



รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)

รหัสวิชา AIM2302 รายวิชา การนำเสนองานโฆษณา

สาขาวิชา การโฆษณาและสื่อสารการตลาด วิทยาลัยนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ภาคการศึกษา ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๔

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา	AIM2302
ชื่อรายวิชาภาษาไทย	การนำเสนองานโฆษณา
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ	Advertising Presentation

๒. จำนวนหน่วยกิต

๓ (๒-๒-๕)

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร	นศ.บ.(การโฆษณาและสื่อสารการตลาด)
๓.๒ ประเภทของรายวิชา	วิชาชีพนิเทศศาสตร์

๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อ.อิสรี ไพเราะ
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน	อ.อิสรี ไพเราะ

๕. สถานที่ติดต่อ

๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่	๑ / ๒๕๖๔	ชั้นปีที่ ๒
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้	ประมาณ ๑๐๐ คน	

๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน(Pre-requisite) -

๘. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน(Co-requisites) -

๙. สถานที่เรียน

อาคาร ๕๖ คณะวิทยาการจัดการ

๑๐.วันที่จัดทำหรือปรับปรุง วันที่ ๕ เดือน มิถุนายน พ.ศ. ๒๕๖๔
รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

หมวดที่๒จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

- ๑.๑ เพื่อให้เข้าใจความหมาย ความสำคัญของการพูดประเภทต่าง ๆ
- ๑.๒ เพื่อพัฒนาทักษะการพูด บุคลิกภาพ การใช้เสียงและลีลาในการพูด
- ๑.๓ เพื่อให้สามารถนำเอาเทคนิคต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ในงานโฆษณา

๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

- เพื่อให้ทันสมัยกับสถานการณ์ปัจจุบัน

หมวดที่๓ลักษณะและการดำเนินการ

๑. คำอธิบายรายวิชา

(ภาษาไทย) ความหมาย ความสำคัญและจุดประสงค์ของการพูดประเภทต่างๆ การพัฒนาบุคลิกภาพ การใช้เสียงและลีลาในการพูด การเตรียมการนำเสนอ เทคนิคการพูดเพื่อการโฆษณา การฝึกปฏิบัติการนำเสนอเพื่อการโฆษณาอย่างสร้างสรรค์

(ภาษาอังกฤษ) Importance and objective of presentation, personal development, voice using and speaking style, presentation preparing, speaking technique for advertising, advertising presentation practice.

๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง)	การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
๓๐ ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	-	๓๐ ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	๗๕ ชั่วโมงต่อสัปดาห์

๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

- ๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน ห้องพักอาจารย์ ชั้น ๕ อาคาร ๕๖
- 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.ssrุ.ac.th/isari_ti/](http://www.teacher.ssrु.ac.th/isari_ti/)

หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

๑. คุณธรรม จริยธรรม

๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีวินัย ตรงต่อเวลา และมีความรับผิดชอบสูงทั้งต่อตนเองวิชาชีพและสังคม
- (๒) มีความซื่อสัตย์สุจริต
- (๓) ปฏิบัติหน้าที่ด้วยคุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ
- (๔) เคารพในระเบียบและกฎเกณฑ์ขององค์กรและสังคม
- (๕) เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น เคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

๑.๒ วิธีการสอน

- (๑) ให้นักศึกษาเข้าเรียนตามเวลาที่กำหนด และส่งรายงานตามกำหนดเวลา
- (๒) ไม่ลอกรายงานหรือผลงานของผู้อื่นโดยนำมาเป็นของตน, ไม่ลอกข้อสอบ, มีการอ้างอิงแหล่งข้อมูล
- (๓) สอดแทรกเรื่องคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณในวิชาชีพไปกับเนื้อหาการเรียน
- (๔) การตั้งกฎระเบียบของห้องเรียนให้ทุกคนปฏิบัติตาม
- (๕) ให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็น คอยรับฟังการแสดงความคิดเห็นของนักศึกษาอื่นอย่างตั้งใจ ให้เกียรติ ไม่

ล้อเลียน หรือ ถากถางผู้อื่น

๑.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการเข้าเรียนตรงเวลาซึ่งจะไม่ถูกหักคะแนนจิตพิสัย และผู้ที่ส่งรายงานล่าช้าจะถูกหักคะแนนเรื่อยๆ นับจากวันที่เลยกำหนดเวลา
- (๒) ประเมินจากรายงานและการอ้างอิง, สังเกตการสอบให้เป็นไปด้วยความสุจริต
- (๓) ประเมินจากรายงานที่มอบหมายว่ามีการหมิ่นเหม่หรือส่งผลด้านลบในเรื่องคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณหรือไม่
- (๔) ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรมการปฏิบัติตามกฎระเบียบของห้องเรียน
- (๕) ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรมการแสดงความคิดเห็นของผู้พูดและการรับฟังความคิดเห็นของผู้ฟัง

๒. ความรู้

๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีความรู้เกี่ยวกับหลักการ และแนวคิดในการนำเสนองานโฆษณา
- (๒) มีความรู้ที่เกิดจากบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อส่งเสริมศักยภาพในการประกอบวิชาชีพด้านการโฆษณา
- (๓) มีความรู้ภาคปฏิบัติอย่างลึกซึ้งและกว้างขวาง เป็นระบบ เป็นสากล และเท่าทันสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของสังคมโลก
- (๔) มีความรู้และความสามารถในการแสวงหาความรู้และประสบการณ์เพิ่มเติมจากที่สอนในห้องเรียน
- (๕) มีความรู้และความเข้าใจในการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการนำเสนองานโฆษณา

๒.๒ วิธีการสอน

- (๑) บรรยายและยกตัวอย่าง
- (๒) ฝึกปฏิบัติการนำเสนอในรูปแบบต่างๆ หน้าชั้นเรียน โดยนำความรู้จากรายวิชาอื่นๆมาบูรณาการร่วมกัน เพื่อให้การนำเสนองานโฆษณามีประสิทธิภาพ เช่น ความรู้จากรายวิชา หลักการโฆษณา, การเขียนบทโฆษณา เป็นต้น
- (๓) นักศึกษาฝึกปฏิบัติการพูดนำเสนองานโฆษณาโดยอาศัยหลักการ และแนวคิดมาประยุกต์
- (๔) การค้นคว้าหาตัวอย่างการนำเสนอรูปแบบต่างๆของนักพูด เพื่อนำมาวิเคราะห์วิจารณ์ และปรับปรุงการนำเสนอของตนเองให้ดียิ่งขึ้น
- (๕) ใช้เทคโนโลยีร่วมกับการนำเสนองานโฆษณา

๒.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินผลจากการสังเกตและการนำเสนองานโฆษณาหน้าชั้น
- (๒) ประเมินผลจากการฝึกปฏิบัติการนำเสนอในรูปแบบต่างๆ
- (๓) ประเมินผลจากการสอบ
- (๔) ประเมินผลจากการค้นคว้าข้อมูลมาแลกเปลี่ยนและวิเคราะห์ วิจารณ์ร่วมกัน

๓. ทักษะทางปัญญา**๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา**

- (๑) มีความสามารถในการค้นคว้าหาตัวอย่างการนำเสนองานโฆษณา รวมถึงความรู้ที่เกี่ยวข้อง
- (๒) มีความสามารถในการวิเคราะห์ วิจารณ์การนำเสนองานโฆษณาได้อย่างหลากหลายมุมมอง
- (๓) มีความสามารถในการวางแผน เตรียมการในการฝึกปฏิบัติการนำเสนองานโฆษณาได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (๔) มีความสามารถในการเรียบเรียงความคิดอย่างเป็นระบบและนำเสนอได้อย่างสร้างสรรค์
- (๕) มีความสามารถในการเชื่อมโยงและประยุกต์สาระความรู้ไปสู่การปฏิบัติงานด้านการโฆษณา และนิเทศศาสตร์ได้

๓.๒ วิธีการสอน

- (๑) นักศึกษาค้นคว้าหาตัวอย่างการพูด การนำเสนองาน รวมถึงความรู้อื่นที่เกี่ยวข้องมานำเสนอ

หลักสูตรระดับปริญญา ✓ ตรี □ โท □ เอก

(๒) นักศึกษาช่วยกันวิเคราะห์ วิจารณ์การนำเสนองานโฆษณาตามหลักการที่ได้เรียนรู้มา โดยมีมุมมองที่หลากหลาย

(๓) นักศึกษามีการวางแผน และเตรียมตัวก่อนการนำเสนองานโฆษณา โดยมีการรายงานความคืบหน้าของการวางแผน และการเตรียมการ

(๔) นักศึกษาฝึกปฏิบัติการนำเสนองานโฆษณาอย่างเป็นระบบ โดยมีการเรียบเรียงความคิดเป็นลำดับขั้น

(๕) นักศึกษาต้องนำความรู้ในรายวิชาอื่นๆ มาประกอบในการนำเสนองานโฆษณา

๓.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินผลจากการค้นคว้าหาตัวอย่างการพูด การนำเสนอในรูปแบบต่างๆ

(๒) ประเมินผลจากการวิเคราะห์ วิจารณ์การนำเสนอทั้งของเพื่อนร่วมชั้นเรียน และนักพูด โดยชี้ให้เห็นมุมมองที่หลากหลาย

หลากหลาย

(๓) ประเมินผลจากการวางแผน และการเตรียมการก่อนการนำเสนองานโฆษณา

(๔) ประเมินผลจากการสังเกตการฝึกปฏิบัติ

(๕) ประเมินผลจากการสอบ

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- (๑) สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ดี
- (๒) มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย
- (๓) สามารถปรับตัวเข้ากับวัฒนธรรมขององค์กรต่างๆ เช่น ภาควิชาที่ศึกษาอยู่ได้
- (๔) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับเพื่อนและบุคคลอื่นๆที่ติดต่อ
- (๕) มีความสามารถในการแก้ไขปัญหาและพัฒนาการนำเสนองานโฆษณาให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- (๖) มีความสามารถในการเป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี

๔.๒ วิธีการสอน

(๑) มอบหมายงานกลุ่มที่ทุกคนต้องมีส่วนร่วม

(๒) กำหนดกรอบเวลาในการส่งรายงาน

(๓) ฝึกการแสดงความคิดเห็นและการยอมรับประชมติของคนส่วนใหญ่

(๔) การแลกเปลี่ยนความรู้ในห้องเรียนระหว่างผู้เรียนด้วยกันเองและระหว่างผู้เรียนกับผู้สอน

(๕) จำลองสถานการณ์เพื่อฝึกให้นักศึกษาได้แก้ไขปัญหาในการนำเสนองานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

(๖) แบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบกันในการทำรายงานกลุ่ม รวมทั้งการฝึกปฏิบัติแบบกลุ่ม

๔.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินผลจากการทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย

(๒) ประเมินผลจากการส่งรายงานตามระยะเวลาที่กำหนด

(๓) ประเมินผลจากการแสดงความคิดเห็นและการแลกเปลี่ยนความรู้ในระหว่างเรียน

(๔) ประเมินผลจากการสังเกต

(๕) ประเมินผลจากการหาวิธีการแก้ไขปัญหาในการนำเสนองานโฆษณา

๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

(๑) มีทักษะการใช้ข้อมูลเชิงตัวเลขจากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ ในการวิเคราะห์สถานการณ์การตัดสินใจ การวางแผน การบริหารแผนและปฏิบัติงาน และการประเมินผลการปฏิบัติงาน

(๒) มีทักษะการสื่อสารที่ตีความเหมาะกับวิชาชีพ

(๓) มีทักษะในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนการปฏิบัติงาน

๕.๒ วิธีการสอน

(๑) การใช้ข้อมูลทางสถิติ งานวิจัย และตัวเลขอื่นๆ มาประกอบการนำเสนอ

(๒) การใช้ภาษาไทยและภาษาอังกฤษได้อย่างถูกต้อง

(๓) การทำรายงานโดยการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย

๕.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินผลจากรายงาน, การนำเสนอหน้าชั้นเรียน โดยการนำข้อมูลสถิติ งานวิจัย และตัวเลขมาประกอบ

(๒) ประเมินผลจากการใช้ภาษาในการสื่อสารอย่างถูกต้อง

(๓) ประเมินจากการใช้เทคโนโลยีมาประกอบการนำเสนองานโฆษณา

๖. ทักษะพิสัย

๖.๑ ทักษะพิสัยที่ต้องพัฒนา

(๑) มีความรู้ที่บูรณาการจากการเรียนการสอนและสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับสถานการณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องเพื่อส่งเสริมศักยภาพในการประกอบวิชาชีพ

๖.๒ วิธีการสอน

(๑) ฝึกปฏิบัติการด้วยการกำหนดกิจกรรมและสถานการณ์ให้ฝึกปฏิบัติ

๖.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินจากผลการศึกษาและการฝึกปฏิบัติการ

หมายเหตุ

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

๑.แผนการสอน				
สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชั่วโมง)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	บทที่ ๑ ความรู้เกี่ยวกับวิธีการโฆษณาและการนำเสนอ ความหมายของการโฆษณา ,ความสำคัญของการโฆษณา,ความหมายของการนำเสนอ กฎกติกาการเรียน การประเมินผล การส่งงานต่างๆ	๔	รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet บรรยาย โดยใช้ Power Point Presentation และ ยกตัวอย่างประกอบ	
๒	บทที่ ๑ ความรู้เกี่ยวกับวิธีการโฆษณาและการนำเสนอ ความสำคัญของการนำเสนองานโฆษณา, จุดประสงค์ของการนำเสนองานโฆษณา, ประเภทของการนำเสนอ , ปัจจัยที่ส่งผลสำเร็จต่อการนำเสนอ	๔	รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet บรรยาย โดยใช้ Power Point Presentation และคลิปวิดีโอ	
๓	บทที่ ๒ การพูดประเภทต่างๆ : ทฤษฎีเกี่ยวกับการพูด, การพูดประเภทต่างๆ	๔	รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip บรรยาย โดยใช้ Power Point Presentation	
๔	บทที่ ๓ การพูดเพื่อการนำเสนอ	๔	รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet บรรยาย โดยใช้ Power Point Presentation -- มอบหมายงานครั้งที่ ๑	
๕	บทที่ ๓ การพูดเพื่อการนำเสนอ/ฝึกปฏิบัติการพูดที่มีคุณภาพ	๔	รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip บรรยาย/ ฝึกปฏิบัติการพูดที่มีคุณภาพ ครั้งที่ ๑	

หลักสูตรระดับปริญญา ตรี โท เอก

๖	บทที่ ๓ การพูดเพื่อการนำเสนอ/ฝึกปฏิบัติการพูดที่มีคุณภาพ	๔	รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet ฝึกปฏิบัติการพูดที่มีคุณภาพ ครั้งที่ ๑	
๗	บทที่ ๔ การวิเคราะห์ผู้ฟัง	๔	รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip บรรยายโดยใช้ Power Point, ยกตัวอย่าง และช่วยกันแสดงความคิดเห็น ถาม - ตอบ	
๘				
๙	บทที่ ๕ บุคลิกภาพของผู้นำเสนองานโฆษณา	๔	รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet บรรยาย โดยใช้ Power Point Presentation ยกตัวอย่าง	
๑๐	บทที่ ๖ การเตรียมการนำเสนองานโฆษณา การทำสื่อประกอบพูดเพื่อการนำเสนองานโฆษณา ด้วยโปรแกรมต่างๆ เช่น Microsoft Powerpoint	๔	รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip บรรยายโดยใช้ Power Point Presentation ยกตัวอย่าง ประกอบ ถามตอบ เขียนแผนการเตรียมการนำเสนองานโฆษณา	
๑๑	บทที่ ๗ การใช้เสียงและลีลาในการพูด	๔	รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet บรรยายโดยใช้ Power Point Presentation มอบหมายงานครั้งที่ ๒ การพูดและนำเสนอ โดยเน้นการใช้เสียงและลีลา + การพัฒนาบุคลิกภาพ	

หลักสูตรระดับปริญญา ตรี โท เอก

๑๒	บทที่ ๗ การใช้เสียงและลีลาในการพูด/ฝึกปฏิบัติการ ใช้เสียงและลีลาในการพูด	๔	รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip ฝึกปฏิบัติการพูดที่มีคุณภาพ ตามที่ได้รับมอบหมายครั้งที่ ๒ (เก็บคะแนนทีละครั้งห้อง)	
๑๓	บทที่ ๗ การใช้เสียงและลีลาในการพูด/ฝึกปฏิบัติการ ใช้เสียงและลีลาในการพูด	๔	รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet ฝึกปฏิบัติการพูดที่มีคุณภาพ ตามที่ได้รับมอบหมายครั้งที่ ๒	
๑๔	บทที่ ๘ เทคนิคการพูดเพื่อการโฆษณา	๔	รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet บรรยายโดยใช้ Power Point Presentation ยกตัวอย่าง ประกอบ ถาม-ตอบ และ แสดง ความคิดเห็น มอบหมายงานครั้งที่ ๓ : การฝึกปฏิบัติการพูด โฆษณา โดยมีการบูรณาการ ความรู้ที่เรียนมาทั้งหมด	
๑๕	บทที่ ๘ เทคนิคการพูดเพื่อการโฆษณา/การฝึก ปฏิบัติการพูดโฆษณาที่มีคุณภาพ	๔	รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet ฝึกปฏิบัติการพูดโฆษณาที่มี คุณภาพและวิจารณ์ตามหัวข้อที่ ได้รับมอบหมายครั้งที่ ๓	
๑๖	บทที่ ๘ เทคนิคการพูดเพื่อการโฆษณา/การฝึก ปฏิบัติการพูดโฆษณาที่มีคุณภาพ	๔	รูปแบบการสอน Online/On site ผ่าน Google Meet ฝึกปฏิบัติการพูดโฆษณาที่มี คุณภาพและวิจารณ์ตามหัวข้อที่ ได้รับมอบหมายครั้งที่ ๓	

๑๗	สัปดาห์การสอบปลายภาค
----	----------------------

๒.แผนการประเมินผลการเรียนรู้			
ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมิน
๑.๑,๑.๒,๑.๓,๑.๔,๑.๕	๑. คะแนนจิตพิสัย (การเข้าชั้นเรียนตรงต่อเวลา/การมีส่วนร่วมในห้องเรียน)	ตลอดภาคการศึกษา	๑๐
๑.๑,๒.๑,๒.๒,๒.๓,๒.๔,๒.๕,๓.๑,๓.๒,๓.๓,๓.๔,๓.๕,๔.๑,๔.๒,๔.๓,๔.๔,๔.๕,๔.๖,๕.๑,๕.๒,๕.๓,๖.๑	๒. คะแนนแบบฝึกหัดตามบทเรียน (เนื้อหา / การนำเสนอ)	๕ ๖ ๑๒ ๑๓	๒๐
๓.๓,๓.๔,๓.๕,๔.๕,๕.๑,๕.๒,๕.๓	๓. คะแนนสอบกลางภาค (ปฏิบัติ)	๑๕ ๑๖	๔๐
๑.๒,๒.๑,๒.๓,๒.๔,๓.๕,๖.๑	๔. คะแนนสอบปลายภาค (ข้อเขียน)	๑๗	๓๐
	รวม		๑๐๐

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑. ตำราและเอกสารหลัก

- ๑) ชีโนรส ถิ่นวิไลสกุล. (2558). การนำเสนองานโฆษณา. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

- ๑) สมจิต ชิวปรีชา. (2548). วาทวิทยา. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
 ๒) วศิน เตยะธิตี และคณะ. (2550). ซูเปอร์ เออี. กรุงเทพฯ: ยูนิเวอร์แซล พับลิชชิง

๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

- ๑) เว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณา อาทิ www.kosanathai.com, www.adintrend.com, www.thaiadvertising.com

๒) เว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับการตลาด อาทิ www.marketeer.com, www.brandage.com

หมวดที่๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียน แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา รวมไปถึงข้อเสนอแนะต่าง ๆ จากนักศึกษา

๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- ๒.๑ การประเมินโดยเน้นการมีส่วนร่วมของผู้เรียน พิจารณาจากการสังเกตพฤติกรรมการมีส่วนร่วม
- ๒.๒ การสอบทวนผลประเมินการเรียนรู้ของผู้เรียน หลังจากสอบปลายภาค
- ๒.๓ ประเมินจากผลการประเมินการสอนของผู้เรียนผ่านเว็บไซต์ของมหาวิทยาลัย

๓. การปรับปรุงการสอน

๓.๑ ประมวลสรุปการประเมินการสอน เพื่อหาจุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรค แล้วนำไปใช้พิจารณาปรับปรุงการสอนในเทอมต่อไป

๓.๒ แสวงหาเทคนิคการสอน และการกระตุ้นการเรียนรู้ของผู้เรียน

๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

ในระหว่างกระบวนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้ในวิชา ได้จากการสอบถามนักศึกษาหรือการสุ่มตรวจผลงานนักศึกษา รวมถึงพิจารณาจากผลการทำแบบฝึกหัด และหลังการออกผลการเรียนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยรวมในวิชาได้ ดังนี้

๔.๑ มีการตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบ รายงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม

๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

จากผลการดำเนินงาน และทวนสอบสัมฤทธิ์ประสิทธิผลรายวิชา ได้มีการวางแผนการปรับปรุงการสอนและรายละเอียดวิชาเพื่อให้เกิดคุณภาพมากขึ้น ดังนี้

๕.๑ การปรับปรุงรายวิชาทุก ๕ ปี หรือตามข้อเสนอแนะผลการสอบทวนมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ ๔

๕.๒ การปรับกรณีศึกษาและตัวอย่างในการเรียนการสอนเป็นประจำทุก ๑ ปี ให้ทันสมัยต่อสถานการณ์ปัจจุบัน เพื่อให้ให้นักศึกษามีมุมมองในเรื่องการประยุกต์ความรู้ที่ได้กับวิชาชีพโฆษณาอย่างแท้จริง

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

รายวิชา	คุณธรรม จริยธรรม					ความรู้					ทักษะทางปัญญา					ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบระหว่างบุคคล					ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลขการสื่อสารฯ			ทักษะพิสัย		
	●ความรับผิดชอบหลัก ○ความรับผิดชอบรอง																									
หมวดวิชาศึกษาทั่วไป	๑	๒	๓	๔	๕	๑	๒	๓	๔	๕	๑	๒	๓	๔	๕	๑	๒	๓	๔	๕	๖	๑	๒	๓	๑	
รหัสวิชา AIM 2302 ชื่อรายวิชา การนำเสนองานโฆษณา Advertising Presentation	●	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

ความรับผิดชอบในแต่ละด้านสามารถเพิ่มลดจำนวนได้ตามความรับผิดชอบ