



รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)

รหัสวิชา BEC4318 รายวิชา การเจรจาต่อรองทางเศรษฐศาสตร์และธุรกิจ

สาขาวิชา เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ภาคการศึกษา ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๔

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา BEC4318

ชื่อรายวิชาภาษาไทย การเจรจาต่อรองทางเศรษฐศาสตร์และธุรกิจ

ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ Economics and Business Negotiation

๒. จำนวนหน่วยกิต

๓(๓-๐-๖)

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร เศรษฐศาสตร์บัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ

๓.๒ ประเภทของรายวิชา หมวดวิชาเฉพาะด้าน เลือกรเรียน

๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ผศ.ดร.สมภูมิ แสงวงกุล

๔.๒ อาจารย์ผู้สอน ผศ.ดร.สมภูมิ แสงวงกุล

๕. สถานที่ติดต่อ

ห้องพักอาจารย์ชั้น ๔ อาคาร ๕๖ คณะวิทยาการจัดการ

E – Mail: somphoom.sa@ssru.ac.th

๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่ ๑ / ๒๕๖๔ ชั้นปีที่ ๓

๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้ ประมาณ ๖๐ คน

๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

๘. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)

ไม่มี

๙. สถานที่เรียน

อาคาร ๕๖ ห้อง ๕๖๔๗ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
และผ่านระบบ Online / On Demand ที่กำหนดตามความเหมาะสมของผู้เรียน

๑๐.วันที่จัดทำหรือปรับปรุง
รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

วันที่ ๒๔ เดือน มิถุนายน พ.ศ. ๒๕๖๙

หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

เพื่อให้ผู้ศึกษาได้พัฒนาเกิดความรู้และทักษะที่จำเป็นเชิงวิชาการเกี่ยวกับแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง ปัจจัยในการเจรจาต่อรอง กระบวนการเจรจาต่อรอง การวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆทางเศรษฐศาสตร์และธุรกิจ เพื่อการวางแผนการเจรจาต่อรอง และกลวิธีในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

พัฒนาและสอดคล้องเนื้อหาให้สอดคล้องกับหลักสูตรและการเปลี่ยนแปลงบริบททางเศรษฐกิจและธุรกิจในปัจจุบัน

หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

๑. คำอธิบายรายวิชา

(ภาษาไทย) แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง ปัจจัยในการเจรจาต่อรอง กระบวนการเจรจาต่อรอง การวิเคราะห์สถานการณ์ทางเศรษฐศาสตร์และธุรกิจเพื่อการวางแผนการเจรจาต่อรอง การโน้มน้าวคู่เจรจาและกลวิธีในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ แนวทางการเจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างมีจริยธรรม

(ภาษาอังกฤษ) Concepts and theories related to negotiation, negotiating factors, process of negotiation, analysis of situations in economics and business for making negotiating plans, persuasion and business negotiating tactics, ethical approaches of business negotiations

๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง)	การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
๔๕ ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	ไม่มี	ไม่มี	๙๐ ชั่วโมงต่อภาคเรียน

๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

อาจารย์ผู้สอนจัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล หรือ รายกลุ่มตามความต้องการ ๑ ชั่วโมงต่อสัปดาห์ (เฉพาะรายที่ต้องการ) ตามช่องทางใดช่องทางหนึ่งหรือหลายทาง ดังต่อไปนี้

๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน ห้องพักอาจารย์ ชั้น ๔ อาคาร ๕๖ คณะวิทยาการจัดการ

๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน หมายเลข ๐-๒๑๖๐-๑๕๐๓

๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail): somphoom.sa@ssru.ac.th / Group line / google classroom

หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

๑. คุณธรรม จริยธรรม

๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- ☐ (๑) มีจิตสำนึกและตระหนักในคุณธรรม จริยธรรม จรรยาบรรณ ความเสียสละและความซื่อสัตย์สุจริต
- ☒ (๒) มีวินัย ตรงต่อเวลา และความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคม และสิ่งแวดล้อม
- ☐ (๓) มีพฤติกรรมที่แสดงถึงการเคารพสิทธิของผู้อื่นและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

๑.๒ วิธีการสอน

- (๑) กำหนดหลักเกณฑ์ต่างๆ เช่น ให้เข้าห้องเรียน/ระบบออนไลน์ตรงเวลาและเข้าเรียนอย่างสม่ำเสมอ
- (๒) ให้ความรับผิดชอบในงานที่มอบหมาย และมีความซื่อสัตย์ในการสอบ

๑.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน/ระบบออนไลน์และพฤติกรรมที่แสดงออก
- (๒) ประเมินจากความรับผิดชอบ และการส่งงานที่ได้รับมอบหมาย
- (๓) ประเมินจากการกระทำทุจริตในการสอบ

๒. ความรู้

๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของหลักการและทฤษฎีด้านเศรษฐศาสตร์
- ☐ (๒) สามารถติดตามความก้าวหน้าทางวิชาการและต่อยอดองค์ความรู้ในทางเศรษฐศาสตร์ในเชิงธุรกิจได้
- ☒ (๓) สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาที่ศึกษากับความรู้ในศาสตร์อื่นๆที่เกี่ยวข้อง

๒.๒ วิธีการสอน

- (๑) การบรรยายร่วมกับการอภิปรายในชั้นเรียน/ระบบออนไลน์
- (๒) การทำงานกลุ่มและการนำเสนอรายงาน โดยอาศัยการวิเคราะห์กรณีศึกษา ในการค้นคว้าหาข้อมูลที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำเสนอในชั้นเรียน/ระบบออนไลน์

๒.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน/ระบบออนไลน์
- (๒) สอบกลางภาค สอบปลายภาค ด้วยข้อสอบที่เน้นการวัดหลักการและทฤษฎี
- (๓) นำเสนอสรุปการอ่านจากการค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้อง
- (๔) ประเมินจากรายงานและการนำเสนอผลการวิเคราะห์กรณีศึกษา

๓. ทักษะทางปัญญา

๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- ☐ (๑) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์อย่างมีเหตุผลและเป็นระบบ
- ☐ (๒) สามารถสืบค้น จำแนก และวิเคราะห์ข้อมูลหรือสารสนเทศ เพื่อให้เกิดทักษะในการแก้ปัญหา

- (๓) สามารถประยุกต์ความรู้และทักษะกับการแก้ปัญหาทางธุรกิจได้อย่างเหมาะสม

๓.๒ วิธีการสอน

- (๑) บรรยายและอภิปรายกรณีศึกษาาร่วมกันในห้องเรียน/ระบบออนไลน์
- (๒) ฝึกให้วิเคราะห์ปัญหาจากกรณีศึกษาที่มีผู้ศึกษาไว้แล้ว โดยให้ไปค้นคว้าจากเอกสารต่าง ๆ รวมถึงการค้นคว้าจากฐานข้อมูลที่เกี่ยวข้องทางด้านเศรษฐศาสตร์และธุรกิจ

๓.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ทดสอบโดยข้อเขียน และสังเกตพฤติกรรมการมีส่วนร่วมในการอภิปรายปัญหาในห้องเรียน/ระบบออนไลน์
- (๒) ดูจากรายงาน การนำเสนอรายงานและการมีส่วนร่วมในการเสนอข้อคิดเห็นในห้องเรียน/ระบบออนไลน์ ต่อกรณีศึกษาที่กำหนด

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย
- (๒) สามารถทำงานเป็นทีมในบทบาทของผู้นำหรือผู้ร่วมงาน ตามที่ได้รับมอบหมายอย่างเหมาะสม
- (๓) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และสามารถปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องได้เป็นอย่างดี

๔.๒ วิธีการสอน

- (๑) มอบหมายงานกลุ่มในการวิเคราะห์กรณีศึกษา
- (๒) มอบหมายงานให้ค้นคว้าและศึกษาด้วยตนเอง เช่น ให้เลือกและอ่านแนวคิดใหม่ๆ ทางด้านการเจรจาต่อรอง และค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับวิชา โดยนำมาประมวลอภิปรายในห้องเรียน/ระบบออนไลน์

๔.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) รายงานผลการวิเคราะห์กรณีศึกษาที่นำเสนอ
- (๒) ประเมินจากการอภิปรายร่วมกันในห้องเรียน/ระบบออนไลน์
- (๓) ประเมินจากการเข้าเรียนและพฤติกรรมในห้องเรียน/ระบบออนไลน์ของนักศึกษา
- (๔) ประเมินจากความตรงต่อเวลาในการส่งงานและความถูกต้องของงานที่ได้รับมอบหมาย

๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

- (๑) สามารถเลือกและประยุกต์ใช้เทคนิคทางคณิตศาสตร์และสถิติที่เกี่ยวข้องได้อย่างเหมาะสม
- (๒) สามารถเลือกวิธีการสื่อสารและรูปแบบการนำเสนอให้ผู้อื่นเข้าใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (๓) สามารถเลือกและใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

๕.๒ วิธีการสอน

- (๑) บรรยายและอภิปรายกรณีศึกษาาร่วมกันในห้องเรียน/ระบบออนไลน์

หลักสูตรระดับปริญญา ☒ ตรี ☐ โท ☐ เอก

- (๒) มีการนำเสนองานกลุ่ม พร้อมข้อเสนอแนะเพื่อนำให้นักศึกษาใช้ภาษาที่ถูกต้อง ชัดเจนและกระชับ
- (๓) การติดต่อสื่อสารเพื่อสอบถามปัญหาในการเรียน การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และการส่งงาน ผ่าน E-mail / line / google classroom ของอาจารย์ผู้สอน
- (๔) มอบหมายงานให้เตรียมและนำเสนอโดยใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม อาทิ power point, VDO Clip เป็นต้น

๕.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการอภิปรายร่วมกันในชั้นเรียน/ระบบออนไลน์
- (๒) ประเมินจากมีการใช้ภาษาที่ถูกต้องในการเขียนรายงานและการนำเสนอในชั้นเรียน/ระบบออนไลน์
- (๓) ประเมินจากมีการติดต่อสื่อสารกับอาจารย์ผู้สอนผ่านทาง E-mail / line / google classroom
- (๔) ประเมินจากมีรายการอ้างอิงข้อมูลในรายงานที่มีการค้นคว้าทาง website
- (๕) ประเมินจากวิธีการจัดทำรายงาน และนำเสนอ ที่มีการใช้สื่อเทคโนโลยี อาทิ power point, VDO Clip เป็นต้น

หมายเหตุ

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

๑. แผนการสอน

ครั้งที่	เนื้อหา	รูปแบบ การ เรียน การ สอน	โปรแกรม/วิธีการสอน	การจัดการ เนื้อหาและสื่อ การเรียน การสอน	การวัดผล
๑	บทนำ	Hyflex Learning	-แนะนำวิธีการเรียนการสอน กำหนดหลักเกณฑ์ต่างๆในชั้นเรียน / ผ่านระบบออนไลน์ เช่น ให้เข้าเรียนตรงเวลาและเข้าเรียนอย่างสม่ำเสมอ ให้มีความรับผิดชอบในงานที่มอบหมาย และมีความซื่อสัตย์ในการสอบ -ชี้แจงวัตถุประสงค์และขอบเขตของเนื้อหา -แบ่งกลุ่มมอบหมายงานและกรณีศึกษาล่วงหน้า ให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจาก web site ที่นำเสนอ -แจ้งช่องทางการติดต่อสื่อสารกับผู้สอน เพื่อสอบถามปัญหาในการเรียน การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และการส่งงาน ผ่าน E-mail / Group line / google classroom ของอาจารย์ผู้สอน	PowerPoint	Quiz

ครั้งที่	เนื้อหา	รูปแบบ การ เรียน การ สอน	โปรแกรม/วิธีการสอน	การจัดการ เนื้อหาและสื่อ การเรียน การสอน	การวัดผล
			- บรรยายและผู้เรียน /ผู้สอนอภิปรายร่วมกัน		
๒	แนวคิดและ ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง กับการเจรจา ต่อรอง	Hyflex Learning	- บรรยายเนื้อหาในชั้นเรียนหรือผ่านระบบออนไลน์ด้วย Google Meet - กำหนดประเด็นให้ ผู้เรียนและผู้สอนอภิปรายร่วมกัน	PowerPoint	Quiz
๓	แนวคิดและ ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง กับการเจรจา ต่อรอง (ต่อ)	Hyflex Learning	- บรรยายเนื้อหาในชั้นเรียนหรือผ่านระบบออนไลน์ด้วย Google Meet - กำหนดประเด็นให้ ผู้เรียนและผู้สอนอภิปรายร่วมกัน	PowerPoint	Quiz
๔	กระบวนการ เจรจาต่อรอง	Hyflex Learning	- บรรยายเนื้อหาในชั้นเรียนหรือผ่านระบบออนไลน์ด้วย Google Meet - กำหนดประเด็นให้ ผู้เรียนและผู้สอนอภิปรายร่วมกัน	PowerPoint	Quiz
๕	กระบวนการ เจรจาต่อรอง (ต่อ)	Hyflex Learning	- บรรยายเนื้อหาในชั้นเรียนหรือผ่านระบบออนไลน์ด้วย Google Meet - กำหนดประเด็นให้ ผู้เรียนและผู้สอนอภิปรายร่วมกัน	PowerPoint	Quiz
๖	ยุทธวิธีในการ เจรจาต่อรอง	Hyflex Learning	- บรรยายเนื้อหาในชั้นเรียนหรือผ่านระบบออนไลน์ด้วย Google Meet - กำหนดประเด็นให้ ผู้เรียนและผู้สอนอภิปรายร่วมกัน	PowerPoint	Quiz
๗	ยุทธวิธีในการ เจรจาต่อรอง (ต่อ)	Hyflex Learning	- บรรยายเนื้อหาในชั้นเรียนหรือผ่านระบบออนไลน์ด้วย Google Meet - กำหนดประเด็นให้ ผู้เรียนและผู้สอนอภิปรายร่วมกัน	PowerPoint	Quiz
๘	สอบกลางภาค				
๙	ขั้นตอนในการ ดำเนินการเจรจา	Hyflex Learning	- ผู้เรียนศึกษา VDO Clip ผ่านระบบ DLP - ผู้เรียนซักถามข้อสงสัยผ่านระบบ google classroom	PowerPoint และ VDO Clip	Quiz
๑๐	ขั้นตอนในการ ดำเนินการเจรจา (ต่อ)	Hyflex Learning	- ผู้เรียนศึกษา VDO Clip ผ่านระบบ DLP - ผู้เรียนซักถามข้อสงสัยผ่านระบบ google classroom	PowerPoint และ VDO Clip	Quiz
๑๑	การทำข้อตกลง	Hyflex Learning	- ผู้เรียนศึกษา VDO Clip ผ่านระบบ DLP - ผู้เรียนซักถามข้อสงสัยผ่านระบบ google classroom	PowerPoint และ VDO Clip	Quiz
๑๒	ทักษะที่จำเป็น	Hyflex	- บรรยายเนื้อหาในชั้นเรียนหรือผ่านระบบออนไลน์ด้วย	PowerPoint	Quiz

ครั้งที่	เนื้อหา	รูปแบบ การ เรียน การ สอน	โปรแกรม/วิธีการสอน	การจัดการ เนื้อหาและสื่อ การเรียน การสอน	การวัดผล
	ต้องใช้ในการ เจรจาต่อรอง	Learning	Google Meet - กำหนดประเด็นให้ ผู้เรียนและผู้สอนอภิปรายร่วมกัน		
๑๓	ทักษะที่จำเป็น ต้องใช้ในการ เจรจาต่อรอง (ต่อ)	Hyflex Learning	- บรรยายเนื้อหาในชั้นเรียนหรือผ่านระบบออนไลน์ด้วย Google Meet - กำหนดประเด็นให้ ผู้เรียนและผู้สอนอภิปรายร่วมกัน	PowerPoint	Quiz
๑๔	การเจรจาข้าม วัฒนธรรมใน ธุรกิจระหว่าง ประเทศ	Hyflex Learning	- บรรยายเนื้อหาในชั้นเรียนหรือผ่านระบบออนไลน์ด้วย Google Meet - กำหนดประเด็นให้ ผู้เรียนและผู้สอนอภิปรายร่วมกัน	PowerPoint	Quiz
๑๕	นำเสนอผลงานกลุ่ม และสรุปเนื้อหาที่ เรียน	Hyflex Learning	- นำเสนอผลงานกลุ่มในชั้นเรียน/ออนไลน์ - ผู้เรียนวิจารณ์ผลการนำเสนอผลงานของกลุ่มอื่นตามหลัก วิชาที่เรียนมา - ผู้สอนสรุปเนื้อหาและแนะนำเพิ่มเติมในประเด็นในงานที่แต่ละกลุ่มนำเสนอ	PowerPoint	Case Study / VDO Clip
๑๖	นำเสนอผลงานกลุ่ม และสรุปเนื้อหาที่ เรียน (ต่อ)	Hyflex Learning	- นำเสนอผลงานกลุ่มในชั้นเรียน/ออนไลน์ - ผู้เรียนวิจารณ์ผลการนำเสนอผลงานของกลุ่มอื่นตามหลัก วิชาที่เรียนมา - ผู้สอนสรุปเนื้อหาและแนะนำเพิ่มเติมในประเด็นในงานที่แต่ละกลุ่มนำเสนอ	PowerPoint	Case Study / VDO Clip
๑๗	สอบปลายภาค				

๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

(ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา
(Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรสาขาที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน)

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ ประเมิน	สัดส่วน ของการ ประเมินผล
๑.๒,๑.๓	- ความตรงต่อเวลาและพฤติกรรม ความตั้งใจในการเรียน	ตลอดภาค การศึกษา	๑๐%

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
	- การค้นคว้าข้อมูล การมีส่วนร่วม การอภิปราย และร่วมเสนอความคิดเห็นในชั้นเรียน/ผ่านระบบออนไลน์		
๑.๑,๑.๒,๒.๒,๒.๓	- สอบกลางภาค	๘	๓๐%
๑.๑,๑.๒,๒.๒,๒.๓	- สอบปลายภาค	๑๓	๓๐%
๑.๒,๒.๓,๓.๑,๓.๒,๓.๓,๔.๑,๔.๒,๔.๓,๕.๒,๕.๓	- ประเมินผลการรวมอภิปราย วิเคราะห์กรณีศึกษา / Quiz - การส่งรายงานทั้งในด้านความตรงต่อเวลา ความถูกต้อง ครบถ้วนของเนื้อหา และการอ้างอิงข้อมูลทาง website - การนำเสนอรายงานในชั้นเรียน/ผ่านระบบออนไลน์ มีการใช้ภาษาที่เหมาะสม และใช้เทคโนโลยีในการนำเสนอ อาทิ power point, VDO Clip เป็นต้น	ตลอดภาคการศึกษา ตลอดภาคการศึกษา ๑๕-๑๖	๓๐%

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑. ตำราและเอกสารหลัก

- ๑) เอกสารประกอบการสอน ที่เรียบเรียงโดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมภูมิ แสงวงกุล (อาจารย์ผู้สอน)
- ๒) เอกสาร หนังสือ หรือตำราการเจรจาต่อรองทุกเล่มในท้องตลาด

๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

- ๑) เอกสาร รายงานที่เกี่ยวข้องทางเศรษฐกิจและธุรกิจของหน่วยงานต่างๆ อาทิ กระทรวงพาณิชย์ ธนาคารพาณิชย์ และบริษัทเอกชนต่างๆ เป็นต้น

๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

- ๑) website ที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ

หมวดที่ ๓/ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

นักศึกษาประเมินประสิทธิผลของรายวิชา โดยแบบประเมินผู้สอน

๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

(ระบุวิธีการประเมินที่จะได้ข้อมูลการสอน เช่น จากผู้สังเกตการณ์ หรือจากผู้สอน หรือผลการเรียนของนักศึกษา เป็นต้น)

กลยุทธ์ในการเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอน มาจากผลการสอบและงานที่ได้รับมอบหมายของนักศึกษา

๓. การปรับปรุงการสอน

(อธิบายกลไกและวิธีการปรับปรุงการสอน เช่น คณะ/ภาควิชามีการกำหนดกลไกและวิธีการปรับปรุงการสอนไว้อย่างไรบ้าง)

การวิจัยในชั้นเรียน การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาการเรียนการสอน เป็นต้น)

หลักสูตรกำหนดให้อาจารย์ผู้สอนทบทวนและปรับปรุงกลยุทธ์และวิธีการสอนจากผลการประเมินประสิทธิภาพของรายวิชา นอกจากนี้ ยังมีการประชุมอาจารย์ประจำหลักสูตรเพื่อหาหรือปัญหาการเรียนรู้นักศึกษาและร่วมกันหาแนวทางแก้ไข

๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

(อธิบายกระบวนการที่ใช้ในการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาตามมาตรฐานผลการเรียนรู้ของรายวิชา เช่น

ทวนสอบจากคะแนนข้อสอบ หรืองานที่มอบหมาย กระบวนการอาจจะต่างกันไปสำหรับรายวิชาที่แตกต่างกัน หรือสำหรับมาตรฐานผลการเรียนรู้แต่ละด้าน)

- การประเมินผลของแต่ละรายวิชาต้องผ่านที่ประชุมของคณะหรือคณะกรรมการที่คณะแต่งตั้งก่อนประกาศผลสอบ
- ผู้สอนมีการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชานี้ ด้วยการทวนสอบจากคะแนนข้อสอบ งานที่มอบหมาย และการสังเกตพฤติกรรมของนักศึกษา

๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

(อธิบายกระบวนการในการนำข้อมูลที่ได้จากการประเมินจากข้อ ๑ และ ๒ มาวางแผนเพื่อปรับปรุงคุณภาพ)

หลักสูตรมีระบบการทบทวนประสิทธิผลของรายวิชา โดยพิจารณาจากผลการประเมินการสอนโดยนักศึกษา และผลการประเมินโดยที่ประชุมของคณะหรือคณะกรรมการที่คณะแต่งตั้ง อาทิ ที่ประชุมอาจารย์ประจำหลักสูตร เป็นต้น เพื่อใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาการเรียนการสอนครั้งต่อไปตลอดระยะเวลาที่มีการจัดการเรียนการสอนรายวิชานี้ในหลักสูตร

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

รายวิชา	คุณธรรม จริยธรรม			ความรู้			ทักษะทางปัญญา			ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ			ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ		
	●ความรับผิดชอบหลัก									○ความรับผิดชอบรอง					
หมวดวิชาเฉพาะด้าน	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๓
รหัสวิชา BEC4318															
ชื่อรายวิชา การเจรจาต่อรองทาง															
เศรษฐศาสตร์และธุรกิจ	○	●	○		○	●	○	○	●	○	●	○		●	○