้องถิ่น กลยุทธ์อื่นที่จำเป็นสำหรับ<br>บริหารธุรกิจ บำบัดรักษาสุขภาพของไทย<br>ในภาครัฐและเอกชน                                                                                                                                     | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์<br>ของหลักสูตรของสาขาวิชา<br>การตลาด                                                                                                       |
| กต. 434 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 434 CUSTOMER RELATIONSHIP<br>MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>ความหมาย และแนวคิด ของ<br>การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า พฤติกรรม<br>ผู้บริโภคกับการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า<br>วัตถุประสงค์ในการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า<br>เครื่องมือในการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า<br>กิจกรรมการตลาด เพื่อสร้างความสัมพันธ์กับ<br>ลูกค้าในระยะยาว                                                                               | กต. 434 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 434 CUSTOMER RELATIONSHIP<br>MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>ความหมาย และแนวคิด ของ<br>การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า พฤติกรรม<br>ผู้บริโภค วัตถุประสงค์ และเครื่องมือในการ<br>บริหารความสัมพันธ์ลูกค้า โดยมุ่งเน้นความ<br>พึงพอใจสูงสุดของลูกค้า กิจกรรมการตลาด<br>เพื่อสร้างความสัมพันธ์และการดูแลลูกค้า<br>ในระยะยาว | 1. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับ<br>การเปลี่ยนแปลงรหัสวิชา<br>ในหมวดวิชาแกนธุรกิจ<br>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u><br>ปรับเนื้อหาวิชาให้มีความกระชับ<br>และชัดเจนมากยิ่งขึ้น |
| กต. 435 การจัดการการค้าปลีกและ<br>การค้าส่ง 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 435 RETAIL AND WHOLESALERS<br>MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>บทบาท หน้าที่และความสำคัญ<br>ของธุรกิจค้าปลีก ค้าส่งยุคใหม่ที่มีต่อ<br>เศรษฐกิจ และสังคม หลักการและทฤษฎีการ<br>จัดการธุรกิจค้าปลีก ค้าส่ง รูปแบบธุรกิจ<br>ค้าปลีกค้าส่ง การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้า การ<br>บริหารผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคา<br>ช่องทางการจัดจำหน่าย การจัดการหมวดหมู่<br>สินค้า การตกแต่ง การแสดงสินค้า<br>การส่งเสริมการตลาด | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เนื่องจากปรับเป็นรายวิชา<br>กต. 436 การตลาดค้าปลีก และ<br>กต. 438 การตลาดธุรกิจ                                                                                            |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                            | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ---                                                                                                                                                                                                                                                   | กต. 436 การตลาดค้าปลีก<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 436 RETAIL MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>บทบาท หน้าที่และความสำคัญ<br>ของธุรกิจค้าปลีกยุคใหม่ที่มีต่อเศรษฐกิจ และ<br>สังคม หลักการและทฤษฎีการจัดการธุรกิจค้า<br>ปลีก รูปแบบธุรกิจ ค้าปลีก การเลือกทำเล<br>ที่ตั้งร้านค้า ส่วนประสมทางการตลาด การ<br>จัดการหมวดหมู่สินค้า การตกแต่ง การแสดง<br>สินค้า แนวโน้มการค้าปลีกในอนาคต                                                                                                                                                                                                        | <u>รายวิชาใหม่</u><br>เพื่อให้สอดคล้องต่อการดำเนินธุรกิจ<br>ด้านการตลาดที่มีความทันสมัย<br>และสอดคล้องกับสาระความรู้ที่จำเป็น<br>สำหรับวิชาชีพและวัตถุประสงค์ของ<br>การปรับปรุงหลักสูตร โดยเป็นการนำ<br>ความรู้จากรายวิชา กต. 214 การ<br>จัดการช่องทางการจัดจำหน่าย<br>มาบูรณาการ |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                   | กต. 438 การตลาดธุรกิจ 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 438 BUSINESS MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>หลักการและแนวทางในการดำเนิน<br>ธุรกิจ ซึ่งแตกต่างจากการตลาดสินค้าอุปโภค<br>บริโภค การจัดซื้อสินค้า พฤติกรรมของผู้ซื้อ<br>ในตลาดธุรกิจ โอกาสทางการตลาด กลยุทธ์<br>การตลาด การพัฒนาและบริหารผลิตภัณฑ์<br>ช่องทางการจัดจำหน่ายในการตลาดธุรกิจ<br>การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การส่งเสริม<br>การตลาดแบบผสมผสาน การขายและการ<br>บริหารการขาย การตั้งราคาสินค้าและการ<br>เจาะจำเพื่อเพิ่มคุณค่า การประเมินผลความ<br>พยายามทางการตลาด การสร้างความพึง<br>พอใจให้ลูกค้า และวิสัยทัศน์ของการตลาด<br>ธุรกิจ | <u>รายวิชาใหม่</u><br>เพื่อให้ นักศึกษามีทักษะด้านการมอง<br>ภาพการตลาดธุรกิจ<br>ในภาพรวม และสอดคล้องกับสาระ<br>ความรู้ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพและ<br>วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง<br>หลักสูตร โดยเป็นการนำความรู้จาก<br>รายวิชา บธ. 102 หลักการตลาด<br>มาบูรณาการ                     |
| กต. 491 การศึกษาเอกเทศทางการตลาด<br>(4-4-1) 3หน่วยกิต<br>(MK 491 INDEPENDENT STUDY IN<br>MARKETING)<br>นักศึกษาเป็นผู้กำหนดหัวข้อที่มี<br>ความสนใจศึกษาเป็นพิเศษทางด้านการตลาด<br>โดยทำการศึกษาในเชิงลึก และมีอาจารย์<br>ในสาขาวิชาเป็นผู้ให้คำปรึกษา | กต. 491 การศึกษาเอกเทศทางการตลาด<br>(4-4-1) 3หน่วยกิต<br>(MK 491 INDEPENDENT STUDY IN<br>MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>นักศึกษาเป็นผู้กำหนดหัวข้อที่มี<br>ความสนใจศึกษาเป็นพิเศษทางด้านการตลาด<br>โดยทำการศึกษาในเชิงลึก และมีอาจารย์<br>ในสาขาวิชาเป็นผู้ให้คำปรึกษา                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ทางด้าน<br>การตลาดพื้นฐานก่อนเลือกเรียน<br>รายวิชานี้                                                                                                                                                                   |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| กต. 493 หัวข้อคัดสรรทางการตลาด<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 493 SELECTED TOPICS IN MARKETING)<br>เลือกศึกษาหัวข้อที่เกี่ยวข้องทางการตลาด เนื้อหาวิชาอาจปรับเปลี่ยนไปทุกปี รายวิชานี้มีไว้ติดตามและเรียนรู้วิวัฒนาการที่น่าสนใจในสาขาวิชาการตลาด                                                                                  | กต. 493 หัวข้อคัดสรรทางการตลาด<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 493 SELECTED TOPICS IN MARKETING)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>เลือกศึกษาหัวข้อที่เกี่ยวข้องทางการตลาด เนื้อหาวิชาอาจปรับเปลี่ยนไปทุกปี รายวิชานี้มีไว้ติดตามและเรียนรู้วิวัฒนาการที่น่าสนใจในสาขาวิชาการตลาด                                         | <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ทางด้านการตลาดพื้นฐานก่อนเลือกเรียนรายวิชานี้                                                 |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | กต. 495 การฝึกปฏิบัติทางการตลาด<br>3 (0-18-9) หน่วยกิต<br>ฝึกปฏิบัติในสถานประกอบการ เพื่อให้ นักศึกษาได้นำความรู้ที่ได้เรียนไปประยุกต์ในสถานการณ์จริง เพื่อหาประสบการณ์จากการปฏิบัติจริง และการปรับตัวในการทำงานในองค์กร                                                                                                         | <u>รายวิชาใหม่</u><br>เพื่อให้มีความทันสมัย ครอบคลุมสอดคล้องกับทักษะทางด้านการตลาด มีอาชีพ พร้อมทั้งสอดคล้องกับปรัชญาวัตถุประสงค์ของการปรับปรุงหลักสูตร |
| กต. 496 สหกิจศึกษา 9 (0-40-20) หน่วยกิต<br>(MK 496 CO-OPERATIVE EDUCATION)<br>การฝึกปฏิบัติงานในสถานประกอบการ อย่างมีระบบ โดยมีการเตรียมความพร้อมของนักศึกษา ก่อนไปปฏิบัติงาน ให้ นักศึกษาปฏิบัติงานจริงในฐานะพนักงานที่สถานประกอบการ องค์กรต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพทางการตลาด เพื่อเรียนรู้ประสบการณ์จริงจากการปฏิบัติงาน | กต. 496 สหกิจศึกษา 9 (0-40-20) หน่วยกิต<br>(MK 496 CO-OPERATIVE EDUCATION)<br>การฝึกปฏิบัติงานในสถานประกอบการ อย่างมีระบบ โดยมีการเตรียมความพร้อมของนักศึกษา ก่อนไปปฏิบัติงาน ให้ นักศึกษาปฏิบัติงานจริงในฐานะพนักงานที่สถานประกอบการ องค์กรต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพทางการตลาด เพื่อเรียนรู้ประสบการณ์จริงจากการปฏิบัติงาน | <u>คงเดิม</u>                                                                                                                                           |
| กจ. 311 ภาวะผู้นำ 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MG 311 LEADERSHIP)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กจ. 109)<br>ทฤษฎีผู้นำและการประยุกต์คุณสมบัติของผู้นำที่ดี บทบาทหน้าที่ของผู้นำ แหล่งที่มาของอำนาจ การเสริมสร้างภาวะผู้นำ การพัฒนาด้านบุคลิกภาพ วิสัยทัศน์ และจริยธรรมของผู้นำ                                                       | กจ. 311 ภาวะผู้นำ 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MG 311 LEADERSHIP)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)<br>ทฤษฎีผู้นำและการประยุกต์คุณสมบัติของผู้นำที่ดี บทบาทหน้าที่ของผู้นำ แหล่งที่มาของอำนาจ การเสริมสร้างภาวะผู้นำ การพัฒนาด้านบุคลิกภาพ วิสัยทัศน์ และจริยธรรมของผู้นำ                                                       | <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงรหัสวิชาในกลุ่มวิชาแกนธุรกิจ                                                           |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| กจ. 324 โลจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทาน<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MG 324 LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กจ.109)<br>ขอบเขตของโลจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทาน ขั้นตอนการจัดการวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป การบริหารจัดการ การให้บริการ การสั่งซื้อ การจัดการเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการ | กจ. 324 โลจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทาน<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MG 324 LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)<br>ขอบเขตของโลจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทาน ขั้นตอนการจัดการวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป การบริหารจัดการ การให้บริการ การสั่งซื้อ การจัดการเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการ | <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u><br>เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงรหัสวิชาในกลุ่มวิชาแกนธุรกิจ                                                    |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | กจ. 432 กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MG 432 NEGOTIATION STRATEGY)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)<br>แนวคิดและวิธีการวิเคราะห์ปัญหา การเจรจาต่อรอง เทคนิคในการเจรจาต่อรอง การใช้กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองให้บรรลุเป้าหมาย การหาทางออกสำหรับความขัดแย้งที่มีประสิทธิผล                          | <u>รายวิชาใหม่</u><br>เพื่อให้บัณฑิตมีทักษะในการเจรจาต่อรอง และสอดคล้องกับสาระความรู้ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพและวัตถุประสงค์ของการปรับปรุงหลักสูตร |
| กจ. 424 ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารทางธุรกิจ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MG 424 ENGLISH FOR BUSINESS COMMUNICATION)<br>ทักษะในการฟัง พูด อ่าน เขียนในเชิงธุรกิจ การติดต่อทางโทรศัพท์ การจดบันทึกข้อความ การสัมภาษณ์ การอ่านเอกสารทางธุรกิจ การนำเสนอผลงาน และการเขียนเอกสารทางธุรกิจ                                          | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เนื่องจากมีการปรับปรุงหลักสูตรในหมวดวิชาศึกษาทั่วไป ให้มีการสอนวิชา ศท. 431 ภาษาอังกฤษเพื่อการทํางาน                     |
| นท. 221 หลักการประชาสัมพันธ์<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(CA 221 PRINCIPLES OF PUBLIC RELATIONS)<br>หลักการดำเนินงานด้านการประชาสัมพันธ์ของหน่วยงานประเภทต่าง ๆ อิทธิพลและบทบาทต่อสังคม เศรษฐกิจและการเมือง คุณสมบัติ หน้าที่ ความรับผิดชอบและจรรยาบรรณของนักประชาสัมพันธ์ที่มีต่อสังคม                                      | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เนื่องจากมีความซ้ำซ้อนกับเนื้อหา รายวิชา กต. 331 การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์                                             |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                        | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                        | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>นท. 231 หลักการโฆษณา<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(CA 231 PRINCIPLES OF ADVERTISING)<br/>ประวัติ ความหมาย ความสำคัญ<br/>อิทธิพลและบทบาทของการโฆษณา<br/>หลักการ และการดำเนินงาน บทบาทหน้าที่<br/>ความรับผิดชอบและจรรยาบรรณ<br/>ของนักโฆษณา</p>    | ---                                                                                                                                                                                                                                                               | <p><u>ยกเลิกรายวิชา</u><br/>เนื่องจากมีความซ้ำซ้อนกับเนื้อหา<br/>รายวิชา กต. 331 การโฆษณาและการ<br/>ประชาสัมพันธ์</p>                                                        |
| <p>นท. 341 การสื่อสารระหว่างบุคคล<br/>3(3-0-6) หน่วยกิต<br/>(CA 341 INTERPERSONAL COMMUNICATION)<br/>หลักการ กระบวนการสื่อสารระหว่าง<br/>บุคคลในบริบทต่าง ๆ และจิตวิทยาที่<br/>เกี่ยวข้อง</p>                                                     | ---                                                                                                                                                                                                                                                               | <p><u>ยกเลิกรายวิชา</u><br/>เนื่องจากเนื้อหารายวิชามีความ<br/>ซ้ำซ้อนกับรายวิชา กต. 215 ความคิด<br/>สร้างสรรค์และการสื่อสารในวิชาชีพ<br/>การตลาด</p>                         |
| <p>นท. 342 การพูดในที่ชุมชน<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(CA 342 PUBLIC SPEAKING)<br/>หลักการ และเทคนิคการนำเสนอสำหรับ<br/>การพูดในที่ชุมชนในโอกาสต่างๆ</p>                                                                                         | ---                                                                                                                                                                                                                                                               | <p><u>ยกเลิกรายวิชา</u><br/>การปรับปรุงหลักสูตรนิเทศศาสตร์<br/>บัณฑิต (2560) ได้ยกเลิกรายวิชา</p>                                                                            |
| <p>นท. 345 การสื่อสารเชิงธุรกิจ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(CA 345 COMMUNICATION FOR BUSINESS)<br/>หลักการและองค์ประกอบในการสื่อสาร<br/>เชิงธุรกิจ พฤติกรรมการสื่อสารของบุคคล<br/>กลยุทธ์และเทคนิควิธีการสื่อสารรูปแบบต่าง<br/>ๆ ในเชิงธุรกิจ</p> | ---                                                                                                                                                                                                                                                               | <p><u>ยกเลิกรายวิชา</u><br/>การปรับปรุงหลักสูตรนิเทศศาสตร์<br/>บัณฑิต (2560) ได้ยกเลิกรายวิชา</p>                                                                            |
| ---                                                                                                                                                                                                                                               | <p>นท. 346การสื่อสารแบรนด์<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(CA 346 BRAND COMMUNICATIONS)<br/>บทบาท ความสำคัญ ความหมาย<br/>ประเภท การสร้างคุณค่า กระบวนการสร้าง<br/>ตราสินค้าและภาพลักษณ์องค์กร การส่งเสริม<br/>และแก้ไขภาพลักษณ์ตราสินค้าและองค์กรใน<br/>ภาวะวิกฤต</p> | <p><u>รายวิชาใหม่</u><br/>เพื่อให้บัณฑิตมีทักษะในการเจรจา<br/>ต่อรอง และสอดคล้องกับสาระความรู้<br/>ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพและ<br/>วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง<br/>หลักสูตร</p> |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p>นท. 354 การรณรงค์การสื่อสาร<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(CA 354 COMMUNICATION CAMPAIGNS)<br/>การวางแผน การกำหนดกลยุทธ์<br/>การสร้างสรรค์ประเด็นรณรงค์ การออกแบบ<br/>สื่อและกิจกรรมรูปแบบต่าง ๆ ทั้งสื่อแบบ<br/>ดั้งเดิมและสื่อสมัยใหม่ ให้สอดคล้องกับ<br/>กลุ่มเป้าหมายและวัตถุประสงค์</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <p><u>รายวิชาใหม่</u><br/>เพื่อให้บัณฑิตมีทักษะในการเจรจา<br/>ต่อรอง และสอดคล้องกับสาระความรู้<br/>ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพและ<br/>วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง<br/>หลักสูตร</p>                                                                                                                |
| <p>บม. 221 การบริหารทรัพยากรมนุษย์<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(HM 221 HUMAN RESOURCE<br/>MANAGEMENT)<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กจ. 109)<br/>แนวคิดและหลักการพื้นฐานความสัมพันธ์<br/>ระหว่างการบริหารองค์การและการบริหาร<br/>ทรัพยากรมนุษย์ หน้าที่ของการบริหาร<br/>องค์การและการบริหารทรัพยากรมนุษย์<br/>นโยบาย และการวางแผนทรัพยากรมนุษย์<br/>การสรรหา การคัดเลือก การพัฒนาทรัพยากร<br/>มนุษย์ การประเมินผลการปฏิบัติงาน การ<br/>บริหารค่าตอบแทน พนักงานสัมพันธ์ ทิศทาง<br/>แนวโน้มของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ใน<br/>อนาคต และจรรยาบรรณของนักบริหาร<br/>ทรัพยากรมนุษย์</p> | <p>กจ. 203 การบริหารทรัพยากรมนุษย์<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(MG 203 HUMAN RESOURCE<br/>MANAGEMENT)<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)<br/>แนวคิดและหลักการพื้นฐาน<br/>ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารองค์การและ<br/>การบริหารทรัพยากรมนุษย์ หน้าที่ของการ<br/>บริหารองค์การและการบริหารทรัพยากร<br/>มนุษย์ นโยบาย และการวางแผนทรัพยากร<br/>มนุษย์ การสรรหา การคัดเลือก<br/>ความสามารถเชิงสมรรถนะ<br/>การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ การประเมินผล<br/>การปฏิบัติงาน การบริหารค่าตอบแทน<br/>พนักงานสัมพันธ์ ทิศทางแนวโน้มของ<br/>การบริหารทรัพยากรมนุษย์ในอนาคต และ<br/>จรรยาบรรณของนักบริหารทรัพยากรมนุษย์</p> | <p>1. <u>ปรับอักษรย่อและรหัสรายวิชาบังคับ</u><br/>ก่อนตามการปรับปรุงของกลุ่มวิชา<br/>พื้นฐานการจัดการ<br/>2. <u>เปลี่ยนรายวิชาบังคับก่อน</u><br/>เพื่อให้สอดคล้องกับรายวิชาใน<br/>หลักสูตรปรับปรุง<br/>3. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u><br/>เพื่อให้มีเนื้อหาครอบคลุมและชัดเจน<br/>มากขึ้น</p> |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p>บม. 318 มนุษย์สัมพันธ์และการบริหาร<br/>ทีมงาน<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(HM 318 HUMAN RELATIONS AND<br/>TEAM MANAGEMENT)<br/>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)<br/>แนวคิด หลักการที่เกี่ยวกับ<br/>มนุษย์สัมพันธ์ ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับ<br/>ธรรมชาติ ของมนุษย์ การศึกษาตนเอง<br/>และผู้อื่น การติดต่อสื่อสาร บทบาท<br/>ของสมาชิกในทีมงาน เทคนิคการสร้าง<br/>มนุษย์สัมพันธ์กับการบริหารทีมงาน</p>                                                                                                                                                                                                   | <p><u>รายวิชาใหม่</u><br/>เพื่อให้บัณฑิตทำงานร่วมกับผู้อื่นได้<br/>อย่างมีประสิทธิภาพ และมีมนุษย์<br/>สัมพันธ์ ตลอดจนทักษะการบริหาร<br/>ทีมงาน และสอดคล้องกับสาระความรู้<br/>ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพและ<br/>วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง<br/>หลักสูตร</p>                                      |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>บม. 341 คุณภาพชีวิตในการทำงาน<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(HM 341 QUALITY OF WORK LIFE)<br/>แนวคิด หลักการ และการกำหนดนโยบายในการพัฒนาคุณภาพชีวิต การจัดสภาพแวดล้อมที่ดีในการทำงาน มาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพชีวิตในการทำงานของบุคลากร การจัดการความปลอดภัยและอาชีวอนามัย แนวทางการสร้างองค์กรสุขภาวะ การบริหารทรัพยากรมนุษย์ตามแนวคิดองค์กรสุขภาวะ</p> | <p><u>รายวิชาใหม่</u><br/>เพื่อให้บัณฑิตมีทักษะในการจัดการด้านคุณภาพชีวิตและสภาพแวดล้อมในการทำงาน และสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการปรับปรุงหลักสูตร</p>                                  |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>รท. 212 จิตวิทยาบริการและการพัฒนาบุคลิกภาพ<br/>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br/>(HT 212 SERVICE PSYCHOLOGY AND PERSONALITY DEVELOPMENT)<br/>หลักจิตวิทยาบริการ มนุษย์สัมพันธ์ในการบริการ บุคลิกภาพผู้ให้บริการ เทคนิคการนำเสนอในงานอุตสาหกรรมโรงแรมและการท่องเที่ยว</p>                                                                                             | <p><u>รายวิชาใหม่</u><br/>เพื่อให้บัณฑิตมีบุคลิกภาพที่เหมาะสมในการให้บริการลูกค้าอย่างมืออาชีพ และสอดคล้องกับสาระความรู้ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพและวัตถุประสงค์ของการปรับปรุงหลักสูตร</p> |
| <p>รศ. 335 พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์<br/>3 (2-2-5) หน่วยกิต<br/>(IS 335 ELECTRONIC COMMERCE)<br/>ความหมายของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หลักการและการใช้เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตในเชิงพาณิชย์ การทำธุรกรรมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ การโฆษณาสินค้า การแข่งขันความได้เปรียบทางธุรกิจ การชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ พระราชบัญญัติธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ระบบความปลอดภัยของระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การจำลองระบบงานทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การพัฒนาและประยุกต์ระบบงานพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p> | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p><u>ยกเลิกรายวิชา</u><br/>เนื่องจากเป็นรายวิชาที่มีเนื้อหาซ้ำซ้อนกับรายวิชา<br/>กต. 326 การตลาดดิจิทัล<br/>ซึ่งอยู่ในกลุ่มวิชาเอกบังคับ</p>                                           |

#### 1.4 หมวดวิชาเลือกเสรี

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                 | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                               | เหตุผลประกอบ                                           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| <p>นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาเลือกเสรีไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต โดยเลือกเรียนรายวิชาใด ๆ ที่เปิดสอนในมหาวิทยาลัยพายัพ ซึ่งเห็นว่าเป็นประโยชน์ต่อวิชาชีพหรืออยู่ในความสนใจ</p> | <p>นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต ที่เปิดสอนในมหาวิทยาลัยพายัพ ซึ่งเห็นว่าเป็นประโยชน์ต่อวิชาชีพหรืออยู่ในความสนใจ</p> | <p><u>ปรับคำอธิบาย</u><br/>ให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น</p> |

## หลักสูตรวิชาโท สาขาวิชาการตลาด

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| เงื่อนไขในการเรียนวิชาโท สาขาวิชาการตลาด<br>นักศึกษาที่จะจบหลักสูตร โดยมีวิชาโทจะต้องมีแต้มคะแนนเฉลี่ยสะสมของวิชาโทไม่น้อยกว่า 2.00                                                                                                                                                                                                                                                                          | เงื่อนไขในการเรียนวิชาโท สาขาวิชาการตลาด<br>นักศึกษาที่จะจบหลักสูตร โดยมีวิชาโทจะต้องมีแต้มคะแนนเฉลี่ยสะสมของวิชาโทไม่น้อยกว่า 2.00                                                                                                                                                                                                                                                 | คงเดิม                                                                                                                                                                                 |
| โครงสร้างของหลักสูตร<br>นักศึกษาที่เลือกศึกษาวิชาการตลาดเป็นวิชาโท จะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้ไม่น้อยกว่า 18 หน่วยกิต ดังนี้                                                                                                                                                                                                                                                                                  | โครงสร้างของหลักสูตร<br>นักศึกษาที่เลือกศึกษาสาขาวิชาการตลาดเป็นวิชาโท จะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้ไม่น้อยกว่า 18 หน่วยกิต                                                                                                                                                                                                                                                            | คงเดิม                                                                                                                                                                                 |
| 1. รายวิชาบังคับในวิชาโท<br>นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้จำนวน 12 หน่วยกิต                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 1. รายวิชาบังคับในวิชาโท<br>นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้จำนวน 12 หน่วยกิต                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | คงเดิม                                                                                                                                                                                 |
| กต. 211 พฤติกรรมผู้บริโภค<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 211 CONSUMER BEHAVIOR)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค การตอบสนองความต้องการที่แตกต่างของผู้บริโภคในแต่ละวัฒนธรรม อิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ความสัมพันธ์ของพฤติกรรมผู้บริโภคกับส่วนประสมทางการตลาด พฤติกรรม การซื้อขององค์กร และการคุ้มครองผู้บริโภค | กต. 211 พฤติกรรมผู้บริโภค<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 211 CONSUMER BEHAVIOR)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค การตอบสนองความต้องการที่แตกต่างของผู้บริโภคในแต่ละวัฒนธรรม ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค พฤติกรรม การซื้อขององค์กร พฤติกรรมผู้บริโภคกับส่วนประสมทางการตลาด และการคุ้มครองผู้บริโภค | 1. <u>ปรับรายวิชาบังคับก่อน</u> เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงรหัสวิชาในหมวดวิชาแกนธุรกิจ<br>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u> ปรับเนื้อหาวิชาให้มีความกระชับและชัดเจนมากยิ่งขึ้น       |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | กต. 314 การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 314 INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>บทบาท ความสำคัญและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ วิธีการใช้เครื่องมือการสื่อสารทางการตลาด การเขียนแผนการสื่อสารการตลาด และจรรยาบรรณในการใช้สื่อ                                                     | <u>รายวิชาใหม่</u><br>เพื่อให้ศึกษามีทักษะด้านความคิดสร้างสรรค์ และการสื่อสารที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น และสอดคล้องกับสาระความรู้ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพและวัตถุประสงค์ของการปรับปรุงหลักสูตร |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| กต. 311 การวิจัยการตลาด<br>3 (2-2-5) หน่วยกิต<br>(MK 311 MARKETING RESEARCH)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109)<br>บทบาทและความสำคัญของการวิจัย<br>การตลาด ระเบียบวิธีและกระบวนการในการ<br>วิจัย การวางแผน การออกแบบ การเก็บ<br>รวบรวมข้อมูล การประมวลผล การวิเคราะห์<br>การเขียนรายงานการวิจัย และจริยธรรมการ<br>ดำเนินการทางการวิจัย                                                                                                                                                                                                                        | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เนื่องจากมีการเพิ่มรายวิชา กต. 314<br>การสื่อสารทางการตลาดแบบ<br>บุรณาการ ซึ่งสอดคล้องกับ<br>วัตถุประสงค์ของสาขาวิชาการตลาด<br>มากกว่า และข้อจำกัดของความรู้<br>พื้นฐานด้านสถิติ ของผู้ที่สนใจจะเลือก<br>เรียนรายวิชาโท |
| กต. 329 การจัดการการขายและศิลปะ<br>การขาย 3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 329 SALES MANAGEMENT AND<br>SALESMANSHIP)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต.109)<br>แนวคิด หลักการจัดการการขาย<br>บทบาทและความรับผิดชอบของ<br>ผู้บริหารงานขาย การจัดการองค์การฝ่ายขาย<br>การวางแผนกลยุทธ์การขาย การคัดเลือกและ<br>ฝึกอบรมพนักงานขาย การกำหนดอาณาเขต<br>การขายและโควตาการขาย การบริหารเวลา<br>การควบคุมและประเมินผลงานพนักงานขาย<br>บทบาทหน้าที่และจริยธรรมของพนักงานขาย<br>กระบวนการขาย การเข้าพบลูกค้าและการ<br>เสนอขาย การจัดซื้อโต้แย้ง การปิดการขาย<br>และบริการหลังการขาย | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เนื่องจากมีการเพิ่มรายวิชา<br>กต. 317 เทคนิคการขายแบบมือ<br>อาชีพ และ กต. 433 การจัดการการ<br>ขาย เพื่อให้สอดคล้องกับคุณลักษณะ<br>ของบัณฑิตสาขาวิชาการตลาด ในการ<br>เป็นนักการตลาดมืออาชีพ                              |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | กต. 317 เทคนิคการขายแบบมืออาชีพ<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 317 PROFESSIONAL SALES<br>TECHNIQUE)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>แนวคิด บทบาท หน้าที่ ความ<br>รับผิดชอบ จริยธรรม และกระบวนการขาย<br>สินค้าของพนักงานขาย ให้ตอบสนองในตลาด<br>ผู้บริโภค และอุตสาหกรรม ทฤษฎีและเทคนิค<br>การขายแบบมืออาชีพ การสร้างคุณลักษณะ<br>และคุณสมบัติที่ดีของพนักงานขาย ตลอดจน<br>รูปแบบการขายสมัยใหม่ | <u>รายวิชาใหม่</u><br>เพื่อเพิ่มสาระความรู้ให้นักศึกษามี<br>ความพร้อมในวิชาชีพทางการตลาด<br>และสอดคล้องกับสาระความรู้ที่จำเป็น<br>สำหรับวิชาชีพและวัตถุประสงค์ของ<br>การปรับปรุงหลักสูตร                                                        |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| กต. 432 การจัดการการตลาด<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 432 MARKETING MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 109 และ กต. 211)<br>ความสำคัญและบทบาทของการจัดการการตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค และคู่แข่งชั้น กระบวนการวางแผนทางการตลาด การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด การนำไปปฏิบัติ และการควบคุม | ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <u>ยกเลิกรายวิชา</u><br>เนื่องจากนำเนื้อหาไปบูรณาการในรายวิชา กต. 437 การจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์                                                      |
| ---                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | กต. 437 การจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์<br>3 (3-0-6) หน่วยกิต<br>(MK 437 STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT)<br>(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)<br>ความสำคัญและบทบาทของผู้บริหารการตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์ พฤติกรรมผู้บริโภค การวิเคราะห์คู่แข่งชั้น กระบวนการวางแผนทางการตลาด การเขียนแผนการตลาด การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างสร้างสรรค์ การนำแผนกลยุทธ์ไปปฏิบัติ การติดตามและการประเมินผล | <u>รายวิชาใหม่</u><br>นำรายวิชา กต. 431 กลยุทธ์การตลาด และ กต. 432 การจัดการการตลาด มาบูรณาการร่วมกัน เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และปรัชญาหลักสูตร |
| <b>2. รายวิชาเลือก</b><br>นักศึกษาจะต้องเลือกศึกษารายวิชาที่สาขาวิชาการตลาดเปิดสอนในกลุ่มวิชาเอกเลือกหรือกลุ่มวิชาเอกบังคับ ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต                                                                                                                                                                            | <b>2. รายวิชาเลือก</b><br>นักศึกษาจะต้องเลือกศึกษารายวิชาที่สาขาวิชาการตลาดเปิดสอนในกลุ่มวิชาเอกเลือกหรือกลุ่มวิชาเอกบังคับ ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต                                                                                                                                                                                                                                            | <u>คงเดิม</u>                                                                                                                                          |

| หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2555                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | เหตุผลประกอบ                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>3. สำหรับนักศึกษาคนอื่น ๆ ที่สนใจเลือกสาขาวิชาการตลาดเป็นวิชาโท</p> <p>ในกรณีที่ยังไม่ได้เรียนวิชาบังคับก่อน ให้ลงทะเบียนรายวิชานี้ จำนวน 3 หน่วยกิต</p>                                                                                                                                                                                                                                                           | <p>3. สำหรับนักศึกษาคนอื่น ๆ ที่สนใจเลือกสาขาวิชาการตลาดเป็นวิชาโท</p> <p>ในกรณีที่ยังไม่ได้เรียนวิชาบังคับก่อน ให้ลงทะเบียนรายวิชานี้ จำนวน 3 หน่วยกิต</p>                                                                                                                                                                                                | <p>คงเดิม</p>                                                                                                                                                              |
| <p>กต. 109 หลักการตลาด</p> <p>3 (3-0-6) หน่วยกิต</p> <p>(MK 109 PRINCIPLES OF MARKETING)</p> <p>แนวคิดพื้นฐานและหน้าที่ทางการตลาด สภาพแวดล้อมทางการตลาด ระบบข้อมูลทางการตลาดและการวิจัยการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การบริหารผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการกระจายสินค้า การส่งเสริมการตลาด การตลาดเพื่อสังคม และจรรยาบรรณของนักการตลาด</p> | <p>บธ. 102 หลักการตลาด</p> <p>3 (3-0-6) หน่วยกิต</p> <p>(BA 102 PRINCIPLES OF MARKETING)</p> <p>แนวคิดทางการตลาด การตลาดเพื่อสังคม และจรรยาบรรณของนักการตลาด สภาพแวดล้อม ระบบสารสนเทศทางการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การบริหารผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด</p> | <p>1. <u>ปรับปรุงย่อและรหัสรายวิชา</u> เพื่อแสดงถึงความเป็นรายวิชาบริหารธุรกิจ</p> <p>2. <u>ปรับคำอธิบายรายวิชา</u> ปรับเนื้อหาวิชาให้มีความกระชับและชัดเจนมากยิ่งขึ้น</p> |

**2. โครงสร้างหลักสูตรภายหลังการปรับปรุงแก้ไข** เมื่อเปรียบเทียบกับโครงสร้างเดิม และเกณฑ์  
มาตรฐานหลักสูตรระดับปริญญาตรี พ.ศ. 2558 ของกระทรวงศึกษาธิการ ปรากฏดังนี้

| หมวดวิชา            | เกณฑ์กระทรวงศึกษาธิการ   | โครงสร้างเดิม                                                                                                                                                                                                   | โครงสร้างใหม่                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| หมวดวิชาศึกษาทั่วไป | ไม่น้อยกว่า 30 หน่วยกิต  | 1. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป<br>จำนวน 30 หน่วยกิต                                                                                                                                                                     | 1. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป<br>จำนวน 30 หน่วยกิต                                                                                                                                                                      |
| หมวดวิชาเฉพาะ       | ไม่น้อยกว่า 72 หน่วยกิต  | 2. หมวดวิชาเฉพาะ<br>ไม่น้อยกว่า 93 หน่วยกิต<br>2.1 กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ<br>จำนวน 33 หน่วยกิต<br>2.2 กลุ่มวิชาเอกบังคับ<br>จำนวน 42 หน่วยกิต<br>2.3 กลุ่มวิชาเอกเลือกและ/ หรือ<br>วิชาโทไม่น้อยกว่า 18<br>หน่วยกิต | 2. หมวดวิชาเฉพาะ<br>ไม่น้อยกว่า 100 หน่วยกิต<br>2.1 กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ<br>จำนวน 36 หน่วยกิต<br>2.2 กลุ่มวิชาเอกบังคับ<br>จำนวน 43 หน่วยกิต<br>2.3 กลุ่มวิชาเอกเลือกและ/ หรือ<br>วิชาโทไม่น้อยกว่า 21<br>หน่วยกิต |
| หมวดวิชาเลือกเสรี   | ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต   | 3. หมวดวิชาเลือกเสรี<br>ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต                                                                                                                                                                  | 3. หมวดวิชาเลือกเสรี<br>ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต                                                                                                                                                                   |
| รวมทั้งหลักสูตร     | ไม่น้อยกว่า 120 หน่วยกิต | ไม่น้อยกว่า 129 หน่วยกิต                                                                                                                                                                                        | ไม่น้อยกว่า 136 หน่วยกิต                                                                                                                                                                                         |

รับรองความถูกต้องของข้อมูล

(อาจารย์ ดร.รักษ์ พรหมपालิต)

อธิการบดี

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

ประกาศมหาวิทยาลัยพายัพ เรื่องหลักเกณฑ์การเทียบโอนผลการเรียนระดับปริญญาตรี  
พุทธศักราช 2557  
ประกาศมหาวิทยาลัยพายัพ

เรื่อง หลักเกณฑ์การเทียบโอนผลการเรียนระดับปริญญาตรี พุทธศักราช 2557

\*\*\*\*\*

เพื่อให้การเทียบโอนผลการเรียนระดับปริญญาตรีเป็นไปโดยถูกต้องและเรียบร้อย ตามประกาศ  
ทบวงมหาวิทยาลัย เรื่อง หลักเกณฑ์การเทียบโอนผลการเรียนระดับปริญญาเข้าสู่อการศึกษาระบบ พ.ศ. 2545  
ประกาศ ณ วันที่ 29 กันยายน พ.ศ. 2545 และประกาศทบวงมหาวิทยาลัย ชื่อนำเกี่ยวกับแนวปฏิบัติที่ดีใน  
การเทียบโอนผลการเรียนระดับปริญญา ประกาศ ณ วันที่ 29 กันยายน พ.ศ. 2545

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 43 (1) (2) และ (13) แห่งพระราชบัญญัติสถาบันอุดมศึกษาเอกชน  
พ.ศ. 2546 และมติสภามหาวิทยาลัยพายัพที่ 21/2557 ในคราวประชุมสมัยสามัญ ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 15  
กุมภาพันธ์ 2557 จึงให้ยกเลิกประกาศมหาวิทยาลัยพายัพ เรื่อง หลักเกณฑ์การเทียบโอนผลการเรียนระดับ  
ปริญญาตรี พุทธศักราช 2553 และให้ใช้ประกาศมหาวิทยาลัยพายัพ เรื่อง หลักเกณฑ์การเทียบโอนผลการเรียน  
ระดับปริญญาตรี พุทธศักราช 2557 แทน ดังความต่อไปนี้

- ข้อ 1 ประกาศนี้เรียกว่า "ประกาศมหาวิทยาลัยพายัพ เรื่อง หลักเกณฑ์การเทียบโอนผลการเรียน  
ระดับปริญญาตรี พุทธศักราช 2557"
- ข้อ 2 ประกาศนี้ให้บังคับใช้นับแต่วันถัดจากวันที่ประกาศเป็นต้นไป
- ข้อ 3 ให้ยกเลิกบรรดาหลักเกณฑ์ ประกาศ คำสั่ง หรือแนวปฏิบัติอื่นใด ซึ่งขัดหรือแย้งกับประกาศนี้  
หรือที่ประกาศนี้กำหนดไว้แล้ว และให้ใช้ประกาศนี้แทน
- ข้อ 4 ในประกาศนี้

|               |         |                                                                                                                     |
|---------------|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| "มหาวิทยาลัย" | หมายถึง | มหาวิทยาลัยพายัพ                                                                                                    |
| "อธิการบดี"   | หมายถึง | อธิการบดีมหาวิทยาลัยพายัพ                                                                                           |
| "นักศึกษา"    | หมายถึง | นักศึกษามหาวิทยาลัยพายัพ ระดับปริญญาตรี                                                                             |
| "การเทียบโอน" | หมายถึง | การเทียบโอนผลการเรียนที่เกิดจากการศึกษาในระบบ<br>หรือการเทียบโอนความรู้จากการศึกษานอกระบบ<br>และการศึกษาตามอัธยาศัย |
| "ระบบ"        | หมายถึง | ระบบการศึกษา                                                                                                        |

- ข้อ 5 ขึ้นตอนวิธีการขอเทียบโอนผลการเรียน หรือการประเมินความรู้ ให้เป็นไปตามประกาศ  
ของมหาวิทยาลัย
- ข้อ 6 อธิการบดีเป็นผู้รักษาการให้เป็นไปตามประกาศนี้ และมีอำนาจวินิจฉัยตีความปัญหา  
อันเกี่ยวกับการปฏิบัติตามประกาศนี้ และถือเป็นยุติ

### หมวดที่ 1

#### การเทียบรายวิชาและโอนหน่วยกิตจากการศึกษาในระบบ

##### ส่วนที่ 1

##### คุณสมบัติ

- ข้อ 7 ผู้มีสิทธิ์ขอเทียบโอนผลการเรียนต้องเป็นผู้สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย  
หรือเทียบเท่าขึ้นไป
- ข้อ 8 ผู้ขอเทียบโอนผลการเรียนต้องเป็น หรือเคยเป็นนักศึกษาของสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษา  
หรือเทียบเท่า ในหลักสูตรที่กระทรวงศึกษาธิการ หรือหน่วยงานของรัฐที่มีอำนาจตามกฎหมาย
- ข้อ 9 ผู้ขอเทียบโอนผลการเรียนจะต้องผ่านการคัดเลือกเข้ามหาวิทยาลัยได้ในวิทยาลัย/คณะวิชา ที่ต้องการ  
ขอเทียบโอน ทั้งนี้ ตามวิธีที่มหาวิทยาลัย หรือวิทยาลัย/ คณะวิชากำหนด

##### ส่วนที่ 2

##### หลักเกณฑ์การเทียบโอนผลการเรียนจากการศึกษาในระบบ

- ข้อ 10 เป็นรายวิชาหรือกลุ่มรายวิชาในหลักสูตรระดับปริญญาตรี หรือเทียบเท่า ที่สำนักงาน  
คณะกรรมการการอุดมศึกษา หรือหน่วยงานของรัฐที่มีอำนาจตามกฎหมายรับรอง โดยมีเนื้อหา  
สาระครอบคลุมไม่น้อยกว่าสามในสี่ของรายวิชา หรือกลุ่มรายวิชาที่ขอเทียบ และได้รับแต้ม  
คะแนนไม่ต่ำกว่าอักษรระดับคะแนน C หรือแต้มระดับคะแนน 2.00 หรือเทียบเท่า
- ข้อ 11 การเทียบโอนรายวิชาในหลักสูตรระดับปริญญาตรี หลักสูตรนานาชาติ ต้องเป็นการเทียบโอน  
จากหลักสูตรนานาชาติ หรือเทียบเท่า ที่สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา หรือหน่วยงาน  
ของรัฐที่มีอำนาจตามกฎหมายรับรอง
- ข้อ 12 การเทียบรายวิชาและโอนหน่วยกิต สามารถทำได้ไม่เกินสามในสี่ของจำนวนหน่วยกิตรวมของ  
หลักสูตรที่รับโอน

- ข้อ 13 รายวิชาหรือกลุ่มรายวิชาที่เทียบโอนจากต่างสถาบัน จะไม่นำมาคำนวณแต้มระดับคะแนนเฉลี่ยสะสม
- ข้อ 14 เมื่อได้เทียบรายวิชาและโอนหน่วยกิตแล้ว นักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษาในมหาวิทยาลัยไม่น้อยกว่าหนึ่งปีการศึกษา จึงจะสามารถสำเร็จหลักสูตรได้
- ข้อ 15 ในกรณีที่มหาวิทยาลัยเปิดสอนหลักสูตรใหม่ จะไม่รับเทียบโอนผลการเรียนของนักศึกษาเกินกว่าชั้นปีและภาคการศึกษาที่ได้รับอนุญาตให้มีนักศึกษาเรียนอยู่ตามหลักสูตรที่ได้รับความเห็นชอบแล้ว

## หมวดที่ 2

การเทียบโอนความรู้และการให้หน่วยกิตจาก การศึกษานอกระบบ และ/หรือ การศึกษาตามอัธยาศัย  
เข้าสู่การศึกษาในระบบ

### ส่วนที่ 1

คุณสมบัติ

- ข้อ 16 ผู้มีสิทธิ์ขอเทียบโอนความรู้ต้องเป็นผู้สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย หรือเทียบเท่าขึ้นไป
- ข้อ 17 ผู้มีสิทธิ์ขอเทียบโอนความรู้จะต้องผ่านการคัดเลือกเข้ามหาวิทยาลัยได้ในวิทยาลัย/คณะวิชาที่ต้องการเทียบโอน ทั้งนี้ ตามวิธีที่มหาวิทยาลัย หรือวิทยาลัย/คณะวิชา กำหนด

### ส่วนที่ 2

หลักเกณฑ์การเทียบโอนความรู้จาก การศึกษานอกระบบ และ/หรือ การศึกษาตามอัธยาศัย

- ข้อ 18 การเทียบความรู้จะเทียบเป็นรายวิชาหรือกลุ่มรายวิชาตามหลักสูตรและระดับการศึกษาที่เปิดสอนในมหาวิทยาลัย
- ข้อ 19 ผลการประเมินจะต้องเทียบได้ไม่ต่ำกว่าระดับคะแนนตัวอักษร C หรือแต้มระดับคะแนน 2.00 หรือเทียบเท่า โดยบันทึกผลการเรียนตามวิธีการประเมินที่ได้กำหนดไว้ในข้อ 20 และไม่นำมาคำนวณแต้มระดับคะแนนเฉลี่ยสะสม
- ข้อ 20 ให้บันทึกผลการเรียนตามวิธีการประเมิน ดังนี้
- (1) กรณีได้นักศึกษาจากจากการทดสอบโดยใช้ข้อสอบของมหาวิทยาลัยให้บันทึก "CE"  
(credits from examination)

- (2) กรณีได้หน่วยกิตจากการใช้แบบทดสอบมาตรฐานให้บันทึก "CS" (credits from standardized test)
- (3) กรณีได้หน่วยกิตจากการประเมินการศึกษา/อบรม ที่จัดโดยหน่วยงานอื่นที่ไม่ใช่สถาบันอุดมศึกษา (evaluation of non -sponsored training) ให้บันทึก "CT" (credits from training)
- (4) กรณีได้หน่วยกิตจากการเสนอแฟ้มสะสมงาน (portfolio) ให้บันทึก "CP" (credits from portfolio)
- ข้อ 21 ในกรณีที่สามสามารถเทียบโอนความรู้ หรือสอบผ่านรายวิชาที่มีรายวิชาบังคับก่อน ให้ถือว่าผู้ขอเทียบโอนสอบผ่านรายวิชาบังคับก่อนด้วย โดยผู้ขอเทียบโอนต้องชำระค่าธรรมเนียมในการเทียบโอนรายวิชาบังคับก่อนทุกรายวิชาตามอัตราที่มหาวิทยาลัยกำหนด
- ข้อ 22 การเทียบรายวิชาและให้หน่วยกิตสามารถทำได้ไม่เกินสามในสี่ของจำนวนหน่วยกิตรวมของหลักสูตรที่รับโอน
- ข้อ 23 เมื่อได้เทียบรายวิชาและโอนหน่วยกิตแล้ว นักศึกษาจะต้องใช้เวลาศึกษาในมหาวิทยาลัยไม่น้อยกว่าหนึ่งปีการศึกษา จึงจะสามารถสำเร็จหลักสูตรได้

### หมวดที่ 3

#### ค่าธรรมเนียม

- ข้อ 24 ค่าธรรมเนียมการขอเทียบโอนหน่วยกิต ครั้งละ 500.00 บาท
- ข้อ 25 ค่าสมัครเพื่อขอเทียบความรู้ไม่ว่าจะด้วยวิธีการประเมินแบบใด รายวิชาละ 1,500.00 บาท
- ข้อ 26 ค่าธรรมเนียมการเทียบโอนรายวิชาบังคับก่อน รายวิชาละ 1,000.00 บาท

ทั้งนี้ตั้งแต่ปีการศึกษา 2557 เป็นต้นไป จนกว่าจะมีประกาศเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างอื่น

ประกาศ ณ วันที่ 1 เมษายน 2557



สำนักงานฝ่ายวิชาการ

พท/สว/สร/ปก/สม

**ประกาศมหาวิทยาลัยพายัพ**  
**เรื่อง เปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การเทียบโอนผลการเรียนระดับปริญญาตรี พุทธศักราช 2557**

อนุสนธิจากมติสภามหาวิทยาลัยพายัพ ที่ 62/2559 “อนุมัติให้แก้ไขเพิ่มเติมข้อกำหนดมหาวิทยาลัยพายัพ พ.ศ. 2548 แก้ไขเพิ่มเติม ครั้งที่ 1 พ.ศ. 2549 หมวด 11 อัตราค่าเล่าเรียน ค่าบำรุง และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ข้อ 11.1 ระดับปริญญาตรี (ข้อ 11.1.3 หมวดค่าธรรมเนียม (7) ค่าธรรมเนียมการขอสอบเทียบ)”

เพื่อให้การดำเนินการเกี่ยวกับค่าธรรมเนียมการขอเทียบความรู้ ตามหลักเกณฑ์การเทียบโอน ผลการเรียนระดับปริญญาตรี เป็นไปด้วยความเรียบร้อย อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 43 (1) (2) และ (13) แห่งพระราชบัญญัติสถาบันอุดมศึกษาเอกชน พ.ศ. 2546 แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550 จึงให้เปลี่ยนแปลง หลักเกณฑ์การเทียบโอนผลการเรียนระดับปริญญาตรี พุทธศักราช 2557 ดังนี้

**หมวดที่ 3**  
**ค่าธรรมเนียม**

**จาก** ข้อ 25 ค่าสมัครเพื่อขอเทียบความรู้ ไม่ว่าจะด้วยวิธีการประเมินแบบใด รายวิชาละ 1,500 บาท

**เป็น** ข้อ 25 ค่าสมัครเพื่อขอเทียบความรู้ ไม่ว่าจะด้วยวิธีการประเมินแบบใด รายวิชาละ 2,500 บาท

จึงประกาศเพื่อทราบและให้ถือปฏิบัติต่อไป

ประกาศ ณ วันที่ 6 ตุลาคม พ.ศ. 2559



สำนักงานอธิการบดี  
 สว/พท/ธม/อน/ศก

ภาคผนวก ข

## คำอธิบายรายวิชา

หมวดวิชา/กลุ่มวิชา

หมวดวิชาศึกษาทั่วไป

## 1. กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์

จำนวน 9 หน่วยกิต

Social Sciences and Humanities courses

9 Credits

นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ จำนวน 9 หน่วยกิต

Students are required to take 9 credits from the Social Sciences and Humanities courses.

ศท. 111 สัจจะและบริการ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(GE 111 TRUTH AND SERVICE)

3 (3-0-6) Credits

ประวัติความเป็นมาของมหาวิทยาลัยพายัพ การแสวงหาความจริงเกี่ยวกับตนเอง การพัฒนาบุคลิกนิสัยให้มีจิตสาธารณะ ตระหนักในการรับใช้ผู้อื่น ชุมชนและสังคม ตามหลักจริยธรรม คุณธรรม การมีทักษะชีวิตตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน

History of Payap University. Examining one's inner self for truthfulness. Exercising character development for service consciousness. Being conscious to morally and ethically serve other people, your country and society. Practicing life skills based on a sufficiency economy and apply them to daily life.

ศท. 113 วิธีทางสร้างปัญญา

3 (2-2-5) หน่วยกิต

(GE 113 A PATH TO WISDOM)

3 (2-2-5) Credits

วิธีการเรียนรู้และการแสวงหาความรู้ด้วยตนเองอย่างมีคุณธรรมและความรับผิดชอบจากแหล่งความรู้หรือสารสนเทศที่หลากหลาย การมีทักษะการคิดแบบองค์รวมเกี่ยวกับประเด็นทางสังคม เศรษฐกิจ การเมือง วัฒนธรรม คุณธรรม จริยธรรม และสิ่งแวดล้อม ทั้งของไทย ภูมิภาคอาเซียน และประชาคมโลก

Methods of learning and acquiring knowledge morally and responsibly by oneself from a variety of sources or information technology. Having holistic thinking skills pertaining to social, economic, political, culture, ethical, moral, and environmental issues of Thai, ASEAN, and global communities.

ศท. 114 พลเมือง ธรรมาภิบาลกับสันติภาพ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(GE 114 CITIZENSHIP, GOOD GOVERNANCE AND PEACE) 3 (3-0-6) Credits

การปลูกฝังจิตสำนึก บทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของการเป็นพลเมืองที่มีคุณค่าของสังคมไทยและสังคมโลก สิทธิขั้นพื้นฐานของมนุษย์และการเคารพคุณค่าความเป็นมนุษย์ การเรียนรู้ประเด็นการทุจริตและคอร์รัปชันในสังคมไทย แนวทางและกลไกในการป้องกันและแก้ไขปัญหาการทุจริต การนำหลักธรรมาภิบาลไปใช้ในการดำเนินชีวิต รวมถึงการอยู่ร่วมกันอย่างสันติวิธี

Creating awareness of responsibility for being a valued citizen for Thai as well as global community. Exploring human rights with respect to human value. Learning about dishonesty and corruption in Thai community. Learning about measurements and mechanisms for preventing and solving corruption problems. Employing good governance in life, coupled with living together in harmony.

**กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี** **จำนวน 9 หน่วยกิต**  
**Mathematics, Sciences and Technology courses** **9 Credits**

นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี จำนวน 9 หน่วยกิต

Students are required to take 9 credits from the Mathematics, Sciences and Technology courses.

ศท. 141 คณิตศาสตร์ในชีวิตประจำวัน 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(GE 141 MATHEMATICS FOR DAILY LIFE) 3 (3-0-6) Credits

คณิตศาสตร์พื้นฐานและคณิตศาสตร์เพื่อชีวิตประจำวัน ความน่าจะเป็น การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานทางคณิตศาสตร์และสถิติ

Fundamental mathematics and mathematics for everyday life, probability, analysis of fundamental mathematical and statistical data.

ศท. 142 เล่าเรื่องสุขภาพ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(GE 142 HEALTH MYTHS) 3 (3-0-6) Credits

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการมีสุขภาพดี การพัฒนาสุขภาพในชีวิตประจำวัน การบริโภคอาหาร การออกกำลังกาย การบริหารอารมณ์ การป้องกันและแก้ไขปัญหาสุขภาพที่พบบ่อย

General knowledge of wellness, health development in everyday life, food consumption, physical exercise, emotional management, prevention and treatment of common health problems.

ศท. 143      วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อคุณภาพชีวิต      3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(GE 143      SCIENCE AND INFORMATION TECHNOLOGY FOR THE QUALITY OF LIFE)

3 (3-0-6) Credits

กระบวนการเรียนรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสารสนเทศในชีวิตประจำวัน ความปลอดภัยและจริยธรรมทางคอมพิวเตอร์ วิจารณ์ญาณในการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศอย่างรู้เท่าทัน ผลกระทบของเทคโนโลยีต่อมนุษย์และสังคม

Learning scientific and information technology processes for daily life. Computer safety and ethics, wise judgment in selection of IT, including impacts of technology on humans and society.

## 2. กลุ่มวิชาภาษาเพื่อการสื่อสาร

จำนวน 12 หน่วยกิต

Language Competency for Communication Courses

12 Credits

หลักสูตรไทย

จำนวน 12 หน่วยกิต

For students studying in Thai Program

12 Credits

นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาภาษาเพื่อการสื่อสาร จำนวน 12 หน่วยกิต เป็นรายวิชาภาษาไทย จำนวน 3 หน่วยกิต และรายวิชาภาษาอังกฤษ จำนวน 9 หน่วยกิต

Students are required to take 12 credits from Language Competency for Communication courses. Three credits for a Thai Language course and 9 credits for three English Language courses.

รายวิชาภาษาไทย

จำนวน 3 หน่วยกิต

Thai Language Course

3 Credits

ศท. 127      ภาษาไทยเพื่อการเรียนรู้  
(GE 127      THAI LEARNING)

3 (3-0-6) หน่วยกิต

3 (3-0-6) Credits

ทักษะการใช้ภาษาไทยเพื่อการสื่อสารด้านการฟัง การพูด การอ่านและการเขียน โดยเน้นการจับใจความสำคัญและการวิเคราะห์เพื่อใช้ในชีวิตประจำวัน

Communication skills in listening, speaking, reading and writing, with an emphasis on main ideas and analysis for everyday use.

รายวิชาภาษาอังกฤษ  
English Language Courses

จำนวน 9 หน่วยกิต  
9 Credits

- ศท. 130 ภาษาอังกฤษสำหรับชีวิตประจำวัน 0 (3-0-6) หน่วยกิต  
(GE 130 ENGLISH FOR DAILY LIFE) 0 (3-0-6) Credits  
การฟัง พูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษเบื้องต้น เพื่อการสื่อสารตามสถานการณ์ต่าง ๆ ในชีวิตประจำวัน  
Basic skills of listening, speaking, reading, and writing English for communication in various situations in everyday life.
- เงื่อนไข: เป็นรายวิชาเสริมความรู้พื้นฐานภาษาอังกฤษ ในกรณีที่นักศึกษาไม่มีคะแนนสอบวัดระดับความรู้พื้นฐานภาษาอังกฤษไม่ผ่านเกณฑ์ที่มหาวิทยาลัยกำหนด จะต้องศึกษารายวิชา ศท.130 โดยไม่นับหน่วยกิต
- Conditions: This course enhances the basic knowledge of English. Students who do not pass the placement test will have to study GE 130 without earning any credits.
- ศท. 135 ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารข้ามวัฒนธรรม 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(GE 135 ENGLISH FOR CROSS-CULTURAL COMMUNICATION) 3 (3-0-6) Credits  
(วิชาบังคับก่อน: สอบได้รายวิชา ศท. 130 หรือได้รับคะแนนสอบวัดระดับความรู้พื้นฐานภาษาอังกฤษผ่านเกณฑ์ที่มหาวิทยาลัยกำหนด)
- (Prerequisite: GE 130 or pass English placement test set by the university)  
การอ่านความเรียงเพื่อความเข้าใจวัฒนธรรมร่วม และการแสดงความคิดเห็น การนำเสนอ  
เพื่อการสื่อสารข้ามวัฒนธรรมได้อย่างเหมาะสม  
Select readings for multicultural comprehension, expressing opinions and presenting ideas for proper cross-cultural communication.
- ศท. 136 ภาษาอังกฤษจากสื่อเพื่อการเรียนรู้ตลอดชีวิต 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(GE 136 ENGLISH THROUGH MEDIA FOR LIFELONG LEARNING) 3 (3-0-6) Credits  
(วิชาบังคับก่อน: สอบได้รายวิชา ศท. 130 หรือได้รับคะแนนสอบวัดระดับความรู้พื้นฐานภาษาอังกฤษผ่านเกณฑ์ที่มหาวิทยาลัยกำหนด)
- (Prerequisite: GE 130 or pass English placement test set by the university)  
การฟังและการอ่าน จากสื่อสิ่งพิมพ์และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อการเรียนรู้และทำความเข้าใจสามารถโต้ตอบและนำเสนอในรูปแบบของการแสดงความคิดเห็นผ่านการเขียน การพูด และการส่งข้อมูลโดยสื่อต่าง ๆ  
Listening and reading from printed materials and electronic media to learn and understand information, being able to respond and express opinions through writing, speaking, and text messages via various channels.

ศท. 431    ภาษาอังกฤษเพื่อการทำงาน    3 (3-0-6) หน่วยกิต

(GE 431    ENGLISH IN THE WORKPLACE)    3 (3-0-6) Credits

(วิชาบังคับก่อน:    สอบได้รายวิชา ศท. 130 หรือได้รับคะแนนสอบวัดระดับความรู้พื้นฐานภาษาอังกฤษผ่าน  
เกณฑ์ที่มหาวิทยาลัยกำหนด)

(Prerequisite:    GE 130 or pass English placement test set by the university)

การใช้ภาษาอังกฤษเพื่อการสมัครงาน ภาษาอังกฤษในที่ทำงาน การอ่าน การเขียนและการสนทนาในบริบท  
ของงานประเภทต่าง ๆ

English language for job applications and in the workplace. Reading, writing and  
conversation in different working situations.

**หมวดวิชาเฉพาะ****ไม่น้อยกว่า 100 หน่วยกิต**

นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาในหมวดวิชาเฉพาะให้ได้แต้มเฉลี่ยสะสมไม่น้อยกว่า 2.00  
โดยศึกษารายวิชาในกลุ่มวิชาต่อไปนี้

**กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ**

นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้ **จำนวน 36 หน่วยกิต**

กม. 102 กฎหมายธุรกิจ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(LA 102 BUSINESS LAW)

กฎหมายเกี่ยวกับการจัดองค์กรธุรกิจ และกฎหมายเกี่ยวกับการประกอบกิจกรรมทางธุรกิจ  
หลักกฎหมายซื้อขาย เช่าทรัพย์ เช่าซื้อ กู้ยืม ค้ำประกัน จำนอง จำนำ กฎหมายเกี่ยวกับตราสารทางการเงิน ตรา  
สารทุนและตราสารหนี้ กฎหมายที่เกี่ยวกับธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์

บช. 111 การบัญชีสำหรับธุรกิจ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(AC 111 ACCOUNTING FOR BUSINESS)

ความหมาย วัตถุประสงค์ ความสำคัญและจรรยาบรรณทางด้านบัญชี การใช้ประโยชน์ของข้อมูล  
ทางการบัญชี กรอบแนวคิดในการจัดทำบัญชี ความรู้เกี่ยวกับหลักการและวิธีการบัญชีตามหลักการบัญชี การ  
รายงานทางการเงิน ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับภาษีอากรทางธุรกิจ

กง. 209 การเงินธุรกิจ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(FN 209 BUSINESS FINANCE)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บช. 111)

เป้าหมายและหน้าที่ทางการเงิน การวิเคราะห์งบการเงิน การวางแผนและพยากรณ์ทางการเงิน  
การบริหารเงินทุนหมุนเวียน งบประมาณเงินทุน แหล่งเงินทุนและต้นทุนเงินทุน นโยบายการจ่ายเงิน  
ปันผล

บช. 319 การบัญชีเพื่อการจัดการ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(AC 319 MANAGERIAL ACCOUNTING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บช. 101 และ บช. 111)

วัตถุประสงค์และขอบเขตของการบัญชีต้นทุนและการบัญชีเพื่อการจัดการ การวิเคราะห์พฤติกรรม  
ต้นทุนและเทคนิคในการประมาณต้นทุน วิธีการต้นทุนผันแปรและต้นทุนรวม การใช้ข้อมูลต้นทุนเพื่อการตัดสินใจ  
และการนำเสนอสารสนเทศทางการบัญชีเพื่อการจัดการไปใช้ในกระบวนการบริหาร

ศศ. 203 เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(EC203 BUSINESS ECONOMICS)

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ ระบบเศรษฐกิจ อุปสงค์ อุปทานและดุลยภาพ ความ  
ยืดหยุ่นของอุปสงค์และอุปทาน ทฤษฎีผู้บริโภค ทฤษฎีผู้ผลิต รายรับและต้นทุนการผลิต การกำหนดราคาสินค้า

และปัจจัยการผลิตในตลาดแข่งขันสมบูรณ์และไม่สมบูรณ์ เงินเฟ้อ เงินฝืด นโยบายการเงินและนโยบายการคลัง การค้าและการเงินระหว่างประเทศ

บธ. 101 องค์การและการจัดการ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(BA 101 ORGANIZATION AND MANAGEMENT)

แนวคิดพื้นฐานทางธุรกิจและธุรกิจระหว่างประเทศ หน้าที่งานทางธุรกิจ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ วิวัฒนาการทางการจัดการ ลักษณะขององค์การ หลักการจัดการ หน้าที่ทางการจัดการ จริยธรรม ในองค์การ

บธ. 102 หลักการตลาด

(3-0-6) หน่วยกิต

(BA 102 PRINCIPLES OF MARKETING)

แนวคิดทางการตลาด การตลาดเพื่อสังคม และจรรยาบรรณของนักการตลาด สภาพแวดล้อม ระบบสารสนเทศทางการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การบริหารผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

บธ. 200 สถิติธุรกิจ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(BA 200 BUSINESS STATISTICS)

สถิติกับการตัดสินใจทางธุรกิจ ความน่าจะเป็น และการนำไปประยุกต์ทางธุรกิจ การประมาณค่าการทดสอบสมมติฐานทางสถิติที่ใช้พารามิเตอร์ การวิเคราะห์ความแปรปรวน การวิเคราะห์การถดถอยและสหสัมพันธ์อย่างง่าย การทดสอบสมมติฐานทางสถิติที่ไม่ใช้พารามิเตอร์ และการวิเคราะห์ข้อมูลที่อยู่ในรูปความถี่

บธ. 201 การจัดการการผลิตและการดำเนินงาน

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(BA 201 PRODUCTION AND OPERATION MANAGEMENT)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)

การวางแผน การดำเนินงาน และการควบคุมการผลิตสินค้าและบริการ การออกแบบผลิตภัณฑ์ และกระบวนการดำเนินงาน เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานและการผลิต การจัดการคุณภาพ การบริหารโครงการ การพยากรณ์ การจัดการสินค้าคงคลัง การวางแผนกำลังการผลิตและความต้องการทรัพยากร การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

บธ. 202 การภาษีอากรธุรกิจ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(BA 202 BUSINESS TAXATION)

หลักเกณฑ์ ข้อกำหนดประมวลรัษฎากร ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย ภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีสรรพสามิต และภาษีศุลกากร ภาษีธุรกิจเฉพาะ อากรแสตมป์ ภาษีโรงเรือนและที่ดิน และภาษีป้าย การวางแผนภาษีอากรสำหรับธุรกิจ

บธ. 301 จริยธรรมธุรกิจและการพัฒนาที่ยั่งยืน 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(BA BUSINESS ETHICS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT)

ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับจริยธรรมธุรกิจ บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของธุรกิจที่มีต่อสังคม ผลกระทบของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีต่อการบริหารงาน แนวคิดเกี่ยวกับกิจการเพื่อสังคม ความรับผิดชอบต่อธุรกิจที่มีต่อกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่าง ๆ ในสังคม หลักการการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ความรับผิดชอบต่อสังคมของกิจการกับการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน

บธ. 401 การจัดการเชิงกลยุทธ์ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(BA 401 STRATEGIC MANAGEMENT)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102 บธ. 201 และ กง. 209)

แนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ การวิเคราะห์ สภาพแวดล้อม การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม และการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของธุรกิจ การวางแผนกลยุทธ์ ในระดับต่าง ๆ

**กลุ่มวิชาเอกบังคับ** จำนวน 43 หน่วยกิต  
นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้ จำนวน 43 หน่วยกิต

กต. 211 พฤติกรรมผู้บริโภค 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MK 211 CONSUMER BEHAVIOR)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค การตอบสนองความต้องการที่แตกต่างของผู้บริโภค ในแต่ละวัฒนธรรม ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค พฤติกรรมการซื้อ ขององค์กร พฤติกรรมผู้บริโภคกับส่วนประสมทางการตลาด และการคุ้มครองผู้บริโภค

กต. 212 การจัดการผลิตภัณฑ์และตราสินค้า 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MK 212 PRODUCT AND BRAND MANAGEMENT)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

แนวความคิดเกี่ยวกับการจัดการผลิตภัณฑ์ ส่วนประสมผลิตภัณฑ์ วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ใหม่ และบรรจุภัณฑ์ ความหมายของตราสินค้า กระบวนการสร้างตราสินค้า กลยุทธ์ตราสินค้า และการสร้างตราสินค้าให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก การมีจริยธรรมในการจัดการผลิตภัณฑ์และตราสินค้า

กต. 214 การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MK 214 MARKETING CHANNEL MANAGEMENT)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

บทบาท หน้าที่ของช่องทางการจัดจำหน่ายแต่ละรูปแบบ โครงสร้างและวิธีการดำเนินงานของสถาบัน คนกลางทางการตลาดปัจจัยที่มีผลต่อการจัดการช่องทางการตลาด ข้อขัดแย้งและความร่วมมือของสถาบัน คนกลาง การจัดการช่องทางและโลจิสติกส์ การควบคุมสมาชิกในช่องทางการตลาด การกระจายสินค้า ทั้งในและต่างประเทศ และการประเมินผลสมาชิกในช่องทางการตลาด

กต. 215 ความคิดสร้างสรรค์และการสื่อสารในวิชาชีพการตลาด 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MK 215 CREATIVITY AND COMMUNICATION IN MARKETING PROFESSION)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

หลักการ ความหมาย ความสำคัญ องค์ประกอบของความคิดสร้างสรรค์ และกระบวนการในการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ด้านส่วนประสมทางการตลาด กลยุทธ์การสื่อสาร ทักษะในการสื่อสาร เพื่อความสำเร็จในวิชาชีพการตลาด การนำเสนอ และการโน้มน้าว การสร้างการยอมรับให้กับกลุ่มเป้าหมายในรูปแบบต่างๆ

กต. 314 การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MK 314 INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

บทบาท ความสำคัญและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ วิธีการใช้เครื่องมือการสื่อสารทางการตลาด การเขียนแผนการสื่อสารการตลาด และจรรยาบรรณในการใช้สื่อ

กต. 316 การจัดการราคา 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MK 316 PRICING MANAGEMENT)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

แนวคิดและหลักการเกี่ยวกับนโยบายราคา การกำหนดราคา การเปลี่ยนแปลงราคา การใช้ราคาเป็นเครื่องมือในการส่งเสริมการตลาด การกำหนดราคาให้สอดคล้องกับส่วนประสมทางการตลาด ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลกระทบต่อการทำกำไรของกิจการ และการประยุกต์ใช้เทคนิคการวิเคราะห์เชิงปริมาณในการตัดสินใจทางการตลาด เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ

กต. 317 เทคนิคการขายแบบมืออาชีพ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MK 317 PROFESSIONAL SALES TECHNIQUE)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

แนวคิด บทบาท หน้าที่ ความรับผิดชอบ จริยธรรม และกระบวนการขายสินค้าของพนักงานขาย ให้ตอบสนองในตลาดผู้บริโภค และอุตสาหกรรม ทฤษฎีและเทคนิคการขายแบบมืออาชีพ การสร้างคุณลักษณะและคุณสมบัติที่ดีของพนักงานขาย ตลอดจนรูปแบบการขายสมัยใหม่

กต. 326 การตลาดดิจิทัล 3 (2-2-5) หน่วยกิต  
(MK 326 DIGITAL MARKETING)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

บทบาทความสำคัญของการตลาดดิจิทัล การวางแผนและกลยุทธ์การตลาดดิจิทัล ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดกลยุทธ์ของตลาดดิจิทัล และเครื่องมือที่ใช้ในการทำการตลาดดิจิทัล

กต. 328 การตลาดโลก 3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 328 GLOBAL MARKETING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

แนวคิด ความสำคัญของการตลาดโลก สิ่งแวดล้อมทางการตลาด การวิจัยการตลาดโลก พฤติกรรมผู้บริโภค การตลาดข้ามวัฒนธรรม การค้าเสรีอาเซียนและการค้าโลก ความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศที่มีผลต่อการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดระดับโลก

กต. 391 การวิจัยการตลาด 3 (2-2-5) หน่วยกิต

(MK 391 MARKETING RESEARCH)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

บทบาทและความสำคัญของการวิจัยการตลาด ระเบียบวิธีและกระบวนการในการวิจัยทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ การวางแผน การออกแบบ การเก็บรวบรวมข้อมูล การประมวลผล การวิเคราะห์ การเขียนรายงาน การวิจัย และจริยธรรมการดำเนินการทางการวิจัย

กต. 433 การจัดการการขาย 3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 433 SALES MANAGEMENT)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

แนวคิด หลักการการจัดการการขาย บทบาทและความรับผิดชอบของผู้บริหารงานขายและทีมงานขาย การจัดองค์การฝ่ายขาย การวางแผนการขาย การคัดเลือกและฝึกอบรมพนักงานขาย การพยากรณ์การขาย โควตาการขาย อาณาเขตการขาย การควบคุมและประเมินผลงานพนักงานขาย

กต. 437 การจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์ 3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 437 STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

ความสำคัญและบทบาทของผู้บริหารการตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์ พฤติกรรมผู้บริโภค การวิเคราะห์คู่แข่ง กระบวนการวางแผนทางการตลาด การเขียนแผนการตลาด การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างสร้างสรรค์ การนำแผนกลยุทธ์ไปปฏิบัติ การติดตามและการประเมินผล

กต. 492 สัมมนาทางการตลาด 3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 492 SEMINAR IN MARKETING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 211 และ กต. 437)

หัวข้อและประเด็นทางการตลาดในปัจจุบัน โดยเน้นการวิเคราะห์กรณีศึกษา การนำเสนอผลการศึกษาค้นคว้า โดยวิธีการอภิปราย และการเขียนรายงาน

กต. 498 การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจ 4 (1-6-5) หน่วยกิต

(MK 498 BUSINESS WORKSHOP PRACTICE)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา กต. 211 และ กต. 437)

การเขียนแผนการตลาด การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจ โดยการจัดตั้งบริษัทจำลอง เพื่อให้นักศึกษาได้นำความรู้ทางด้านบริหารธุรกิจและการตลาดมาใช้ การนำแผนมาปฏิบัติภายใต้สถานการณ์จริง และการประเมินผล

**กลุ่มวิชาเอกเลือก และ/หรือ วิชาโท**

**ไม่น้อยกว่า 21 หน่วยกิต**

นักศึกษาจะต้องเลือกศึกษารายวิชาเอกเลือกต่อไปนี้อย่างน้อยหนึ่งวิชาโทในสาขาวิชาอื่นที่เปิดสอนในสถาบัน รวมแล้วไม่น้อยกว่า 21 หน่วยกิต

### **กลุ่มวิชาเอกเลือก สังกัดสาขาวิชาการตลาด**

กต. 315 ระบบสารสนเทศทางการตลาด

3 (2-2-5) หน่วยกิต

(MK 315 MARKETING INFORMATION SYSTEMS)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

แนวคิด บทบาทและหน้าที่ของระบบสารสนเทศทางการตลาด กระบวนการ พัฒนา และการจัดการระบบสารสนเทศทางการตลาด การประยุกต์เทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อการจัดการส่วนประสมทางการตลาด

กต. 322 การตลาดบริการ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 322 SERVICE MARKETING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

ทฤษฎีและแนวความคิดของการตลาดการบริการ ลักษณะเฉพาะของการบริการ การจำแนกประเภทของบริการ การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พฤติกรรมของผู้ใช้บริการ การพัฒนานโยบายการตลาด ส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ คุณภาพการบริการ การจัดการกับคำร้องเรียน การรับประกัน การบริการ บทบาทของบุคลากรเพื่อการบริการและแนวโน้มการตลาดบริการ

กต. 323 การตลาดเกษตร

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 323 AGRICULTURAL MARKETING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

ความหมาย บทบาท และความสำคัญของตลาดเกษตร การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด การพัฒนาสินค้าเกษตรเพื่อการส่งออก บทบาทและนโยบายของภาครัฐที่มีต่อตลาดเกษตร การวางแผนการตลาดสินค้าเกษตร

กต. 324 การตลาดหัตถกรรม

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 324 HANDICRAFT MARKETING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

ความหมาย บทบาท และความสำคัญของตลาดหัตถกรรม การวางแผนการตลาดสินค้าหัตถกรรม พฤติกรรมผู้บริโภค การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด การพัฒนาสินค้าหัตถกรรมเพื่อการส่งออก บทบาทและนโยบายของภาครัฐที่มีต่อตลาดหัตถกรรม แนวโน้มในการทำตลาดสินค้าหัตถกรรมในอนาคต

กต. 325 การตลาดทางตรง 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MK 325 DIRECT MARKETING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

หลักการของการตลาดทางตรง การวางแผนการตลาดทางตรง ความแตกต่างระหว่างตลาดทางตรง กับตลาดแบบดั้งเดิม เทคนิคการทำการตลาดทางตรง โดยใช้เทคโนโลยีที่สามารถเพิ่มมูลค่าทางการตลาด

กต. 334 การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MK 334 ENTREPRENEURIAL MARKETING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

ลักษณะและปัญหาเฉพาะด้านการตลาดของผู้ประกอบการ วิธีการบริหารและดำเนินงานด้านการตลาดที่ จำเป็นต่อการพัฒนาธุรกิจให้อยู่รอด และเติบโตอย่างยั่งยืน ภายใต้หลักจริยธรรมวิชาชีพ

กต. 339 การตลาดไมซ์ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MK 339 MICE MARKETING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

แนวความคิด ความหมายและความสำคัญของธุรกิจไมซ์ การวิเคราะห์สถานการณ์ การสนับสนุนของ หน่วยงานของภาครัฐที่มีต่อธุรกิจไมซ์ ความต้องการทางการตลาดไมซ์ การวางแผนการตลาดธุรกิจไมซ์ กลยุทธ์ ทางการตลาดสำหรับธุรกิจไมซ์

กต. 434 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MK 434 CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

ความหมาย และแนวคิด ของการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า พฤติกรรมผู้บริโภค วัตถุประสงค์ และเครื่องมือในการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า โดยมุ่งเน้นความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า กิจกรรมการตลาด เพื่อสร้างความสัมพันธ์และการดูแลลูกค้าในระยะยาว

กต. 436 การตลาดค้าปลีก 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MK 436 RETAIL MARKETING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

บทบาท หน้าที่และความสำคัญของธุรกิจค้าปลีกยุคใหม่ที่มีต่อเศรษฐกิจ และสังคม หลักการและทฤษฎี การจัดการธุรกิจค้าปลีก รูปแบบธุรกิจ ค้าปลีก การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้า ส่วนประสมทางการตลาด การจัดการ หมวดหมู่สินค้า การตกแต่ง การแสดงสินค้า แนวโน้มการค้าปลีกในอนาคต

กต. 438 การตลาดธุรกิจ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 438 BUSINESS MARKETING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

หลักการและแนวทางในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งแตกต่างจากการตลาดสินค้าอุปโภคบริโภค การจัดซื้อสินค้า พฤติกรรมของผู้ซื้อในตลาดธุรกิจ โอกาสทางการตลาด กลยุทธ์การตลาด การพัฒนาและบริหารผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่ายในการตลาดธุรกิจ การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การส่งเสริมการตลาดแบบผสมผสาน การขายและการบริหารการขาย การตั้งราคาสินค้าและการเจรจาเพื่อเพิ่มคุณค่า การประเมินผลความพยายามทางการตลาด การสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า และวิสัยทัศน์ของการตลาดธุรกิจ

กต. 491 การศึกษาเอกเทศทางการตลาด

3 (1-4-4) หน่วยกิต

(MK 491 INDEPENDENT STUDY IN MARKETING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

นักศึกษาเป็นผู้กำหนดหัวข้อที่มีความสนใจศึกษาเป็นพิเศษทางด้านการตลาด โดยทำการศึกษาในเชิงลึก และมีอาจารย์ในสาขาวิชาเป็นผู้ให้คำปรึกษา

กต. 493 หัวข้อคัดสรรทางการตลาด

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 493 SELECTED TOPICS IN MARKETING)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

เลือกศึกษาหัวข้อที่เกี่ยวข้องทางด้านการตลาด เนื้อหาวิชาอาจแปรเปลี่ยนไปทุกปี รายวิชานี้มีไว้ติดตาม และเรียนรู้วิวัฒนาการที่น่าสนใจในสาขาวิชาการตลาด

กต. 495 การฝึกปฏิบัติทางการตลาด

3 (0-18-9) หน่วยกิต

ฝึกปฏิบัติในสถานประกอบการ เพื่อให้นักศึกษาได้นำความรู้ที่ได้เรียนไปประยุกต์ในสถานการณ์จริง เพื่อหาประสบการณ์จากการปฏิบัติงานจริง และการปรับตัวในการทำงานในองค์กร

กต. 496 สหกิจศึกษา

9 (0-40-20) หน่วยกิต

(MK 496 CO-OPERATIVE EDUCATION)

การฝึกปฏิบัติงานในสถานประกอบการอย่างมีระบบ โดยมีการเตรียมความพร้อมของนักศึกษา ก่อนไปปฏิบัติงาน ให้นักศึกษาปฏิบัติงานจริงในฐานะพนักงานที่สถานประกอบการ องค์กรต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง กับวิชาชีพทางการตลาด เพื่อเรียนรู้ประสบการณ์จริงจากการปฏิบัติงาน

กลุ่มวิชาเอกเลือก สังกัดสาขาวิชาการจัดการ

กจ. 203 การบริหารทรัพยากรมนุษย์ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MG 203 HUMAN RESOURCE MANAGEMENT)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)

แนวคิดและหลักการพื้นฐานความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารองค์การและการบริหารทรัพยากรมนุษย์ หน้าที่ของการบริหารองค์การและการบริหารทรัพยากรมนุษย์ นโยบาย และการวางแผนทรัพยากรมนุษย์ การสรรหา การคัดเลือก ความสามารถเชิงสมรรถนะ การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ การประเมินผลการปฏิบัติงาน การบริหารค่าตอบแทน พนักงานสัมพันธ์ ทิศทางแนวโน้มของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ในอนาคต และจรรยาบรรณของนักบริหารทรัพยากรมนุษย์

กจ. 311 ภาวะผู้นำ 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MG 311 LEADERSHIP)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)

ทฤษฎีผู้นำและการประยุกต์ คุณสมบัติของผู้นำที่ดี บทบาทหน้าที่ของผู้นำ แหล่งที่มาของอำนาจ การเสริมสร้างภาวะผู้นำ การพัฒนาด้านบุคลิกภาพ วิสัยทัศน์ และจริยธรรมของผู้นำ

กจ. 324 โลจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทาน 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MG 324 LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)

ขอบเขตของโลจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทาน ขั้นตอนการจัดการวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป การบริหารจัดการ การให้บริการ การสั่งซื้อ การจัดการเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการ

กจ. 432 กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(MG 432 NEGOTIATION STRATEGY)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)

แนวคิดและวิธีการวิเคราะห์ปัญหาการเจรจาต่อรอง เทคนิคในการเจรจาต่อรอง การใช้กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองให้บรรลุเป้าหมาย การหาทางออกสำหรับความขัดแย้งที่มีประสิทธิผล

บม. 318 มนุษยสัมพันธ์และการบริหารทีมงาน 3 (3-0-6) หน่วยกิต  
(HM 318 HUMAN RELATIONS AND TEAM MANAGEMENT)  
(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 101)

แนวคิด หลักการที่เกี่ยวกับมนุษยสัมพันธ์ ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ การศึกษาตนเอง และผู้อื่น การติดต่อสื่อสาร บทบาทของสมาชิกในทีมงาน เทคนิคการสร้างมนุษยสัมพันธ์กับการบริหารทีมงาน

บม. 341 คุณภาพชีวิตในการทำงาน  
(HM 341 QUALITY OF WORK LIFE)

3 (3-0-6) หน่วยกิต

แนวคิด หลักการ และการกำหนดนโยบายในการพัฒนาคุณภาพชีวิต การจัดสภาพแวดล้อมที่ดีในการทำงาน มาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพชีวิตในการทำงานของบุคลากร การจัดการความปลอดภัยและอาชีวอนามัย แนวทางการสร้างองค์กรสุขภาวะ การบริหารทรัพยากรมนุษย์ตามแนวคิดองค์กรสุขภาวะ

กลุ่มวิชาเอกเลือก สังกัดสาขาวิชาการจัดการโรงแรมและการท่องเที่ยว

รท. 212 จิตวิทยาบริการและการพัฒนาบุคลิกภาพ  
(HT 212 SERVICE PSYCHOLOGY AND PERSONALITY DEVELOPMENT)

3 (3-0-6) หน่วยกิต

ความหมายและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับหลักจิตวิทยาบริการ เทคนิคการจูงใจลูกค้าและการสร้างมนุษยสัมพันธ์ในการบริการ การสร้างคนให้เหมาะกับงานบริการ คุณภาพงานบริการ และความหมายและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาบุคลิกภาพภายในและภายนอก การปรุงแต่งบุคลิกภาพด้วยการแต่งกายให้เหมาะสม การวางตัว การปรากฏตัว การติดต่อสื่อสาร การสร้างความมั่นใจให้กับตนเอง การเรียนรู้มารยาทในสังคมและวัฒนธรรมต่าง ๆ

กลุ่มวิชาเอกเลือก สังกัดคณะวิชานิเทศศาสตร์

นท. 346 การสื่อสารแบรนด์  
(CA 346 BRAND COMMUNICATIONS)

3 (3-0-6) หน่วยกิต

บทบาท ความสำคัญ ความหมาย ประเภท การสร้างคุณค่า กระบวนการสร้างตราสินค้าและภาพลักษณ์องค์กร การส่งเสริมและแก้ไขภาพลักษณ์ตราสินค้าและองค์กรในภาวะวิกฤต

นท. 354 การรณรงค์การสื่อสาร  
(CA 354 COMMUNICATION CAMPAIGNS)

3 (3-0-6) หน่วยกิต

การวางแผน การกำหนดกลยุทธ์ การสร้างสรรค์ประเด็นรณรงค์ การออกแบบสื่อและกิจกรรมรูปแบบต่าง ๆ ทั้งสื่อแบบดั้งเดิมและสื่อสมัยใหม่ ให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายและวัตถุประสงค์

**หมวดวิชาเลือกเสรี**

**ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต**

นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต ที่เปิดสอนในมหาวิทยาลัยพายัพ ซึ่งเห็นว่าเป็นประโยชน์ต่อวิชาชีพ หรืออยู่ในความสนใจ

## หลักสูตรวิชาโท สาขาวิชาการตลาด

### เงื่อนไขในการเรียนวิชาโท สาขาวิชาการตลาด

นักศึกษาที่จะจบหลักสูตร โดยมีวิชาโทจะต้องมีแต้มคะแนนเฉลี่ยสะสมของวิชาโทไม่น้อยกว่า 2.00

### โครงสร้างของหลักสูตร

นักศึกษาที่เลือกศึกษาวิชาการตลาดเป็นวิชาโท จะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้ ไม่น้อยกว่า 18 หน่วยกิต  
รายวิชาบังคับในวิชาโท

นักศึกษาจะต้องศึกษารายวิชาต่อไปนี้จำนวน 12 หน่วยกิต

กต. 211 พฤติกรรมผู้บริโภค

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 211 CONSUMER BEHAVIOR)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค การตอบสนองความต้องการที่แตกต่างของผู้บริโภค ในแต่ละวัฒนธรรม ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค พฤติกรรมการซื้อขององค์กร พฤติกรรมผู้บริโภคกับส่วนประสมทางการตลาด และการคุ้มครองผู้บริโภค

กต. 314 การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 314 INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

บทบาท ความสำคัญและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ การใช้เครื่องมือ การสื่อสารทางการตลาด การเขียนแผนการสื่อสารการตลาด และจรรยาบรรณในการใช้สื่อ

กต. 317 เทคนิคการขายแบบมืออาชีพ

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 317 PROFESSIONAL SALES TECHNIQUE)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

แนวคิด บทบาท หน้าที่ ความรับผิดชอบ จริยธรรม และกระบวนการขายสินค้าของพนักงานขาย ให้ตอบสนองในตลาดผู้บริโภค และอุตสาหกรรม ทฤษฎีและเทคนิคการขายแบบมืออาชีพ การสร้างคุณลักษณะและคุณสมบัติที่ดีของพนักงานขาย ตลอดจนรูปแบบการขายสมัยใหม่

กต. 437 การจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(MK 437 STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT)

(วิชาบังคับก่อน : สอบได้วิชา บธ. 102)

ความสำคัญและบทบาทของผู้บริหารการตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์ พฤติกรรมผู้บริโภค การวิเคราะห์คู่แข่ง กระบวนการวางแผนทางการตลาด การเขียนแผนการตลาด การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างสร้างสรรค์ การนำแผนกลยุทธ์ไปปฏิบัติ การติดตามและการประเมินผล

### รายวิชาเลือก

นักศึกษาจะต้องเลือกศึกษารายวิชาที่สาขาวิชาการตลาดเปิดสอนในกลุ่มวิชาเอกเลือกหรือกลุ่มวิชาเอกบังคับ ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต

### สำหรับนักศึกษาคณะอื่น ๆ ที่สนใจเลือกสาขาวิชาการตลาดเป็นวิชาโท

ในกรณีที่ยังไม่ได้เรียนวิชาบังคับก่อน ให้ลงเรียนรายวิชาดังนี้ จำนวน 3 หน่วยกิต

บธ. 102 หลักการตลาด

3 (3-0-6) หน่วยกิต

(BA 102 PRINCIPLES OF MARKETING)

แนวคิดทางการตลาด การตลาดเพื่อสังคม และจรรยาบรรณของนักการตลาด สภาพแวดล้อม ระบบสารสนเทศทางการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การบริหารผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด

ภาคผนวก ค

ผลงานทางวิชาการ การค้นคว้า วิจัย หรือการแต่งตำรา รวมทั้งภาระการสอนอาจารย์ประจำหลักสูตร

| ลำดับที่ | ชื่อ-นามสกุล              | ภาระการสอน                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | ผลงานทางวิชาการ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.       | นางสาวศรีสุตา<br>แช่ลี    | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กต. 109 หลักการตลาด</li> <li>2. กต. 212 การจัดการผลิตภัณฑ์และตราสินค้า</li> <li>3. กต. 437 การจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์</li> <li>4. กต. 491 การศึกษาเอกเทศทางการตลาด</li> <li>5. กต. 492 สัมมนาทางการตลาด</li> <li>6. กต. 498 การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจ</li> </ol>                                                               | <p><b>รายงานวิจัย</b></p> <p>ปวีณรัตน์ เลิศจิระจรัส, ศรีสุตา แช่ลี, ศิริพร วิษณุหิมาชัย, หทัยรัตน์ บุญมี, และศุภณิศร์ เดิมสงวนวงศ์. (2559). <i>รูปแบบการดำเนินชีวิตของประชาชนกลุ่ม Baby Boomer ในชุมชนเมืองของจังหวัดเชียงใหม่</i>. (งานวิจัยร่วม). เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยพายัพ.</p> <p><b>การเผยแพร่</b></p> <p>ปวีณรัตน์ เลิศจิระจรัส, ศรีสุตา แช่ลี, ศิริพร วิษณุหิมาชัย, หทัยรัตน์ บุญมี, และศุภณิศร์ เดิมสงวนวงศ์. <i>รูปแบบการดำเนินชีวิตของประชาชนกลุ่ม Baby Boomer ในชุมชนเมืองของจังหวัดเชียงใหม่</i>. รายงานสืบเนื่องจากการประชุมวิชาการ ผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยพายัพ.วันศุกร์ ที่ 10 กุมภาพันธ์ 2560, 953 - 961</p> |
| 2        | นางสาว<br>หทัยรัตน์ บุญมี | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. บธ. 102 หลักการตลาด</li> <li>2. กต. 314 การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ</li> <li>3. กต. 215 ความคิดสร้างสรรค์และการสื่อสารในวิชาชีพการตลาด</li> <li>4. กต 491 การศึกษาเอกเทศทางการตลาด</li> <li>5. กต. 492 สัมมนาทางการตลาด</li> <li>6. กต. 493 หัวข้อคัดสรรทางการตลาด</li> <li>7. กต. 498 การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจ</li> </ol> | <p><b>รายงานวิจัย</b></p> <p>ปวีณรัตน์ เลิศจิระจรัส, ศรีสุตา แช่ลี, ศิริพร วิษณุหิมาชัย, หทัยรัตน์ บุญมี, และศุภณิศร์ เดิมสงวนวงศ์. (2559). <i>รูปแบบการดำเนินชีวิตของประชาชนกลุ่ม Baby Boomer ในชุมชนเมืองของจังหวัดเชียงใหม่</i>. (งานวิจัยร่วม). เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยพายัพ.</p> <p><b>การเผยแพร่</b></p> <p>ปวีณรัตน์ เลิศจิระจรัส, ศรีสุตา แช่ลี, ศิริพร วิษณุหิมาชัย, หทัยรัตน์ บุญมี, และศุภณิศร์ เดิมสงวนวงศ์. <i>รูปแบบการดำเนินชีวิตของประชาชนกลุ่ม Baby Boomer ในชุมชนเมืองของจังหวัดเชียงใหม่</i>. รายงานสืบเนื่องจากการประชุมวิชาการ ผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยพายัพ.วันศุกร์ ที่ 10 กุมภาพันธ์ 2560, 953 - 961</p> |

| ลำดับที่ | ชื่อ-นามสกุล                   | ภาระการสอน                                                                                                                                      | ผลงานทางวิชาการ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.       | นางดาร์สศิริ<br>ศิลปพัฒนานันท์ | 1. บธ. 101 องค์การและ<br>การจัดการ<br>2. กจ. 390 วิจัยธุรกิจ<br>3. กจ. 424 ภาษาอังกฤษ<br>เพื่อการสื่อสารทางธุรกิจ<br>4. กต. 311 การวิจัยการตลาด | ดาร์สศิริ ศิลพัฒนานันท์ และ<br>ชญานันท์ เผ่าศรีเจริญ . (2556).<br>โครงการวิจัยแนวทางในการจัดการ<br>ปัญหาขยะมูลฝอยร่วมกันระหว่างชุมชน<br>และองค์การบริหารส่วนจังหวัด<br>เชียงใหม่. (รายงานผลการวิจัย)<br>เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยพายัพ.<br><br><b>การเผยแพร่</b><br>ดาร์สศิริ ศิลพัฒนานันท์ และ<br>ชญานันท์ เผ่าศรีเจริญ . (2556).<br>โครงการวิจัยแนวทางในการจัดการ<br>ปัญหาขยะมูลฝอยร่วมกันระหว่างชุมชน<br>และองค์การบริหารส่วนจังหวัด<br>เชียงใหม่. ใน สิริ ชัยเสรี และ<br>คณะ (บ.ก.) การประชุมทางวิชาการ<br>ครั้งที่ 51 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.<br>เล่มที่ 6 สาขาศึกษาศาสตร์<br>สาขาเศรษฐศาสตร์ และบริหารธุรกิจ<br>สาขามนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์<br>(น. 471-475) กรุงเทพฯ 5-7 ก.พ.2556<br>มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์<br><br><b>รายงานวิจัย</b><br>ดาร์สศิริ ศิลพัฒนานันท์. (2559).<br>เครือข่ายการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่ไทย<br>ในจังหวัดเชียงใหม่. (งานวิจัย). เชียงใหม่ :<br>มหาวิทยาลัยพายัพ.<br><br><b>การเผยแพร่</b><br>ดาร์สศิริ ศิลพัฒนานันท์.<br>เครือข่ายการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่ไทย<br>ในจังหวัดเชียงใหม่. รายงานสืบเนื่องจากการประชุม<br>วิชาการ วิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ<br>มหาวิทยาลัยพายัพ.วันศุกร์ ที่ 10 กุมภาพันธ์ 2560,<br>962 - 975 |

| ลำดับที่ | ชื่อ-นามสกุล               | ภาระการสอน                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | ผลงานทางวิชาการ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4.       | นางศิริพร<br>วิชณุมหิมาชัย | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. บธ. 102 หลักการตลาด</li> <li>2. กต. 317 เทคนิคการขายแบบมืออาชีพ</li> <li>3. กต. 433 การจัดการการขาย</li> <li>4. กต. 322 การตลาดบริการ</li> <li>5. กต. 434 การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า</li> <li>6. กต. 492 สัมมนาทางการตลาด</li> <li>7. กต. 496 สหกิจศึกษา</li> </ol>                                           | <p><b>รายงานวิจัย</b><br/>ปวีณรัตน์ เลิศจิระจรัส, ศรีสุดา แซ่ลี้, ศิริพร วิชณุมหิมาชัย, หทัยรัตน์ บุญมี, และศุภณิศร์ เต็มสงวนวงศ์. (2559).<br/><i>รูปแบบการดำเนินชีวิตของประชาชนกลุ่ม Baby Boomer ในชุมชนเมืองของจังหวัดเชียงใหม่.</i> (งานวิจัยร่วม). เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยพายัพ.</p> <p><b>การเผยแพร่</b><br/>ปวีณรัตน์ เลิศจิระจรัส, ศรีสุดา แซ่ลี้, ศิริพร วิชณุมหิมาชัย, หทัยรัตน์ บุญมี, และศุภณิศร์ เต็มสงวนวงศ์.<br/><i>รูปแบบการดำเนินชีวิตของประชาชนกลุ่ม Baby Boomer ในชุมชนเมืองของจังหวัดเชียงใหม่.</i><br/>รายงานสืบเนื่องจากการประชุมวิชาการ<br/>ผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยพายัพ.วันศุกร์<br/>ที่ 10 กุมภาพันธ์ 2560, 953 - 961</p> |
| 5        | นายฉัตรชัย<br>สุพรรณบรรจง  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กต. 109 หลักการตลาด</li> <li>2. กต. 214 การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย</li> <li>3. กต. 316 การจัดการราคา</li> <li>4. กต. 324 การตลาดหัตถกรรม</li> <li>5. กต. 326 การตลาดดิจิทัล</li> <li>6. กต. 327 การตลาดธุรกิจขนาดย่อม</li> <li>7. กต. 328 การตลาดโลก</li> <li>8. กต. 497 การฝึกปฏิบัติเชิงธุรกิจ</li> </ol> | <p><b>รายงานวิจัย</b><br/>ฉัตรชัย สุพรรณบรรจง (2559).<br/><i>พฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อผักอินทรีย์ของผู้บริโภค ตำบลหนองป่าครั่งอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่.</i> : มหาวิทยาลัยพายัพ.</p> <p><b>การเผยแพร่</b><br/>ฉัตรชัย สุพรรณบรรจง.<br/><i>พฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อผักอินทรีย์ของผู้บริโภค ตำบลหนองป่าครั่งอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่.</i> : มหาวิทยาลัยพายัพ.รายงานสืบเนื่องจากการประชุมวิชาการ<br/>ผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยพายัพ. วันศุกร์<br/>ที่ 10 กุมภาพันธ์ 2560, 856 - 865</p>                                                                                        |

ภาคผนวก ง

ประกาศมหาวิทยาลัยพายัพ เรื่อง ให้ใช้ระบบและกลไกในการบริหารหลักสูตร พ.ศ.2557

ประกาศมหาวิทยาลัยพายัพ  
เรื่อง ให้ใช้ระบบและกลไกการบริหารหลักสูตร พ.ศ. 2557

เพื่อให้การจัดการศึกษาในหลักสูตรต่าง ๆ ของมหาวิทยาลัยพายัพเป็นไปอย่างมีคุณภาพ สอดคล้องและเป็นไปตามกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 43 (1) แห่งพระราชบัญญัติสถาบันอุดมศึกษาเอกชน พ.ศ. 2546 แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550 ประกอบกับมติของสภามหาวิทยาลัยพายัพ ในคราวประชุมสมัยสามัญ ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2557 จึงให้ใช้ระบบและกลไกการบริหารหลักสูตร พ.ศ. 2557 ตามที่แนบท้ายประกาศฯ นี้

จึงประกาศเพื่อทราบและให้ถือปฏิบัติต่อไป

ประกาศ ณ วันที่ 11 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2558



สำนักงานนิติการ  
สว/พก/สร/ทธ/ธน

## ระบบและกลไกการบริหารหลักสูตร พ.ศ. 2557

ระบบ เป็นขั้นตอนการปฏิบัติงานที่มีการกำหนดอย่างชัดเจนว่าต้องทำอะไรบ้างเพื่อให้ได้ผลออกมาตามที่ต้องการ ขั้นตอนการปฏิบัติงานจะต้องปรากฏให้ทราบโดยทั่วกันไม่ว่าจะอยู่ในรูปของเอกสารหรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ หรือโดยวิธีการอื่น ๆ องค์ประกอบของระบบ ประกอบด้วย ปัจจัยนำเข้า กระบวนการ ผลผลิต และข้อมูลป้อนกลับ ซึ่งมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกัน

กลไก เป็นสิ่งที่ทำให้ระบบมีการขับเคลื่อนหรือดำเนินอยู่ได้ โดยมีการจัดสรรทรัพยากร มีการจัดองค์การหน่วยงาน หรือกลุ่มบุคคลเป็นผู้ดำเนินงาน

ดังนั้น ระบบและกลไกจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการผลักดันให้การปฏิบัติงานเกิดผลสัมฤทธิ์ตามเป้าหมาย มหาวิทยาลัยพายัพจึงได้กำหนดระบบและกลไกการบริหารหลักสูตร เพื่อให้การบริหารหลักสูตรมีประสิทธิภาพเกิดผลสัมฤทธิ์สูงสุด โดยกำหนดเป็น 2 ระบบ ดังต่อไปนี้

### 1) ระบบการกำกับมาตรฐานวิชาการ

เป็นระบบที่กำกับกลไกการบริหารจัดการการเรียนการสอนและการวัดผลของหลักสูตรที่ดำเนินการเปิดสอนปกติ มีวัตถุประสงค์เพื่อควบคุมมาตรฐานทางวิชาการให้เป็นไปตามมาตรฐานคุณวุฒิของสาขาวิชา โดยมีคณะกรรมการต่าง ๆ ทำหน้าที่การกำกับดูแลประกอบด้วยคณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตร คณะกรรมการกำกับมาตรฐานวิชาการประจำหลักสูตรหรือคณะกรรมการกำกับมาตรฐานวิชาการประจำมหาวิทยาลัยฯ และคณะกรรมการวิชาการหรือคณะกรรมการบัณฑิตศึกษา

### 2) ระบบการปรับปรุงและพัฒนาหลักสูตร

เป็นระบบและกลไกในการจัดทำรายละเอียดของหลักสูตร (Program Specification) เพื่อการปรับปรุงและ/หรือเปิดดำเนินการหลักสูตรใหม่ที่มีมหาวิทยาลัยพัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของสังคมและประเทศชาติ รวมทั้งพิจารณาหากมีการปิดหลักสูตร โดยมีคณะกรรมการต่าง ๆ ที่ทำหน้าที่นำเสนอ คัดกรอง กำกับ ตรวจสอบมาตรฐาน และอนุมัติ ตามลำดับดังต่อไปนี้ คณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตร คณะกรรมการวิชาการวิทยาลัย/คณะวิชา คณะกรรมการกลั่นกรองหลักสูตร คณะกรรมการพัฒนาหลักสูตร คณะกรรมการวิชาการหรือคณะกรรมการบัณฑิตศึกษา คณะกรรมการวิชาการสภามหาวิทยาลัยพายัพ และคณะกรรมการสภามหาวิทยาลัยพายัพ

## องค์ประกอบและภาระหน้าที่ของคณะกรรมการ

### 1) คณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตร

องค์ประกอบของคณะกรรมการ ได้แก่ หัวหน้าสาขาวิชา เป็นประธานคณะกรรมการ และอาจารย์ประจำหลักสูตร รวมแล้วอย่างน้อย 5 คน เป็นกรรมการ โดยมีอาจารย์ท่านหนึ่งทำหน้าที่เป็นเลขานุการกรณีที่ไม่มีหัวหน้าสาขาวิชา ให้ผู้บริหารของวิทยาลัยหรือคณะวิชา ที่รับผิดชอบงานวิชาการ เป็นประธานคณะกรรมการ

กรณีที่วิทยาลัย / คณะวิชา มีเพียงหลักสูตรเดียว คณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตรและคณะกรรมการวิชาการวิทยาลัย / คณะวิชา อาจเป็นชุดเดียวกันก็ได้

ภาระหน้าที่ของคณะกรรมการ มีดังนี้

1. กำหนดเป้าหมาย แนวทางการบริหารหลักสูตรให้เป็นไปตามมาตรฐานหลักสูตรและสอดคล้องกับนโยบายของมหาวิทยาลัย
2. จัดทำแผนแนะนำการเรียนตลอดหลักสูตร พร้อมทั้งติดตามการจัดการเรียนการสอนให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ กำกับดูแลกระบวนการเรียนการสอนให้เป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานหลักสูตร และประเมินผลการดำเนินงานการจัดการเรียนการสอนให้เป็นไปตามข้อกำหนดของหลักสูตร ตามเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษาและมหาวิทยาลัยกำหนด และรายงานผลการประเมินคุณภาพภายในเพื่อการเผยแพร่หลักสูตรที่มีคุณภาพและมาตรฐานตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิ
3. ดำเนินการพัฒนาปรับปรุงหลักสูตรหรือการปิดหลักสูตรในสาขาวิชาที่รับผิดชอบ
4. ประสานงานกับคณะวิชา และหน่วยงานอื่นๆ ทั้งภายในและภายนอกมหาวิทยาลัย เพื่อให้การดำเนินงานจัดการเรียนการสอนมีประสิทธิภาพ และเกิดประสิทธิผลสูงสุด
5. กำหนดและจัดหาอาจารย์ผู้สอนทั้งภายในและภายนอกมหาวิทยาลัยสอนในรายวิชาของหลักสูตร โดยคำนึงถึงคุณภาพทางวิชาการเป็นหลัก และเป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนด และประเมินผลการปฏิบัติงานของอาจารย์ประจำหลักสูตร อาจารย์ผู้สอน และอาจารย์พิเศษ
6. รับผิดชอบกลุ่มวิชาปฏิบัติการ และกระบวนการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ โดยเน้นรูปแบบการเรียนการสอน สหกิจศึกษา และ Service - Learning พร้อมทั้งหาแหล่งฝึกประสบการณ์วิชาชีพให้กับนักศึกษาในหลักสูตรที่รับผิดชอบ
7. รับผิดชอบในการจัดระบบอาจารย์ที่ปรึกษาและกำหนดอาจารย์ที่ปรึกษาสำหรับนักศึกษาในหลักสูตรที่รับผิดชอบ
8. ประสานงานการจัดหา ผลิต และบำรุงรักษาสื่อ และอุปกรณ์ประกอบการเรียนการสอน ตลอดจนการใช้ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์
9. ส่งเสริมให้อาจารย์ที่ปฏิบัติหน้าที่ในหลักสูตรให้พัฒนาตนเองทางด้านวิชาการและงานวิจัย และกำกับดูแลจรรยาบรรณวิชาชีพอาจารย์ประจำหลักสูตร
10. ติดตามผลผู้สำเร็จการศึกษาในหลักสูตรที่รับผิดชอบ
11. ดำเนินการเกี่ยวกับการประกันคุณภาพการศึกษาภายในประจำหลักสูตร บริหารความเสี่ยงของหลักสูตร และจัดทำแผนการจัดการความรู้ของหลักสูตร
12. ปฏิบัติงานอื่นๆ ที่ วิทยาลัย/คณะวิชา หรือมหาวิทยาลัยมอบหมาย ตลอดจนนำเรื่องต่าง ๆ ที่ผ่านความเห็นชอบของคณะกรรมการวิชาการไปสู่การปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

## 2) คณะกรรมการวิชาการวิทยาลัย/คณะวิชา

องค์ประกอบของคณะกรรมการ ได้แก่ คณบดีเป็นประธานคณะกรรมการ หัวหน้าสาขาวิชาทุกสาขาวิชา และ/หรืออาจารย์ในวิทยาลัย/คณะวิชา ที่วิทยาลัย/คณะวิชา แต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการวิชาการวิทยาลัย/คณะวิชา เป็นกรรมการ มีอาจารย์หนึ่งคนทำหน้าที่เป็นเลขานุการ

กรณีที่ไม่มีหัวหน้าสาขาวิชา ให้ผู้บริหารของวิทยาลัยหรือคณะวิชา ที่รับผิดชอบงานวิชาการหรืออาจารย์ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบงานวิชาการ เป็นกรรมการ

ภาระหน้าที่ของคณะกรรมการ ได้แก่

1. กำหนดทิศทาง และเป้าหมายการดำเนินการทุกหลักสูตรในวิทยาลัย/คณะวิชา ให้มีทิศทางเดียวกัน สอดคล้องกับเป้าหมายของมหาวิทยาลัย
2. กำกับ ติดตาม และตรวจสอบผ่านคณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตรให้มีการดำเนินการหลักสูตรทุกหลักสูตรในวิทยาลัย/คณะวิชา ให้เป็นไปตามกรอบมาตรฐานหลักสูตร และนโยบายของมหาวิทยาลัย และรับรองรายงานผลการประเมินคุณภาพภายในเพื่อการเผยแพร่หลักสูตรที่มีคุณภาพ และมาตรฐานตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิ
3. วางแผน ส่งเสริมและพัฒนาด้านวิชาการ และการวิจัยแก่อาจารย์ผู้สอนในวิทยาลัย/คณะวิชา
4. พิจารณารับรองหลักสูตรปรับปรุง และ/หรือการเปิด-ปิดหลักสูตร ก่อนนำเสนอคณะกรรมการวิชาการ
5. ให้คำปรึกษาคณะกรรมการบริหารประจำหลักสูตรใน วิทยาลัย/คณะวิชา
6. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ที่คณะกรรมการวิชาการและมหาวิทยาลัยมอบหมาย

### 3) คณะกรรมการกลั่นกรองหลักสูตร

องค์ประกอบของคณะกรรมการ ประกอบด้วย ผู้บริหารฝ่ายวิชาการที่ได้รับมอบหมายเป็นประธานคณะกรรมการ ผู้อำนวยการสำนักทะเบียนและการรับนักศึกษา อาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิภายในมหาวิทยาลัย ไม่น้อยกว่า 2 คน และมีเจ้าหน้าที่สังกัดฝ่ายวิชาการ เป็นเลขานุการ โดยมี คณบดีและหัวหน้าสาขาวิชาของหลักสูตรที่ปรับปรุง หรือหลักสูตรที่ขอเปิด เป็นผู้เข้าร่วมประชุม

กรณีที่ไม่มีหัวหน้าสาขาวิชา ให้ผู้บริหารของวิทยาลัยหรือคณะวิชา ที่รับผิดชอบงานวิชาการ หรืออาจารย์ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบงานวิชาการ เป็นผู้เข้าร่วมประชุม

ภาระหน้าที่ของคณะกรรมการ ได้แก่

1. กลั่นกรองหลักสูตรที่มีการเสนอขอปรับปรุงและ/หรือการเปิดหลักสูตรให้เป็นไปตามนโยบายมหาวิทยาลัย
2. ตรวจสอบรายละเอียดของหลักสูตร (Program Specification) ให้เป็นไปตามแบบฟอร์มและเกณฑ์มาตรฐาน
3. พิจารณาเห็นชอบความถูกต้องหลักสูตรในเบื้องต้นเพื่อให้มีการดำเนินการในขั้นตอนต่อไป

### 4) คณะกรรมการพัฒนาหลักสูตร

องค์ประกอบของคณะกรรมการ ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิหรือผู้เชี่ยวชาญในสาขานั้น ๆ ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกอย่างน้อย 2 คน โดยมีผู้ทรงคุณวุฒิ 1 คน ทำหน้าที่เป็นประธานคณะกรรมการ อาจารย์ประจำหลักสูตรอย่างน้อย 2 คน ผู้แทนองค์กรวิชาชีพ (ถ้ามี) อย่างน้อย 1 คน ทั้งนี้ ให้มีจำนวนกรรมการทั้งหมดอย่างน้อย 5 คน

ภาระหน้าที่ของคณะกรรมการ ได้แก่

1. พิจารณารายละเอียดของหลักสูตร (Program Specification) ที่ปรับปรุงหรือหลักสูตรใหม่ ให้มีความทันสมัย มีคุณภาพตามเกณฑ์มาตรฐานหลักสูตร และตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษา แห่งชาติ
2. เสนอแนะวิธีการสอน กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อ หรืออื่นใดที่จะเสริมให้หลักสูตร มีความเข้มแข็ง
3. เสนอหรือกำหนดวิธีการวัดผล การประเมินผลการเรียนการสอนในหลักสูตร
4. ให้การเห็นชอบหลักสูตรที่มีการเสนอขอปรับปรุง หรือหลักสูตรใหม่ ก่อนนำเสนอ คณะกรรมการวิชาการ หรือคณะกรรมการบัณฑิตศึกษา

#### 5) คณะกรรมการกำกับมาตรฐานวิชาการ ประจำหลักสูตร / หมวดวิชาศึกษาทั่วไป

##### 5.1) กรณีของวิทยาลัยและคณะวิชา

องค์ประกอบของคณะกรรมการ ประกอบด้วย คณบดีเป็นประธานคณะกรรมการ ผู้ทรงคุณวุฒิ ภายนอกอย่างน้อย 1 คน ผู้แทนฝ่ายวิชาการ หัวหน้าสาขาวิชา และอาจารย์อาวุโสในสาขาวิชา 1 คน เป็นกรรมการ ทั้งนี้ ให้มีอาจารย์ในสาขาวิชาอีก 1 คน ทำหน้าที่เป็นเลขานุการ

กรณีที่ไม่มีหัวหน้าสาขาวิชา ให้ผู้บริหารของวิทยาลัยหรือคณะวิชา ที่รับผิดชอบงานวิชาการ หรืออาจารย์ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบงานวิชาการ เป็นกรรมการ

##### 5.2) กรณีของหมวดวิชาศึกษาทั่วไป

องค์ประกอบของคณะกรรมการ ประกอบด้วย ผู้อำนวยการสำนักศึกษาทั่วไป หรือผู้บริหาร ฝ่ายวิชาการที่ได้รับมอบหมาย เป็นประธานคณะกรรมการ ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอกอย่างน้อย 1 คน ผู้แทนฝ่าย วิชาการ ประธานรายวิชาต่าง ๆ ในหมวดวิชาศึกษาทั่วไป เป็นกรรมการ และผู้ที่ได้รับมอบหมายอีก 1 คน ทำหน้าที่เป็นกรรมการและเลขานุการ

ภาระหน้าที่ของคณะกรรมการ ได้แก่

1. พิจารณาให้ข้อเสนอแนะ และอนุมัติรายละเอียดรายวิชา (Course Specification) และ รายละเอียดประสบการณ์ภาคสนามหรือฝึกงาน (Field Experience Specification)
2. อนุมัติการออกข้อสอบไล่แต่ละภาคการศึกษาของรายวิชาในหมวดวิชาเฉพาะในสาขาวิชานั้น และรายวิชาที่สอนให้กับสาขาวิชาอื่น ให้ได้ตามวัตถุประสงค์ ครอบคลุมเนื้อหา และเป็นไปตามมาตรฐานหลักสูตร
3. ตรวจสอบและอนุมัติรายงานผลสอบ
4. ให้คำแนะนำอื่นใดอันจะทำให้ยกระดับมาตรฐานวิชาการของหลักสูตร
5. ดำเนินการตามที่คณะกรรมการวิชาการ/คณะกรรมการบัณฑิตศึกษา มอบหมาย

#### 6) คณะกรรมการวิชาการ/คณะกรรมการบัณฑิตศึกษา

เป็นคณะกรรมการบริหารวิชาการระดับมหาวิทยาลัยที่กำหนดนโยบาย เป้าหมายด้านวิชาการ ของมหาวิทยาลัย และแนวปฏิบัติในการดำเนินงานหลักสูตร กำกับดูแลการบริหารงานหลักสูตร และการจัด การเรียนการสอนให้เป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานหลักสูตรของมหาวิทยาลัย กลั่นกรองการเปิด การปรับปรุง การปิดหลักสูตร ก่อนเสนอคณะกรรมการวิชาการสภามหาวิทยาลัยพัยัพ แบ่งออกเป็น 2 ระดับ ได้แก่ ระดับปริญญาตรีและระดับบัณฑิตศึกษา ดังนี้

#### 6.1) คณะกรรมการวิชาการ

องค์ประกอบของคณะกรรมการ ประกอบด้วย รองอธิการบดีฝ่ายวิชาการเป็นประธาน คณะกรรมการ ผู้บริหารฝ่ายวิชาการ คณบดีทุกวิทยาลัย/คณะวิชา ผู้อำนวยการสังกัดฝ่ายวิชาการเป็นกรรมการ หัวหน้าสำนักงานวิชาการเป็นเลขานุการ และเจ้าหน้าที่สำนักงานวิชาการเป็นผู้ช่วยเลขานุการ

ภาระหน้าที่ของคณะกรรมการ ดูแลรับผิดชอบในการบริหารการศึกษาระดับปริญญาตรี ดังนี้

1. วางแผนดำเนินงานด้านวิชาการให้สอดคล้องกับแผนพัฒนามหาวิทยาลัย
2. กำกับ ติดตาม และประสานงานกับวิทยาลัย/คณะวิชา/ภาควิชา/สาขาวิชา และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้เป็นไปตามนโยบายด้านวิชาการของมหาวิทยาลัย
3. พิจารณาให้ความเห็นชอบ หรือลงมติเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการศึกษา เช่น เกณฑ์การคัดเลือกนักศึกษาเข้าศึกษา และการจัดการศึกษา เป็นต้น
4. กลั่นกรองการพัฒนาหลักสูตร การปรับปรุงหลักสูตร การเปิดดำเนินการหลักสูตรใหม่ การปิดหลักสูตร การเทียบเคียงรายวิชา การขอรับรองมาตรฐานการศึกษา การจัดทำและการปรับปรุงระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการศึกษา การพัฒนาอาจารย์ และความร่วมมือเกี่ยวกับการจัดการศึกษากับสถาบันอื่น ๆ
5. ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากมหาวิทยาลัย

#### 6.2) คณะกรรมการบัณฑิตศึกษา

องค์ประกอบของคณะกรรมการ ประกอบด้วย รองอธิการบดีฝ่ายวิชาการเป็นประธาน คณะกรรมการ ผู้บริหารฝ่ายวิชาการ คณบดีของวิทยาลัย/คณะวิชาที่มีการจัดการเรียนการสอนระดับบัณฑิตศึกษา หัวหน้าสาขาวิชาหลักสูตรระดับบัณฑิตศึกษา ผู้อำนวยการสังกัดฝ่ายวิชาการ เป็นกรรมการ หัวหน้าสำนักงานวิชาการเป็นเลขานุการ และเจ้าหน้าที่สำนักงานวิชาการเป็นผู้ช่วยเลขานุการ

กรณีที่ไม่มีหัวหน้าสาขาวิชาหลักสูตรระดับบัณฑิตศึกษา ให้ผู้บริหารของวิทยาลัยหรือคณะวิชาที่รับผิดชอบงานวิชาการ หรืออาจารย์ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบงานวิชาการ เป็นกรรมการ

ภาระหน้าที่ของคณะกรรมการ เป็นไปเช่นเดียวกับคณะกรรมการวิชาการ แต่ดูแลรับผิดชอบเฉพาะการบริหารการศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา

#### 7) คณะกรรมการวิชาการสภามหาวิทยาลัยพายัพ

องค์ประกอบของคณะกรรมการ ประกอบด้วย กรรมการสภามหาวิทยาลัย ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 คน โดยกำหนดให้ 1 คน เป็นประธานคณะกรรมการ ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอก ในกลุ่มวิชาของหลักสูตรที่มหาวิทยาลัยเปิดสอน อีกไม่น้อยกว่า 2 คน รองอธิการบดีฝ่ายวิชาการ เป็นกรรมการ และมีผู้บริหารฝ่ายวิชาการเป็นเลขานุการคณะกรรมการ

ภาระหน้าที่ของคณะกรรมการ คือ การเป็นตัวแทนของคณะกรรมการสภามหาวิทยาลัย ในการกำกับดูแล  
ด้านวิชาการของมหาวิทยาลัยตามความรับผิดชอบของสภามหาวิทยาลัย ในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. พิจารณาหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการจัดทำหลักสูตร
2. พิจารณาหลักสูตรที่เสนอเปิดดำเนินการใหม่
3. พิจารณาหลักสูตรที่เสนอปรับปรุง
4. พิจารณาหลักสูตรที่เสนอปิดดำเนินการ
5. พิจารณาเกี่ยวกับการขอรับรองมาตรฐานการศึกษาหลักสูตร
6. พิจารณาเรื่องอื่นใดที่เกี่ยวกับด้านวิชาการตามที่สภามหาวิทยาลัยพยายัพมอบหมาย

-----

ภาคผนวก จ

**ระเบียบมหาวิทยาลัยพายัพ**  
**ว่าด้วยกระบวนการพิจารณาความประพฤติและวินัยนักศึกษาเกี่ยวกับการสอบ**  
**พ.ศ. 2547**  
 \*\*\*\*\*

เพื่อให้กระบวนการพิจารณาความประพฤติและวินัยนักศึกษาเกี่ยวกับการสอบมีความเหมาะสมและเป็นธรรม

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 34 (2) แห่งพระราชบัญญัติสถาบันอุดมศึกษาเอกชน พ.ศ. 2546 สภามหาวิทยาลัยพายัพในคราวประชุมสมัยสามัญ ครั้งที่ 2/2547 เมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2547 จึงวางระเบียบไว้ดังต่อไปนี้

- ข้อ 1 ระเบียบนี้เรียกว่า “ระเบียบมหาวิทยาลัยพายัพว่าด้วยกระบวนการพิจารณาความประพฤติและวินัยนักศึกษาเกี่ยวกับการสอบ พ.ศ. 2547”
- ข้อ 2 ระเบียบนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศใช้เป็นต้นไป
- ข้อ 3 ให้ยกเลิกบรรดา ระเบียบ หลักเกณฑ์ คำสั่ง แนวปฏิบัติ หรือมติ ซึ่งขัดหรือแย้งกับระเบียบนี้ หรือที่ระเบียบนี้กำหนดไว้แล้ว และให้ใช้ระเบียบนี้แทน
- ข้อ 4 ในระเบียบนี้
  - “มหาวิทยาลัย” หมายถึง มหาวิทยาลัยพายัพ
  - “อธิการบดี” หมายถึง อธิการบดีมหาวิทยาลัยพายัพ
  - “รองอธิการบดี” หมายถึง รองอธิการบดีมหาวิทยาลัยพายัพ
  - “นักศึกษา” หมายถึง นักศึกษามหาวิทยาลัยพายัพ
  - “ผู้คุมสอบ” หมายถึง บุคคลหรือคณะบุคคลที่มหาวิทยาลัยมอบหมาย และ/หรือ กำหนดให้เป็นผู้คุมสอบและ/หรือ มีหน้าที่ควบคุมการสอบตามหลักเกณฑ์ และวิธีการที่มหาวิทยาลัยกำหนด
  - “คณะกรรมการพิจารณาวินัยชั้น” หมายถึง คณะบุคคลซึ่งแต่งตั้งขึ้นตามระเบียบนี้
  - “คณะกรรมการพิจารณาอุทธรณ์” หมายถึง คณะบุคคลซึ่งแต่งตั้งขึ้นตามระเบียบนี้
  - “คณาจารย์” หมายถึง คณาจารย์ประจำของมหาวิทยาลัยพายัพ
  - “การสอบ” หมายถึง การสอบกลางภาคการศึกษา การสอบไล่ประจำภาคการศึกษาหรือการสอบขึ้นใดที่มหาวิทยาลัยจัดขึ้นเพื่อวัดผลการศึกษา เว้นแต่การสอบย่อยที่คณาจารย์จัดสอบขึ้นเอง

## **หมวดที่ 1**

### **ผู้คุมสอบและคณะกรรมการพิจารณาวินิจฉัย**

- ข้อ 5 ให้ผู้คุมสอบตามระเบียบนี้มีหน้าที่ตรวจตรา จับ ยึด หรือดำเนินการตามความจำเป็น และสมควรด้วยประการใดๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งเครื่องมือ อุปกรณ์ เอกสาร หรือสิ่งอื่นใด ที่เกี่ยวข้องหรือมีเหตุอันควรเชื่อได้ว่าเกี่ยวข้องกับเหตุอันทำการทุจริตในการสอบ ตาม ข้อ 7 แล้วบันทึกไว้เป็นหลักฐานทันที โดยมีผู้คุมสอบไม่น้อยกว่าสองคน ลงชื่อรับรอง ภายหลังจากนั้นให้รายงานการกระทำความผิดตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และขั้นตอนที่ มหาวิทยาลัยกำหนด
- ข้อ 6 เมื่อมีนักศึกษาถูกกล่าวหาว่ากระทำการทุจริตในการสอบ ให้มหาวิทยาลัยมีคำสั่ง แต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาวินิจฉัยชั้นชุดหนึ่งภายในเจ็ดวัน ประกอบด้วยคณาจารย์ จำนวนห้าคน โดยมีประธานกรรมการคนหนึ่ง และอีกคนหนึ่งเป็นกรรมการและ เลขานุการ เพื่อดำเนินกระบวนการสอบสวนหาข้อเท็จจริง ตลอดจนพิจารณาความผิด และโทษ ตามระเบียบนี้แก่นักศึกษาที่ถูกกล่าวหาว่ากระทำการทุจริตในการสอบ ทั้งนี้ ให้การดำเนินกระบวนการสอบสวนดังกล่าว มีขึ้นภายหลังจากการสอบทุกรายวิชาของ นักศึกษาที่ถูกกล่าวหาแล้วเสร็จสิ้นลงแล้ว

## **หมวดที่ 2**

### **การพิจารณาความผิดและโทษ**

- ข้อ 7 การกระทำการทุจริตในการสอบ หมายความว่า การกระทำใด ๆ เพื่อให้ได้มาหรือได้ใช้ ซึ่งข้อมูลสำหรับการตอบคำถามโดยวิธีการอันมิชอบด้วยระเบียบ กฎเกณฑ์ และวิธีการ ตอบข้อสอบโดยสุจริตตามปกติวิสัย (ในระหว่างเวลาที่ใช้ในการสอบ) เช่น การถาม การลอกดูผู้อื่น การจดบันทึกข้อความ การรับส่งข้อความหรือเอกสารระหว่างผู้เข้าสอบ ด้วยกันหรือผู้อื่น ไม่ว่าโดยวิธีการใดๆ หรืออาศัยเครื่องมืออุปกรณ์ใดๆ ตลอดจนการนำ เอกสาร เครื่องมืออุปกรณ์เทคโนโลยีหรือเครื่องมืออุปกรณ์พิเศษใดๆ เข้าห้องสอบ ทั้งนี้ โดยมีพฤติการณ์อันเชื่อได้ว่าได้รับหรือได้ใช้ประโยชน์ หรือเพื่อจะได้รับหรือได้ใช้ ประโยชน์จากการนั้น กับให้หมายรวมถึงการเข้าสอบแทนกัน การทำหรือส่งสัญญาณ ใดๆ โดยวิธีการใดๆ ซึ่งส่อไปในทางทุจริต รวมถึงการกระทำที่เข้าลักษณะการเตรียม การทุจริตด้วย

การกระทำการทุจริตในการสอบเป็นความผิดและมีโทษตามระเบียบนี้

- ข้อ 8 เมื่อปรากฏเป็นที่ประจักษ์ว่ามีการทุจริตในการสอบแล้ว ให้คณะกรรมการตามข้อ 6 พิจารณาวินิจฉัยความผิดแก่ผู้กระทำการทุจริตในการสอบ ผู้ร่วมกระทำการทุจริตในการสอบ และผู้สนับสนุนการกระทำการทุจริตในการสอบนั้น แล้วเสนอให้มหาวิทยาลัยวินิจฉัยลงโทษตามระดับโทษอย่างใดอย่างหนึ่ง ดังต่อไปนี้
- 8.1 ให้ได้รับอักษรระดับคะแนน F สำหรับรายวิชาที่ทุจริตนั้น
  - 8.2 ให้ได้รับอักษรระดับคะแนน F สำหรับรายวิชาที่ทุจริตนั้น และได้อักษร W ในรายวิชาอื่นที่ได้ลงทะเบียนเรียนไว้ในภาคการศึกษานั้นทุกรายวิชา
  - 8.3 ให้ได้รับอักษรระดับคะแนน F สำหรับรายวิชาที่ทุจริตนั้น และพักการเรียนหนึ่งภาคการศึกษา
  - 8.4 ให้ได้รับอักษรระดับคะแนน F สำหรับรายวิชาที่ทุจริตนั้น และได้อักษร W ในรายวิชาอื่นที่ได้ลงทะเบียนเรียนไว้ในภาคการศึกษานั้นทุกรายวิชา และพักการเรียนหนึ่งภาคการศึกษา
  - 8.5 ให้ได้รับอักษรระดับคะแนน F ในทุกรายวิชาที่ลงทะเบียนเรียนในภาคการศึกษานั้น
  - 8.6 ให้ได้รับอักษรระดับคะแนน F ในทุกรายวิชาที่ลงทะเบียนเรียนในภาคการศึกษานั้น และพักการเรียนหนึ่งภาคการศึกษา
  - 8.7 ให้พ้นสภาพนักศึกษา
- ข้อ 9 ในกรณีสอบแทนกัน ให้ผู้สอบแทนและผู้ถูกสอบแทนพ้นสภาพนักศึกษา ถ้าผู้สอบแทนเป็นบุคคลภายนอกให้ดำเนินคดีความตามกฎหมายจนถึงที่สุด
- ข้อ 10 การได้รับการลงโทษด้วยการพักการเรียนหนึ่งภาคการศึกษา ตามข้อ 8.3, 8.4 และ 8.6 หมายความว่า ให้เริ่มพักการเรียนตั้งแต่ภาคการศึกษาถัดไปตามที่หลักสูตรของคณะวิชานักศึกษานั้นสังกัดบังคับไว้ให้ต้องเรียน
- กรณีที่นักศึกษาได้กระทำความผิดในภาคการศึกษาที่สอง นักศึกษาหลักสูตรปริญญาตรีภาคปกติจะไม่มีสิทธิลงทะเบียนเรียนในภาคการศึกษาดูเรียนของปีการศึกษานั้น และให้ได้รับโทษพักการเรียนตั้งแต่ภาคการศึกษาที่หนึ่งของปีการศึกษานั้นถัดไป สำหรับนักศึกษาหลักสูตรปริญญาตรีภาคพิเศษและหลักสูตรปริญญาตรีต่อเนื่อง ให้ได้รับโทษพักการเรียนตั้งแต่ภาคการศึกษาดูเรียนของปีการศึกษานั้น
- ข้อ 11 การลงโทษผู้กระทำความผิดตามระเบียบนี้ในระดับโทษใด ให้พิจารณาจากลักษณะของการกระทำ เจตนา ร่องรอยหลักฐานบุคคลพยาน วัตถุพยาน รวมทั้งพฤติการณ์แวดล้อมเป็นสำคัญ

- ข้อ 12 ให้คณะกรรมการพิจารณาวินิจฉัย รายงานผลการสอบสวน ตลอดจนเสนอความผิดและโทษต่ออธิการบดีภายในเจ็ดวัน นับตั้งแต่การดำเนินกระบวนการสอบสวนและการพิจารณาความผิดและโทษเป็นที่สิ้นสุด
- ข้อ 13 เมื่ออธิการบดีได้รับรายงานตามข้อ 12 แล้ว ให้มีคำสั่งลงโทษผู้กระทำความผิดตามระเบียบนี้ภายในสิบห้าวันนับตั้งแต่ได้รับรายงานนั้น โดยให้แจ้งให้ผู้กระทำความผิดและผู้ปกครองทราบถึงความผิดและโทษดังกล่าวด้วย

### หมวดที่ 3

#### คณะกรรมการพิจารณาอุทธรณ์และการพิจารณาอุทธรณ์

- ข้อ 14 หากนักศึกษาผู้กระทำการทุจริตเห็นว่าการวินิจฉัยความผิดและโทษที่ได้รับไม่เป็นธรรม ให้ยื่นหนังสืออุทธรณ์ความผิดและโทษดังกล่าวต่ออธิการบดีได้โดยตรง หรือยื่นหนังสืออุทธรณ์ทางไปรษณีย์ลงทะเบียน โดยถือวันที่ประทับรับต้นทางเป็นสำคัญ ภายในสิบห้าวัน นับแต่ทราบความตามข้อ 13 แล้ว
- ข้อ 15 ให้อธิการบดีแต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาอุทธรณ์ ซึ่งประกอบด้วย รองอธิการบดีคนหนึ่งเป็นประธาน คณาจารย์จำนวนสี่คนเป็นกรรมการ ซึ่งอย่างน้อยหนึ่งคนต้องเป็นผู้สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโท และอย่างน้อยอีกหนึ่งคนต้องเป็นผู้มีประสบการณ์ในการบริหารการศึกษา โดยมีกรรมการคนหนึ่งเป็นกรรมการและเลขานุการ ทั้งนี้ บุคคลในคณะกรรมการพิจารณาอุทธรณ์ต้องไม่เป็นบุคคลในคณะกรรมการพิจารณาวินิจฉัย
- อนึ่ง คณะกรรมการพิจารณาอุทธรณ์มีอายุไม่เกินกว่าสองปีนับแต่ได้รับการแต่งตั้ง
- ข้อ 16 คณะกรรมการพิจารณาอุทธรณ์มีอำนาจในการพิจารณาความผิดและโทษ ให้เป็นอื่นจากที่คณะกรรมการพิจารณาวินิจฉัยได้พิจารณาไว้ได้ ทั้งนี้โดยมติเสียงข้างมาก
- ข้อ 17 ให้คณะกรรมการพิจารณาอุทธรณ์ พิจารณาอุทธรณ์โดยอาศัยเอกสารหลักฐานและรายงานผลการสอบสวนของคณะกรรมการพิจารณาวินิจฉัยเป็นหลัก และให้มีอำนาจสั่งการให้คณะกรรมการพิจารณาวินิจฉัย สอบข้อเท็จจริงหรือแสวงหาหลักฐานเพิ่มเติมได้ อนึ่ง ในกรณีที่มีความจำเป็นให้คณะกรรมการอุทธรณ์มีอำนาจเรียกบุคคลพยานและวัตถุพยานอื่น เพื่อประโยชน์แห่งความยุติธรรมได้ด้วย
- ข้อ 18 ให้คณะกรรมการพิจารณาอุทธรณ์ พิจารณาอุทธรณ์ให้เสร็จสิ้นภายในสามสิบวัน นับตั้งแต่ได้รับหนังสืออุทธรณ์ ในกรณีที่ไมอาจพิจารณาให้เสร็จสิ้นในระยะเวลาดังกล่าวได้ ให้ขออนุมัติขยายระยะเวลาได้อีกครั้งละไม่เกินกว่าสามสิบวัน แต่ไม่เกินสองครั้ง

- ข้อ 19 ให้คณะกรรมการพิจารณาอุทธรณ์เสนอผลการพิจารณาต่ออธิการบดี ภายในเจ็ดวัน นับแต่การพิจารณาอุทธรณ์เป็นที่สิ้นสุด
- ข้อ 20 เมื่ออธิการบดีได้รับรายงานผลการพิจารณา ตามข้อ 20 แล้ว ให้มีคำสั่งภายในสิบห้าวัน นับตั้งแต่ได้รับรายงานนั้น โดยให้แจ้งให้ผู้อุทธรณ์และผู้ปกครองทราบผลการพิจารณาอุทธรณ์ดังกล่าวด้วย

#### หมวดที่ 4

#### การดำเนินกระบวนการพิจารณาใหม่

- ข้อ 21 กรณีที่ปรากฏข้อเท็จจริงเป็นที่ยุติว่าการดำเนินกระบวนการพิจารณาความผิดและโทษใดไม่เป็นไปตามระเบียบนี้ในขั้นตอนใดๆ และเป็นผลให้เกิดความไม่เป็นธรรม ให้อธิการบดีมีคำสั่งให้การดำเนินกระบวนการพิจารณาความผิดและโทษดังกล่าวนั้น ตกไปในขั้นตอนนั้นหรือทั้งหมด และให้อธิการบดีสั่งการให้มีการดำเนินกระบวนการพิจารณาใหม่ในขั้นตอนนั้นหรือทั้งหมดได้
- ข้อ 22 การดำเนินกระบวนการพิจารณาใหม่ไม่กระทบถึงการกระทำหน้าที่ของบุคคลหรือ คณะบุคคลในกระบวนการพิจารณาเดิม และให้บุคคลและคณะบุคคลในกระบวนการพิจารณาใหม่ ไม่เป็นบุคคลและคณะบุคคลในกระบวนการพิจารณาเดิม อนึ่ง รายงานผลการดำเนินกระบวนการพิจารณาใหม่ให้เสนอต่ออธิการบดี เพื่อวินิจฉัยและถือเป็นที่สิ้นสุด
- ข้อ 23 ให้อธิการบดีเป็นผู้รักษาการให้เป็นไปตามระเบียบนี้ และให้มีอำนาจใช้ ติความ และ วินิจฉัยปัญหาอันเกี่ยวกับการปฏิบัติตามระเบียบนี้ และถือเป็นที่สิ้นสุด
- ทั้งนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 8 เดือนพฤษภาคม พ.ศ.2547



ภาคผนวก ฉ

รายชื่อฐานข้อมูล รายชื่อหนังสือ วารสาร หนังสือพิมพ์ และโสตทัศนวัสดุของห้องสมุดกลางมีให้บริการ

1.1. รายชื่อฐานข้อมูลรายชื่อหนังสือ วารสาร หนังสือพิมพ์ โสตทัศนวัสดุของสำนักหอสมุดมีให้บริการ

| สถิติจำนวนทรัพยากรสารสนเทศ          |                                |        |                                 |        |                                |        |                                       |        |                                       |
|-------------------------------------|--------------------------------|--------|---------------------------------|--------|--------------------------------|--------|---------------------------------------|--------|---------------------------------------|
| ชื่อห้องสมุด                        | จำนวนหนังสือ<br>ปัจจุบัน(เล่ม) |        | จำนวน<br>วารสาร<br>(ชื่อเรื่อง) |        | จำนวนวารสาร<br>เย็บเล่ม (เล่ม) |        | จำนวน<br>หนังสือพิมพ์<br>(ชื่อเรื่อง) |        | จำนวน<br>โสตทัศนวัสดุ<br>(ชื่อเรื่อง) |
|                                     | ไทย                            | อังกฤษ | ไทย                             | อังกฤษ | ไทย                            | อังกฤษ | ไทย                                   | อังกฤษ | CD, DVD                               |
| สำนักหอสมุด<br>มหาวิทยาลัย<br>พายัพ | 197,964                        | 80,118 | 287                             | 132    | 5,137                          | 3,074  | 8                                     | 3      | 1,565                                 |
|                                     |                                |        |                                 |        |                                |        |                                       |        |                                       |
| รวม                                 | 197,964                        | 80,118 | 287                             | 132    | 5,137                          | 3,074  | 8                                     | 3      | 1,565                                 |

ข้อมูล ณ เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2558

1.2 รายชื่อฐานข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ของสำนักหอสมุดมีให้บริการ

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อฐานข้อมูล              | ขอบเขตของเนื้อหา                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1            | Academic Search Complete   | ฐานข้อมูลฉบับเต็มทางวิชาการแบบสหสาขาวิชาที่มีคุณค่าและครอบคลุม โดยมีสิ่งพิมพ์วารสารฉบับเต็มกว่า 7,100 รายการ ซึ่งรวมถึงวารสารที่ผ่านการประเมินโดยผู้ทรงคุณวุฒิมากกว่า 6,100 รายการ นอกจากข้อมูลฉบับเต็มแล้ว ฐานข้อมูลนี้ยังให้บริการดัชนีและสาระสังเขปของวารสารกว่า 11,200 รายการและสิ่งพิมพ์มากกว่า 11,700 รายการซึ่งรวมถึงบทความเฉพาะเรื่อง รายงาน เอกสารการประชุม ฯลฯ ฐานข้อมูลนี้มีเนื้อหาแบบ PDF ที่ย้อนกลับไปได้จนถึงปี ค.ศ. 1887 โดยส่วนใหญ่เป็นชื่อเรื่องฉบับเต็มในรูปแบบเอกสาร PDF (ที่สามารถสืบค้นได้) มีการให้บริการเอกสารอ้างอิงที่สืบค้นได้สำหรับวารสารมากกว่า 1,300 รายการด้วย |
| 2            | CINAHL Plus with Full Text | เป็นแหล่งข้อมูลฉบับเต็มของวารสารการพยาบาล & สหเวชศาสตร์ที่ครอบคลุมเนื้อหา มีฉบับเต็มของวารสารมากกว่า 750 รายการ เป็นเครื่องมือการวิจัยที่น่าเชื่อถือสำหรับงานเขียนด้านการพยาบาลและสหเวชศาสตร์ทุกสาขา                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อฐานข้อมูล                                    | ขอบเขตของเนื้อหา                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3            | <u>Computers &amp; Applied Sciences Complete</u> | ครอบคลุมขอบเขตการวิจัยและการพัฒนาในสาขาวิทยาการคอมพิวเตอร์และวิทยาศาสตร์ประยุกต์ CASC มีการจัดดัชนีและสาระสังเขปของวารสารเชิงวิชาการ สิ่งพิมพ์โดยมีอาชีพและแหล่งอ้างอิงอื่นๆ จากรายการทรัพยากรที่หลากหลายมากกว่า 2,000 รายการ นอกจากนี้ ยังให้บริการข้อมูลฉบับเต็มของวารสารมากกว่า 950 ฉบับ                                                                                                                                      |
| 4            | <u>Education Research Complete</u>               | เป็นแหล่งทรัพยากรออนไลน์ที่น่าเชื่อถือสำหรับงานวิจัยด้านการศึกษา โดยครอบคลุมหัวข้อเกี่ยวกับการศึกษาในทุกระดับตั้งแต่ปฐมวัยไปจนถึงการศึกษาระดับอุดมศึกษา และความชำนาญพิเศษทางการศึกษาทั้งหมด เช่น การศึกษาแบบพหุภาษา สุขศึกษา และการทดสอบ <i>Education Research Complete</i> ให้บริการดัชนีและสาระสังเขปของวารสารกว่า 2,100 รายการ ตลอดจนวารสารฉบับเต็มกว่า 1,200 รายการ และรวมไปถึงหนังสือและบทความเฉพาะเรื่องมากกว่า 500 รายการ |
| 5            | ScienceDirect                                    | ฐานข้อมูลบรรณานุกรมและเอกสารฉบับเต็ม (Full-text) จากวารสารของสำนักพิมพ์ในเครือ Elsevier ประกอบด้วยวารสารด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี วิทยาศาสตร์การแพทย์ มนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์ สามารถดูข้อมูลย้อนหลังตั้งแต่ปี ค.ศ.1995 – ปัจจุบัน โดยสำนักหอสมุดมหาวิทยาลัยพายัพ บอกรับเฉพาะวารสารในกลุ่มวิชา Health Science                                                                                                                  |
| 6            | <u>Business Source Complete</u>                  | ฐานข้อมูลธุรกิจเชิงวิชาการที่เชื่อถือได้ ซึ่งให้สารสนเทศด้านบรรณานุกรมและข้อมูลฉบับเต็มที่สมบูรณ์แบบ และมีการรวมดัชนีและสาระสังเขปของวารสารวิชาการเชิงธุรกิจที่สำคัญที่สุดตั้งแต่ปีค.ศ. 1886 นอกจากนี้ ยังมีข้อมูลอ้างอิงที่สามารถสืบค้นได้จากวารสารกว่า 1,300 ฉบับ                                                                                                                                                              |
| 7            | Communication & Mass Media Complete              | ฐานข้อมูลวิชาการด้านนิเทศศาสตร์และสื่อสารมวลชน ให้สารสนเทศข้อมูลฉบับเต็มที่สมบูรณ์แบบ และมีการรวมดัชนีและสาระสังเขปวารสารด้านด้านนิเทศศาสตร์และสื่อสารมวลชนกว่า 570 รายการ                                                                                                                                                                                                                                                       |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อฐานข้อมูล          | ขอบเขตของเนื้อหา                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8            | MEDLINE Complete       | เป็นแหล่งวารสารทางการแพทย์ฉบับเต็มที่สุดที่ครอบคลุมที่สุดในโลก โดยให้บริการวารสารฉบับเต็มมากกว่า 1,450 ฉบับซึ่งจัดทำดัชนีไว้ใน MEDLINE ในจำนวนนี้เป็นวารสารฉบับเต็มตั้งแต่ต้นจนจบมากกว่า 1,430 รายการซึ่งจัดทำดัชนีไว้ใน MEDLINE และเป็นวารสารที่ไม่ใช่ฉบับเต็มอีก 553 ฉบับในรูปแบบใดๆ จาก Academic Search Health Source หรือ Biomedical Reference Collection                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 9            | Hospitality & Tourism  | ฐานข้อมูลที่ครอบคลุมวารสารวิชาการ และข่าวที่เกี่ยวข้องในสาขาการจัดการและการโรงแรม ซึ่งมีทรัพยากรมากมายถึง 828,000 รายการ ย้อนกลับไปได้จนถึงปี ค.ศ. 1965 มีเอกสารฉบับเต็มจากสำนักพิมพ์กว่า 490 แห่ง ที่มีทั้งวารสาร รายงานจากบริษัทจากประเทศต่างๆ และหนังสือ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 10           | Regional Business News | ฐานข้อมูลนี้ให้บริการสารสนเทศฉบับเต็มที่สุดที่ครอบคลุมสิ่งพิมพ์ธุรกิจประจำภูมิภาค Regional Business News กว่า 80 ชื่อที่ตีพิมพ์ในสหรัฐอเมริกา                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 11           | PubMed                 | เป็นฐานข้อมูลที่ให้บริการสืบค้นได้ฟรี พัฒนาขึ้นโดย the National Center for Biotechnology Information (NCBI), ที่ the U.S. National Library of Medicine (NLM) ภายใต้ the National Institutes of Health (NIH). ที่ให้ข้อมูลทางบรรณานุกรม บทคัดย่อและเอกสารตัวเต็มของบทความในวารสารจากทั่วโลก มากกว่า 22 ล้านบทความ มีเนื้อหาครอบคลุมทางด้าน แพทย์ พยาบาล ทันตแพทย์ สัตวแพทย์ ระบบการดูแลสุขภาพ และวิทยาศาสตร์การแพทย์ ที่รวมข้อมูลจากฐานข้อมูล Medline (ทางการแพทย์โดยเฉพาะ) และ บทความทางด้าน วิทยาศาสตร์สิ่งมีชีวิตที่นอกเหนือจาก Medline นอกจากนี้ ยังให้บริการ website และ link ไปยังแหล่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องอื่นๆด้วย |
| 12           | Matichonelibrary       | ฐานข้อมูลข่าว บทสัมภาษณ์ บทความ บทวิเคราะห์-วิจารณ์ รายงาน หรือข้อเขียนอื่นๆ เกี่ยวข้องกับองค์กร ภาครัฐ และเอกชน รวมทั้งบุคคลสำคัญที่ เกี่ยวข้องกับธุรกิจทุกประเภทจากหนังสือพิมพ์ จากหนังสือพิมพ์รายวัน และ รายสัปดาห์กว่า 20 ชื่อเรื่อง                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 13           | Questia                | ฐานข้อมูลหนังสือและวารสารฉบับเต็ม ซึ่งรวบรวมข้อมูลหลากหลายในสหสาขาวิชา เช่นศิลปกรรม ดนตรี พยาบาล                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

| ลำดับ<br>ที่ | ชื่อฐานข้อมูล                                          | ขอบเขตของเนื้อหา                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 14           | Everynote.com                                          | ฐานข้อมูลทางด้านดนตรีตะวันตก ที่เสนอข้อมูลในรูปของ Port สำหรับนักดนตรี วง Orchestra                                                                                                                                                                       |
| 15           | Thai Farmers Research Center                           | เป็นฐานข้อมูลให้บริการที่รวบรวมรายงานวิเคราะห์วิจัย ทั้งในภาคเศรษฐกิจระดับจุลภาค มหภาค ภาคการเงิน และภาคเศรษฐกิจต่างประเทศ โดยเน้นกระแสของข่าวสาร ในขณะนั้น นอกจากนี้ ยังประกอบด้วยดัชนีเศรษฐกิจ รายงานภาวะตลาดเงินและตลาดทุน ตลอดจนภาวะเงินตราต่างประเทศ |
| 16           | ThaiLIS Digital Collection                             | TDC หรือ ThaiLIS Digital Collection ให้บริการสืบค้นฐานข้อมูลเอกสารฉบับเต็ม วิทยานิพนธ์ รายงานการวิจัยของอาจารย์ นักศึกษา โดยรวบรวมจากสถาบันอุดมศึกษาต่าง ๆ ทั่วประเทศ                                                                                     |
| 17           | Journal Link                                           | เป็นฐานข้อมูลชี้แหล่งวารสารในประเทศไทย ผู้ใช้สามารถเข้าถึงแหล่งจัดเก็บวารสาร ทั้งวารสารภาษาไทย และวารสารภาษาต่างประเทศ อย่างสะดวก ทันสมัย และรวดเร็ว                                                                                                      |
| 18           | ฐานข้อมูลระบบสืบค้นคำพิพากษา<br>และคำสั่งคำร้องศาลฎีกา | จัดทำโดย ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ศาลฎีกา สำหรับสืบค้นคำพิพากษา คำสั่งร้อง คดีความ สามารถค้นหาได้จากชื่อคดีความ หมายเลขคำพิพากษา ช่วงเวลา โดยค้นได้ทั้งฉบับย่อและฉบับเต็ม                                                                      |
| 19           | ฐานข้อมูลราชกิจจานุเบกษา                               | ฐานข้อมูลสำหรับค้นหาประกาศราชกิจจานุเบกษา เกี่ยวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ข้อบังคับ ประกาศของกระทรวง ทบวง กรม รวมถึงประกาศพระราชทางเครื่องราชอิสริยาภรณ์ ยศ และการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน บริษัท เป็นต้น                                                         |

ภาคผนวก ช

คำสั่งมหาวิทยาลัยพายัพ ที่ 369/2558  
เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการพัฒนาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด

คำสั่งมหาวิทยาลัยพายัพ  
ที่ 369/2558  
เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการพัฒนาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด

เพื่อให้การดำเนินการปรับปรุงหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด  
เพื่อใช้ในปการศึกษา 2560 ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ตลอดจน  
สอดคล้องกับประกาศกระทรวงศึกษาธิการ เรื่อง "กรอบมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษาแห่งชาติ  
พ.ศ. 2552" จึงแต่งตั้งให้บุคคลดังมีรายชื่อต่อไปนี้เป็น คณะกรรมการพัฒนาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต  
สาขาวิชาการตลาด คือ

- |                                  |                     |
|----------------------------------|---------------------|
| 1. รองศาสตราจารย์กิตติ สิริพัลลภ | ประธานกรรมการ       |
| 2. อาจารย์ ดร. พันธ์ชนะ บุญชู    | กรรมการ             |
| 3. อาจารย์ ดร. ศรีสุดา แซ่ลี     | กรรมการ             |
| 4. อาจารย์อัครชัย สุพรรณบรรจง    | กรรมการ             |
| 5. อาจารย์คมกฤต วงศ์นาง          | กรรมการ             |
| 6. อาจารย์หทัยรัตน์ บุญมี        | กรรมการและเลขานุการ |

ทั้งนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ 22 กันยายน 2558



สำนักงานอธิการบดี  
สว/พก/ทธ/อน/ศก

ภาคผนวก ซ

**รายงานการประชุมคณะกรรมการพัฒนาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต**

**สาขาวิชาการตลาด**

**ครั้งที่ 1/2559**

**วันพุธ ที่ 25 พฤษภาคม 2559 เวลา 9.00 – 12.00 น.**

**ณ ห้อง TR 115**

**รายนามคณะกรรมการผู้เข้าประชุม**

|                                  |                     |
|----------------------------------|---------------------|
| 1. รองศาสตราจารย์กิตติ สิริพัลลภ | ประธานกรรมการ       |
| 2. อ.ดร.พัฒนัธนะ บุญชู           | กรรมการ             |
| 3. อ.ดร.ศรีสุตา แซ่ลี            | กรรมการ             |
| 4. อาจารย์ฉัตรชัย สุพรรณบรรจง    | กรรมการ             |
| 5. อาจารย์คมกฤต วงศ์นาง          | กรรมการ             |
| 6. อาจารย์หทัยรัตน์ บุญมี        | กรรมการและเลขานุการ |

เริ่มประชุมเวลา 9.00 น.

**วาระที่ 1 เรื่องแจ้งให้ทราบ**

หัวหน้าสาขาวิชาการตลาดกล่าวต้อนรับประธานกรรมการหลักสูตรพร้อมแนะนำคณะกรรมการพัฒนาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด หลังจากนั้นเข้าสู่การประชุม

**วาระที่ 2 เรื่องพิจารณาและปรึกษาหารือ**

ที่ประชุมร่วมกันพิจารณาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2559 โดยมีข้อเสนอแนะจากคณะกรรมการดังนี้

**รองศาสตราจารย์กิตติ สิริพัลลภ และ อ.ดร.พัฒนัธนะ บุญชู ได้ให้ข้อเสนอแนะในหลักสูตรฯ**

- การออกแบบวิชาเอกบังคับและเอกเลือก : กลุ่มวิชาเอกบังคับและเอกเลือก มีจำนวนรายวิชามากเกินไป
- ข้อเสนอแนะ ในกลุ่มวิชาเอกบังคับ
  - เสนอแนะรายวิชาศิลปะการขาย : ให้เปลี่ยนชื่อเป็นเทคนิคการขายแบบมืออาชีพและเนื้อหาวิชาใหม่นี้ ทฤษฎีและเทคนิคการขายแบบมืออาชีพ การสร้างคุณลักษณะและคุณสมบัติที่ดีของพนักงานขาย ตลอดจนรูปแบบการขายสมัยใหม่
  - เสนอแนะรายวิชาการตลาดอิเล็กทรอนิกส์ : ให้เป็นการตลาดดิจิทัล
  - เสนอแนะรายวิชาการตลาดระหว่างประเทศ : ให้เป็นการตลาดโลก
  - เสนอแนะรายวิชาความคิดสร้างสรรค์และการสื่อสารในวิชาชีพการตลาด : ให้นักศึกษาเรียนในปี 2
  - เสนอแนะให้รวมรายวิชากลยุทธ์การตลาดและการจัดการการตลาดเข้าด้วยกัน พร้อมกันนั้นให้เพิ่มเนื้อหาการกำหนดกลยุทธ์ ส่วนประสมทางการตลาด แนวทางและขั้นตอนเชิงทางการตลาดอย่างสร้างสรรค์

- ข้อเสนอแนะ ในกลุ่มรายวิชาเอกเลือก

- ให้เพิ่ม รายวิชาการตลาดธุรกิจไมซ์ : โดยให้จัดเนื้อหาในรายวิชา ให้สอดคล้องกับสินค้าเอกลักษณ์และอัตลักษณ์ของภาคเหนือ
- เสนอให้รวมเนื้อหา รายวิชาการส่งเสริมการขาย และการตลาดเชิงกิจกรรม ไว้ในรายวิชาการตลาดไมซ์
- เสนอให้ยกเลิก รายวิชาการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ เพราะเป็นเพียงเครื่องมือส่วนหนึ่งของรายวิชาการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ
- เสนอให้ยกเลิก รายวิชาการตลาดเพื่อสังคม โดยนำเอาเนื้อหารายวิชานี้ เข้าไปสอดแทรกในวิชาเอกบังคับ

- เรื่องอื่นๆ

- เสนอให้ กลุ่มวิชาเอกเลือก และเอกบังคับ นำเอาการตลาดดิจิทัล เข้าไปบูรณาการ เช่น รายวิชาเทคนิคการขายแบบมีอาชีพ รายวิชาความคิดสร้างสรรค์และการสื่อสารในวิชาชีพการตลาด และรายวิชาการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ
- เสนอแนะให้ทางสาขาวิชาการตลาดสร้างจุดแข็งของรายวิชาเพื่อให้นักศึกษาที่จะสำเร็จการศึกษาออกไป โดยเน้นการฝึกปฏิบัติ และมีความคิดสร้างสรรค์ พร้อมออกไปเป็นนักการตลาดอย่างมีอาชีพ

เลิกประชุมเวลา 12.00 น.

(อาจารย์หทัยรัตน์ บุญมี)  
กรรมการและเลขานุการ