



รายงานผลการดำเนินการของรายวิชา

รหัสวิชา AIM 1202 รายวิชา หลักการสื่อสารการตลาด

สาขาวิชาการโฆษณาและสื่อสารการตลาด วิทยาลัยนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ภาคการศึกษา ๒ ปีการศึกษา ๒๕๖๖

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา	AIM 1202
ชื่อรายวิชาภาษาไทย	หลักการสื่อสารการตลาด
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ	Marketing Communication

๒. รายวิชาที่ต้องเรียนก่อนรายวิชานี้ (ถ้ามี)

-

๓. อาจารย์ผู้รับผิดชอบ อาจารย์ผู้สอนและกลุ่มเรียน (section)

ให้รายงานเป็นรายกลุ่ม

อ.อิสรี ไพเราะ กลุ่มเรียน ๒๐๑ จำนวน ๒๖ คน (ภาคปกติ ห้องเรียนนครปฐม)

๔. ภาคการศึกษา/ปีการศึกษาที่เปิดสอนรายวิชา ๒/ ๒๕๖๖

๕. สถานที่เรียน วิทยาลัยนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

หมวดที่ ๒ การจัดการเรียนการสอนที่เปรียบเทียบกับแผนการสอน

๑. รายงานชั่วโมงการสอนจริงเทียบกับแผนการสอน

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน	จำนวนชั่วโมงที่สอนจริง	ระบุเหตุผลที่การสอนจริงต่างจากแผนการสอนหากมีความแตกต่างกัน ๒๕%
แนวทางการเรียนการสอน วิสัยทัศน์	๓	๓	-
บทที่ ๑ บทนำ ความหมายของการสื่อสารการตลาด - ความสำคัญของการสื่อสารการตลาด - วัตถุประสงค์ของการสื่อสารการตลาด - แนวความคิดแบบจำลองกระบวนการสื่อสารการตลาด - องค์ประกอบ และกระบวนการสื่อสารการตลาด - องค์ประกอบของการสื่อสารการตลาดที่ควบคุมได้ - องค์ประกอบของการสื่อสารการตลาดที่ควบคุมไม่ได้ ปัจจัยที่ ต่ อง ตระหนัก ใน การ สื่ อ ส า ร การตลาด	๖	๖	-
บทที่ ๒ แนวคิดและทฤษฎีการสื่อสารการตลาด - ทฤษฎีลำดับชั้นความต้องการของมาสโลว์	๖	๖	-

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน	จำนวนชั่วโมงที่สอนจริง	ระบุเหตุผลที่การสอนจริงต่างจากแผนการสอนหากมีความแตกต่างกัน ๒๕%
<ul style="list-style-type: none"> -ทฤษฎีการวิเคราะห์สถานการณ์ในตลาด -ทฤษฎีการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อม -แนวคิดและทฤษฎีวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ -ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค 			
<p>บทที่ ๓ ส่วนประสมการตลาด และส่งเสริมการตลาด</p> <ul style="list-style-type: none"> -ความหมายของส่วนประสมการตลาด -ความสำคัญของการส่งเสริมการตลาด -ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด -การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการส่งเสริมการตลาด -องค์ประกอบของการส่งเสริมการตลาด -การกำหนดงบประมาณการส่งเสริมการตลาด -ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด -ปัญหาพื้นฐานของการเลือกใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด 	๓	๓	-
<p>บทที่ ๔ การวางแผนการสื่อสารการตลาด และกลยุทธ์การใช้สื่อ</p> <ul style="list-style-type: none"> -ความหมายของการวางแผนการสื่อสารการตลาด และกลยุทธ์การใช้สื่อ 	๓	๓	-

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน	จำนวนชั่วโมงที่สอนจริง	ระบุเหตุผลที่การสอนจริงต่างจากแผนการสอนหากมีความแตกต่างกัน ๒๕%
<ul style="list-style-type: none"> -ความสำคัญของการวางแผนการสื่อสารการตลาด และกลยุทธ์การใช้สื่อ -วัตถุประสงค์ของการวางแผนการสื่อสารการตลาด และกลยุทธ์การใช้สื่อ -กระบวนการวางแผนการสื่อสารการตลาด และกลยุทธ์การใช้สื่อ -ประเภทของสื่อที่ใช้ในการสื่อสารการตลาด -การติดตามและการประเมินผลการวางแผนการสื่อสารการตลาด 			
<p>บทที่ ๕ กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> -ความหมายของการส่งเสริมการขาย -ความสำคัญของการส่งเสริมการขาย -วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขาย -กลยุทธ์ของการส่งเสริมการขาย -การส่งเสริมการขายจากผู้ผลิตมุ่งสู่คนกลาง -การส่งเสริมการขายจากร้านค้ามุ่งสู่ผู้บริโภค -การส่งเสริมการขายจากผู้ผลิตมุ่งสู่ผู้บริโภค -การส่งเสริมการขายจากมุ่งสู่พนักงานขาย -ประเภทของเครื่องมือการส่งเสริมการ 	๓	๓	-

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมง ตามแผนการ สอน	จำนวน ชั่วโมงที่สอน จริง	ระบุเหตุผลที่การสอนจริงต่างจาก แผนการสอนหากมีความแตกต่างกัน ๒๕%
ชาย -การประเมินผลกลยุทธ์การส่งเสริมการ ชาย			
บทที่ ๖ กลยุทธ์การโฆษณา -ความหมายของการโฆษณา -ความสำคัญของการโฆษณา -วัตถุประสงค์ของการโฆษณา -กลยุทธ์ของการโฆษณา -ประเภทของเครื่องมือการโฆษณา -การประเมินผลกลยุทธ์การโฆษณา	๓	๓	-
บทที่ ๗ กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ -ความหมายของการประชาสัมพันธ์ -ความสำคัญของการประชาสัมพันธ์ -วัตถุประสงค์ของการประชาสัมพันธ์ -กลยุทธ์ของการประชาสัมพันธ์ -ประเภทของเครื่องมือการประชาสัมพันธ์ -การประเมินผลกลยุทธ์การ ประชาสัมพันธ์	๓	๓	-
บทที่ ๘ กลยุทธ์การขายโดยใช้ พนักงานขาย -ความหมายของการขายโดยใช้พนักงาน ขาย -ความสำคัญของการขายโดยใช้พนักงาน	๓	๓	-

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน	จำนวนชั่วโมงที่สอนจริง	ระบุเหตุผลที่การสอนจริงต่างจากแผนการสอนหากมีความแตกต่างกัน ๒๕%
ชาย -วัตถุประสงค์ของการขายโดยใช้พนักงานขาย -กลยุทธ์ของการขายโดยใช้พนักงานขาย -ประเภทของเครื่องมือการขายโดยใช้พนักงานขาย -การประเมินผลกลยุทธ์การขายโดยใช้พนักงานขาย			
บทที่ ๙ กลยุทธ์การตลาดทางตรง -ความหมายของการตลาดทางตรง -ความสำคัญของการตลาดทางตรง -วัตถุประสงค์ของการตลาดทางตรง - กลยุทธ์ของการตลาดทางตรง -ประเภทของเครื่องมือการตลาดทางตรง -การประเมินผลกลยุทธ์การตลาดทางตรง	๓	๓	-
บทที่ ๑๐ กลยุทธ์การตลาดผ่านสื่อดิจิทัล -ความหมายของการตลาดผ่านสื่อดิจิทัล -ความสำคัญของการตลาดผ่านสื่อดิจิทัล-วัตถุประสงค์ของการตลาดผ่านสื่อดิจิทัล -กลยุทธ์ของการตลาดผ่านสื่อดิจิทัล -ประเภทของเครื่องมือการตลาดผ่านสื่อ	๖	๖	

หัวข้อ	จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน	จำนวนชั่วโมงที่สอนจริง	ระบุเหตุผลที่การสอนจริงต่างจากแผนการสอนหากมีความแตกต่างกัน ๒๕%
ดิจิทัล - การประเมินผลกลยุทธ์การตลาดผ่านสื่อดิจิทัล			
นำเสนองานกลุ่ม และสรุปรูปล่มการเรียนรู้ที่ผ่านมาทั้งภาคการศึกษา	๓	๓	

๒. หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน

ระบุหัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน และพิจารณานัยสำคัญของหัวข้อต่อผลการเรียนรู้ของรายวิชาและหลักสูตร ในกรณีที่มีนัยสำคัญให้เสนอแนวทางชดเชย

หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน (ถ้ามี)	นัยสำคัญของหัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน	แนวทางชดเชย
ไม่มี	-	-

๓. ประสิทธิภาพของวิธีสอนที่ทำให้เกิดผลการเรียนรู้ตามที่ระบุในรายละเอียดของรายวิชา

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียดรายวิชา	ประสิทธิภาพ		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
คุณธรรม จริยธรรม	- สอดแทรกประสบการณ์รวมทั้งเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องและเกิดขึ้นจริงในสังคมมาอธิบายประกอบการเรียนการสอน - ใช้อาจารย์ผู้สอนเป็นตัวอย่างที่ดีในการเสริมสร้างคุณธรรมและจริยธรรม	✓		-

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียดรายวิชา	ประสิทธิผล		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
ความรู้	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นให้ผู้เรียนมีความ สามารถ ในการเรียนรู้ในชั้นเรียนและแสวงหาความรู้เพิ่มเติม ภายนอกชั้นเรียนได้ - มุ่งเน้นความสนใจของผู้เรียน ควบคุมไปด้วย โดยให้ผู้เรียน ศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมในประเด็น ที่สนใจ ด้วยการทำรายงาน การกำหนดประเด็นการ อภิปรายกลุ่ม และกรณีศึกษา 	✓		-
ทักษะทางปัญญา	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นให้ผู้เรียนมีความ สามารถ ในการเรียนรู้ในชั้นเรียนและแสวงหาความรู้เพิ่มเติม ภายนอกชั้นเรียนได้ 	✓		-
ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ	<ul style="list-style-type: none"> - สอดแทรกประสบการณ์ รวมทั้งเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้อง และเกิดขึ้นจริงในสังคมเพื่อ อธิบายประกอบการเรียนการ สอน 	✓		-
ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	<ul style="list-style-type: none"> - มอบหมายให้นักศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมนอกห้องเรียนใน ประเด็นที่สนใจและเกี่ยวข้องกับ ทักษะที่ต้องการเสริมสร้าง เพื่อ นำผลการศึกษามาอภิปราย และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ 	✓		-

๔. ข้อเสนอการดำเนินการเพื่อปรับปรุงวิธีสอน

ระบุข้อเสนอเพื่อการปรับปรุงวิธีสอน ซึ่งได้จากปัญหาที่พบในข้อ ๓

.....ไม่มี.....

หมวดที่ ๓ สรุปผลการจัดการเรียนการสอนของรายวิชา

๑. จำนวนนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียน กลุ่มเรียน ๒๐๑ จำนวน ๒๔ คน (ภาคปกติ ห้องเรียนนครปฐม)
๒. จำนวนนักศึกษาที่คงอยู่เมื่อสิ้นสุดภาคการศึกษา ๒๔ คน
๓. จำนวนนักศึกษาที่ถอน (W) คน
๔. การกระจายของระดับคะแนน (เกรด)

ระดับคะแนน (เกรด)	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
A	๓	๑๑.๕๔
A ⁻	๒	๗.๖๙
B ⁺	๖	๒๕.๐๐
B	๖	๒๕.๐๐
B ⁻	๕	๑๙.๒๓
C ⁺	๑	๓.๘๕
C	-	-
C ⁻	-	-
D ⁺	-	-
D	-	-
D ⁻	-	-
F	-	-
I	๓	๑๑.๕๔

๕. ปัจจัยที่ทำให้ระดับคะแนนผิดปกติ (ถ้ามี)

ไม่มี

๖. ความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินที่กำหนดไว้ในรายละเอียดรายวิชา

ระบุความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินผลการเรียนรู้ที่กำหนดไว้ใน มคอ.๓ หมวด ๕ ข้อ ๒

- ๖.๑ ความคลาดเคลื่อนด้านกำหนดเวลาการประเมิน

ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
ไม่มี	-

๖.๒ ความคลาดเคลื่อนด้านวิธีการประเมินผลการเรียนรู้ (ถ้ามี)

ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
ไม่มี	-

๗. การทวนสอบผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษา

วิธีการทวนสอบ	สรุปผล
ให้นักศึกษาทำข้อสอบชุดเดิมอีกครั้ง	ผลการสอบใกล้เคียงกับครั้งแรก

หมวดที่ ๔ ปัญหาและผลกระทบต่อการดำเนินการ

๑. ประเด็นด้านทรัพยากรประกอบการเรียนและสิ่งอำนวยความสะดวก

ปัญหาในการใช้แหล่งทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน (ถ้ามี)	ผลกระทบ
ไม่มี	-

๒. ประเด็นด้านการบริหารและองค์กร

ปัญหาด้านการบริหารและองค์กร (ถ้ามี)	ผลกระทบต่อผลการเรียนรู้ของนักศึกษา
ไม่มี	-

หมวดที่ ๕ การประเมินรายวิชา

๑. ผลการประเมินรายวิชาโดยนักศึกษา (แบบเอกสาร)

๑.๑ ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยนักศึกษา

ระบุข้อวิพากษ์ทั้งที่เป็นจุดแข็งและจุดอ่อน

ไม่มี

๑.๒ ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อข้อวิพากษ์ตามข้อ ๑.๑

ไม่มี

๒. ผลการประเมินรายวิชาโดยวิธีอื่น

๒.๑ ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยวิธีอื่น

ระบุข้อวิพากษ์ทั้งที่เป็นจุดแข็งและจุดอ่อน

ไม่มี

๒.๒ ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อข้อวิพากษ์ตามข้อ ๒.๑

ไม่มี

หมวดที่ ๖ แผนการปรับปรุง

๑. ความก้าวหน้าของการปรับปรุงการเรียนการสอนตามที่เสนอในรายงาน/รายวิชาครั้งที่ผ่านมา

แผนการปรับปรุงที่เสนอในภาคการศึกษา/ ปีการศึกษาที่ผ่านมา	ผลการดำเนินการ
-	อธิบายผลการดำเนินการตามแผน ถ้าไม่ได้ดำเนินการหรือไม่เสร็จสมบูรณ์ ให้ระบุเหตุผล

๒. การดำเนินการอื่น ๆ ในการปรับปรุงรายวิชา

อธิบายการปรับปรุงโดยย่อ เช่น ปรับเปลี่ยนวิธีการสอนสำหรับภาคการศึกษา/ปีการศึกษานี้ การใช้อุปกรณ์การสอนแบบใหม่ เป็นต้น

.....ปรับปรุงเนื้อหาให้ทันสมัยอยู่เสมอ.....

๓. ข้อเสนอแผนการปรับปรุงสำหรับภาคการศึกษา/ปีการศึกษาต่อไป

ข้อเสนอ	กำหนดเวลาที่แล้วเสร็จ	ผู้รับผิดชอบ
-	-	-

๔. ข้อเสนอแนะของอาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาต่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

ไม่มี

ลงชื่อ

(อาจารย์อิสระ ไพเราะ)

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

ลงชื่อ

()

อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.