



รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)

รหัสวิชา ENT๓๒๐๕ รายวิชา การจัดการธุรกิจค้าปลีกยุคดิจิทัล
แขนงวิชา การประกอบการธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
ภาคการศึกษา ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๘

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา	ENT๓๒๐๕
ชื่อรายวิชาภาษาไทย	การจัดการธุรกิจค้าปลีกยุคดิจิทัล
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ	Retailing Management in Digital Age

๒. จำนวนหน่วยกิต ๓(๓-๐-๖)

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
๓.๒ ประเภทของรายวิชา	วิชาเฉพาะด้าน (บังคับเรียน)

๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	รองศาสตราจารย์ ดร.ดวงสมร รุ่งสวรค์โพธิ์
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน	รองศาสตราจารย์ ดร.ดวงสมร รุ่งสวรค์โพธิ์

๕. สถานที่ติดต่อ ห้อง ๒๑๒๑ บัณฑิตวิทยาลัย E – Mail : duangsamorn.ru@ssru.ac.th

๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่	๑/๒๕๖๘ ชั้นปีที่ ๓
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่ได้รับ	ประมาณ ๘๐ คน

๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี) ไม่มี

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

๙. สถานที่เรียน คณะวิทยาการจัดการ

๑๐.วันที่จัดทำหรือปรับปรุง

วันที่ ๑ เดือน กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๖๘

รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์**๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา**

๑. เพื่อให้นักศึกษามีความรู้ความสามารถทางด้านการบริหารธุรกิจ
๒. เพื่อให้นักศึกษามีความรู้เกี่ยวกับการสร้างเทคนิคและนวัตกรรมใหม่ทางการประกอบธุรกิจ
๓. เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจการประกอบธุรกิจ ก่อให้เกิดองค์ความรู้ใหม่ และมีความรับผิดชอบต่อสังคมในการดำเนินธุรกิจ

๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เนื้อหา มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับสถานการณ์ที่มีการแข่งขันรุนแรงโดยใช้การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และแนวทางในการวางแผนเพื่อพัฒนาธุรกิจด้วยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัล

หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ**๑. คำอธิบายรายวิชา**

ความหมายและความสำคัญของการค้าปลีก รูปแบบของการค้าปลีก การวิเคราะห์สถานการณ์การค้าปลีก การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีก การออกแบบร้านค้าปลีก การตกแต่งและการจัดผังร้าน การจัดการการเงิน การจัดการสินค้า การจัดซื้อ กลยุทธ์การตลาด การควบคุมสินค้าคงคลัง รูปแบบใหม่ของการจัดการการค้าปลีก การใช้เครื่องมือดิจิทัลเพื่อการขายออนไลน์ และจรรยาบรรณของนักค้าปลีกดิจิทัล

๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน (ชั่วโมง)	การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
๔๕ ชั่วโมง	ตามความจำเป็น ของนักศึกษาเฉพาะราย	ไม่มี	๙๐ ชั่วโมง

๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

- ๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน ห้อง ๕๗๒๒ บัณฑิตวิทยาลัย
- ๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือ หมายเลข ๐๘๑ ๙๐๙ ๖๑๕๖
- ๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) duangsamorn.ru@ssru.ac.th
- ๓.๔ ปรึกษาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Facebook/Twitter/Line) Line: ๐๘๑ ๙๐๙ ๖๑๕๖
- ๓.๕ ปรึกษาผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Internet/Webboard)

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) สอนคุณธรรม จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจโดยสอดแทรกเข้าไปในการบรรยายในแต่ละหัวข้อที่สอน
- (๒) กำหนดให้มีวัฒนธรรม plugs ให้นักศึกษามีระเบียบวินัยโดยเน้นการเข้าชั้นเรียนให้ตรงต่อเวลา
- (๓) เน้นให้นักศึกษามีความซื่อสัตย์ รับผิดชอบต่อตนเองและสังคม โดยการฝึกทำแบบฝึกหัด กรณีศึกษา การนำเสนองานเป็นกลุ่ม

๑.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) สังเกตพฤติกรรมในการเข้าชั้นเรียน ได้แก่ การตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์ การแต่งกาย การตั้งใจหรือเอาใจใส่ระหว่างเรียน การส่งงานตามที่มอบหมาย
- (๒) ประเมินผลการนำเสนอรายงานการทำงานกลุ่ม การนำเสนอ และการอภิปรายกลุ่ม
- (๓) ตรวจให้คะแนนและประเมินจากการทำแบบฝึกหัด หรือกรณีศึกษา

๒. ความรู้

๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา

- ☒ (๑) มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาสาขาวิชาที่ศึกษา
- ☐ (๒) สามารถติดตามความก้าวหน้าทางวิชาการและเทคโนโลยีของความรู้ในศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง
- ☒ (๓) สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาที่ศึกษากับความรู้ในศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

๒.๒ วิธีการสอน

- (๑) การบรรยายและถามตอบเพื่อทดสอบความรู้และความเข้าใจในเนื้อหาที่เรียน
- (๒) การอภิปรายและซักถามปัญหา
- (๓) การทำแบบฝึกหัด วิเคราะห์กรณีศึกษาเป็นกลุ่มและนำเสนอรายงาน
- (๔) การมอบหมายงานให้ค้นคว้า

๒.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) การทดสอบกลางภาค และปลายภาค ด้วยข้อสอบที่เน้นการวัดหลักการและทฤษฎี
- (๒) การนำเสนอผลงาน จากกรณีศึกษา หรืองานที่ค้นคว้า
- (๓) สังเกตพฤติกรรมการถามตอบและมีส่วนร่วมในชั้นเรียน

๓. ทักษะทางปัญญา

๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- ☐ (๑) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์อย่างมีเหตุผลและเป็นระบบ
- ☒ (๒) สามารถสืบค้น จำแนก และวิเคราะห์ข้อมูลหรือสารสนเทศเพื่อให้เกิดทักษะในการแก้ปัญหา
- ☐ (๓) สามารถประยุกต์ความรู้และทักษะกับการแก้ปัญหาทางธุรกิจได้อย่างเหมาะสม

๓.๒ วิธีการสอน

- (๑) การบรรยายและถามตอบเพื่อทดสอบทักษะการคิดวิเคราะห์ของนักศึกษาในประเด็นต่าง ๆ
- (๒) การอภิปรายและซักถามปัญหา
- (๓) การทำแบบฝึกหัดและวิเคราะห์กรณีศึกษาเป็นกลุ่ม

(๔) ทำการทดสอบเพื่อติดตามพัฒนาการของการเรียนรู้ของนักศึกษา

๓.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) สังเกตจากพฤติกรรมการซักถามของนักศึกษาในชั้นเรียน

(๒) ประเมินจากการตอบข้อซักถามของนักศึกษาในชั้นเรียน

(๓) ประเมินจากการให้คะแนนการวิเคราะห์โจทย์

(๔) ประเมินจากการทำแบบฝึกหัด การทดสอบกลางภาคและการสอบปลายภาคโดยเน้นข้อสอบที่มีการวิเคราะห์

จากสถานการณ์จริงหรือทฤษฎี

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา



(๑) มีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย



(๒) สามารถทำงานเป็นทีมในบทบาทของผู้นำหรือผู้ร่วมงานตามที่ได้รับมอบหมายอย่างเหมาะสม



(๓) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีและสามารถปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องได้เป็นอย่างดี

๔.๒ วิธีการสอน

(๑) การบรรยายและถามตอบเพื่อทดสอบทักษะการคิดวิเคราะห์และการมีส่วนร่วมของนักศึกษา

(๒) การทำแบบฝึกหัดและวิเคราะห์กรณีศึกษาเป็นกลุ่ม

(๓) ทำการทดสอบเพื่อติดตามพัฒนาการของการเรียนรู้ของนักศึกษา

๔.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) สังเกตจากพฤติกรรมการซักถามของนักศึกษาในชั้นเรียน

(๒) ประเมินจากการตอบข้อซักถามของนักศึกษาในชั้นเรียน

(๓) สังเกตการนำเสนอผลงาน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม

๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา



(๑) สามารถเลือกและประยุกต์ใช้เทคนิคทางคณิตศาสตร์และสถิติที่เกี่ยวข้องได้อย่างเหมาะสม



(๒) สามารถเลือกวิธีการสื่อสารและรูปแบบการนำเสนอให้ผู้อื่นเข้าใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ



(๓) สามารถเลือกและใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

๕.๒ วิธีการสอน

(๑) การมอบหมายจัดทำรายงานโดยการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

(๒) การศึกษา ค้นคว้า ข้อมูลจากสื่อหรือ เว็บไซต์ และนำเสนอหน้าชั้นเรียน

๕.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินผลจากการนำเสนอผลงาน และเทคโนโลยีที่ใช้ในการนำเสนอผลงาน

หมายเหตุ

สัญลักษณ์ ☒ หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ☐ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

๑. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	-แนะนำการเรียนการสอนของรายวิชา ภาระงานและการประเมินผล (ตาม มคอ. ๓) - แบ่งกลุ่มเพื่อนำเสนอกรณีศึกษา -หัวข้อที่ ๑ ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจ ค้าปลีก - ความหมายของธุรกิจค้าปลีก - ความสำคัญของธุรกิจค้าปลีก - วิวัฒนาการของการค้าปลีก - รูปแบบของธุรกิจค้าปลีก - เทคนิคการบริหารธุรกิจค้าปลีกให้มี ประสิทธิภาพ - แนวโน้มของธุรกิจค้าปลีก	๖	กิจกรรมการเรียนรู้ - ชี้แจงวัตถุประสงค์และขอบเขตของ เนื้อหา - แบ่งกลุ่ม - บรรยาย - วิเคราะห์ร้านโชห่วยใกล้บ้านและ ปัจจัยความอยู่รอด / เดี่ยว - ใบงาน สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสุวรรณศิริโพธิ์
๒	หัวข้อที่ ๒ ประเภทของธุรกิจค้าปลีก - ประเภทของธุรกิจค้าปลีกตามเกณฑ์ หน้าร้าน - ประเภทของธุรกิจค้าปลีกตามเกณฑ์ การให้บริการลูกค้า - ประเภทของธุรกิจค้าปลีกตามเกณฑ์ สายผลิตภัณฑ์ - ประเภทของธุรกิจค้าปลีกตามเกณฑ์ ความสัมพันธ์ด้านราคา - ประเภทของธุรกิจค้าปลีกตามเกณฑ์ การจัดองค์การการค้าปลีก	๓	กิจกรรมการเรียนรู้ - บรรยาย - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสุวรรณศิริโพธิ์
๓ – ๕	หัวข้อที่ ๓ พฤติกรรมผู้บริโภค - ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค - ความสำคัญของการศึกษาพฤติกรรม ผู้บริโภค - แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค - การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค	๙	กิจกรรมการเรียนรู้ - บรรยาย - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว - ใบงาน สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสุวรรณศิริโพธิ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
	- กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค - แนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคชาวไทย - ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค - กระบวนการวางแผนการค้าปลีกเชิงกลยุทธ์ - พฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัล		๒. สื่อ PowerPoint	
๖ – ๗	หัวข้อที่ ๔ กลยุทธ์การตลาดค้าปลีก - ความหมายของกลยุทธ์การตลาด - องค์ประกอบของกลยุทธ์การตลาด - ส่วนประสมการค้าปลีก - พฤติกรรมผู้บริโภค - กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	๖	กิจกรรมการเรียนรู้ - บรรยาย - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว - แบบฝึกหัด สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสวรรค์โพธิ์
๘	สอบกลางภาค (2 กันยายน 68)	๑.๕		
๙ – ๑๑	หัวข้อที่ ๕ ความหลากหลายของช่องทางธุรกิจค้าปลีก - ความหมายของช่องทางการจัดจำหน่าย - รูปแบบของช่องทางการจัดจำหน่าย - การตลาดดิจิทัล - การตลาดบนเฟซบุ๊ก - การตลาดบนแอปพลิเคชัน	๙	กิจกรรมการเรียนรู้ - นักศึกษานำเสนอหัวข้อที่สนใจ - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว - ฝึกปฏิบัติการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศกับธุรกิจค้าปลีกผ่านกิจกรรม “โมเดลธุรกิจค้าปลีกดิจิทัล” สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสวรรค์โพธิ์
๑๒ – ๑๓	หัวข้อที่ ๖ การเลือกทำเลที่ตั้งและการออกแบบร้านค้า - ความหมายของทำเลที่ตั้ง - ความสำคัญของการเลือกทำเลที่ตั้ง - รูปแบบทำเลที่ตั้ง - หลักการออกแบบร้านค้าปลีก - การออกแบบผังร้านค้าปลีก - รูปแบบพื้นที่จัดแสดงสินค้า - การสร้างบรรยากาศภายในและ	๖	กิจกรรมการเรียนรู้ - นักศึกษานำเสนอหัวข้อที่สนใจ - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว - แบบฝึกหัด สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสวรรค์โพธิ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
	ภายนอกร้านค้าปลีก			
๑๔	หัวข้อที่ ๗ การจัดการทรัพยากรมนุษย์ - ความหมายของการจัดการทรัพยากรมนุษย์ - ความสำคัญของการจัดการทรัพยากรมนุษย์ - บทบาทของฝ่ายบริหารทรัพยากรมนุษย์ - กระบวนการจัดการทรัพยากรมนุษย์ - การจูงใจพนักงาน - จริยธรรมในการประกอบการธุรกิจค้าปลีก - จรรยาบรรณนักการตลาด	๖	กิจกรรมการเรียนรู้ - นักศึกษานำเสนอหัวข้อที่สนใจ - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว - แบบฝึกหัด สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสวรรค์โพธิ์
๑๕	หัวข้อที่ ๘ การจัดการการเงินและบัญชี - ความหมายของการจัดการการเงิน - ความสำคัญของการจัดการการเงิน - ความรับผิดชอบของผู้จัดการการเงิน - รายงานทางการเงิน - การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน - แหล่งที่มาของเงินทุน - หลักการบัญชีเบื้องต้น - การจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย	๓	กิจกรรมการเรียนรู้ - นักศึกษานำเสนอหัวข้อที่สนใจ - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว - แบบฝึกหัด สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสวรรค์โพธิ์
๑๖	นำเสนอโครงงานธุรกิจดิจิทัล	๓	กิจกรรมการเรียนรู้ - นักศึกษานำเสนอโครงงาน - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว สื่อการสอน ๑. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสวรรค์โพธิ์
๑๖	สอบปลายภาค (21 ตุลาคม 68)	๑.๕		

๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
๑.๑, ๑.๒, ๒.๑, ๓.๑	- สังเกตจากพฤติกรรมการเข้าเรียน - สังเกตจากการอภิปรายและการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น	ตลอดภาคเรียน	๑๐%
๑.๒, ๒.๑, ๒.๒, ๓.๑, ๔.๑	- การใบงานที่มอบหมายเดี่ยว	๓, ๔, ๕, ๗, ๘, ๑๐, ๑๑, ๑๒, ๑๓	๑๐%
๑.๒, ๑.๔, ๒.๑, ๒.๒, ๓.๑, ๔.๑	- โมเดลธุรกิจค้าปลีกดิจิทัล - การทำรายงานกลุ่ม - สังเกตจากการมีส่วนร่วมในการทำงาน - สังเกตจากการใช้ IT ที่นำเสนอรายงาน	๓, ๔, ๕, ๗, ๘, ๑๐, ๑๑, ๑๒, ๑๓	๓๐%
๑.๒, ๑.๔, ๒.๑, ๒.๒, ๓.๑, ๔.๑	- การทดสอบกลางภาค	๘	๓๐%
๑.๒, ๑.๔, ๒.๑, ๒.๒, ๓.๑, ๔.๑	- การสอบปลายภาค	๑๗	๒๐%

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑. ตำราและเอกสารหลัก

วารุณี ต้นตึงควาณิช. (2558). *ธุรกิจการค้าปลีก* (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

๑) สุพรรณิ อินทร์แก้ว. (2558). *การบริหารการค้าปลีก* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: ธนาเพรสจำกัด.

๒) สุมณา อยู่โพธิ์. (2544). *การค้าปลีก*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

๓) ศิริวรรณ เสรีรัตน์, รศ. และคณะ. (2546). *การบริหารการค้าปลีก*. กรุงเทพฯ: Diamond In Business World.

๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

๑) วารสารการจัดการธุรกิจค้าปลีก

๒) เว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก

- www.nmk.ac.th/sudawan/3.pdf

- www.bec.nu.ac.th/bpm/misjournal/files

- www.bu.ac.th/knowledgecenter/executive_journal/july_sep.../aw21.pdf

หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

แบบประเมินผู้สอนและแบบประเมินรายวิชา

๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- การสังเกตพฤติกรรมผู้เรียน
- แบบฝึกหัด หรือกรณีศึกษา
- แบบทดสอบกลางภาคและแบบทดสอบปลายภาค

๓. การปรับปรุงการสอน

ผู้สอนมีการวางแผนเพื่อดำเนินการปรับปรุงการสอนในภาคเรียนถัดไปในกรณีที่ไม่น่าเป็นไปตามรายละเอียดที่ได้กำหนดไว้ในแต่ละหัวข้อ โดยมีการจัดประชุมและการสัมมนาเพื่อการปรับปรุงการเรียนการสอน
เพิ่มเติมการอบรม online marketing

๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การทวนสอบในระดับรายวิชา ผู้สอนให้นักศึกษาประเมินการเรียนการสอนในรายวิชา มีคณะกรรมการพิจารณาความเหมาะสมของข้อสอบให้เป็นไปตามแผนการสอน มีการประเมินข้อสอบโดยคณะกรรมการประเมินข้อสอบประจำสาขาวิชา

๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

ผู้สอนจะนำผลการประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษาและผลการประเมินการสอน (ข้อ ๑ และ ข้อ ๒) มาใช้ในการทบทวนและวางแผนการปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Programme Specification) มคอ. ๒

[illegible]