



## รายละเอียดของรายวิชา(Course Specification)

รหัสวิชา CFD4301 รายวิชา การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการในยุคดิจิทัล  
สาขาวิชา ภาพยนตร์และสื่อดิจิทัล วิทยาลัยนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ภาคการศึกษา ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๓

### หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

#### ๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา CFD4301  
ชื่อรายวิชาภาษาไทย การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการในยุคดิจิทัล  
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ Integrated Digital Marketing Communication

๒. จำนวนหน่วยกิต ๓(๒-๒-๕)

#### ๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต  
๓.๒ ประเภทของรายวิชา วิชาเลือก

#### ๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อ. อิศรี ไพเราะ  
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน อ. อิศรี ไพเราะ

๕. สถานที่ติดต่อ E – Mail isari.pa@ssru.ac.th

#### ๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่ ๑/๒๕๖๓ ชั้นปีที่ ๓  
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้ ประมาณ ๒๐๐ คน

๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน(Pre-requisite) (ถ้ามี) .....

๘. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน(Co-requisites)(ถ้ามี) .....

๙. สถานที่เรียน วิทยาลัยนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุง วันที่ ๓๑ เดือน มิถุนายน พ.ศ. ๒๕๖๓

รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

## หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### ๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

พัฒนาให้ผู้เรียนสามารถอธิบายได้ถึงกระบวนการสื่อสารทางการตลาดและสามารถวิเคราะห์จิตวิทยาผู้บริโภคในยุคต่างๆ พื้นฐานทางจิตวิทยาสังคมรวมทั้งบูรณาการประโยชน์ของการสื่อสารทางการตลาด อีกทั้งประยุกต์ใช้หลักการ แนวคิดและทฤษฎีหรือกฎเกณฑ์ทางพฤติกรรมศาสตร์มาใช้ในการวางแผนการสื่อสารการตลาด ภาพยนตร์ยุคดิจิทัลให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

### ๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้นักศึกษาเกิดความรู้ความเข้าใจหลักการ แนวคิดและทฤษฎีหรือกฎเกณฑ์ทางพฤติกรรมศาสตร์มาใช้ในการวางแผนการสื่อสารการตลาด ภาพยนตร์ยุคดิจิทัล รู้จักการวิเคราะห์ในเชิงจิตวิทยาผู้บริโภคที่มีความแตกต่างต่างในพื้นฐานทางจิตวิทยาสังคม การตัดสินใจและการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค การนำมาใช้ในการวางแผนการสื่อสารการตลาด ภาพยนตร์ยุคดิจิทัลได้อย่างถูกต้อง

## หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

### ๑. คำอธิบายรายวิชา

หลักการ แนวคิดการสื่อสารการตลาดสมัยใหม่ กรอบแนวคิดทางทฤษฎี เครื่องมือและเทคโนโลยี และรูปแบบธุรกิจที่เสริมสร้างกระบวนการสร้างมูลค่าทางธุรกิจ ภาพยนตร์และสื่อดิจิทัล หัวข้อของการศึกษา การพัฒนาเทคโนโลยีที่สนับสนุนการตลาดดิจิทัล สื่อสังคมออนไลน์ การตลาดโดยระบบสืบค้น อีเมล, การตลาดทางอินเทอร์เน็ต, การตลาดโมบาย การจัดการเนื้อหาสื่อที่เกิดขึ้นใหม่และตัวชี้วัด การฝึกการเขียนแผนการตลาดเพื่องานภาพยนตร์และสื่อดิจิทัล เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ได้เหมาะสม

### ๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง)	การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
๕๒ (๔ คาบ x ๑๔ สัปดาห์)		๘ (๔ คาบ x ๒ สัปดาห์)	๓๐ (๒ คาบ x ๑๕ สัปดาห์)

### ๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

(ผู้รับผิดชอบรายวิชาโปรดระบุข้อมูล ตัวอย่างเช่น ๑ ชั่วโมง / สัปดาห์)

๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน

๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือ หมายเลข ๐๘๖-๓๕๘-๓๕๐๘

๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) isaritiaw@gmail.com

๓.๔ ปรึกษาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Facebook/Twitter/Line Isari Ait

๓.๕ ปรึกษาผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Internet/Webboard [http://www.teacher.ssru.ac.th/isari\\_ti/](http://www.teacher.ssru.ac.th/isari_ti/)

## หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

### ๑. คุณธรรม จริยธรรม

#### ๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีวินัย ตรงต่อเวลา และมีความรับผิดชอบสูงทั้งต่อตนเอง วิชาชีพ และสังคม
- (๒) มีความซื่อสัตย์สุจริต
- (๓) ปฏิบัติหน้าที่ด้วยคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณในวิชาชีพ
- (๔) เคารพในระเบียบและกฎเกณฑ์ขององค์กรและสังคม
- (๕) เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

#### ๑.๒ วิธีการสอน

- (๑) สอดแทรกประสบการณ์ รวมทั้งยกตัวอย่างกรณีศึกษาและเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงในสังคมเกี่ยวกับเรื่องคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณในวิชาชีพมาอธิบายประกอบการสอน
- (๒) มอบหมายงานให้นักศึกษาศึกษาเพิ่มเติมและนำมานำเสนออภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกัน โดยเน้นความตรงต่อเวลาในการส่งงานด้วย

#### ๑.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการตรงต่อเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน และการส่งงาน
- (๒) ประเมินจากการมีส่วนร่วมการมีส่วนร่วมในการเรียนการสอน การซักถาม และการตอบคำถาม
- (๓) ประเมินจากการอภิปรายแลกเปลี่ยนประสบการณ์
- (๔) ประเมินจากการสังเกตโดยพิจารณาจากการเปลี่ยนแปลงความรู้ ทศนคติ และพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับคุณธรรมและจริยธรรมที่ต้องการเสริมสร้าง

### ๒. ความรู้

#### ๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีความรู้เกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีพื้นฐานด้านนิเทศศาสตร์และในสาขาวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง
- (๒) มีความรู้ที่เกิดจากบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อส่งเสริมศักยภาพในการประกอบวิชาชีพ
- (๓) มีความรู้ภาคปฏิบัติอย่างลึกซึ้งและกว้างขวาง เป็นระบบ เป็นสากล และเท่าทันสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของสังคมโลก
- (๔) มีความรู้และความสามารถในการแสวงหาความรู้และประสบการณ์เพิ่มเติมตลอดชีวิต
- (๕) มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับพัฒนาการของสื่อดิจิทัลและเทคโนโลยีสมัยใหม่ ตลอดจนบูรณาการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีกับการทำงานได้

#### ๒.๒ วิธีการสอน

- (๑) ใช้การเรียนการสอนที่เน้นให้ผู้เรียนมีความสามารถโดยมอบหมายงานให้หาความรู้เพิ่มเติมโดยทำรายงานเกี่ยวกับกฎหมาย จริยธรรมและจรรยาบรรณของสื่อมวลชน
- (๒) ใช้การบรรยายพร้อมยกตัวอย่าง กรณีศึกษาโดยมุ่งเน้นตามความสนใจของผู้เรียนเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์ความรู้ที่สามารถพัฒนาการทำงานในเชิงวิชาชีพนิเทศศาสตร์ได้อย่างยั่งยืนตลอดชีวิต

#### ๒.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการเรียนการสอน การซักถาม และการตอบคำถาม
- (๒) ประเมินจากผลจากการศึกษาค้นคว้า ทำรายงาน และการอภิปราย
- (๓) ประเมินจากการทดสอบย่อย สอบกลางภาค และสอบปลายภาค

### ๓. ทักษะทางปัญญา

#### ๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีความสามารถในการเข้าถึงฐานข้อมูลซึ่งเป็นฐานความรู้ที่จำเป็นสำหรับการปฏิบัติงานในวิชาชีพ
- (๒) มีศักยภาพทางความคิด อาทิ การวิเคราะห์ การสังเคราะห์ การคิดเชิงสร้างสรรค์ การคิดหลายมุม  
เพื่อให้ได้ข้อเท็จจริงและความรู้ที่ถูกต้อง ชัดเจน และเป็นประโยชน์
- (๓) มีความสามารถในการวิเคราะห์สถานการณ์ การวางแผน การบริหารจัดการและการปฏิบัติงานตามแผน และการประเมินผลในแต่ละวิชาชีพ
- (๔) มีความสามารถในการเรียบเรียงความคิดอย่างเป็นระบบและนำเสนอได้อย่างสร้างสรรค์
- (๕) มีความสามารถในการเชื่อมโยงและประยุกต์สาระความรู้ไปสู่การปฏิบัติงานด้านวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง

#### ๓.๒ วิธีการสอน

- (๑) ใช้การเรียนการสอนที่เน้นให้ผู้เรียนมีความสามารถโดยมอบหมายงานให้หาความรู้เพิ่มเติมโดยทำรายงานเกี่ยวกับกฎหมาย จริยธรรมและจรรยาบรรณของสื่อมวลชน
- (๒) ใช้การบรรยายพร้อมยกตัวอย่าง กรณีศึกษาโดยมุ่งเน้นตามความสนใจของผู้เรียนเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์ความรู้ที่สามารถเชื่อมโยงและประยุกต์สาระความรู้ไปสู่การปฏิบัติงานด้านวิชาชีพที่เกี่ยวข้องได้

#### ๓.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการเรียนการสอน การซักถาม และการตอบคำถาม
- (๒) ประเมินจากผลจากการศึกษาค้นคว้า ทำรายงาน และการอภิปราย
- (๓) ประเมินจากการทดสอบย่อย สอบกลางภาค และสอบปลายภาค

### ๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

#### ๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- (๑) สามารถทำงานกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี
- (๒) มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย
- (๓) สามารถปรับตัวเข้ากับสถานการณ์และวัฒนธรรมองค์กรที่ไปปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี
- (๔) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมงานในองค์กรและกับบุคคลทั่วไป
- (๕) สามารถแก้ปัญหาและพัฒนากระบวนการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลยิ่งขึ้น
- (๖) มีภาวะผู้นำและผู้ตามที่ดี

#### ๔.๒ วิธีการสอน

- (๑) สอดแทรกประสบการณ์ รวมทั้งยกตัวอย่างกรณีศึกษาและเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงในสังคมเกี่ยวกับเรื่องคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณในวิชาชีพมาอธิบายประกอบการสอน
- (๒) มอบหมายงานให้นักศึกษาศึกษาเพิ่มเติมและนำมานำเสนออภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกัน โดยเน้นหน้าที่ความรับผิดชอบและความตรงต่อเวลาในการส่งงานด้วย

#### ๔.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการเรียนการสอน การซักถามและการตอบคำถาม
- (๒) ประเมินโดยการสังเกตและการทำงานเป็นกลุ่ม
- (๓) ประเมินผลจากผลงานที่นำเสนอ

### ๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

#### ๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีทักษะการใช้ข้อมูลเชิงตัวเลขจากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิในการวิเคราะห์สถานการณ์

การตัดสินใจ การวางแผน การบริหารแผนและปฏิบัติงานและการประเมินผลการทำงาน

- (๒) มีทักษะการสื่อสารซึ่งเอื้อให้เกิดประสิทธิผลในการปฏิบัติงานในแต่ละวิชาชีพ ได้แก่ ทักษะการฟัง การพูด การอ่าน และเขียนทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ซึ่งเป็นพื้นฐานในการสร้างสารและการนำเสนอ
- (๓) มีทักษะในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนการปฏิบัติงาน อาทิ การสื่อสารผ่านอินเทอร์เน็ตด้วยรูปแบบต่าง ๆ โดยเฉพาะการประยุกต์ใช้สื่อสังคมออนไลน์

#### ๕.๒ วิธีการสอน

- (๑) มอบหมายงานให้นักศึกษาเพื่อศึกษาค้นคว้าข้อมูลและนำมานำเสนออภิปรายและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกัน
- (๒) สอดแทรกประสบการณ์และเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องและเกิดขึ้นจริงในสังคม โดยมีการแนะนำฐานข้อมูลเกี่ยวกับกฎหมายและสมาคมวิชาชีพที่น่าสนใจในปัจจุบัน

#### ๕.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการเรียนการสอน การซักถาม และการตอบคำถาม
- (๒) การประเมินจากผลงานและการนำเสนอ

### ๖. ทักษะพิสัย

#### ๖.๑ มีการฝึกปฏิบัติและมีการวัดผลการเรียนรู้ภาคปฏิบัติในแต่ละวิชาชีพ

- (๑) มีความรู้ที่บูรณาการจากการเรียนการสอนและสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับสถานการณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องเพื่อส่งเสริมศักยภาพในการประกอบวิชาชีพ

#### ๖.๒ วิธีการสอน

- (๑) ฝึกปฏิบัติโดยใช้กิจกรรมและกรณีศึกษาเรื่องเกี่ยวกับกฎหมายและจริยธรรมสื่อสารมวลชน

#### ๖.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินผลจากผลงานที่ได้จากกิจกรรมและการอภิปรายพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

### หมายเหตุ

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

## หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

### ๑. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	<ul style="list-style-type: none"> <li>คำอธิบายรายวิชา วัตถุประสงค์ของรายวิชา วิธีสอน กิจกรรมการเรียน การสอน วิธีการ วัดผลและประเมินผล</li> <li>ความรับผิดชอบของผู้สอนและนักศึกษาที่มี ต่อการเรียนการสอนทั้งในและนอกชั้นเรียน</li> <li>ข้อปฏิบัติเบื้องต้นสำหรับผู้สอนและผู้เรียน</li> <li>อธิบายและแจ้งนักศึกษาถึงอัตลักษณ์ของ คณะวิทยาการจัดการ มจร.สวนสุนันทา</li> </ul>	๔	<b>รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>การแนะนำตัวผู้สอนและผู้เรียน</li> <li>การอธิบายคำอธิบายรายวิชา กิจกรรม การเรียน การสอน การวัดผลและการ ประเมินผล ชักถามและตอบคำถาม</li> <li>สนทนากลุ่มตอบพร้อมรับฟังข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะจากนักศึกษาเกี่ยวกับ วิชานี้</li> <li>แบบทดสอบก่อนการเรียน</li> </ul>	อ. อธิวิไล ไพเราะ
๒	๑. การตลาด ๒. ทฤษฎีความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ มาส โลว์ ๓. การศึกษา ส่วนประสมทางการตลาด Marketing Mix (๔P's, ๔C's) ๓. การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด Marketing Mix (๔P's, ๔C's)	๔	<b>รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>บรรยายประกอบสื่อ PowerPoint</li> <li>การอภิปราย แสดงความคิดเห็น</li> </ul>	
๓-๔	การวิเคราะห์ Brand ๑. วิเคราะห์ SWOT Analysis (จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค) ๒. วิเคราะห์ Situation Analysis [๕C's] ๓. การรายงานบทสรุปการวิเคราะห์	๔	<b>รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>บรรยายประกอบสื่อ PowerPoint</li> <li>แบ่งกลุ่มและมอบหมายงาน</li> </ul>	
๕	การวิเคราะห์ Brand ๑. การวิเคราะห์วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life cycle) ๒. การตลาดแบบ IMC	๔	<b>รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>บรรยายประกอบสื่อ PowerPoint</li> <li>แบ่งกลุ่มและมอบหมายงาน</li> </ul>	
๖-๗	ทฤษฎีการสร้างตราสินค้า (Brand) ๑. การสร้าง Mood & Tone ๒. การสร้าง Slogan การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ Positioning ของตรา สินค้า	๘	<b>รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>บรรยายประกอบสื่อ PowerPoint</li> <li>แบ่งกลุ่มและมอบหมายงาน</li> </ul>	

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๘	สอบกลางภาค			
๙-๑๐	๑. การวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าเป้าหมาย (Consumer Behaviour) ๒. การวิเคราะห์สถานภาพทางสังคมของลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย (SES – Social Economic Status) การวิเคราะห์การดำรงชีวิตของลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย (Life Style) ๓. เส้นทางของผู้บริโภค (Customer Journey)	๘	<b>รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>● บรรยายประกอบสื่อ PowerPoint</li> <li>● กรณีศึกษา และอภิปราย</li> <li>● แบ่งกลุ่มและมอบหมายงาน</li> </ul>	อ. อธิวิ ไพเราะ
๑๑-๑๒	การสร้างแคมเปญการสื่อสารการตลาดแบบ บูรณาการ	๘	<b>รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>● บรรยายประกอบสื่อ PowerPoint</li> <li>● แบ่งกลุ่มและมอบหมายงาน</li> </ul>	
๑๓	จริยธรรมและจรรยาบรรณในการสื่อสารทาง การตลาดเพื่องานภาพยนตร์ในยุคดิจิทัล	๔	<b>รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>● บรรยายประกอบสื่อ PowerPoint</li> <li>● แบ่งกลุ่มและมอบหมายงาน</li> <li>● กรณีศึกษา และอภิปราย</li> </ul>	
๑๔	การวัดประสิทธิผลของโปรแกรมการส่งเสริม การตลาด		<b>รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>● บรรยายประกอบสื่อ PowerPoint</li> <li>● กรณีศึกษา และอภิปราย</li> <li>● แบ่งกลุ่มและมอบหมายงาน</li> </ul>	
๑๕-๑๖	นำเสนองานกลุ่ม	๘	<b>รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>● บรรยายประกอบสื่อ PowerPoint</li> <li>● กรณีศึกษา และอภิปราย</li> </ul>	
	สอบปลายภาค			

## ๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

( ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา (Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรสัปดาห์ที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน)

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
๒.๓.๒	<ul style="list-style-type: none"> <li>การสอบกลางภาค</li> <li>การสอบปลายภาค</li> </ul>	สัปดาห์ที่ ๑๐ สัปดาห์ที่ ๑๖	ร้อยละ ๒๐ ร้อยละ ๓๐
๑.๓.๒, ๒.๓.๑, ๕.๓.๑	<ul style="list-style-type: none"> <li>การทำงานกลุ่มค้นคว้า – นำเสนอ</li> <li>การนำเสนอโครงการ</li> </ul>	ตลอดภาค การศึกษา	ร้อยละ ๔๐
๑.๓.๑	<ul style="list-style-type: none"> <li>การเข้าชั้นเรียน</li> <li>การมีส่วนร่วมกิจกรรมในชั้นเรียน</li> </ul>	ตลอดภาค การศึกษา	ร้อยละ ๑๐

## หมวดที่ ๖ ทฤษฎีการประกอบกรเรียนการสอน

### ๑. ตำราและเอกสารหลัก

๑) นชกฤต วันตะเมธ . ๒๕๕๕. การสื่อสารการตลาด . พิมพ์ครั้งที่ ๑ . กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

๒) ชื่นจิตร์ แจ่มเจนนิก IMC & Marketing Communication กลยุทธ์การสื่อสารการตลาด พิมพ์ครั้งที่ ๖ กรุงเทพฯ, ๒๕๕๖. Brand Agebooks

๓) Kotler & Keller.2016. Marketing Management, Student Value Edition Plus MyLab Marketing with Pearson eText –5th Edition

### ๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

๑) ภิเชก ชัยนิรันดร์. ๒๕๕๓. การตลาดแนวใหม่ผ่าน Social Media. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

๒) Andrea Kamenca.2018. Smart Marketing Paperback

### ๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

-

## หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### ๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลในรายวิชานี้ ที่จัดทำโดยนักศึกษา ได้จัดกิจกรรมในการนำแนวคิดและความเห็นจากนักศึกษาได้ดังนี้

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอนโดยนักศึกษา

### ๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

(ระบุวิธีการประเมินที่จะได้ข้อมูลการสอน เช่น จากผู้สังเกตการณ์ หรือทีมผู้สอน หรือผลการเรียนของนักศึกษา เป็นต้น)



ในการเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอน ได้มีกลยุทธ์ ดังนี้

- การสังเกตการณ์การสอน
- ผลการประเมินการสอนโดยนักศึกษา
- ผลงานของนักศึกษา
- ผลการทดสอบภาคทฤษฎี

### ๓. การปรับปรุงการสอน

(อธิบายกลไกและวิธีการปรับปรุงการสอน เช่น คณะ/ภาควิชามีการกำหนดกลไกและวิธีการปรับปรุงการสอนไว้อย่างไรบ้าง การวิจัยในชั้นเรียน การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาการเรียนการสอน เป็นต้น)

หลังจากผลการประเมินการสอนในข้อ ๒ จึงมีการปรับปรุงการสอน ดังนี้

- พัฒนาสื่อการเรียนการสอน
- ปรับปรุงตัวอย่างและกรณีศึกษาให้ทันสมัยอยู่เสมอ

### ๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

(อธิบายกระบวนการที่ใช้ในการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาตามมาตรฐานผลการเรียนรู้ของรายวิชา เช่น ทวนสอบจากคะแนนข้อสอบ หรืองานที่มอบหมาย กระบวนการอาจจะต่างกันไปตามรายวิชาที่แตกต่างกัน หรือสำหรับมาตรฐานผลการเรียนรู้แต่ละด้าน)

มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยรวม โดยข้อสอบจากคณะกรรมการประจำหลักสูตร ดังนี้

- มีการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบจากข้อสอบซึ่งวัดประสิทธิภาพกระบวนการเรียนการสอน
- การสุ่มสัมภาษณ์นักศึกษาเพื่อหาข้อบกพร่องและข้อเสนอแนะในการเรียนการสอนเพื่อปรับปรุงการเรียนการสอน

### ๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

(อธิบายกระบวนการในการนำข้อมูลที่ได้จากการประเมินจากข้อ ๑ และ ๒ มาวางแผนเพื่อปรับปรุงคุณภาพ)

- พัฒนาเนื้อหา สื่อการสอน รูปแบบการมอบหมายงานให้ทันสมัยและตรงต่อความต้องการในการสร้างประสิทธิภาพของการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง

\*\*\*\*\*

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Program Specification) มคอ. ๒

● ความรับผิดชอบหลัก ○ ความรับผิดชอบรอง

คุณลักษณะบัณฑิต  รายวิชา	1. คุณธรรมจริยธรรม					2. ความรู้					3. ทักษะทางปัญญา					4. ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและ ความรับผิดชอบ						5. วิเคราะห์ เชิงตัวเลข การสื่อสาร เทคโนโลยี สารสนเทศ					
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	6	1	2	3			
CFD4301 การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการในยุคดิจิทัล	●	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

ความรับผิดชอบในแต่ละด้านสามารถเพิ่มลดจำนวนได้ตามความรับผิดชอบ