



รายละเอียดของรายวิชา

Course Specification (TQF3/OBE3)

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

Section 1 General Information

1. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา ESG3205

ภาษาไทย ธุรกิจเอเจนต์นักกีฬา

ภาษาอังกฤษ Sports Agent Business

2. จำนวนหน่วยกิต

3(3-0-6) หน่วยกิต

3. หมวดวิชา

หมวดวิชาเฉพาะด้าน กลุ่มวิชาเอกบังคับ

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา: ผศ.ดร.ปริญญา ขวัญเมืองวานิช

อาจารย์ผู้สอน: ผศ.ดร.ปริญญา ขวัญเมืองวานิช

สถานที่ติดต่อ: อาคารเหมวดีพิทักษ์ (อาคาร 37) ชั้น 2 วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ

E-mail: parinya.kw@ssru.ac.th

5. ภาคการศึกษาและชั้นปีที่เรียน

ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2569 ชั้นปีที่ 3

6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)

ไม่มี



8. สถานที่เรียน

วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
และ/หรือห้องเรียนออนไลน์ที่มหาวิทยาลัยกำหนด

9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

2 ตุลาคม 2568

10. ความสอดคล้องระหว่างรายวิชากับวิสัยทัศน์ เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน และเกณฑ์มาตรฐานอุดมศึกษา

ผู้นำการสร้างมืออาชีพ	พัฒนาสังคมอย่างยั่งยืน (SDGs)	การเรียนรู้ตลอดชีวิต	ทักษะดิจิทัล
พัฒนาความเป็นมืออาชีพ ผ่านการวิเคราะห์กรณีจริง การเจรจา การจัดทำเอกสาร และการตัดสินใจที่ตรวจสอบได้	คำนึงถึงสวัสดิภาพนักกีฬา ความเป็นธรรม ความโปร่งใส และผลกระทบทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม	ฝึกติดตามกฎระเบียบ ตลาด และเทคโนโลยีใหม่ พร้อมสะท้อนผลและปรับปรุง การทำงานอย่างต่อเนื่อง	ใช้ฐานข้อมูล สเปรดชีต เครื่องมือนำเสนอ และ AI อย่างรับผิดชอบเพื่อวิเคราะห์ และสื่อสารข้อมูลธุรกิจ กีฬา



หมวดที่ 2 คำอธิบายรายวิชาและผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

Section 2 Course Description and Course Learning Outcomes (CLOs)

1. คำอธิบายรายวิชา

ภาษาไทย

แนวคิด หลักการ และบทบาทของธุรกิจเอเจนต์นักกีฬา การจัดการอาชีพและภาพลักษณ์นักกีฬา การตลาดและการสร้างแบรนด์ส่วนบุคคล การเจรจาต่อรองและการจัดทำสัญญา กฎหมายและจริยธรรมที่เกี่ยวข้อง การบริหารรายได้ ภาษี และสิทธิประโยชน์ รวมถึงการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในธุรกิจเอเจนต์นักกีฬา

ภาษาอังกฤษ

Concepts, principles, and roles of the sports agent business; athlete career and image management; marketing and personal branding; negotiation and contract preparation; relevant law and ethics; income, taxation, and benefits management; and the application of technology and innovation in the sports agent business.

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม	การศึกษด้วยตนเอง
45 ชั่วโมง/ภาคเรียน 3 ชั่วโมง/สัปดาห์	0 ชั่วโมง/ภาคเรียน	90 ชั่วโมง/ภาคเรียน 6 ชั่วโมง/สัปดาห์

ประเภทรายวิชา ☒ บรรยาย ☐ ฝึกปฏิบัติ

3. จำนวนชั่วโมงให้คำปรึกษานักศึกษารายบุคคล

3.1 ให้คำปรึกษาทางวิชาการอย่างน้อย 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ โดยนัดหมายล่วงหน้า

3.2 ใช้ LMS, e-mail หรือช่องทางดิจิทัลที่มหาวิทยาลัยกำหนดในการให้คำปรึกษาและผลป้อนกลับ



4. จุดมุ่งหมายรายวิชา

- 4.1 เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจระบบนิเวศ บทบาท และรูปแบบธุรกิจของเอเจนต์นักกีฬา
- 4.2 เพื่อให้ผู้เรียนวิเคราะห์กฎหมาย ระเบียบ จริยธรรม และความเสี่ยงในสัญญาและธุรกรรมได้
- 4.3 เพื่อพัฒนาทักษะการประเมินนักกีฬา การวางแผนอาชีพ ภาพลักษณ์ และรายได้
- 4.4 เพื่อพัฒนาทักษะการสื่อสาร การเจรจาต่อรอง และการตัดสินใจอย่างเป็นธรรม
- 4.5 เพื่อให้ผู้เรียนออกแบบแผนธุรกิจเอเจนต์นักกีฬาที่ใช้ข้อมูล เทคโนโลยี และแนวคิดความยั่งยืนได้

5. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (Course Learning Outcomes: CLOs)

- CLO 1 (U) อธิบายระบบนิเวศ บทบาท บริการ และแบบจำลองรายได้ของธุรกิจเอเจนต์นักกีฬาได้
- CLO 2 (An) วิเคราะห์กฎหมาย ระเบียบ จริยธรรม ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และความเสี่ยงของสัญญาหรือธุรกรรม โดยอ้างอิงแหล่งข้อมูลที่เป็นปัจจุบันได้
- CLO 3 (Ap) ประเมินข้อมูลและความต้องการของนักกีฬา แล้วจัดทำแผนอาชีพ ภาพลักษณ์ และรายได้ที่ปฏิบัติได้จริงและรับผิดชอบต่อนักกีฬาได้
- CLO 4 (Ev) เจาะและประเมินทางเลือกของเงื่อนไขทางธุรกิจและสัญญา โดยคำนึงถึงความเป็นธรรม ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และการคุ้มครองเยาวชนได้
- CLO 5 (C) ออกแบบและนำเสนอแผนธุรกิจเอเจนต์นักกีฬาที่บูรณาการการตลาด การเงิน การดำเนินงาน เทคโนโลยี จริยธรรม และความยั่งยืนได้

ขอบเขตกรณีศึกษาด้านฟุตบอล

รายวิชาใช้ FIFA Football Agent Regulations (FFAR) และกฎของสมาคมกีฬาฟุตบอลแห่งประเทศไทยเป็นกรณีศึกษาหลัก โดยผู้เรียนต้องตรวจสอบ 3 ชั้นทุกครั้ง ได้แก่ (1) ข้อความของกฎ (2) สถานะการบังคับใช้ปัจจุบัน และ (3) National Football Agent Regulations/กฎหมายบังคับของประเทศที่เกี่ยวข้อง



6. ความสัมพันธ์ระหว่างผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหลักสูตร (PLOs) และผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)

PLO	คำอธิบาย	ความรู้ (K)	ทักษะ (S)	จริยธรรม (E)	คุณลักษณะ (C)
PLO 1	อธิบายแนวคิดและหลักการด้านบริหารธุรกิจและการจัดการกีฬา	✓			
PLO 2	วิเคราะห์ข้อมูลและสถานการณ์เพื่อวางแผนและตัดสินใจทางธุรกิจกีฬา	✓	✓		✓
PLO 3	ปฏิบัติงานตามกฎหมาย จริยธรรม ธรรมเนียม และความรับผิดชอบต่อสังคม			✓	✓
PLO 4	ออกแบบกลยุทธ์และนวัตกรรมธุรกิจกีฬาที่คำนึงถึงความยั่งยืน	✓	✓		✓
PLO 5	สื่อสาร เจรจา ทำงานเป็นทีม และใช้เทคโนโลยีดิจิทัลอย่างมีประสิทธิภาพ		✓		✓
PLO 6	แสดงภาวะผู้นำ เรียนรู้ตลอดชีวิต และพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง		✓	✓	✓

ความสอดคล้อง PLOs/CLOs	CLO 1	CLO 2	CLO 3	CLO 4	CLO 5
PLO 1	✓	✓			
PLO 2		✓	✓	✓	✓
PLO 3		✓	✓	✓	✓
PLO 4			✓		✓
PLO 5			✓	✓	✓



รหัสวิชา ESG3205

ชื่อรายวิชา ธุรกิจเอนเตอร์นักกีฬา

หน่วยกิต 3(3-0-6)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ

ความสอดคล้อง PLOs/CLOs	CLO 1	CLO 2	CLO 3	CLO 4	CLO 5
PLO 6		✓	✓	✓	✓

CLOs	R	U	Ap	An	Ev	C	Psychomotor	Affective
CLO 1		✓					ระดับ 2	ระดับ 2
CLO 2				✓			ระดับ 3	ระดับ 3
CLO 3			✓				ระดับ 3	ระดับ 3
CLO 4					✓		ระดับ 4	ระดับ 4
CLO 5						✓	ระดับ 4	ระดับ 4

Cognitive Domain: R=Remembering, U=Understanding, Ap=Applying, An=Analyzing,
Ev=Evaluating, C=Creating

7. การปรับปรุงรายวิชาตามข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	การปรับปรุงตามข้อเสนอแนะ
รายวิชาเปิดสอนครั้งแรก/ยังไม่มีข้อมูลการประเมินรอบก่อน	เก็บข้อมูลจากนักศึกษา ศิษย์เก่า ผู้ประกอบการเอนเตอร์ สโมสร นักกีฬา และผู้เชี่ยวชาญกฎหมายหลังสิ้นภาคเรียน เพื่อปรับกระบวนศึกษาและภาระงานในรอบถัดไป



หมวดที่ 3 การพัฒนาผู้เรียนที่สอดคล้องกับผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

Section 3 Student Improvement in Relation to Course Learning Outcomes

1. ความสอดคล้องระหว่าง CLOs วิธีการสอน การวัด และการประเมินผล

CLOs	ผลลัพธ์	กลยุทธ์การสอนและการให้ผลป้อนกลับ (Active Learning)	วิธีวัดและประเมินผล
CLO 1	K	การบรรยายเชิงโต้ตอบ แผนที่ระบบนิเวศ กรณีศึกษาเอเจนต์จริง และแบบตรวจสอบความเข้าใจ	Quiz, Agent Profile, Role/Stakeholder Map, Midterm
CLO 2	K/S/E	วิเคราะห์ FFAR และกฎระดับชาติ ตรวจสอบสถานะบังคับใช้ วิเคราะห์สัญญา และอภิปรายประเด็นจริยธรรม	Regulation Quiz, Contract Risk Worksheet, Midterm Case, Final Plan
CLO 3	S/C	Workshop scouting และ player profiling การวางแผนอาชีพ แปรนัย รายได้ และการให้ peer feedback	Scouting Report, Career & Brand Plan, Final Plan
CLO 4	S/E/C	Role-play การเจรจา representation/employment/sponsorship และการสะท้อนผลหลังสถานการณ์จำลอง	Negotiation Rubric, Midterm Case, Presentation Q&A, Peer/Self Assessment
CLO 5	S/E/C	Project-Based Learning: วิเคราะห์ตลาด ออกแบบ business model การเงิน ความเสี่ยง เทคโนโลยี และ pitch	Business Plan, Presentation, Q&A, Peer/Self Assessment



2. การกำหนดดัชนีผลลัพธ์การเรียนรู้ (Outcome Index) เกณฑ์การให้คะแนน (Rubrics) ในการวัดและประเมิน
ต้องสอดคล้องกับ ดัชนีผลลัพธ์การเรียนรู้ (Outcome Index)

CLO 1: อธิบายระบบนิเวศ บทบาท บริการ และแบบจำลองรายได้ของธุรกิจเอเจนต์นักกีฬาได้

ระดับ (Bloom's Taxonomy): Understand (U)

พฤติกรรมที่ประเมิน (Action Verbs): Explain, Classify, Illustrate

Below Expectation ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (0-49%)	Meet Expectation ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (50-79%)	Exceeds Expectation สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (80-100%)
อธิบายบทบาทและบริการตลาดเคลื่อน สัมพันธ์ระหว่าง Football Agent Services กับ Other Services หรือไม่เห็นความเชื่อมโยงของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	อธิบายบทบาท บริการ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และรูปแบบรายได้หลักได้ถูกต้อง พร้อมยกตัวอย่างที่สอดคล้อง	อธิบายได้ครบ เชื่อมโยงแบบจำลองธุรกิจกับผลกระทบต่องานผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และใช้หลักฐานจากกรณีจริง



CLO 2: วิเคราะห์กฎหมาย ระเบียบ จริยธรรม ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และความเสี่ยงของสัญญาหรือธุรกรรม โดยอ้างอิงแหล่งข้อมูลที่เป็นปัจจุบันได้

ระดับ (Bloom's Taxonomy): Analyze (An)

พฤติกรรมที่ประเมิน (Action Verbs): Analyze, Distinguish, Verify

Below Expectation ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (0-49%)	Meet Expectation ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (50-79%)	Exceeds Expectation สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (80-100%)
ระบุกฎหรือความเสี่ยงสำคัญไม่ได้ อ้างกฎโดยไม่ตรวจสอบสถานะบังคับใช้ หรือเขตอำนาจ	วิเคราะห์ข้อกำหนดและความเสี่ยง หลักได้ พร้อมตรวจ 3 ชั้น: ข้อความกฎ สถานะบังคับใช้ และกฎ/กฎหมายประเทศที่เกี่ยวข้อง	จัดลำดับความเสี่ยง เสนอทางเลือกและมาตรการลดความ เสี่ยง พร้อมอ้างอิงแหล่งปฐมภูมิที่เป็นป จจุบันและตรวจสอบได้

CLO 3: ประเมินข้อมูลและความต้องการของนักศึกษา แล้วจัดทำแผนอาชีพ ภาพลักษณ์ และรายได้ที่ปฏิบัติได้จริงและรับผิดชอบต่อนักศึกษาได้

ระดับ (Bloom's Taxonomy): Apply (Ap)

พฤติกรรมที่ประเมิน (Action Verbs): Profile, Plan, Apply

Below Expectation ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (0-49%)	Meet Expectation ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (50-79%)	Exceeds Expectation สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (80-100%)
--	---	--



ข้อมูลนักกีฬาไม่ครบ ข้อเสนอไม่เชื่อมกับศักยภาพ เป้าหมาย หรือข้อจำกัด และไม่มีตัวชี้วัด	วิเคราะห์ข้อมูลและความต้องการ ที่เหมาะสม จัดทำแผนอาชีพ ภาพลักษณ์ และรายได้ที่ทำได้จริง พร้อมตัวชี้วัดพื้นฐาน	บูรณาการข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิง ปริมาณ กำหนด milestone แผนสำรอง และมาตรการคุ้มครองสวัสดิภาพนัก กีฬาอย่างชัดเจน
---	---	--

CLO 4: เจรจาและประเมินทางเลือกของเงื่อนไขทางธุรกิจและสัญญา โดยคำนึงถึงความเป็นธรรมชาติ ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และการคุ้มครองเยาวชนได้ ระดับ (Bloom's Taxonomy): Evaluate (Ev) พฤติกรรมที่ประเมิน (Action Verbs): Negotiate, Evaluate, Justify		
Below Expectation ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (0-49%)	Meet Expectation ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (50-79%)	Exceeds Expectation สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (80-100%)
เจรจาแบบยึดจุดยืนฝ่ายเดียว เงื่อนไขไม่ชัด หรือมองข้ามกฎหมาย จริยธรรม ความขัดแย้ง และการคุ้มครองเยาวชน	กำหนดเป้าหมายและทางเลือก อธิบายเหตุผลของเงื่อนไข สื่อสารชัดเจน และคำนึงถึงความเป็นธรรม/การเปิด เผยข้อมูล	ปรับกลยุทธ์ตามข้อมูลใหม่ ประเมิน trade-off เติงตัวเลข บริหารความสัมพันธ์ และบันทึกข้อตกลง/ข้อจำกัดอย่าง โปร่งใส



CLO 5: ออกแบบและนำเสนอแผนธุรกิจเอเย่นต์นักกีฬาที่บูรณาการการตลาด การเงิน การดำเนินงาน เทคโนโลยี จริยธรรม และความยั่งยืนได้ ระดับ (Bloom's Taxonomy): Create (C) พฤติกรรมที่ประเมิน (Action Verbs): Design, Integrate, Present		
Below Expectation ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (0-49%)	Meet Expectation ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (50-79%)	Exceeds Expectation สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (80-100%)
แผนธุรกิจขาดความเชื่อมโยงระหว่างลูกค้า คุณค่า รายได้ การดำเนินงาน และความเสี่ยง หรือขาดหลักฐานรองรับ	แผนธุรกิจมี value proposition ตลาด บริการ รายได้ การดำเนินงาน การเงิน เทคโนโลยี ความเสี่ยง และจริยธรรมที่สอดคล้องกัน	แผนมีความแตกต่าง ใช้ข้อมูลสนับสนุน มีสมมติฐานที่ตรวจสอบได้ คำนึงถึงการขยายตัวและความยั่งยืน และนำเสนออย่างมืออาชีพ

เกณฑ์ประการประกันคุณภาพ:

3.3 มีการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่หลากหลาย โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ

3.4 มีกิจกรรมการเรียนการสอนเพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ การเรียนรู้วิธีการเรียนรู้ และปลูกฝังให้ผู้เรียนมีทักษะการเรียนรู้ตลอดชีวิต (เช่น การตั้งคำถามอย่างสร้างสรรค์และมีวิจารณญาณ ทักษะในการประมวลผลข้อมูล ทักษะการนำเสนอแนวคิดใหม่ ๆ และแนวทางปฏิบัติใหม่ ๆ)

3.5 มีกิจกรรมการเรียนการสอนที่ส่งเสริมให้ผู้เรียนเกิดความคิดใหม่ ๆ ความคิดสร้างสรรค์ การสร้างนวัตกรรม และแนวคิดของผู้ประกอบการ

4.1 มีวิธีการประเมินผู้เรียนที่หลากหลาย โดยสอดคล้องกับการบรรลุผลสำเร็จของผลการเรียนรู้ที่คาดหวังและวัตถุประสงค์การเรียนการสอน

4.2 นโยบายการประเมินผู้เรียน การอุทิศทรัพยากรประเมินถูกแสดงไว้อย่างชัดเจน มีการสื่อสารไปยังผู้เรียนและนำไปใช้อย่างสม่ำเสมอ



-
- 4.3 การประเมินผู้เรียนต้องมีมาตรฐานและกระบวนการที่แสดงความก้าวหน้าและการสำเร็จการศึกษาของผู้เรียนไว้อย่างชัดเจน มีการสื่อสารไปยังผู้เรียน และนำไปใช้อย่างสม่ำเสมอ
- 4.4 วิธีการประเมินผู้เรียนต้องแสดงให้เห็นถึงเกณฑ์การให้คะแนน (rubrics) การเฉลยคำตอบ (marking schemes) เวลาในการประเมิน (timelines) และกฎระเบียบในการประเมิน (regulations) โดยวิธีการประเมินเหล่านี้ต้องมีความเที่ยงตรง คงเส้นคงวา และยุติธรรม
- 4.5 วิธีการประเมินผู้เรียนต้องแสดงถึงการบรรลุผลสำเร็จของผลการเรียนรู้ที่คาดหวังระดับหลักสูตร และผลการเรียนรู้ระดับรายวิชา
- 4.6 มีการป้อนกลับผลการประเมินให้แก่ผู้เรียนอย่างทันท่วงที
- 4.7 การประเมินผู้เรียนและกระบวนการ มีการทบทวนและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าตอบโจทยความต้องการของภาคอุตสาหกรรมการทำงาน และสอดคล้องกับผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง



หมวดที่ 4 แผนการสอนและการประเมิน

Section 4 Lesson Plan and Assessments

1. แผนการสอน

ลำดับ ที่	หัวข้อ	CLOs	ชม.	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อ	การประเมิน	ผู้ส อน
1	ปฐมนิเทศรายวิชา; พัฒนาการและระบบนิเวศธุรกิจเอนต์นักกีฬา	CLO1	3	Opening prompt, Agent Role Mapping, วิเคราะห์ข่าว/ภาพจริง, แบบสำรวจก่อนเรียน	Pre-test / Participation	P.K.
2	ใครเป็นเอเจนต์ได้: FIFA Licence, eligibility และ Football Agent Services	CLO1-2	3	จัดหมวดบุคคล/บริการ วิเคราะห์ FFAR Articles 5 และ 11, mini case	Quiz / Worksheet	P.K.
3	ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย บทบาท หน้าที่ และโปรไฟล์เอเจนต์จริง	CLO1-2	3	Real Agent Profile, Stakeholder Map, นำเสนอ 3 นาทีและ peer questions	Coursework 1	P.K.
4	Scouting, player profiling และการใช้ข้อมูลประเมินศักยภาพ	CLO3	3	วิเคราะห์วิดีโอ/ข้อมูล สร้าง player card และ shortlisting	Scouting draft	P.K.
5	วงจรอาชีพนักกีฬา การได้มาซึ่งลูกค้า และการจัดการความสัมพันธ์	CLO2-3	3	Journey map, client needs interview, ethical approach scenario	Participation / Reflection	P.K.



ลำดับ หัวข้อ	หัวข้อ	CLOs	ชม.	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อ	การประเมิน	ผู้สอน
6	Representation Agreement: ขอบเขต ระยะเวลา ค่าตอบแทน การยกเลิก และความเสี่ยง	CLO2-4	3	Contract lab; Article 12(4), 12(13); red-flag analysis; role-play adviser	Contract Worksheet	P.K.
7	สัญญาจ้าง/สัญญานักกีฬา: เงินเดือน โบนัส release/buyout สิทธิยกเลิก และชีวิตอาชีพ	CLO2-4	3	Clause comparison; bonus conditions; relocation/housing/family case	Case Exercise	P.K.
8	สอบกลางภาค	CLO1-4	3	ข้อสอบ objective, short answer และ case analysis	Midterm 20%	P.K.
9	การเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์และการสื่อสารข้ามฝ่าย	CLO4	3	Negotiation simulation: salary, bonuses, relocation, BATNA และ debrief	Negotiation Rubric	P.K.
10	Transaction และกระแสเงิน: transfer/loan fees, training compensation, solidarity และ service fee	CLO1-2	3	Money-flow mapping; คำถามเบื้องต้น; ตรวจสอบ FFAR-สถานะบังคับใช้-national rules	Quiz / Worksheet	P.K.
11	จริยธรรม ธรรมาภิบาล ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และ dual representation	CLO2-4	3	Ethical decision framework, disclosure checklist, case hearing	Ethics Case	P.K.



สัปดาห์	หัวข้อ	CLOs	ชม.	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อ	การประเมิน	ผู้สอน
12	นักกีฬาเยาวชน การคุ้มครองผู้เยาว์ ความยินยอมผู้ปกครอง และ CPD	CLO2-4	3	FIFA Parents' Education 2026; safeguarding scenario; consent checklist	Safeguarding Task	P.K.
13	ภาพลักษณ์ แบนด์ส่วนบุคคล สปอนเซอร์ และสิทธิดิจิทัล	CLO3-4	3	Sponsor-fit matrix; personal vs club sponsors; image-rights negotiation	Career Plan draft	P.K.
14	การเงิน ภาษี สิทธิประโยชน์ และการวางแผนชีวิต/อาชีพนักกีฬา	CLO3	3	Income map, budget/tax referral, risk and insurance checklist	Career Plan final	P.K.
15	แบบจำลองธุรกิจเอนต์ การดำเนินงาน เทคโนโลยี AI และความยั่งยืน	CLO5	3	Business Model Canvas, revenue/cost assumptions, compliance-by-design	Business Plan draft	P.K.
16	Workshop แผนธุรกิจและการเตรียม pitch	CLO2-5	3	Clinic รายการุ่ม, mock pitch, peer review และ revision plan	Formative Pitch	P.K.
17	นำเสนอและส่งโครงงานปลายภาค ; สะท้อนผลการเรียนรู้	CLO2-5	3	Pitch, Q&A, peer/self assessment และ course reflection	Final Project 30%	P.K.



หมายเหตุ:

1. ท คือ ภาคทฤษฎี และ ป คือ ภาคปฏิบัติ
2. ระบุตัวย่อชื่ออาจารย์ผู้สอน XXX ชื่อ สกุล เช่น NTP: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐภัทร
3. กิจกรรมการสอน (*Teaching Activities*) หมายถึง กิจกรรมและสื่อที่ผู้สอนนำมาใช้เพื่อนำพาการเรียนรู้ และ กิจกรรมการเรียนรู้ (*Learning Activities*) หมายถึง กิจกรรมที่ผู้สอนต้องกำหนดและมอบหมายให้ในชั้นเรียน (หรือนอกชั้นเรียน) เพื่อให้ผู้เรียนได้เกิด “ประสบการณ์การเรียนรู้” ด้วยตนเอง
4. ระบุตัวย่อผังการทดสอบ เช่น Q: แบบทดสอบย่อย (Quiz) A: การมอบหมายงาน (Assignments) M: การทดสอบกลางภาค (Midterm)

2. แผนการประเมิน

การวัดและประเมินผล	สัดส่วน	CLOs	ช่วงเวลา	รายละเอียด
การมีส่วนร่วมและความ เป็นมืออาชีพ	20%	CLO1-5	ตลอดภาคเรียน	การเตรียมตัว การอภิปราย การทำงานกลุ่ม การตรงต่อเวลา จริยธรรม และ reflection
งานระหว่างภาค	30%	CLO1-4	สัปดาห์ 3-14	Agent Profile & Stakeholder Map 10%; Regulation Quiz 5%; Scouting Report 7%; Career/Brand/Financial Plan 8%
สอบกลางภาค	20%	CLO1-4	สัปดาห์ 8	Objective 10%; Short Answer 5%; Case Analysis 5%
โครงงานปลายภาค	30%	CLO2-5	สัปดาห์ 17	Business Plan 15%; Presentation 7%; Q&A 5%; Peer/Self Assessment 3%
รวม	100%	CLO1-5		



3. ผังการประเมิน (Assessment Blueprint)

รายการประเมิน	%	CLO 1	CLO 2	CLO 3	CLO 4	CLO 5	เครื่องมือ
Participation & Professional Conduct	20	✓	✓	✓	✓	✓	Rubric + observation + reflection
Real Agent Profile & Stakeholder Map	10	✓	✓				Analytical worksheet + 3-minute presentation
Regulation Quiz	5	✓	✓				Objective/short response
Scouting Report	7			✓			Player profile rubric
Career/Brand/Financial Plan	8			✓	✓		Integrated plan rubric
Midterm: Objective	10	✓	✓				MCQ/True-False/Matching
Midterm: Short Answer	5	✓	✓				Marking scheme
Midterm: Case Analysis	5		✓		✓		Case rubric
Final Business Plan	15		✓	✓		✓	Business-plan rubric
Final Presentation	7				✓	✓	Pitch rubric
Final Q&A	5		✓		✓	✓	Response rubric
Peer/Self Assessment	3				✓	✓	Peer/self rubric
รวม	100						



4. เกณฑ์ประเมินผลการเรียน

ร้อยละ	ระดับผลการเรียน	ความหมาย
86–100	A	ดีเยี่ยม
82–85	A-	ดีเยี่ยม
78–81	B+	ดีมาก
74–77	B	ดี
70–73	B-	ค่อนข้างดี
66–69	C+	ปานกลางค่อนข้างดี
62–65	C	ปานกลาง
58–61	C-	ปานกลางค่อนข้างอ่อน
54–57	D+	ค่อนข้างอ่อน
50–53	D	อ่อน
46–49	D-	อ่อนมาก
0–45	F	ตก

5. เกณฑ์ประเมินการบรรลุผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

ระดับการบรรลุผล	เกณฑ์การบรรลุผล	คำอธิบาย
บรรลุผลระดับที่ 3	ผู้เรียนไม่น้อยกว่า 80% ได้ระดับ Meet หรือ Exceeds ในทุก CLO	ผลการเรียนรู้โดดเด่นและสม่ำเสมอ ผู้เรียนส่วนใหญ่ประยุกต์ใช้ความรู้กับสถานการณ์ซับซ้อนได้



รหัสวิชา ESG3205

ชื่อรายวิชา ธุรกิจเอนเตอร์นักกีฬา

หน่วยกิต 3(3-0-6)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ

ระดับการบรรลุผล	เกณฑ์การบรรลุผล	คำอธิบาย
บรรลุผลระดับที่ 2	ผู้เรียน 60–79% ได้ระดับ Meet หรือ Exceeds ในทุก CLO	ผลเป็นไปตามความคาดหวังขั้นพื้นฐาน แต่ยังคงเสริมการประยุกต์ใช้หรือความสม่ำเสมอในด้าน
บรรลุผลระดับที่ 1	ผู้เรียนน้อยกว่า 60% ได้ระดับ Meet หรือ Exceeds ใน CLO ใด CLO หนึ่ง	ผลต่ำกว่าเป้าหมาย ต้องวิเคราะห์สาเหตุและจัดแผนปรับปรุงการสอน งาน และการให้ผลป้อนกลับ



หมวดที่ 5 สื่อการเรียนรู้และสิ่งสนับสนุนการเรียนรู้

Section 5 Learning Resources and Support Facilities

1. เอกสารและแหล่งเรียนรู้หลัก

- FIFA. FIFA Football Agent Regulations (FFAR) และเอกสารประกอบฉบับปัจจุบัน — <https://inside.fifa.com/transfer-system/agents>
- FIFA. Regulations on the Status and Transfer of Players (RSTP) ฉบับปัจจุบัน — <https://inside.fifa.com/legal/documents>
- FIFA. FIFA Parents' Education on Football Agents (2026) — <https://inside.fifa.com/transfer-system/agents/education/fifa-parent-education-on-football-agents>
- FIFA. Information on the worldwide temporary suspension of certain FFAR rules — <https://inside.fifa.com/news/information-on-the-preliminary-injunction-granted-by-the-landgericht>
- FIFA. Football Agent Code of Conduct and Ethical Recruitment resources — <https://inside.fifa.com/transfer-system/agents/education>
- สมาคมกีฬาฟุตบอลแห่งประเทศไทยฯ. FA Thailand Football Agent Regulations (2023/2566) และประกาศแก้ไขเพิ่มเติม — <https://fathailand.org/download/2023>
- Shropshire, K. L., Davis, T., & Duru, N. J. (2016). The Business of Sports Agents (3rd ed.). University of Pennsylvania Press.

ข้อกำหนดการใช้กฎระเบียบ

กฎและสถานะการบังคับใช้อาจเปลี่ยนแปลงระหว่างภาคเรียน

ผู้สอนและผู้เรียนต้องตรวจสอบแหล่งปฐมภูมิล่าสุดก่อนวิเคราะห์ทุกกรณี โดยเฉพาะประเด็นค่าบริการ

การชำระค่าบริการ dual representation การเข้าหาผู้เยาว์ และกฎระดับชาติ

เอกสารรายวิชานี้ใช้เพื่อการศึกษา ไม่ใช่คำปรึกษากฎหมาย

2. แพลตฟอร์มและเทคโนโลยีการเรียนรู้

- LMS/Google Classroom สำหรับเอกสาร งาน แบบทดสอบ และผลป้อนกลับ



- Google Workspace หรือ Microsoft 365 สำหรับงานกลุ่ม การวิเคราะห์ข้อมูล และการนำเสนอ
- FIFA Agent Platform/ฐานข้อมูลผู้ได้รับใบอนุญาต และเว็บไซต์สมาคมกีฬาเพื่อการตรวจสอบข้อมูล
- เครื่องมือวิเคราะห์วิดีโอและสถิตินักกีฬา โดยใช้ข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพและเคารพความเป็นส่วนตัว
- AI generative tools สำหรับการระดมแนวคิด สรุป และตรวจสอบความสอดคล้อง โดยต้องเปิดเผยการใช้ ตรวจสอบข้อเท็จจริง และไม่ป้อนข้อมูลลับ
- Kahoot/Mentimeter/Google Forms สำหรับ formative assessment

3. สิ่งสนับสนุนการเรียนรู้

- ห้องเรียนที่รองรับการทำงานกลุ่ม อินเทอร์เน็ต และอุปกรณ์นำเสนอ
- ฐานข้อมูลวารสารและทรัพยากรของสำนักวิทยบริการ
- กรณีศึกษา ตัวอย่างสัญญาที่ปกปิดข้อมูลส่วนบุคคล และชุดข้อมูลจำลอง
- วิทยากรรับเชิญจากเอเยนต์ สโมสร นักกีฬา นักกฎหมาย นักบัญชี หรือผู้เชี่ยวชาญการตลาดกีฬา (ตามความเหมาะสม)
- ช่องทางให้คำปรึกษาและมาตรการช่วยเหลือผู้เรียนที่มีความต้องการจำเป็นเฉพาะ

4. งานวิจัยประกอบการเรียนรู้ในรายวิชา (ถ้ามี)

ใช้บทความวิจัยและรายงานอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับตลาดแรงงานนักกีฬา การกำกับดูแลเอเยนต์ การสรรหา การตลาดดิจิทัล สิทธิภาพลักษณ์ และการคุ้มครองนักกีฬา โดยผู้เรียนต้องประเมินคุณภาพและอ้างอิงแหล่งข้อมูลอย่างถูกต้อง



หมวดที่ 6 การประเมินและการปรับปรุงรายวิชา

Section 6 Course Evaluation and Improvement

1. การประเมินรายวิชาโดยนักศึกษา

- ☒ แบบประเมินรายวิชาของมหาวิทยาลัย
- ☒ แบบประเมินอาจารย์ผู้สอนผ่านระบบของมหาวิทยาลัย
- ☒ การสนทนาและการสะท้อนผลระหว่างภาคเรียน
- ☒ Minute paper/exit ticket หลังหน่วยสำคัญ
- ☒ การรับข้อเสนอแนะผ่าน LMS หรือช่องทางที่อาจารย์กำหนด

2. กลยุทธ์ในการประเมินการจัดการเรียนการสอน

- ☒ วิเคราะห์ผลคะแนนและการกระจายระดับผลการเรียนของแต่ละ CLO
- ☒ ตรวจสอบความสอดคล้องระหว่าง CLO กิจกรรม เครื่องมือประเมิน และ rubrics
- ☒ สังเกตการมีส่วนร่วม คุณภาพผลงานกลุ่ม และความก้าวหน้าระหว่างร่างกับฉบับสมบูรณ์
- ☒ รับข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ/ผู้ประกอบการเกี่ยวกับความทันสมัยของกรณีศึกษา
- ☒ เปรียบเทียบ pre-test/post-course reflection และข้อมูลการบรรลุ CLO

3. แผนการปรับปรุงการดำเนินการรายวิชา

- ☒ ประชุมทบทวนผลการจัดการเรียนรู้และข้อเสนอแนะของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลังสิ้นภาคเรียน
- ☒ ปรับกรณีศึกษา สัญญา กฎระเบียบ และสถานะการบังคับใช้ให้เป็นปัจจุบันก่อนเปิดสอนครั้งถัดไป
- ☒ ปรับลำดับกิจกรรม ภาระงาน และเวลาฝึกปฏิบัติจากข้อมูลการบรรลุ CLO
- ☒ พัฒนาสื่อดิจิทัล แบบฝึก และ rubric เพื่อเพิ่มความชัดเจนและคุณภาพผลป้อนกลับ

4. การทวนสอบผลลัพธ์การเรียนรู้ของนักศึกษาที่สอดคล้องกับ PLOs และ CLOs

- ☒ ตรวจสอบข้อสอบ งาน และ rubrics โดยผู้รับผิดชอบหลักสูตรหรือคณะกรรมการวิชาการ



- ☒ สุ่มทวนคะแนนผลงานสำคัญโดยผู้ทรงคุณวุฒิที่ไม่ได้เป็นผู้ให้คะแนนหลัก
- ☒ ตรวจสอบ portfolio ตัวอย่างระดับ Below/Meet/Exceeds เพื่อยืนยันมาตรฐานเดียวกัน
- ☒ เปรียบเทียบคะแนนรายข้อกับ CLO และวิเคราะห์ข้อสอบ/เกณฑ์ที่มีปัญหา

5. แผนการทบทวนและปรับปรุงรายวิชา

ทบทวนรายวิชาประจำปีโดยใช้ข้อมูลการบรรลุ CLO ผลประเมินนักศึกษา ข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย การเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎเกณฑ์ แนวโน้มตลาด เทคโนโลยี และผลการทวนสอบ เพื่อจัดทำแผนปรับปรุงที่ระบุผู้รับผิดชอบและระยะเวลา

ผศ.ดร.ปริญญา ขวัญเมืองวานิช

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

วันที่ 2 ตุลาคม 2568