



รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)

รหัสวิชา..... ENL ๓๓๑๖.....รายวิชา.....ภาษาอังกฤษเพื่อการขายและการจัดซื้อ.....

สาขาวิชา...ภาษาอังกฤษธุรกิจ...คณะ/วิทยาลัย...มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์...

มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

ภาคการศึกษา.....๑.....ปีการศึกษา.....๒๕๖๔

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา ENL ๓๓๑๖.....

ชื่อรายวิชาภาษาไทยภาษาอังกฤษเพื่อการขายและการจัดซื้อ.....

ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ English for Sales and Purchasing.....

๒. จำนวนหน่วยกิต

.....๓(๓-๐-๖) หน่วยกิต.....

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตรศิลปศาสตร์บัณฑิต.....

๓.๒ ประเภทของรายวิชาวิชาเฉพาะด้าน.....

๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาอาจารย์ปัทมา อัครานกุล.....

๔.๒ อาจารย์ผู้สอนอาจารย์ปัทมา อัครานกุล.....

๕. สถานที่ติดต่อคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร.....

E – Mailpathitta.ak@ssru.ac.th.....

๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่๑/๒๕๖๔..... / ชั้นปีที่๓.....

๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้ประมาณ.....๙๓..... คน

๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

.....ไม่มี.....

หลักสูตรระดับปริญญา ตรี โท เอก

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

๙. สถานที่เรียนคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา....

๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงวันที่...๑๖...เดือน.....มิถุนายน.....พ.ศ. ...๒๕๖๔.....
รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด**หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์****๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา**

พัฒนาศักยภาพในการใช้ภาษาอังกฤษในสายงานที่เกี่ยวข้องกับทางธุรกิจ ในด้านการขายและการจัดซื้อ เพื่อให้มีประสิทธิผลมากยิ่งขึ้นในการติดต่อสื่อสาร ในโลกปัจจุบัน

๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพิ่มศักยภาพของผู้เรียน โดยนำภาษาอังกฤษมาประยุกต์ใช้กับทางธุรกิจ เพื่อเป็นเครื่องมือที่จะนำไปใช้ประกอบอาชีพหรืองานที่เกี่ยวข้อง โดยนำทักษะต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น การฟัง การพูด การอ่าน และการเขียน รวมทั้งการฝึกทักษะการใช้ภาษาในสถานการณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการขาย และการจัดซื้อ

หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ**๑. คำอธิบายรายวิชา**

(ภาษาไทย) ศัพท์ สำนวนและรูปแบบประโยคที่ใช้ในงานขายและงานจัดซื้อ หน้าที่และความรับผิดชอบ การติดต่อลูกค้า การนำเสนอสินค้า การส่งสินค้า การเจรจาต่อรองการซื้อ การขาย การค้าในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้านแถบชายแดน

(ภาษาอังกฤษ) Introduction to sales and purchasing; specific terminology, expressions and sentences used in sales and purchasing; jobs and responsibilities; customers contacts; offers; delivery; negotiations; ASEAN borderline trading

๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน (ชั่วโมง)	การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
๔๕ ชั่วโมงต่อภาค การศึกษา แบ่งเป็นสอน ผ่านทางออนไลน์ ๓๐	ไม่มี	ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง ๖ ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ชั่วโมง on demand ๑๕ ชั่วโมง			
---------------------------------	--	--	--

๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

- ๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน ๓ ชั่วโมง / สัปดาห์ ห้อง ..๓๕๒๕.. ชั้น ...๒... อาคาร๓๕...
คณะ/วิทยาลัย.....มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์.....
- ๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือ หมายเลข ๐-๒๑๖๐-๑๒๙๓.....
- ๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail)pathitta.ak@ssru.ac.th.....
- ๓.๔ ปรึกษาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Line).....๐๖๓-๕๙๘-๕๙๙๕
- ๓.๕ ปรึกษาผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Internet/Webboard).....

หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

๑. คุณธรรม จริยธรรม

๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีวินัย ตรงต่อเวลา
- (๒) ความซื่อสัตย์ สุจริต
- (๓) มีความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม
- (๔) มีจรรยาบรรณในวิชาชีพ

๑.๒ วิธีการสอน

- (๑) กำหนดให้มีวัฒนธรรมองค์กร เพื่อเป็นการปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียนให้ตรงเวลาตลอดจนการแต่งกายที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
- (๒) กำหนดให้มีการทำงาน และทำการทดสอบ เพื่อฝึกให้นักศึกษามีความซื่อสัตย์ สุจริต กับตัวเอง รวมทั้งกับผู้อื่น
- (๓) กำหนดให้มีการทำงานกลุ่ม เพื่อฝึกให้นักศึกษามีความรับผิดชอบต่อ รู้จักหน้าที่ของการเป็นผู้นำกลุ่มและการเป็นสมาชิกกลุ่มที่ดี
- (๔) อาจารย์ผู้สอน สอดแทรกเนื้อหา ที่เกี่ยวกับ คุณธรรม จริยธรรมในการสอนทุกรายวิชา รวมทั้งมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรม จริยธรรม เช่น การยกย่องนักศึกษาที่ทำดี ทำประโยชน์แก่ส่วนรวม เสียสละ

๑.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม
- (๒) ปริมาณการกระทำทุจริตในการทำทดสอบ และการสอบ
- (๓) สังเกตการแสดงพฤติกรรมระหว่างผู้เรียนร่วมกันและกับผู้สอนทุกคน
- (๔) ประเมินจากการมีวินัยและความพร้อมเพรียงของนักศึกษา ในการเข้าร่วมกิจกรรมเสริมหลักสูตร

๒. ความรู้**๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา**

- (๑) มีความรู้ความเข้าใจในหลักภาษา และหลักการสื่อสาร
- (๒) มีความรู้ความเข้าใจในหลักการ ทฤษฎีและกระบวนการทางธุรกิจ

๒.๒ วิธีการสอน

- (๑) การบรรยายภายในชั้นเรียน และการถาม-ตอบ เกี่ยวกับ หลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาของการซื้อ การขาย ในกระบวนการทางธุรกิจ
- (๒) มอบหัวข้อเรื่องให้ค้นคว้าและอภิปราย โดยทำงานแบบทั้งเดี่ยวและกลุ่ม

๒.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ทดสอบทฤษฎีและปฏิบัติ โดยการสอบย่อย และให้คะแนนประเมินจากรายงานที่นักศึกษาจัดทำ
- (๒) ทดสอบโดยการสอบกลางภาคและปลายภาค รวมทั้งประเมินผลจากการทำงานที่ได้รับมอบหมายและการนำเสนอ

๓. ทักษะทางปัญญา**๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา**

- (๑) มีความสามารถในการสื่อสาร วิเคราะห์ วิจารณ์ แลกเปลี่ยนความคิด (Discussion) และการนำเสนอเป็นภาษาอังกฤษ
- (๒) มีความสามารถในการวิเคราะห์แผนธุรกิจ และกรณีศึกษา

๓.๒ วิธีการสอน

- (๑) การทำงานที่ได้รับมอบหมายให้ค้นคว้าหรือทำรายงานเกี่ยวกับการพัฒนาองค์กร โดยฝึกการอภิปรายกลุ่ม และการนำทฤษฎี แนวคิด การบริหารของทางภาครัฐและเอกชน มาประยุกต์ใช้ได้
- (๒) ฝึกการสื่อสารในสถานการณ์จำลองและสถานการณ์จริงโดยเน้นการใช้ภาษาอังกฤษด้านความถูกต้องและความคล่องแคล่ว

๓.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินการทำงานที่ได้รับมอบหมายให้ค้นคว้า และประเมินตามสภาพจริงจากกิจกรรมการเรียนการสอน
- (๒) การนำเสนอรายงานในชั้นเรียนการทดสอบโดยใช้แบบทดสอบ และ การสอบวัดผลสัมฤทธิ์ของข้อสอบ

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ**๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา**

- (๑) สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดีสร้างสรรค์ มีภาวะผู้นำ-ผู้ตาม ในโอกาสที่เหมาะสม
- (๒) มีความรับผิดชอบต่อภาระกิจและผลสืบเนื่อง (Consequence)
- (๓) มีเป้าหมายในการดำเนินชีวิตและเรียนรู้ และแสวงหาวิธีการเพื่อไปสู่เป้าหมาย

๔.๒ วิธีการสอน

(๑) มีการกำหนดกิจกรรม การทำงานเป็นกลุ่ม ซึ่งจะต้องประสานงานกับผู้อื่น หรือต้องค้นคว้าหาข้อมูลจากการสัมภาษณ์บุคคลอื่น หรือผู้มีประสบการณ์ เพื่อให้เรียนรู้ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความสามารถในการรับผิดชอบ

(๒) สอดแทรกประสบการณ์ต่างๆ เพื่อให้ ผู้เรียน ได้เรียนรู้ เกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อการกระทำและผลสืบเนื่องที่ สามารถเกิดขึ้นได้ ใน ทางธุรกิจ

(๓) สอดแทรกประสบการณ์ และ ยกตัวอย่างกรณีศึกษา เพื่อกระตุ้นให้มีการพัฒนาความสามารถของ ตัวเอง

๔.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินจากผลงานของกลุ่มและผลงานของผู้เรียนในกลุ่มที่ได้รับมอบหมายให้ทำงาน

(๒) ให้นักศึกษาประเมินตนเอง และประเมินซึ่งกันและกัน (peer) ซึ่ง สืบเนื่องจากพฤติกรรมที่แสดงออกในการร่วมกิจกรรมต่าง ๆ

(๓) ประเมินจากกิจกรรมที่ ผู้เรียน แสดงออกมา ว่าได้มีการพัฒนา

๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ**๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา**

(๑) มีทักษะในการประมวลผล แปลความหมายและนำไปใช้ประโยชน์

(๒) มีทักษะการใช้ภาษาไทย และภาษาอังกฤษในการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(๓) สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการสืบค้นและนำเสนอ

๕.๒ วิธีการสอน

(๑) ฝึกให้นักศึกษาทำการซักถาม และตอบโต้ และประมวลผล

(๒) จัดกิจกรรม โดยให้นักศึกษาทำการตอบโต้ โดยใช้ทักษะที่มีอยู่ ทำในสถานการณ์เสมือนจริง และนำเสนอการแก้ปัญหาที่เหมาะสม เรียนรู้เทคนิคการประยุกต์เทคโนโลยีสารสนเทศในหลากหลายสถานการณ์

(๓) ฝึกให้นำเสนอผลงานที่ค้นคว้าด้วยตนเองในห้องเรียน

๕.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินจากการเลือกใช้เครื่องมือแก้ไขปัญหาสถานการณ์ได้อย่างเหมาะสม

(๒) ประเมินจากความสามารถในการจัดกิจกรรมตามโครงการ ตลอดจนอธิบาย ถึงข้อจำกัด เหตุผลในการเลือกใช้เครื่องมือต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม

(๓) การอภิปราย กรณีศึกษาต่าง ๆ ที่มีการนำเสนอต่อชั้นเรียน และ ตั้งคำถามแล้วสังเกตวิธีการตอบ

หมายเหตุ

สัญลักษณ์ หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

หลักสูตรระดับปริญญา ตรี โท เอก

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

๑. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน(ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	Course introduction Online class 1: J A sales meeting; A requisition	๓	แผนการสอน (Course Syllabus) สอบถามและสร้างกติกา ในชั้นเรียนร่วมกันรวมถึง แลกเปลี่ยนความคิดเห็น บรรยายผ่านทางออนไลน์ โดยใช้โปรแกรม google meet และมีการนำ โปรแกรม Excel เข้ามา สอนเกี่ยวกับการทำ เอกสาร	อ.ปทิตตา อัครานกุล
๒	Online class 2: Jobs and responsibilities	๓	บรรยายผ่านทางออนไลน์ โดยใช้โปรแกรม google meet	อ.ปทิตตา อัครานกุล
๓-๔	Online class 3-4: Relationship building; Follow-up emails	๖	บรรยายผ่านทางออนไลน์ โดยใช้โปรแกรม google meet	อ.ปทิตตา อัครานกุล
๕	Online class 5: Trade fair	๓	ลักษณะการเรียนเป็น แบบ On demand	อ.ปทิตตา อัครานกุล

หลักสูตรระดับปริญญา ตรี โท เอก

๖-๗	Online class 6-7: A Sales Pitch ; The AIDA Approach to Sales	๖	บรรยายผ่านทางออนไลน์ โดยใช้โปรแกรม google meet	อ.ปทิตตา อัครานกุล
๘-๙	Online class 8-9: Tips for Successful Negotiations ; A Company Visit ; Negotiating Styles; Win-Win Negotiation	๖	บรรยายผ่านทางออนไลน์ โดยใช้โปรแกรม google meet	อ.ปทิตตา อัครานกุล
๑๐	สอบกลางภาค			
๑๑-๑๒	Online class 11-12: Telephone Orders; An Online Order; A change to an Order; Numbers and Figures ; Contract terms and Phrases	๖	บรรยายผ่านทางออนไลน์ โดยใช้โปรแกรม google meet นอกจากนี้มีการบูรณาการโดยให้นักศึกษาเตรียมการเข้าร่วมทำกิจกรรมกับโครงการ B.E Job Fair and Exhibition ซึ่งเป็นโครงการของทางสาขา B.E ที่จัดขึ้น	อ.ปทิตตา อัครานกุล
๑๓	Online class 13: Offer	๓	ลักษณะการเรียนเป็นแบบ On demand	อ.ปทิตตา อัครานกุล
๑๔	Online class 14: Negotiation	๓	ลักษณะการเรียนเป็นแบบ On demand	อ.ปทิตตา อัครานกุล
๑๕-๑๖	Online class 15-16: Dealing with Problems over the Telephone and in Writing; An Online Complaint form	๖	ลักษณะการเรียนเป็นแบบ On demand	อ.ปทิตตา อัครานกุล
๑๗	สอบปลายภาค			

๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
๑.๑.๑ และ ๑.๑.๔	Class Attendance and Participation	ทุกสัปดาห์	๑๐%
๒.๑.๑ ๒.๑.๒ ๓.๑.๑ และ ๓.๑.๒	Mid-Term Exam	๑๐	๒๐%
๒.๑.๑ ๒.๑.๒ ๓.๑.๑ และ ๓.๑.๒	Final Exam	๑๗	๒๐%
๒.๑.๑ ๒.๑.๒ ๓.๑.๑ ๓.๑.๒ ๔.๑.๑ และ ๕.๑.๒	Projects and Activities (Individual)	During the course	๓๐%
๒.๑.๑ ๒.๑.๒ ๓.๑.๑ ๓.๑.๒ ๔.๑.๑ และ ๕.๑.๒	Projects (Group) Presentations	๑๕-๑๖	๒๐%

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑. ตำราและเอกสารหลัก

- ๑) Gutjahr, L. and Mahoney, S. (2016). English for Sales & Purchasing, Express Series: Oxford.

๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

- ๑) หนังสือ ตำรา นิตยสาร เว็บไซต์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขายและการจัดซื้อทั้งภาษาไทยและอังกฤษ.

๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

- ๑) หนังสือ ตำรา นิตยสาร เว็บไซต์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการธุรกิจการขายและการจัดซื้อทั้งภาษาไทยและอังกฤษ.

หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลในรายวิชานี้โดยนักศึกษา ดำเนินการจัดกิจกรรมเพื่อเปิดรับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากนักศึกษาในรูปแบบต่าง ๆ ดังนี้

๑.๑ ในวันแรกของการเรียนการสอน อาจารย์ผู้สอนอธิบายให้นักศึกษาเข้าใจถึงการปรับปรุงรายวิชานี้จากการเรียนการสอนในภาคการศึกษาที่ผ่านมาและประโยชน์จากข้อคิดเห็นของนักศึกษาต่อการพัฒนารายวิชาเพื่อส่งเสริมให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็นต่อการพัฒนารายวิชาในช่วยปลายของภาคการศึกษา

๑.๒ ให้นักศึกษาประเมินพัฒนาการของตนเองโดยเปรียบเทียบ ความรู้ ทักษะในการประมวล คติวิเคราะห์ก่อนและหลังการเรียนรายวิชานี้

๑.๓ ส่งเสริมให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็นต่อการเรียนการสอนและการพัฒนารายวิชาในชั่วโมงสุดท้ายของการเรียนรายวิชานี้

ให้นักศึกษาทุกคนประเมินประสิทธิผลของรายวิชา ซึ่งรวมถึงวิธีการสอน การจัดกิจกรรมในและนอกห้องเรียน สิ่งสนับสนุนการเรียนการสอนซึ่งมีผลกระทบต่อการเรียนรู้และผลการเรียนรู้ที่ได้รับรวมถึงการเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงรายวิชาด้วยระบบคอมพิวเตอร์ของมหาวิทยาลัยหรือระบบออนไลน์

๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

๒.๑ อาจารย์ผู้สอนทำแบบประเมินผลของอาจารย์ผู้สอนโดยที่นักศึกษา เป็นผู้ประเมิน โดยผู้สอนนำผลมาปรับปรุงวิธีการสอน

๓. การปรับปรุงการสอน

๓.๑ การประมวลความคิดเห็นของนักศึกษา การประเมินการสอนของตนเองและสรุปปัญหา อุปสรรคแนวทางแก้ไขเมื่อสิ้นสุดการสอน เพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นในการปรับปรุงรายวิชาในภาคการศึกษาต่อไป

๓.๒ ปรับปรุงรายละเอียดของวิชาให้ทันสมัยและเหมาะสมกับนักศึกษารุ่นต่อไป

๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

๔.๑ ด้านคุณธรรมและจริยธรรม

๔.๑.๑ ทวนสอบผลการเรียนรู้จากความรับผิดชอบในการทำหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ความเพียรพยายามและความเอาใจใส่ในการทำงานอย่างเต็มความสามารถ

๔.๑.๒ ทวนสอบการให้คะแนนของนักศึกษา โดยอาจารย์ในสาขาวิชา เพื่อความถูกต้องและความเรียบร้อย

๔.๒ ด้านความรู้

๔.๑.๑ ภายหลังจากที่ประกาศค่าระดับคะแนนแล้ว ภายใน ๓๐ วัน อาจารย์ประจำวิชาที่คัดเลือก สุ่มนักศึกษาจากระดับค่าคะแนน โดยสุ่มระดับค่าคะแนนละ ๑ คน โดยการจับสลาก

๔.๑.๒ ให้นักศึกษาสอบปากเปล่า โดยอาจารย์ผู้สอนในแต่ละวิชานำข้อสอบที่จัดสอบมาทวนสอบอีก ๑ ครั้ง

๔.๑.๓ นำผลสอบมาประเมินว่า หากนักศึกษาได้ ๘๐ เปอร์เซนต์ขึ้นไปถือว่าผ่าน

หลักสูตรระดับปริญญา ตรี โท เอก

๔.๑.๔ หากไม่ผ่านอาจารย์ผู้สอนต้องนำมาประชุมกับอาจารย์ประจำหลักสูตรเพื่อนำมาประชุมในการปรับปรุงการสอนถัดไป

๔.๓ ด้านทักษะทางปัญญา

๔.๓.๑ ทวนสอบผลการเรียนรู้จากผลงานที่สะท้อนถึงความสามารถในการนำองค์ความรู้มาปรับประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์ อธิบาย และตอบโจทย์การเรียนรู้ในชั้นเรียนโดยมีแบบวัดก่อน-หลัง

๔.๓.๒ ทวนสอบผลการเรียนรู้จากการทดสอบ เพื่อชี้วัดความสามารถในการนำองค์ความรู้หลักการและทฤษฎีต่างๆ มาใช้ได้

๔.๓.๓ การทวนสอบผลการเรียนรู้จากการสังเกตการณ์การนำเสนอผลงาน การอภิปราย และการแสดงความคิดเห็นของนักศึกษาในชั้นเรียน เพื่อชี้วัดความเข้าใจในการจับประเด็นคำถาม การนำเสนอความคิดอย่างชัดเจน ตลอดจนความมีไหวพริบปฏิภาณในการตอบคำถาม

๔.๔ ด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

๔.๔.๑ การประเมินพฤติกรรมในการทำกิจกรรมร่วมกันในชั้นเรียนเพื่อชี้วัดทักษะในการทำงานร่วมกันและความสัมพันธ์ภายในกลุ่ม โดยผู้สอนมีการติดตามกระบวนการทำงานของแต่ละกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ

๔.๔.๒ การประเมินผลงานและการนำเสนอผลงานของนักศึกษาเพื่อชี้วัดทักษะความสามารถในการจัดการภารกิจ การจัดแบ่งความรับผิดชอบและการแบ่งหน้าที่ระหว่างสมาชิกภายในกลุ่ม

๔.๔.๓ การประเมินพฤติกรรมและปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้เรียนต่างกลุ่มในการรับฟังข้อโต้แย้งและข้อเสนอแนะระหว่างกัน เพื่อชี้วัดระดับความสามารถอดทนอดกลั้นต่อความคิดเห็นที่แตกต่าง และการเปิดกว้างรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นอย่างเหมาะสม

๔.๕ ด้านการวิเคราะห์และการสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

๔.๕.๑ การประเมินผลการศึกษา การจัดทำรายงาน เพื่อชี้วัดทักษะความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการค้นคว้าข้อมูล การวิเคราะห์และประมวลผลข้อมูลเพื่อตอบโจทย์การเรียนรู้ได้อย่างเหมาะสม

๔.๕.๒ การประเมินความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสื่อสาร ตลอดจนการจัดทำสื่อเพื่อนำเสนอให้ผู้ฟังเข้าใจได้ง่าย

๔.๕.๓ การประเมินผลจากทักษะความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับจัดทำสื่อสารสนเทศประกอบการนำเสนออย่างสร้างสรรค์

๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิภาพของรายวิชา

๕.๑ นำผลจากการประเมินการสอนโดยนักศึกษา ผลจากการประเมินโดยกรรมการประเมินของภาควิชามาจัดกลุ่มเนื้อหาความรู้ที่ต้องปรับปรุงเพื่อนำไปปรับปรุงการจัดการเรียนการสอนในรุ่นต่อไป

๕.๒ นำผลข้อคิดเห็นของนักศึกษา เพื่อพัฒนาเนื้อหาสาระให้ทันสมัย ปรับวิธีการเรียนการสอนและวิธีการประเมินผลให้ตรงกับผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)
ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Program Specification) มคอ. ๒

รายวิชา	คุณธรรม จริยธรรม				ความรู้		ทักษะทาง ปัญญา		ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและความ รับผิดชอบ			ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลขการ สื่อสารและการใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ		
	1	2	3	4	1	2	1	2	1	2	3	1	2	3
ENL ๓๓๑๖ ภาษาอังกฤษเพื่อ การขายและการจัดซื้อ	●	○	○	●	●	●	●	●	●	○	○	○	●	○

ความรับผิดชอบในแต่ละด้านสามารถเพิ่มลดจำนวนได้ตามความรับผิดชอบ