



รายละเอียดของรายวิชา(Course Specification)

รหัสวิชา BRT3312 รายวิชา การบริหารองค์การวิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์
สาขาวิชา นิเทศศาสตร์ คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
ภาคการศึกษา...๒....ปีการศึกษา.....๒๕๖๔.....

หมวดที่๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา **BRT3312**
ชื่อรายวิชาภาษาไทย **การบริหารองค์การวิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์**
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ **Broadcasting Organization Management**

๒. รายวิชาที่ต้องเรียนก่อนรายวิชานี้ (ถ้ามี)

.....
.....

๓. อาจารย์ผู้รับผิดชอบ อาจารย์ผู้สอนและกลุ่มเรียน (section)

อ.สมิทธินันท์ ไทยรุ่งโรจน์ กลุ่มเรียน ๐๐๑-๐๐๒

๔.ภาคการศึกษา/ปีการศึกษาที่เปิดสอนรายวิชา ๒/๒๕๖๔

๕. สถานที่เรียน มรภ.สวนสุนันทา

หมวดที่ ๒ การจัดการเรียนการสอนที่เปรียบเทียบกับแผนการสอน

๑. รายงานชั่วโมงการสอนจริงเทียบกับแผนการสอน

1.

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	<ul style="list-style-type: none"> - คำอธิบายรายวิชา วัตถุประสงค์ของรายวิชา วิธีสอน กิจกรรมการเรียนการสอน วิธีการวัดผลและประเมินผล - ความรับผิดชอบของผู้สอนและนักศึกษาที่มีต่อการเรียนการสอนทั้งในและนอกชั้นเรียน - ข้อปฏิบัติเบื้องต้นสำหรับผู้สอนและผู้เรียน - อธิบายและแจ้งนักศึกษาถึงอัตลักษณ์ของคณะวิทยาการจัดการ มรณ.สวนสุนันทา 	๔	<p>สอน On-Demand</p> <p>การแนะนำตัวผู้สอนและผู้เรียน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การอธิบายคำอธิบายรายวิชา กิจกรรมการเรียนการสอนการวัดผลและการประเมินผล ชักถามและตอบคำถาม 2. สนทนาถามตอบพร้อมรับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากนักศึกษาเกี่ยวกับวิชานี้ 	อ.สมิทธินันท์ ไทยรุ่งโรจน์
๒	<p>บทที่ ๑ ความหมายและความสำคัญของการบริหารธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายความสำคัญ - สภาพแวดล้อม/ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ - รูปแบบการเป็นเจ้าของธุรกิจ 	๔	<p>สอน On-Demand</p> <p>ทฤษฎี-บรรยายด้วยสื่อ PowerPoint (คลิป ประกอบการบรรยาย)</p> <p>คลิป 1</p> <p>https://drive.google.com/file/d/11HpdBWPDIS1dGOjTo8EnEoln37fZiHU/viiew?usp=sharing</p> <p>คลิป 2</p> <p>https://drive.google.com/file/d/1VI7hV_Nwctj_u60uGdIN5mfoq_P45mmk/view?usp=sharing</p>	อ.สมิทธินันท์ ไทยรุ่งโรจน์

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน น (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๓	แนวคิดและทฤษฎี -การจัดโครงสร้างองค์กรธุรกิจ โครงสร้างองค์กร (Organization Structure) ลักษณะโครงสร้างองค์กร (Organization Structure) -วิเคราะห์โครงสร้างองค์กรธุรกิจ วิฤกษ์กระจายเสียงและวิฤกษ์โทรทัศน์	๘	สอน On-Demand ทฤษฎี-บรรยายด้วยสื่อ PowerPoint ศึกษาด้วยตนเอง -มอบหมายงาน ออกแบบ ระบบงาน (Operation design) (คลิป ประกอบการบรรยาย) คลิป 1 https://drive.google.com/file/d/1BuiFx3Dwt3BrsXCAnvFBzDbazw6La3h/view?usp=sharing คลิป2 https://drive.google.com/file/d/1lcKE15ti2I5sHhKq_aelVuUCSbOJ3ISi/view?usp=sharing	
๔	แนวความคิดการจัดการ แนวคิดในการบริหารจัดการของ ทฤษฎีระบบ(System) ระดับ ความรับผิดชอบ ต่อพันธกิจของ องค์กรระดับของกลยุทธ์องค์กร		สอน On-Demand คลิป1 https://drive.google.com/file/d/1kd2G39X0_MkVdIV18YQbm0zGn68cBTDU/view?usp=sharing คลิป2 https://drive.google.com/file/d/1KH088-	

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
			1CD5pJMglsVkGyQR_Tml2mXfzL/vi?usp=sharing	
๕	<p>การจัดการการตลาดในธุรกิจสื่อสารมวลชน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ที่มา ความหมาย ของการตลาด - กระบวนการในการบริหารการตลาด - กระบวนการในการบริหารการตลาด 4 ขั้นตอน - กระบวนการขั้นตอนในการสื่อสาร-การตลาดแบบบูรณาการ - วิวัฒนาการแนวคิดทางการตลาด - แนวคิดในการบริหารการตลาด(Marketing Concept) - วิวัฒนาการแนวคิดการตลาดของ ฟิลลิป คอตเลอร์ - ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing mix) - กลยุทธ์การตลาด - กลยุทธ์ตามส่วนประสมทาง-การตลาด (Marketing mix strategy) 	๔	<p>สอน On-Demand ด้วยคลิปเนื้อหา</p> <p>ทฤษฎี-บรรยายด้วยสื่อ PowerPoint ประเมินก่อนเรียนด้วยแบบทดสอบ ศึกษาด้วยตนเอง</p> <p>ใช้ infographic ช่วยอธิบายสรุป Concept ให้กระชับเข้าใจง่ายขึ้น</p> <p>คลิป 1</p> <p>https://drive.google.com/file/d/13NSIn3M7KNMvcYqquvufKDC8gtkuSyiC/view?usp=sharing</p> <p>คลิป 2</p> <p>https://drive.google.com/file/d/1-zHrCKVeT1gc6loJLNmOAw3kkqHD7mB/view?usp=sharing</p>	
๖	<p>เศรษฐศาสตร์นิเทศศาสตร์</p> <ul style="list-style-type: none"> - แนวคิดทางธุรกิจกับงานด้านนิเทศ - ปัจจัยการผลิตในธุรกิจสื่อสารมวลชน - ต้นทุน(Cost)ในธุรกิจสื่อสารมวลชน - กำไร(Profit)และเป้าหมาย(Target)ในธุรกิจสื่อสารมวลชน - การกำหนดกลยุทธ์ด้านราคาในธุรกิจสื่อสารมวลชน - แนวคิดในการกำหนดราคา ในธุรกิจสื่อสารมวลชน 	๔	<p>สอน Online – Onsite</p> <p>ทฤษฎี-บรรยายด้วยสื่อ PowerPoint ประเมินก่อนเรียนด้วยแบบทดสอบ ศึกษาด้วยตนเอง</p> <p>ใช้ infographic ช่วยอธิบายสรุป Concept ให้กระชับเข้าใจง่ายขึ้น</p>	

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
	<ul style="list-style-type: none"> - นโยบายการกำหนดราคาสินค้าในธุรกิจสื่อสารมวลชน - กำหนดเป้าหมายในธุรกิจสื่อสารมวลชนจากกลยุทธ์ด้านราคา - อุปสงค์ อุปทานและการกำหนดดุลยภาพของราคาในธุรกิจสื่อสารมวลชน - อุปสงค์ในธุรกิจสื่อสารมวลชน - อุปทานในธุรกิจสื่อสารมวลชน - ดุลยภาพของราคาในธุรกิจสื่อสารมวลชน 			
๓/	การจัดการโฆษณาในธุรกิจวิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์ <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของการสื่อสารการตลาด - ความหมายของการโฆษณา - ความสำคัญของการสื่อสารการตลาดกับการโฆษณา - บทบาทของการสื่อสารการตลาด - บทบาทหน้าที่ของโฆษณา - วัตถุประสงค์ของการโฆษณา - เครื่องมือในการสื่อสารการตลาด - ประเภทของงานโฆษณาสื่อโฆษณา - การบริหารธุรกิจโฆษณาและสื่อสารการตลาด - กระบวนการสื่อสารการตลาด - กระบวนการทางการสื่อสารการตลาดในสื่อดิจิทัล - โครงสร้างขององค์กรธุรกิจโฆษณา - การบริหารองค์กรธุรกิจสื่อสารการตลาดและการโฆษณา 	๘	สอน Online – Onsite ทฤษฎี-บรรยายด้วยสื่อPowerPoint ประเมินก่อนเรียนด้วยแบบทดสอบ ศึกษาด้วยตนเอง ใช้ infographic ช่วยอธิบายสรุป Concept ให้กระชับเข้าใจง่ายขึ้น	อ.สมิทินันท์ ไทยรุ่งโรจน์
๘	การพัฒนาเนื้อหาทางการตลาด	๔	สอน Online – Onsite	อ.สมิทินันท์ ไทย

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน น (ชม.)	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
	<p>ในงานคิดเนื้อหา(Content) สื่อ วิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์ ครั้งที่ 1</p> <ul style="list-style-type: none"> - Key visual & Key message - การออกแบบความคิดสร้างสรรค์ ด้วยภาพนิ่ง - การพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ ไปสู่เนื้อหารูปแบบต่างๆ 		<p>ทฤษฎี-บรรยายด้วยสื่อ PowerPoint ศึกษาด้วยตนเอง</p>	รุ่งโรจน์
๙	สัปดาห์สอบกลางภาค	๔	สัปดาห์สอบกลางภาค	
๑๐	<p>การพัฒนาเนื้อหาทางการตลาด ในงานคิดเนื้อหา(Content) สื่อ วิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์ ครั้งที่ 2</p> <ul style="list-style-type: none"> - กระบวนการพัฒนาเนื้อหาบนเส้นทางผู้บริโภค - การเจาะลึกผู้บริโภค (Customer insight) 	๔	<p>สอน Online – Onsite ทฤษฎี-บรรยายด้วยสื่อ PowerPoint ศึกษาด้วยตนเอง</p>	อ.สมิทธินันท์ ไทย รุ่งโรจน์
๑๑	<p>การพัฒนาเนื้อหาทางการตลาด ในงานคิดเนื้อหา(Content) สื่อ วิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์ ครั้งที่ 3</p> <ul style="list-style-type: none"> - การวิเคราะห์การตอบสนองเนื้อหาด้วย Buyer Persona 	๔	<p>สอน Online – Onsite ทฤษฎี-บรรยายด้วยสื่อ PowerPoint ฝึกปฏิบัติ - ระดมความคิดเห็นระดับกลุ่มย่อย และห้องเรียน</p>	อ.สมิทธินันท์ ไทย รุ่งโรจน์

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑๒	ภูมิทัศน์ ของสื่อ และ สื่อใหม่ <ul style="list-style-type: none"> - กลไกของการสื่อสารสื่อมวลชน - กลไกการสื่อสารและการไหลเวียนข่าวสารสื่อใหม่ - การตอบสนองของผู้บริโภคในสื่อใหม่ - การวัดประสิทธิผลของสื่อมวลชนรูปแบบต่างๆ - การวัดประสิทธิผลของสื่อใหม่และสื่อดิจิทัล 	๘	สอน Online – Onsite ทฤษฎี-บรรยายด้วยสื่อPowerPoint ประเมินก่อนเรียนด้วยแบบทดสอบ ศึกษาด้วยตนเอง	อ.สมิทธินันท์ ไทย รุ่งโรจน์
๑๓	การวิเคราะห์ ปัจจัยภายนอก ในการดำเนินธุรกิจวิฤกษ์กระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์ <ul style="list-style-type: none"> - โอกาส (Opportunity) - ภัยคุกคาม (Threat) 	๔	สอน Online – Onsite ทฤษฎี-บรรยายด้วยสื่อPowerPoint ประเมินก่อนเรียนด้วยแบบทดสอบ ศึกษาด้วยตนเอง ใช้ infographic ช่วยอธิบายสรุป Concept ให้กระชับเข้าใจง่ายขึ้น	อ.สมิทธินันท์ ไทย รุ่งโรจน์
๑๔	การวิเคราะห์ ปัจจัยภายใน ในการดำเนินธุรกิจวิฤกษ์กระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์ <ul style="list-style-type: none"> - จุดแข็ง (strength) - จุดอ่อน (weakness) 	๔	สอน Online – Onsite ทฤษฎี-บรรยายด้วยสื่อPowerPoint ประเมินก่อนเรียนด้วยแบบทดสอบ ศึกษาด้วยตนเอง ใช้ infographic ช่วยอธิบายสรุป Concept ให้กระชับเข้าใจง่ายขึ้น -ฝึกปฏิบัติงาน พร้อม นำเสนอผลงาน - ตอบข้อซักถามแก้ไข ปัญหา	อ.สมิทธินันท์ ไทย รุ่งโรจน์

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑๕	กลยุทธ์ในธุรกิจวิสาหกิจกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ และธุรกิจด้าน การผลิต เนื้อหาดิจิทัล (Digital content) - กระบวนการSwot matrix - การสร้างกลยุทธ์บนพื้นฐาน TOWS matrix - เทคนิคการพัฒนา TOWS matrix ให้เป็นกลยุทธ์ที่เสียบ คม	๔	สอน Online – Onsite - ฝึกปฏิบัติการวิเคราะห์ห้ปัจจัย ทางธุรกิจ - ผู้สอนให้ คำชี้แนะ เกี่ยวกับ การเขียนกลยุทธ์	
๑๖	ออกแบบแผนธุรกิจสำหรับงาน วิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์ - แผนธุรกิจ (Business Plan) - ประเภทของแผน - แผนปฏิบัติการ (Action plan) ในงาน วิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์	๔	สอน Demand - ผู้สอนให้ คำชี้แนะ เกี่ยวกับการ วิเคราะห์ และ แนวทางการปรับปรุง แผนปฏิบัติงานให้สามารถนำไปใช้ได้ จริง ในการทำโครงการ คลิป 1 https://drive.google.com/file/d/1M31HqVg51h2IE60tC9WA3JMcwAg59Fj/view?usp=sharing คลิป 2 https://drive.google.com/file/d/197auwjM3X27anbVhsh8wbAQfF7lxsfwA/view?usp=sharing	
๑๗	ลำดับการสอบปลายภาค	๑๗	ลำดับการสอบปลายภาค	

๒. หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน

หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน (ถ้ามี)	นัยสำคัญของหัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน	แนวทางชดเชย
Action plan – การเขียนแผนปฏิบัติงาน	กระบวนการ เขียนแผน	ชี้แจง อธิบายแนวคิด โดยให้ศึกษา ไปศึกษา ทำความเข้าใจต่อ จากรายวิชา ธุรกิจชั้นสูง ในแต่ละสาขาวิชา และ ใช้การคิดวิเคราะห์ จากการเรียนในรายวิชาด้านการผลิต เพื่อ ทำความเข้าใจในกระบวนการ ขั้นตอนการทำงาน

๓. ประสิทธิภาพของวิธีสอนที่ทำให้เกิดผลการเรียนรู้ตามที่ระบุในรายละเอียดของรายวิชา

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียดรายวิชา	ประสิทธิภาพ		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
คุณธรรม จริยธรรม	-บรรยายพร้อมยกตัวอย่างการ นำเสนองาน นำชิ้นงาน ไปสู่การ -สร้างสรรค์ ถ่ายทอดคุณธรรม ทางสังคม - ทัศน. หาตัวอย่างข้อมูลและ ภาพที่ ถูกต้อง - วิเคราะห์เนื้อหาพร้อมกัน	/		ผู้สอนต้องเน้นย้ำ ในเรื่อง ของ คุณธรรม และจริยธรรม ของนัก ออกแบบเพราะเนื้อหาในส่วนนี้ หรือให้ตระหนักถึงผลของงาน ออกแบบ
ความรู้	- บรรยาย อธิบายจากตัวอย่าง ให้เห็น เป็นรูปธรรม พร้อมทัศน.ร่วม อภิปราย การทำงานจากใบสั่งงานและ ตรวจเช็ค คุณภาพการชิ้นงานเป็น รายบุคคล จากนั้นทัศน.แก้ไข	/		- ต้องฝึกฝนอย่างสม่ำเสมอ จึงให้ นักศึกษาเน้นการหาข้อมูลทาง อินเทอร์เน็ตเพิ่มเติมและนำเสนอ

ผลการเรียนรู้	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียดรายวิชา	ประสิทธิผล		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
ทักษะทางปัญญา	- มีการปฏิบัติงานรายบุคคล และรายกลุ่ม - วิเคราะห์ผลงาน ไปจนถึงขั้นตอนการทำงาน ที่มาของผลงาน	/		เป็นกระบวนการที่ก่อให้เกิดทักษะทางการปฏิบัติงาน และเกิดปัญหาเพราะต้องใช้ในเรื่องของการจดจำ และทักษะกระบวนการทำงาน
ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ	- มอบหมายงานรายบุคคล และมีการมอบหมายรายกลุ่ม ด้วยการเตรียมตัวนำเสนอหน้าชั้นเรียน	/		นักศึกษาต้องมีการปรับตัวเข้ากับงานส่วนรวม จึงต้องฝึกให้ทำงานเป็นทีม
ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	- มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง จากตัวอย่างจาก website หนังสือพิมพ์ วารสาร และให้เลือกเพื่อทำการวิเคราะห์ภาพตัวอย่างงาน ออกแบบต่าง	/		การเลือกภาพของนักศึกษายังมีการค้นหา ที่น้อย ย อ อยู่จึง ต้อง ใช้ประสบการณ์และเวลาในการค้นหา ข้อมูลมากขึ้น รวมถึงการปฏิบัติงานคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปด้วย

๔. ข้อเสนอการดำเนินการเพื่อปรับปรุงวิธีสอน

ปรับปรุง โดยจัด ครอบเนื้อหา ให้ชัดเจน ๓ Module ให้สอดคล้องกับ ธุรกิจองค์กรสื่อดิจิทัล ยุคใหม่ ๑.ความรู้เกี่ยวกับ การวางแผนกลยุทธ์ ในการผลิตผลงานในธุรกิจสื่อรูปแบบต่างๆ และ การวางแผนการปฏิบัติงาน ๒. ความรู้ในงานด้าน Marketing Content โดยเน้นที่การศึกษาและวิเคราะห์เจาะลึกปัญหาของกลุ่มผู้รับสาร (Target Audience) เพื่อแสวงหาแนวทางการผลิตเนื้อหาที่ถูกต้องแม่นยำ ๓. การสร้างสรรค์ผลงานเนื้อหา ในรูปแบบ ภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว รูปแบบต่างๆ เพื่อตอบโจทย์ทางธุรกิจแก่ กลุ่มเป้าหมายต่างๆ อาทิ นายทุนเจ้าของสื่อ เจ้าของสินค้า ตัวแทนจำหน่าย ผู้บริโภค ประชาชนทั่วไป

หมวดที่ ๓สรุปผลการจัดการเรียนการสอนของรายวิชา

๑. จำนวนนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียน ๑๑๒ คน

๒. จำนวนนักศึกษาที่คงอยู่เมื่อสิ้นสุดภาคการศึกษาคน

๓. จำนวนนักศึกษาที่ถอน (W) ๐ คน

๔. การกระจายของระดับคะแนน (เกรด)

ระดับคะแนน (เกรด)	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
A	58	52
A ⁻	49	44
B ⁺	3	3
B		
B ⁻		
C ⁺	2	2
C		
C ⁻		
D ⁺		
D		
D ⁻		
F		
I		

๕. ปัจจัยที่ทำให้ระดับคะแนนผิดปกติ (ถ้ามี)

เนื่องจากการเรียนในสถานการณ์โควิด ผู้สอนจึงเน้นการฝึกปฏิบัติโดยเน้นการทำโครงการเป็นกลุ่ม เพื่อให้ น.ศ. ทุกคนมีชิ้นงาน อันเป็นผลงานไปใช้ในการแข่งขันเพื่อเข้าสู่การฝึกงานในองค์กรชั้นนำ (สื่อใหม่)

มอบหมายงานจำนวน 11 ชิ้นงาน เกี่ยวข้องกับ ๑.การวิเคราะห์ปัญหาทางธุรกิจสื่อ และนำเสนอปัญหาในรูปแบบภาพกราฟฟิก ๒. การวิเคราะห์ กลุ่มเป้าหมายผู้รับสาร ๓.การผลิตเนื้อหาเพื่อตอบสนอง(Content mapping) ตลาดในด้านต่างๆ ทั้งเจ้าของสื่อ/ เจ้าของสินค้า /ประชาชน/ ผู้บริโภคสินค้า ๔.การกำหนดแนวคิดหลัก-ทิศทางเนื้อหา ในการสื่อสาร ๕.วางแผนกระบวนการทำงาน และ การเผยแพร่เนื้อหาทางออนไลน์ ผ่าน ActionPlan และ WorkFlow ๖. ผลงาน ประกอบไป

ด้วย สื่อออนไลน์ / แผนการขับเคลื่อนการทำงานระดับกลุ่ม และ ระดับห้อง/ผลงาน ภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว คลิป/การสร้างสรรค์รายการเฉพาะด้าน ๗.ทักษะการทำงานและการประสานงานกับบุคคลภายนอก

๖. ความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินที่กำหนดไว้ในรายละเอียดรายวิชา

ระบุความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินผลการเรียนรู้ที่กำหนดไว้ใน มคอ.๓ หมวด ๕ ข้อ ๒

๖.๑ ความคลาดเคลื่อนด้านกำหนดเวลาการประเมิน

ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล

๖.๒ ความคลาดเคลื่อนด้านวิธีการประเมินผลการเรียนรู้ (ถ้ามี)

ความคลาดเคลื่อน	เหตุผล
ผู้สอนกำหนดหัวข้อ ผิดปฏิบัติที่มีความลึกซึ้งหลากหลาย หัวข้อมาก อาทิ BcgMatrix - ActionPlan – BuyerPersona – Content Mapping – การสร้างสรรค์เนื้อหา- การบริหารสื่อออนไลน์ โดย ทุกหัวข้อเป็นการวิเคราะห์ นำเสนอแนวทางการวิเคราะห์และสร้างสรรค์ผลงานเนื้อหาในด้านต่างๆ เพื่อให้ผู้สอนเป็นผู้ประเมิน	เนื่องจากเป็น น.ศ. เทอมสุดท้ายก่อนการไปฝึกงาน ผู้สอนประเมินพบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่ยัง ขาด ทักษะด้าน การสร้างสรรค์เนื้อหา(Content Creator) ขาดการเชื่อมโยง Pain Pointของผู้รับสาร กับ เนื้อหาที่ผลิตออกมา จึงจำเป็นต้องให้ น.ศ.เข้าใจหลักการMarketing Content ให้รอบด้าน

๗. การทวนสอบผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษา

วิธีการทวนสอบ	สรุปผล
ตัวแทนกลุ่ม ตอบคำถาม จากการนำเสนอผลงานการออกแบบ และ คำถาม เชื่อมโยงเนื้อหา กับ ทฤษฎีในการเรียน (สุ่มนักศึกษา 4 คน ในทุกๆ 10 คน รวม 16 คน)	ผลการสอบ Final และผลงาน มีความสัมพันธ์ ผู้เรียน สม่่าเสมอ เข้าใจและทำคะแนนสอบปลายภาคได้เป็นปกติ

หมวดที่ ๔ ปัญหาและผลกระทบต่อการดำเนินการ

๑. ประเด็นด้านทรัพยากรประกอบการเรียนและสิ่งอำนวยความสะดวก

ปัญหาในการใช้แหล่งทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน (ถ้ามี)	ผลกระทบ

๒. ประเด็นด้านการบริหารและองค์กร

ปัญหาด้านการบริหารและองค์กร(ถ้ามี)	ผลกระทบต่อผลการเรียนรู้นักศึกษา

หมวดที่ ๕ การประเมินรายวิชา

๑. ผลการประเมินรายวิชาโดยนักศึกษา (แบบเอกสาร)

๑.๑ ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยนักศึกษา

ระบุข้อวิพากษ์ทั้งที่เป็นจุดแข็งและจุดอ่อน

.....

๑.๒ ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อข้อวิพากษ์ตามข้อ ๑.๑

.....

๒. ผลการประเมินรายวิชาโดยวิธีอื่น

๒.๑ ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยวิธีอื่น

ระบุข้อวิพากษ์ทั้งที่เป็นจุดแข็งและจุดอ่อน

.....

.....

๒.๒ ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อข้อวิพากษ์ตามข้อ ๒.๑

.....

.....

หมวดที่ ๖ แผนการปรับปรุง

๑. ความก้าวหน้าของการปรับปรุงการเรียนการสอนตามที่เสนอในรายงาน/รายวิชาครั้งที่ผ่านมา

แผนการปรับปรุงที่เสนอในภาคการศึกษา/ ปีการศึกษาที่ผ่านมา	ผลการดำเนินการ

๒. การดำเนินการอื่น ๆ ในการปรับปรุงรายวิชา

๓. ข้อเสนอแผนการปรับปรุงสำหรับภาคการศึกษา/ปีการศึกษาต่อไป

ข้อเสนอ	กำหนดเวลาที่แล้วเสร็จ	ผู้รับผิดชอบ
-ปรับเนื้อหาให้กระชับแคบมากขึ้นเน้น มุ่งตรงไป ที่การสร้างสรรคเนื้อหาให้ตอบโจทย์ทางธุรกิจ (Content mapping)	-ปรับปรุงการสอนในเทอม ต่อไป	อาจารย์ผู้สอน

๔. ข้อเสนอแนะของอาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาต่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร



ลงชื่อ

(อ.สมิทินันท์ ไทยรุ่งโรจน์)

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

วันที่ ..๒๐.. เดือน...เมษายน...พ.ศ. ..๒๕๖๕..

ลงชื่อ

()

อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

วันที่ เดือน.....พ.ศ.