

## กำหนดการสอน (Course Outline)

รหัสวิชา ง 31265 วิชาการขายเบื้องต้น (เพิ่มเติม)

จำนวนหน่วยการเรียนรู้ 1.0 หน่วยการเรียนรู้

ระดับชั้น มัธยมศึกษาปีที่ 4

ภาคการศึกษา ภาคเรียนที่ 1

ปีการศึกษา 2559

รายชื่อผู้สอน นางสาวเข็มจิรา อชิรปรีชากุล

อัตราส่วนคะแนนระหว่างภาคและปลายภาค 80 : 20

มาตรฐานการเรียนรู้/ผลการเรียนรู้

มาตรฐาน ง 1.1 เข้าใจการทำงาน มีความคิดสร้างสรรค์ มีทักษะกระบวนการทำงาน ทักษะการจัดการ ทักษะกระบวนการแก้ปัญหา ทักษะการทำงานร่วมกันและทักษะการแสวงหาความรู้ มีคุณธรรม และลักษณะนิสัยในการทำงาน มีจิตสำนึกในการใช้พลังงาน ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม เพื่อการดำรงชีวิตและครอบครัว

มาตรฐาน ง 4.1 เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็น มีประสบการณ์ เห็นแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ

- ผลการเรียนรู้
1. มีความรู้พื้นฐานทางการขายและการตลาด
  2. บอกประเภทของการขายและลักษณะของการขาย
  3. มีความรู้เกี่ยวกับตนเองและจรรยาบรรณในการขาย
  4. บอกโอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย
  5. มีความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และกิจการ
  6. มีความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้าและคู่แข่ง
  7. วิเคราะห์ขั้นตอนการขายเกี่ยวกับการแสวงหาผู้มุ่งหวัง และการเตรียมตัวก่อนเข้าพบ
  8. วิเคราะห์ขั้นตอนการขายเกี่ยวกับการเข้าพบ การสาธิตและการเสนอขาย
  9. วิเคราะห์ขั้นตอนการขายเกี่ยวกับการเผชิญข้อโต้แย้ง การปิดการขาย และกิจกรรมหลังการขาย
  10. มีการใช้เทคโนโลยีทันสมัยที่เกี่ยวข้องกับการขาย

ตารางกำหนดการสอน รายวิชาการการขายเบื้องต้น รหัสวิชา ง 31265

หน่วยที่	เนื้อหา/สาระ/คำสำคัญ	จำนวนคาบ	การวัดและประเมินผล	ข้อตกลง/ภาระงาน
1	1. ความหมายของการขายและการตลาด 2. ความสำคัญของการขายและการตลาด	2	การส่งชิ้นงาน	แบบฝึกหัด
2	1. ประเภทของการขาย 2. ลักษณะของการขาย	2	การส่งชิ้นงาน	แบบฝึกหัด
3	1. ความรู้เกี่ยวกับตนเอง 2. จรรยาบรรณของพนักงานขาย	2	การส่งชิ้นงาน	แบบฝึกหัด
4	คุณสมบัติและ โอกาสก้าวหน้าของพนักงานขาย	2	การส่งชิ้นงาน	แบบฝึกหัด
5	ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	2	การส่งชิ้นงาน	แบบฝึกหัด
6	ความรู้เกี่ยวกับกิจการ	2	การส่งชิ้นงาน	แบบฝึกหัด
7	ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า	2	การส่งชิ้นงาน	แบบฝึกหัด
8	ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง	2	การส่งชิ้นงาน	แบบฝึกหัด
9	1. การแสวงหาผู้มุ่งหวัง 2. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบ	6	การส่งชิ้นงาน	แบบฝึกหัด
9	3. การเข้าพบ 4. การสาธิตและการเสนอขาย	6	การส่งชิ้นงาน	1. ปฏิบัติกิจกรรม 2. แบบฝึกหัด
9	5. การเผชิญข้อโต้แย้ง 6. การปิดการขาย 7. กิจกรรมหลังการขาย	6	การส่งชิ้นงาน	1. ปฏิบัติกิจกรรม 2. แบบฝึกหัด

หน่วยที่	เนื้อหา/สาระ/คำสำคัญ	จำนวนคาบ	การวัดและประเมินผล	ข้อตกลง/ภาระงาน
10	การใช้เทคโนโลยีทันสมัย ที่เกี่ยวข้องกับการขาย	2	การส่งชิ้นงาน	แบบฝึกหัด
คะแนนเก็บระหว่างภาค + คะแนนสอบกลางภาค (1 ชั่วโมง)				80 คะแนน
คะแนนสอบปลายภาค (1 ชั่วโมง)				20 คะแนน
รวมทั้งหมด (40 ชั่วโมง)				100 คะแนน

ลงชื่อ.....

(นางสาวเข็มจิรา อชิรปรีชากุล)

ครูผู้สอน

ความเห็นของหัวหน้ากลุ่มสาระการเรียนรู้การงานอาชีพและเทคโนโลยี.....  
.....

ลงชื่อ.....

(นายธนภณ ศรีทับทิม)

ความเห็นของวิชาการ.....

ลงชื่อ ว่าที่ ร.ต. ....

(วิศิษฐ พชรวโรทัย)

ความเห็นของผู้อำนวยการ      เห็นชอบ      ไม่เห็นชอบ

ลงชื่อ.....

(นายโพยม จันทร์น้อย)

ผู้อำนวยการโรงเรียนศรีบุญยานนท์

