



ปมก.002

กิจกรรมประจำชุดวิชา 32316
การจัดการการขายและศิลปะการขาย

ภาคการศึกษา 1/2559

สาขาวิชาวิทยาการจัดการ

คำนำ

เนื่องด้วยมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช มุ่งให้นักศึกษาได้มีส่วนร่วมในกระบวนการศึกษาเล่าเรียนครบวงจร ตั้งแต่ก่อนเรียน ระหว่างเรียน และหลังจากเรียนเสร็จสิ้นไปแล้ว โดยจัดระบบการประเมินครบส่วนทั้งการประเมินก่อนเรียน ระหว่างเรียน และประเมินผลสุดท้าย

การประเมินกิจกรรม เป็นส่วนหนึ่งของการวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสุดท้าย จึงให้นักศึกษาทำกิจกรรมภาคปฏิบัติตามที่กำหนดให้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้นักศึกษาสามารถสรุปหรือประมวลเนื้อหาสาระของเอกสารการสอนทั้งชุดวิชาหรือกลุ่มเนื้อหา กลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง แล้วนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้กับกิจกรรมที่กำหนดให้ทำ

การทำกิจกรรมชุดวิชา 32316 การจัดการการขายและศิลปะการขาย นักศึกษาอาจเลือกทำหรือไม่ทำกิจกรรมก็ได้ หากนักศึกษาเลือกทำกิจกรรม นักศึกษาจะต้องศึกษาแผนกิจกรรมและทำกิจกรรมที่กำหนดไว้ให้ครบและส่งกิจกรรมตามกำหนดเวลา

คณะกรรมการบริหารชุดวิชาการจัดการการขายและศิลปะการขาย ขอให้นักศึกษาทุกท่านประสบความสำเร็จในการศึกษาชุดวิชานี้ และสามารถนำความรู้ไปใช้ให้เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติงานหรือการศึกษาวិชาการทางการบัญชีในระดับสูงขึ้นไปได้เป็นอย่างดี

คณะกรรมการบริหารชุดวิชา
การจัดการการขายและศิลปะการขาย

1. การประเมินผล

เกณฑ์การให้คะแนนกิจกรรมจะพิจารณาจากการตอบที่ตรงประเด็นคำถาม การครอบคลุม ประเด็นหลักที่ถาม ความถูกต้องของคำตอบ ความชัดเจนของการนำเสนอ ความละเอียดประณีตของชิ้นงาน

มหาวิทยาลัยไม่บังคับให้นักศึกษาทุกคนต้องทำกิจกรรม นักศึกษาอาจเลือกทำหรือไม่ทำก็ได้ โดยการประเมินปลายภาคสำหรับชุดวิชานี้ แบ่งออกเป็น 2 กรณี

กรณีที่ 1 นักศึกษาทำกิจกรรม มหาวิทยาลัยจะแบ่งคะแนนออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรก จากคะแนนสอบปลายภาคคิดร้อยละ 80 และส่วนที่สองจากคะแนนกิจกรรมคิดร้อยละ 20 และคะแนนกิจกรรมจะนำไปใช้ทั้งการประเมินผลสอบไล่และสอบซ่อม นักศึกษาที่มีได้ส่งกิจกรรมในการสอบไล่จะส่งกิจกรรมเพื่อเป็นคะแนนกิจกรรมในการสอบซ่อมไม่ได้

กรณีที่ 2 นักศึกษาไม่ทำกิจกรรม มหาวิทยาลัยจะประเมินผลจากการสอบปลายภาค เพียงอย่างเดียว

ในการประเมินผลปลายภาค นักศึกษากลุ่มที่ทำกิจกรรมและไม่ทำกิจกรรมจะต้องประเมินผลโดยใช้ข้อสอบฉบับเดียวกัน นักศึกษากลุ่มที่ทำกิจกรรมมีคะแนนเต็ม 80 คะแนน ส่วนนักศึกษากลุ่มที่ไม่ทำกิจกรรมจะมีคะแนนเต็ม 100 คะแนน สำหรับนักศึกษาที่ทำกิจกรรม มหาวิทยาลัยจะพิจารณาให้นักศึกษาได้ประโยชน์สูงสุด โดยการนำคะแนนสอบปลายภาคของนักศึกษาเพียงอย่างเดียวมาเปรียบเทียบกับ การคิดคะแนนสอบปลายภาครวมกับคะแนนกิจกรรมแล้วนำคะแนนส่วนที่มากกว่าไปใช้ในการตัดสินผลการสอบให้กับนักศึกษา ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 1 นักศึกษาได้คะแนนกิจกรรม 18 คะแนน และทำข้อสอบได้ 70 ข้อ (คิดเป็น 70×0.66666 เท่ากับ 46.67 คะแนน) นักศึกษาจะได้คะแนนกิจกรรมรวมกับคะแนนสอบปลายภาค $18 + 46.67$ เท่ากับ 64.67 คะแนน กรณีคิดคะแนนจากการสอบปลายภาคเพียงอย่างเดียว นักศึกษาจะได้ 70×0.83333 เท่ากับ 58.33 คะแนน มหาวิทยาลัยจะเลือกให้นักศึกษาได้คะแนน 64.67 คะแนน

ตัวอย่างที่ 2 นักศึกษาได้คะแนนกิจกรรม 13 คะแนน และทำข้อสอบได้ 92 ข้อ (คิดเป็น 92×0.66666 เท่ากับ 61.33 คะแนน) นักศึกษาจะได้คะแนนกิจกรรมรวมกับคะแนนสอบปลายภาค $13 + 61.33$ เท่ากับ 74.33 คะแนน กรณีคิดคะแนนจากการสอบปลายภาคเพียงอย่างเดียว นักศึกษาจะได้ 92×0.83333 เท่ากับ 76.67 คะแนน มหาวิทยาลัยจะเลือกให้นักศึกษาได้ 76.67 คะแนน

2.การส่งกิจกรรมประจำชุดวิชา

ให้นักศึกษาดำเนินการดังนี้

1. กรอกข้อมูลและระบายรหัสประจำตัวนักศึกษา รหัสชุดวิชา รหัสจังหวัดให้ครบถ้วนด้วยดินสอ 2B ลงในแบบกรอกคะแนน (สีส้ม) ตามตัวอย่างในแบบกรอกคะแนน
2. ให้นักศึกษาระมัดระวังอย่าให้แบบกรอกคะแนนฉีกขาด ในกรณีที่ทำแบบกรอกคะแนนฉีกขาด หรือสูญหาย ให้นักศึกษาเขียนชี้แจงมาพร้อมกับกิจกรรมที่ส่งไปยังมหาวิทยาลัย โดยไม่ต้องถ่ายเอกสาร เพราะเครื่องอ่านจะไม่อ่านเอกสารที่มาจากเครื่องถ่ายเอกสาร
3. ให้นักศึกษาส่งกิจกรรมประจำชุดวิชาฉบับจริงไปยังมหาวิทยาลัยและสำเนากิจกรรมที่ทำเสร็จแล้วไว้ 1 ชุด ไว้เป็นหลักฐาน
4. การส่งกิจกรรมประจำชุดวิชาภายในวันที่ 30 ตุลาคม 2559
5. ให้จัดทำหน้าปกกิจกรรมให้มีข้อความตามตัวอย่างที่แนบมา
6. ส่งกิจกรรมที่ทำเสร็จเรียบร้อยแล้วพร้อมแบบกรอกคะแนนด้วยตนเอง ณ สำนักบริการการศึกษา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช หรือส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียน โดยเจ้าหน้าที่ของดังนี้

ศูนย์บริการการสอนทางไปรษณีย์

สำนักบริการการศึกษา

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด

จังหวัดนนทบุรี 11120

(กิจกรรมประจำชุดวิชา 32316 การจัดการการขายและศิลปะการขาย สาขาวิชาวิทยาการจัดการ)

ในกรณีที่ส่งทางไปรษณีย์ให้เก็บสลิปหรือต้นข้าวการส่ง และถ่ายเอกสารกิจกรรมที่ส่งไปมหาวิทยาลัยไว้เป็นหลักฐาน ในการส่งกิจกรรมทุกชิ้น นักศึกษาจะต้องจัดทำหน้าปกกิจกรรม (ปรากฏในภาคผนวกที่ส่งมาด้วย)

7. นักศึกษาสามารถตรวจสอบว่าสำนักบริการการศึกษาได้รับกิจกรรมที่นักศึกษาส่งไปแล้วหรือยัง โดยโทรศัพท์สอบถาม หมายเลข 0-2982-9633 หรือโทรศัพท์ติดต่อสำนักบริการการศึกษา หมายเลข 0-2504-7621 หรือ โทรศัพท์ติดต่อศูนย์สารสนเทศ หมายเลข 0-2503-3545-8 และหมายเลข 0-2504-7191,0-2504-7193 โทรสาร 0-2503-3546 โทรศัพท์ฝากข้อความนอกวัน-เวลาราชการ (ตลอด 24 ชั่วโมง) หมายเลข 0-2504-7191,0-2504-7193

E-mail icproffice@stou.ac.th และ www.stou.ac.th

ภาคผนวก

ปกกิจกรรม

กิจกรรมประจำชุดวิชา 32316 การจัดการการขายและศิลปการขาย

ภาคการศึกษาที่ 1/2559

ชื่อนักศึกษา

รหัสประจำตัวนักศึกษา

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ที่อยู่.....

.....

โทรศัพท์ (ถ้ามี).....

ข้าพเจ้าขอยอมรับการตัดสินผลคะแนนภาคปฏิบัติจากผู้ประเมินเป็นที่สุด

ลงชื่อ.....

(.....)

3. เนื้อหากิจกรรม

จงตอบคำถามต่อไปนี้ จำนวน 2 ข้อ ข้อละ 10 คะแนน

ข้อ 1. ผู้จัดการการขายมีหน้าที่ต้องทำอะไรบ้าง จงอธิบาย (10 คะแนน)

ข้อ 2 . กระบวนการการขายมีกี่ขั้นตอน อะไรบ้าง จงอธิบาย (10 คะแนน)

วันที่ประเมิน

แบบประเมินเอกสารการสอน

รหัสชุดวิชา

คำชี้แจง

1. แบบประเมินฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินเอกสารการสอนชุดวิชาของมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ข้อมูลที่ได้จะใช้ประโยชน์ในการปรับปรุงเอกสารการสอนชุดวิชาและการประกันคุณภาพการศึกษา คำตอบของท่านจะเก็บไว้เป็นความลับและนำมาสรุปในภาพรวม จึงขอให้ท่านตอบให้ครบทุกข้อ
2. ขอให้นักศึกษาส่งแบบประเมินมาพร้อมกิจกรรมประจำชุดวิชาทุกครั้ง เพื่อการประกันคุณภาพการศึกษา
3. โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับข้อเท็จจริงหรือความคิดเห็นของท่านเกี่ยวกับชุดวิชาที่ศึกษา และเติมข้อความในช่องว่างที่เว้นไว้
4. แบบประเมินแบ่งเป็น 3 ตอน
ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป
ตอนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเนื้อหาชุดวิชา
ตอนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเรียนรู้จากการศึกษาชุดวิชานี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. ชื่อนักศึกษา ☐ นาย ☐ นางสาว ☐ นาง รหัส
 2. หลักสูตรระดับ ☐ ปริญญาตรี ☐ ปริญญาโท ☐ ปริญญาเอก
 3. ในภาคการศึกษานี้ ลงทะเบียนชุดวิชานี้
☐ เป็นครั้งที่ ☐ ลงทะเบียนทั้งสอบไล่ สอบซ่อมและครั้งนี้ รวมทั้งสิ้น ครั้ง (กรณีปริญญาตรี)
 4. ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม ปีนี้ เป็นต้นมา ท่านได้รับรางวัล/การประกาศเกียรติคุณยกย่องด้านใดบ้าง
4.1 ☐ ไม่ได้รับรางวัล
4.2 ☐ กรณีที่ได้รับรางวัล ท่านได้รับรางวัลด้านใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
☐ ด้านวิชาการ ☐ ด้านวิชาชีพ ☐ ด้านคุณธรรมจริยธรรม
☐ ด้านกีฬา ☐ ด้านสุขภาพ ☐ ด้านสิ่งแวดล้อม
☐ ด้านศิลปวัฒนธรรม ☐ ไม่ได้รับรางวัล ☐ ด้านอื่น (ระบุ)
- ถ้าได้รับรางวัล โปรดระบุรายละเอียดของรางวัล/การประกาศเกียรติคุณยกย่องที่ได้รับ พร้อมแนบสำเนาหลักฐาน
ชื่อหน่วยงานที่ให้รางวัล วัน/เดือน/ปี ที่ได้รับ
5. ความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์ ☐ ไม่ใช่ ☐ ใช้พิมพ์งาน ☐ ใช้อินเทอร์เน็ต ☐ อื่น ๆ (ระบุ

ตอนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเนื้อหาชุดวิชา

ความหมายของระดับความคิดเห็น 1 = น้อยที่สุด 2 = น้อย 3 = ปานกลาง 4 = มาก 5 = มากที่สุด

รายชื่อหน่วย	เนื้อหาชัดเจนเข้าใจง่าย					กิจกรรมและแนวตอบ ท้ายเรื่องชัดเจน					แบบประเมินตนเอง ก่อนและหลังเรียน ถูกต้องชัดเจน				
	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
1. กระบวนการวางแผนการตลาดและการขาย															
2. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการจัดการการขาย															
3. การพยากรณ์การขาย การกำหนดกำลังพล และการจัดองค์กรการขาย															
4. การสรรหาและเลือกสรรพนักงานขาย															
5. การปฐมนิเทศและการฝึกอบรมพนักงานขาย															
6. การจูงใจและการจ่ายค่าตอบแทนพนักงานขาย															
7. อาณาเขตการขายและโควตาการขาย															
8. การควบคุมและการประเมินผลงานของพนักงานขาย															
9. พฤติกรรมผู้บริโภค															
10. กระบวนการขาย															
11. ทักษะการขายและการนำเสนอการขายอย่างมีประสิทธิภาพ															
12. เทคนิคการเจรจาต่อรอง การขจัดข้อโต้แย้ง และการปิดการขาย															
13. อาชีพการขายและจรรยาบรรณ															
14. การตลาดทางตรง															
15. การบริหารลูกค้าสัมพันธ์															

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม เพื่อการปรับปรุงชุดวิชา

.....
.....
.....

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเรียนรู้จากการศึกษาชุนวิชานี้

รายการ	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
1.เอกสารการสอนมีเนื้อหาสาระชัดเจน อ่านเข้าใจได้ง่าย					
2.กิจกรรมท้ายเรื่องกระตุ้นการคิดวิเคราะห์และการแก้ปัญหา					
3.แบบประเมินผลตนเองก่อน – หลังเรียนช่วยให้เข้าใจเนื้อหา					
4.วิธีศึกษาของชุนวิชาช่วยให้เข้าใจเนื้อหาวิชาที่ศึกษา					
5.การจัดลำดับเนื้อหาวิชาเอื้อต่อการเรียนรู้					
6.ผลการเรียนรู้ด้านคุณธรรม จริยธรรม					
7.ผลการเรียนรู้ด้านความรู้					
8.ผลการเรียนรู้ด้านทักษะทางปัญญา					
9.ผลการเรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และความรับผิดชอบ					
10.ผลการเรียนรู้ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ					
11.ความพึงพอใจที่มีต่อชุนวิชานี้โดยภาพรวม					

จุดเด่นของการเรียนการสอนชุนวิชานี้

จุดที่ควรพัฒนา

ขอขอบคุณที่ให้ความร่วมมือตอบแบบประเมิน

