

รหัสวิชา AAM 1203
ชื่อรายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค
หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญา ปริญญาตรี
หลักสูตร นิเทศศาสตร์บัณฑิต
คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

รายละเอียดของรายวิชา
Course Specification (TQF3/OBE3)
หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป
Section 1 General Information

1. รหัสและชื่อรายวิชา

ไทย AAM 1203 พฤติกรรมผู้บริโภค

อังกฤษ Consumer behavior

2. จำนวนหน่วยกิต

3 (2-2-5) หน่วยกิต

3. หมวดวิชา

วิชาเอกบังคับ

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา : ผศ.ชินอรส ถิ่นวิไลสกุล

อาจารย์ผู้สอน : ผศ.ชินอรส ถิ่นวิไลสกุล

สถานที่ติดต่อ : วิทยาลัยนิเทศศาสตร์ วิทยาเขตนครปฐม

e-mail : chinoros.th@ssru.ac.th โทร. 080 253 3105

5. ภาคการศึกษาและชั้นปีที่เรียน

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2568 ชั้นปีที่ 1

6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)

ไม่มี

8. สถานที่เรียน

วิทยาลัยนิเทศศาสตร์ วิทยาเขตนครปฐม

9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

10 พฤศจิกายน 2568

10. ความสอดคล้องระหว่างรายวิชากับวิสัยทัศน์ เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน และข้อกำหนดตามเกณฑ์มาตรฐานอุดมศึกษาระดับปริญญาตรี

วิสัยทัศน์ของมหาวิทยาลัย “ผู้นำการสร้างมืออาชีพเพื่อพัฒนาสังคมอย่าง ยั่งยืน”		ส่งเสริมทักษะการเรียนรู้ ด้วยตนเองในการปฏิบัติ และการปรับปรุงพัฒนา งานเพื่อการประกอบอาชีพ (Lifelong learning)	ส่งเสริมทักษะด้าน ดิจิทัล
ผู้นำการสร้างมืออาชีพ	พัฒนาสังคมอย่างยั่งยืน (SDGs)		
พัฒนาทักษะด้านการ แสดง การแสดงออกเพื่อ มุ่งให้นักศึกษาเข้าใจและ สามารถแสดงออกได้ อย่างเหมาะสมและเป็น มืออาชีพ	สร้างหลักประกันว่าทุก คนมีการศึกษาที่มี คุณภาพอย่างครอบคลุม และเท่าเทียม และ สนับสนุนโอกาสในการ เรียนรู้ตลอดชีวิต	สร้างกระบวนการเรียนรู้ที่ พัฒนา Growth Mindset เพื่อเตรียมความพร้อมที่จะ เรียนรู้และปรับตัวในทุก สถานการณ์ รวมไปถึงการ ออกแบบการเรียนการสอน ผ่านการลงมือทำ	พัฒนาองค์ความรู้ เกี่ยวกับการแสดงเพื่อ นำไปต่อยอดกับการ ผลิตสื่อด้านดิจิทัลฯ

หมวดที่ 2 คำอธิบายรายวิชาและผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

Section 2 Course Description and Course Learning Outcomes: CLOs

1. คำอธิบายรายวิชา

ภาษาไทย

ความหมาย ความสำคัญ แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภคที่เกิดจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก พฤติกรรมผู้บริโภคต่างวัฒนธรรม กระบวนการตัดสินใจซื้อ การเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค การหาข้อมูลเพื่อสร้างความเข้าใจในเชิงลึกเกี่ยวกับลูกค้า

ภาษาอังกฤษ

Definitions, importance, concepts of consumer behavior from internal and external factors, consumer behavior in difference culture, buying decision process, data collection and consumer behavior analysis, finding information in depth understanding customer

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
30 ชั่วโมง/ภาคเรียน 2 ชั่วโมง/สัปดาห์	30 ชั่วโมง/ภาคเรียน 2 ชั่วโมง/สัปดาห์	75 ชั่วโมง/ภาคเรียน 5 ชั่วโมง/สัปดาห์

ประเภทรายวิชา บรรยาย ฝึกปฏิบัติ

3. จำนวนชั่วโมงให้คำปรึกษานักศึกษารายบุคคล

- 3.1 การให้คำปรึกษาทางวิชาการ (อย่างน้อย 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์)
- 3.2 การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการให้คำปรึกษาทางวิชาการ

4. จุดมุ่งหมายรายวิชา

- 4.1 เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เกิดจากปัจจัยต่างๆ
- 4.2 เพื่อให้เกิดความเข้าใจ และสามารถวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคได้
- 4.3 เพื่อสามารถนำพฤติกรรมผู้บริโภคไปประยุกต์ใช้ในงานโฆษณาและสื่อสารการตลาด

5. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs ในหลักสูตร OBE) (LOs ในหลักสูตร TQF)

CLO/LO 1 สามารถรับรู้ เข้าใจ และวิเคราะห์แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค สามารถออกแบบคำถามเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคได้อย่างสร้างสรรค์

CLO/LO 2 เก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคตามความเป็นจริง ไม่บิดเบือนข้อมูล และ
เคารพสิทธิของผู้บริโภค

CLO/LO 3 มีความสามารถในการคิดวิเคราะห์ได้

CLO/LO 4 มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย ช่วยเหลือกลุ่มในการทำรายงานต่างๆ

CLO/LO 5 มีทักษะการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการทำรายงาน

6. ความสัมพันธ์ระหว่างผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหลักสูตร (Program Learning Outcomes – PLOs) และ
ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (Course Learning Outcomes - CLOs)

PLOs	ความรู้ (K)	ทักษะ (S)	จริยธรรม (E)	คุณลักษณะ (C)
PLO 1	✓			
PLO 2		✓		
PLO 3			✓	
PLO 4				✓
PLO 5	✓			✓
PLO 6				
PLO 7			✓	
PLO 8				✓

ความสอดคล้องของ PLOs/CLOs	CLO 1	CLO 2	CLO 3	CLO 4	CLO 5
PLO 1	✓		✓		
PLO 2					✓
PLO 3					
PLO 4				✓	
PLO 5	✓				✓
PLO 6					
PLO 7	✓	✓			
PLO 8				✓	

CLOs	Cognitive Domain (Knowledge)						Psychomotor Domain (Skills)	Affective Domain (Attitude)
	R	U	Ap	An	Ev	C		
CLO1		✓	✓				3	2
CLO2		✓	✓				3	2

รหัสวิชา AAM 1203
 ชื่อรายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค
 หน่วยกิต 3 (2-2-5)

 ระดับปริญญา ปริญญาตรี
 หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต
 คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

CLO3			✓				3	1
CLO4		✓					3	2
CLO5			✓				3	1

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

1.เลียนแบบ 2.ทำตามคำสั่ง 3.ทำเพื่อความถูกต้อง 4.ทำอย่างสร้างสรรค์ต่อเนื่อง 5.ทำได้เหมือนธรรมชาติ

Affective Domain

1.การรับ 2.การตอบสนอง 3.การให้ค่านิยม 4.การจัดรวบรวม 5.การพัฒนาลักษณะนิสัยจากค่านิยม

เกณฑ์ประการประกันคุณภาพ: 1.2 หลักสูตรแสดงถึงการกำหนดผลลัพธ์การเรียนรู้ที่คาดหวังของทุกรายวิชา โดย
 ถูกออกแบบและได้รับการจัดรูปแบบอย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับผลลัพธ์การเรียนรู้ที่คาดหวังของหลักสูตร
 ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (Course Learning Outcomes - CLOs) กรณีไม่ได้ใช้หลักสูตรแบบ OBE

LOs	คุณธรรม จริยธรรม (E)	ความรู้ (K)	ทักษะ ทาง ปัญญา (S)	ทักษะ ความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคล และความ รับผิดชอบ (C)	ทักษะการ วิเคราะห์เชิง ตัวเลข การสื่อสาร และการใช้ เทคโนโลยี สารสนเทศ (IT)	ทักษะการ จัดการเรียนรู้ (เฉพาะครู ศาสตร์) (L)
LO1	✓					
LO2		✓				
LO3			✓			
LO4				✓		
LO5					✓	

7. การปรับปรุงรายวิชาตามข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (เปิดสอนรายวิชานี้ครั้งแรกไม่ต้องกรอก)

รหัสวิชา AAM 1203
ชื่อรายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค
หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญา ปริญญาตรี
หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต
คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

ข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	การปรับปรุงตามข้อเสนอแนะ
-	-

เกณฑ์ประการประกันคุณภาพ: 3.6 ข้อมูลการปรับปรุงรายวิชาตามข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อแสดงว่ากระบวนการเรียนการสอนมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าตอบโจทย์ความต้องการของภาคอุตสาหกรรมการทำงาน และสอดคล้องกับผลลัพธ์การเรียนรู้ที่คาดหวัง

หมวดที่ 3 การพัฒนาผู้เรียนที่สอดคล้องกับผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)

Section 3 Student Improvement in relation to Course Learning Outcomes (CLOs)

1. ความสอดคล้องระหว่างผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs/LOs) กับวิธีการสอน การวัดและการประเมินผล

CLOs LOs	ระบุ ผลลัพธ์	กลยุทธ์การสอนและการให้ผลป้อนกลับ (Active Learning) (ต้องสัมพันธ์กับหมวด 2 ข้อ 6)	วิธีวัดและ ประเมินผล
LO 1	K,S	สอนให้นักศึกษามีความรู้ ความเข้าใจ และวิเคราะห์แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับ พฤติกรรมผู้บริโภค สามารถออกแบบคำถามเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลพฤติกรรม ผู้บริโภคได้อย่างสร้างสรรค์	1. ประเมินจาก การทำกิจกรรม เช่น การออกแบบ คำถาม 2. ประเมินจาก รายงาน 3. ประเมินจาก การสอบ
LO 2	K,S,E,IT	สอนวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคตามความเป็นจริง เคารพสิทธิในการให้ข้อมูลของผู้บริโภค	1. ประเมินจาก รายงาน 2. ประเมินจาก การวิเคราะห์ ข้อมูล 3. ประเมินจาก การสอบ
LO 3	K,S,IT	สอนให้ผู้เรียนค้นคว้าหาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพ ฝึกการ วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคจากตัวอย่างงานโฆษณาและงานด้านการสื่อสาร การตลาด	1. ประเมินจาก งานที่มอบหมาย
LO 4	C	มอบหมายงานให้ทุกคนมีส่วนร่วมในการทำงาน กำหนดกรอบเวลาในการส่ง รายงาน	1. ประเมินจาก การมีส่วนร่วมใน กลุ่ม 2. ประเมินจาก การสังเกต

รหัสวิชา AAM 1203
ชื่อรายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค
หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญา ปริญญาตรี
หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต
คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

LO 5	IT	มอบหมายงาน โดยต้องหาข้อมูลและการสร้างผลงานด้วยเทคโนโลยี	1. ประเมินจากงานที่มอบหมาย
------	----	---	----------------------------

* หลักสูตร OBE ทุกรายวิชาต้องมี CLO ให้ครบ K S E C

* หลักสูตร TQF ทุกรายวิชาต้องมี LO ให้ครบ K S E C IT

2. การกำหนดดัชนีผลลัพธ์การเรียนรู้ (Outcome Index) เกณฑ์การให้คะแนน (Rubrics) ในการวัดและประเมินต้องสอดคล้องกับ ดัชนีผลลัพธ์การเรียนรู้ (Outcome Index)

<p>CLO 1/LO 1: สามารถรับรู้ เข้าใจ และวิเคราะห์แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค สามารถออกแบบคำถามเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคได้อย่างสร้างสรรค์</p> <p>ระดับ (ตาม Bloom's Taxonomy): Understanding, Applying</p> <p>พฤติกรรมที่แสดงออกที่ต้องประเมิน (Action Verb): การทำรายงานด้วยความรู้ความเข้าใจ และสามารถออกแบบคำถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างสร้างสรรค์ได้</p>		
<p>Below Expectation</p> <p>ผลลัพธ์ที่แสดงออกต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 0% - 49%)</p>	<p>Meet Expectation</p> <p>ผลลัพธ์ที่แสดงออกตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 50% - 79%)</p>	<p>Exceeds Expectation</p> <p>ผลลัพธ์ที่แสดงออกสูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 80% - 100%)</p>
ไม่ค่อยมีความรู้ความเข้าใจ ในแนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค ไม่สามารถออกแบบคำถามได้ หรือออกได้น้อยมาก	มีความรู้ความเข้าใจ ในแนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค สามารถออกแบบคำถามได้จำนวนหนึ่ง แต่ไม่ทั้งหมด	มีความรู้ความเข้าใจ ในแนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค สามารถออกแบบคำถามได้เกือบ หรือทั้งหมดทุกข้อ

<p>CLO 2/LO 2: เก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคตามความเป็นจริง ไม่บิดเบือนข้อมูล และเคารพสิทธิของผู้บริโภค</p> <p>ระดับ (ตาม Bloom's Taxonomy): Understanding, Applying</p> <p>พฤติกรรมที่แสดงออกที่ต้องประเมิน (Action Verb): เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยความระมัดระวัง เคารพสิทธิของผู้บริโภคในการให้หรือปฏิเสธการให้ข้อมูล นำมาวิเคราะห์ตามความเป็นจริง</p>		
<p>Below Expectation</p> <p>ผลลัพธ์ที่แสดงออก</p>	<p>Meet Expectation</p> <p>ผลลัพธ์ที่แสดงออก</p>	<p>Exceeds Expectation</p> <p>ผลลัพธ์ที่แสดงออก</p>

รหัสวิชา AAM 1203
ชื่อรายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค
หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญา ปริญญาตรี
หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต
คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 0% - 49%)	ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 50% - 79%)	สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 80% - 100%)
ขาดความระมัดระวังในการเก็บรวบรวมข้อมูล ไม่เคารพสิทธิของผู้บริโภค วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคผิดจากความเป็นจริง	มีความระมัดระวังในการเก็บรวบรวมข้อมูล เคารพสิทธิของผู้บริโภค วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคถูกต้อง 50 -79 %	มีความระมัดระวังในการเก็บรวบรวมข้อมูล เคารพสิทธิของผู้บริโภคอย่างยิ่ง วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคถูกต้องตั้งแต่ 80% ขึ้นไป

<p>CLO 3/LO 3: มีความสามารถในการคิดวิเคราะห์ได้ ระดับ (ตาม Bloom's Taxonomy): Applying พฤติกรรมที่แสดงออกที่ต้องประเมิน (Action Verb): วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคได้อย่างเป็นระบบตามแนวคิด ทฤษฎี</p>		
Below Expectation ผลลัพธ์ที่แสดงออก ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 0% - 49%)	Meet Expectation ผลลัพธ์ที่แสดงออก ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 50% - 79%)	Exceeds Expectation ผลลัพธ์ที่แสดงออก สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 80% - 100%)
วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคอย่างเป็นระบบตามแนวคิด ทฤษฎีได้บ้าง แต่ต่ำกว่าครึ่งหนึ่งของข้อมูลที่รวบรวมมา	วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคอย่างเป็นระบบตามแนวคิด ทฤษฎีได้ 50 -79 % ของข้อมูลที่รวบรวมมา	วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคอย่างเป็นระบบตามแนวคิด ทฤษฎีได้ตั้งแต่ 80% ขึ้นไป ของข้อมูลที่รวบรวมมา

<p>CLO 4/LO 4: มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย ช่วยเหลือกลุ่มในการทำรายงานต่างๆ ระดับ (ตาม Bloom's Taxonomy): Understanding พฤติกรรมที่แสดงออกที่ต้องประเมิน (Action Verb): ส่งรายงาน หรือนำเสนอตรงตามเวลาที่กำหนด</p>		
Below Expectation ผลลัพธ์ที่แสดงออก ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 0% - 49%)	Meet Expectation ผลลัพธ์ที่แสดงออก ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 50% - 79%)	Exceeds Expectation ผลลัพธ์ที่แสดงออก สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 80% - 100%)

รหัสวิชา AAM 1203
ชื่อรายวิชา พหุติกรรมผู้บริโภค
หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญา ปริญญาตรี
หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต
คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

ไม่ค่อยส่งรายงาน ไม่มานำเสนองาน หรือทำล่าช้ากว่ากำหนด ต้องติดตามเสมอ	ส่งรายงาน และนำเสนองานตรงตามกำหนดเป็นส่วนใหญ่ มีล่าช้าบางเล็กน้อย	ส่งรายงาน และนำเสนองานตรงตามกำหนดทุกครั้ง
--	---	---

<p>CLO 5/LO 5: 5 มีทักษะการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการทำรายงาน ระดับ (ตาม Bloom's Taxonomy): Understanding พฤติกรรมที่แสดงออกที่ต้องประเมิน (Action Verb): มีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศประกอบการทำรายงาน</p>		
<p>Below Expectation ผลลัพธ์ที่แสดงออกต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 0% - 49%)</p>	<p>Meet Expectation ผลลัพธ์ที่แสดงออกตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 50% - 79%)</p>	<p>Exceeds Expectation ผลลัพธ์ที่แสดงออกสูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 80% - 100%)</p>
ไม่ค่อยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศประกอบการทำรายงาน	ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศประกอบการทำรายงานได้ตามหัวข้อที่กำหนด	ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศประกอบการทำรายงานได้น่าสนใจอย่างยิ่ง

เกณฑ์ประการประกันคุณภาพ:

3.3 มีการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่หลากหลาย โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ

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

3.5 มีกิจกรรมการเรียนการสอนที่ส่งเสริมให้ผู้เรียนเกิดความคิดใหม่ ๆ ความคิดสร้างสรรค์ การสร้างนวัตกรรม และแนวคิดของผู้ประกอบการ

4.1 มีวิธีการประเมินผู้เรียนที่หลากหลาย โดยสอดคล้องกับการบรรลุผลสำเร็จของผลการเรียนรู้ที่คาดหวังและวัตถุประสงค์การเรียนการสอน

4.2 นโยบายการประเมินผู้เรียน การอุทธรณ์ผลการประเมินถูกแสดงไว้อย่างชัดเจน มีการสื่อสารไปยังผู้เรียนและนำไปใช้อย่างสม่ำเสมอ

4.3 การประเมินผู้เรียนต้องมีมาตรฐานและกระบวนการที่แสดงความก้าวหน้าและการสำเร็จการศึกษาของผู้เรียนไว้อย่างชัดเจน มีการสื่อสารไปยังผู้เรียน และนำไปใช้อย่างสม่ำเสมอ

รหัสวิชา AAM 1203
ชื่อรายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค
หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญา ปริญญาตรี
หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต
คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

- 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 เพื่อให้มั่นใจว่าตอบโจทย์ความต้องการของภาคอุตสาหกรรมการทำงาน และสอดคล้องกับผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

หมวดที่ 4 แผนการสอนและการประเมิน

Section 4 Lesson Plan and Assessments

1. แผนการสอน (จัดการเรียนการสอนไม่น้อยกว่า 15 สัปดาห์)

สัปดาห์ที่	หัวข้อ	CLOs	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อการเรียนรู้	ผังการ ทดสอบ	อาจารย์ ผู้สอน
1	<ul style="list-style-type: none"> - คำอธิบายรายวิชา วัตถุประสงค์ของรายวิชา วิธีสอน กิจกรรมการเรียนการสอน วิธีการวัดผลและประเมินผล - ความรับผิดชอบของผู้สอนและนักศึกษาที่มีต่อการเรียนการสอน ทั้งในและนอกชั้นเรียน - ข้อปฏิบัติเบื้องต้นสำหรับผู้สอนและผู้เรียน 	-	ท4	<ul style="list-style-type: none"> - รูปแบบการสอน ONSITE/ONLINE - ชี้แจงการเรียนการสอน คำอธิบายรายวิชา กิจกรรม และเกณฑ์การประเมินผล ข้อตกลงในการเรียน - รับฟังความคิดเห็นในการออกแบบข้อปฏิบัติเบื้องต้นสำหรับผู้สอนและผู้เรียน - การบรรยายประกอบสื่อ Power Point และ ยกตัวอย่างประกอบ 	- ประเมินจากการมีส่วนร่วมในกลุ่ม ในการถาม-ตอบ	CNT
2	แนวคิดพหุติกรรมผู้บริโภค <ul style="list-style-type: none"> - ความหมาย - ความสำคัญ - ประเภทของผู้บริโภค - บทบาทของผู้บริโภค - ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพหุติกรรมผู้บริโภค 	LO1 LO3 LO4	ท2 ป2	<ul style="list-style-type: none"> - รูปแบบการสอน ONSITE/ONLINE - บรรยายประกอบสื่อ Power Point คลิปวิดีโอ - กิจกรรมกลุ่ม ระดมความคิดเห็นจากคำถามในชั้นเรียน 	- ประเมินจากการมีส่วนร่วมในกิจกรรม	
3	แรงจูงใจ <ul style="list-style-type: none"> - ความหมาย - แบบจำลองแรงจูงใจ - ลักษณะของแรงจูงใจ - ทฤษฎีลำดับขั้นของมาสโลว์ 	LO1 LO3	ท2 ป2	<ul style="list-style-type: none"> - รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip โดยใช้สื่อ Power Point ประกอบในคลิปวิดีโอ - กิจกรรม การวิเคราะห์แรงจูงใจ 	- ประเมินจากการทำกิจกรรม	

รหัสวิชา AAM 1203
 ชื่อรายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค
 หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญา ปริญญาตรี
 หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต
 คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ	CLOs	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อการเรียนรู้	ฝั่งการ ทดสอบ	อาจารย์ ผู้สอน
4	การรับรู้ - ความหมาย - กระบวนการรับรู้ข้อมูล - ปัจจัยที่กระตุ้นการรับรู้ - แนวคิดที่สำคัญ - ลักษณะของสิ่งเร้าที่มีผลต่อการรับรู้	LO1 LO3	ท2 ป2	- รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip โดยใช้สื่อ Power Point ประกอบในคลิพวิดีโอ - การอภิปรายเรื่องการรับรู้ของผู้บริโภคในแต่ละเจนเนอเรชั่น	- ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการอภิปราย	
5	การเรียนรู้ - ความหมาย - ปัจจัยในการเรียนรู้ - ประเภทของการเรียนรู้ - ทฤษฎีการเรียนรู้	LO1 LO3 LO4	ท2 ป2	- รูปแบบการสอน ONSITE/ONLINE - บรรยายประกอบสื่อ Power Point - กิจกรรมกลุ่ม เล่าเรื่องการเรียนรู้ของกลุ่มต่อการบริโภคสินค้า	- ประเมินจากการมีส่วนร่วมในกลุ่ม	
6	ทักษะคิด - ความหมาย - แหล่งที่มาของการเกิดทักษะคิด - องค์ประกอบของทักษะคิด - ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับทักษะคิด	LO1 LO3 LO4	ท2 ป2	- รูปแบบการสอน ONSITE/ONLINE - บรรยายประกอบสื่อ Power Point - กิจกรรมกลุ่ม เล่าเรื่องทักษะคิดในอดีต และปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลง สาเหตุการเปลี่ยนแปลง	- ประเมินจากการมีส่วนร่วมในกลุ่ม	
7	บุคลิกภาพ - ความหมาย - องค์ประกอบและโครงสร้างของบุคลิกภาพ - ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพ	LO1 LO2 LO3 LO4	ท2 ป2	- รูปแบบการสอน ONSITE/ONLINE - บรรยายประกอบสื่อ Power Point	- ประเมินจากการมีส่วนร่วมในกลุ่ม	

รหัสวิชา AAM 1203
 ชื่อรายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค
 หน่วยกิต 3 (2-2-5)

 ระดับปริญญา ปริญญาตรี
 หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต
 คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ	CLOs	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อการเรียนรู้	ฝั่งการ ทดสอบ	อาจารย์ ผู้สอน
				- ระดมสมองในการคิดหัวข้อ สำหรับการสำรวจพฤติกรรม ผู้บริโภคที่เกิดขึ้นจากปัจจัย ต่างๆ - มอบหมายงานครั้งที่ 1 การ สำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคที่ เกิดขึ้นจากปัจจัยต่างๆ		
8	สอบกลางภาค					
9	ครอบคลุม และกลุ่มอ้างอิง - ความหมาย - ความสำคัญ - บทบาท - ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ชื่อของครอบครัว - ประเภทของกลุ่มอ้างอิง - รูปแบบของอิทธิพลจากกลุ่ม อ้างอิง	LO1 LO2 LO3 LO4	ท2 ป2	- รูปแบบการสอน ONSITE/ONLINE - บรรยายประกอบสื่อ Power Point - ระดมสมองในการคิดคำถามที่ เกี่ยวข้องกับเรื่องครอบครัวและ กลุ่มอ้างอิง	- ประเมินจาก การมีส่วนร่วม ในกลุ่ม	
10	ขนชั้นทางสังคม - ความหมาย - ลักษณะของชั้นสังคม - โครงสร้างชั้นสังคมและรูปแบบ การดำเนินชีวิต	LO1 LO2 LO3 LO4	ท2 ป2	- รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip โดย ใช้สื่อ Power Point - ระดมสมองในการคิดคำถามที่ เกี่ยวข้องกับเรื่องชนชั้นทาง สังคม	- ประเมินจาก การมีส่วนร่วม ในกลุ่ม	
11	วัฒนธรรม - ความหมาย - ลักษณะสำคัญ - องค์ประกอบของวัฒนธรรม	LO1 LO2 LO3 LO4	ท2 ป2	- รูปแบบการสอน On demand ผ่าน VDO Clip โดย ใช้สื่อ Power Point	- ประเมินจาก การมีส่วนร่วม และการ นำเสนอ	

รหัสวิชา AAM 1203
 ชื่อรายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค
 หน่วยกิต 3 (2-2-5)

 ระดับปริญญา ปริญญาตรี
 หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต
 คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ	CLOs	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อการเรียนรู้	ฝั่งการ ทดสอบ	อาจารย์ ผู้สอน
	<ul style="list-style-type: none"> - ความแตกต่างของวัฒนธรรม - วัฒนธรรมย่อย 			<ul style="list-style-type: none"> - กิจกรรมกลุ่ม เล่าเรื่อง วัฒนธรรมของสมาชิกในกลุ่ม 1 คน ชี้ให้เห็นถึงความแตกต่าง จากวัฒนธรรมกลาง และส่งผล ต่อการบริโภคอย่างไร 		
12	กระบวนการตัดสินใจซื้อ <ul style="list-style-type: none"> - ปัจจัยภายนอก - กล้องคำของผู้ซื้อ - ผลลัพธ์ - แบบจำลองกระบวนการตัดสินใจซื้อ - วิธีเร่งรัดการตัดสินใจ 	LO1 LO2 LO3 LO4	ท2 ป2	<ul style="list-style-type: none"> - รูปแบบการสอน ONSITE/ONLINE - บรรยายประกอบสื่อ Power Point - อภิปรายเรื่องการโฆษณาและ สื่อสารการตลาดมีผลต่อ กระบวนการตัดสินใจซื้อ มากน้อยอย่างไร 	<ul style="list-style-type: none"> - ประเมินจาก การมีส่วนร่วม ในกลุ่ม 	
13	การหาและเก็บรวบรวมข้อมูล <ul style="list-style-type: none"> - วิธีการรวบรวมข้อมูล 	LO1 LO2	ท 4	<ul style="list-style-type: none"> - รูปแบบการสอน ONSITE/ONLINE - ถาม ตอบ 	<ul style="list-style-type: none"> - ประเมินจาก การมีส่วนร่วม ในการถาม ตอบ 	
14	นำเสนอบทความวิชาการ เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค	LO1 LO2 LO3 LO4 LO5	ป4	<ul style="list-style-type: none"> - รูปแบบการสอน ONSITE/ONLINE - นำเสนอบทความ 	<ul style="list-style-type: none"> - ประเมินจาก การนำเสนอ 	
15	นำเสนอบทความวิชาการ เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค	LO1 LO2 LO3 LO4 LO5	ป4	<ul style="list-style-type: none"> - รูปแบบการสอน ONSITE/ONLINE - นำเสนอบทความ 	<ul style="list-style-type: none"> - ประเมินจาก การนำเสนอ 	

รหัสวิชา AAM 1203
 ชื่อรายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค
 หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญา ปริญญาตรี
 หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต
 คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ	CLOs	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียน การสอน และสื่อการเรียนรู้	ผังการ ทดสอบ	อาจารย์ ผู้สอน
16	นำเสนอบทความวิชาการ เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค	LO1 LO2 LO3 LO4 LO5	ป4	- รูปแบบการสอน ONSITE/ONLINE - นำเสนอบทความ	- ประเมินจาก การนำเสนอ	
17	สอบปลายภาค					

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 กิจกรรมการเรียน (Learning Activities) หมายถึง กิจกรรมที่ผู้สอนต้องกำหนดและมอบหมายให้ในชั้นเรียน (หรือนอกชั้นเรียน) เพื่อให้ผู้เรียนได้เกิด “ประสบการณ์การเรียนรู้” ด้วยตนเอง
4. ระบุตัวย่อผังการทดสอบ เช่น Q: แบบทดสอบย่อย (Quiz) A: การมอบหมายงาน (Assignments) M: การทดสอบกลางภาค (Midterm)

2. แผนการประเมิน (ระบุสัปดาห์ที่ประเมิน)

การวัดและประเมินผล	สัดส่วน	LO 1	LO 2	LO 3	LO 4	LO 5
จิตพิสัย	10%	✓				
บทความ การนำเสนอ	30%	✓	✓	✓	✓	✓
กิจกรรมในชั้นเรียน	20%	✓	✓	✓	✓	✓
สอบกลางภาค M	20%		✓	✓		
สอบปลายภาค F	20%		✓	✓		

รหัสวิชา AAM 1203
 ชื่อรายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค
 หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญา ปริญญาตรี
 หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต
 คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

3. ผังการทดสอบ (Test Blueprint ระบุหัวข้อและจำนวนข้อสอบ/ข้อประเมิน/การมอบหมายงาน)

หัวข้อ	สัดส่วน	LO 1	LO 2	LO 3	LO 4	LO 5
จิตพิสัย	10%	✓				
เนื้อหาบทความ	20%	✓	✓	✓	✓	✓
การนำเสนอ	10%	✓	✓	✓	✓	✓
กิจกรรมในชั้นเรียน	20%	✓	✓	✓	✓	✓
สอบกลางภาค	20%	✓	✓	✓		
สอบปลายภาค	20%	✓	✓	✓		

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	จำนวนผู้เรียนไม่น้อยกว่า 80% อยู่ในหมวดหมู่ใดหมวดหมู่หนึ่ง “ระดับ 2 ตรงตามความคาดหวัง” หรือ “ระดับ 3 สูงกว่าความคาดหวัง”	แสดงถึงผลการเรียนรู้ที่มีความโดดเด่น โดยผู้เรียนส่วนใหญ่สามารถทำได้เกินความคาดหวังตามที่กำหนดไว้ เช่น การทำคะแนนเกินเกณฑ์มาตรฐาน และแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการประยุกต์ใช้ความรู้ในสถานการณ์ที่ซับซ้อน
บรรลุผลระดับที่ 2	จำนวนผู้เรียน 60-79% อยู่ในหมวดหมู่ใดหมวดหมู่หนึ่ง “ระดับ 2 ตรงตามความคาดหวัง” หรือ “ระดับ 3 สูงกว่าความคาดหวัง”	แสดงถึงผลการเรียนรู้ที่เป็นไปตามความคาดหวัง ผู้เรียนส่วนใหญ่สามารถบรรลุเป้าหมายขั้นต่ำได้ โดยผลการเรียนสะท้อนให้เห็นถึงความเข้าใจและการนำความรู้ไปใช้ในระดับพื้นฐานได้ดี
บรรลุผลระดับที่ 1	จำนวนผู้เรียนน้อยกว่า 60% อยู่ในหมวดหมู่ใดหมวดหมู่หนึ่ง “ระดับ 2 ตรงตามความคาดหวัง” หรือ “ระดับ 3 สูงกว่าความคาดหวัง”	แสดงถึงผลการเรียนรู้ที่ยังต่ำกว่าเกณฑ์ความคาดหวัง ผู้เรียนส่วนใหญ่อาจยังไม่สามารถบรรลุผลสัมฤทธิ์ที่ตั้งไว้ได้ในระดับที่น่าพึงพอใจ และจำเป็นต้องมีการปรับปรุงหรือพัฒนาการเรียนรู้เพิ่มเติม

เกณฑ์ประการประกันคุณภาพ:

4.5 วิธีการประเมินผู้เรียนต้องแสดงถึงการบรรลุผลสำเร็จของผลการเรียนรู้ที่คาดหวังระดับหลักสูตร และผลการเรียนรู้ระดับรายวิชา

หมวด 5 สื่อการเรียนรู้และสิ่งสนับสนุนการเรียนรู้ Section 5 Learning Resources and Support Facilities

1. สื่อการเรียนรู้และสิ่งสนับสนุนการเรียนรู้

- 1.1 เอกสารประกอบการสอน
- 1.2 หนังสือ ตำรา หรือ ทรัพยากรเรียนรู้จากสำนักวิทยบริการ
- 1.3 ห้องปฏิบัติการ
- 1.4 เว็บไซต์ ซอฟต์แวร์ หรืออุปกรณ์
- 1.5 สถานที่ฝึกปฏิบัติและฝึกประสบการณ์

2. แพลตฟอร์มการเรียนรู้

<https://ssrudlp.ssru.ac.th/>

3. สื่อการเรียนรู้จากแหล่งภายนอก

บอกแหล่ง Web Site, YouTube , Social Media, e-learning ฯลฯ

- 3.1 ชีโนรส ถิ่นวิไลสกุล.(๒๕๖๘).พฤติกรรมผู้บริโภค.กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

4. งานวิจัยประกอบการเรียนรู้ในรายวิชา (ถ้ามี)

เกณฑ์ประการประกันคุณภาพ:

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

หมวด 6 การประเมินและการปรับปรุงรายวิชา

Section 6 Course Evaluation and Improvement

1. การประเมินรายวิชาโดยนักศึกษา

- แบบประเมินรายวิชา
- แบบประเมินสำหรับการประเมินอาจารย์ (เว็บไซต์ reg)
- การสนทนา แลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างอาจารย์และนักศึกษา
- การสะท้อนพฤติกรรมของนักศึกษา
- การรับข้อเสนอแนะจากนักศึกษา ผ่านช่องทางการสื่อสารที่อาจารย์กำหนด
- อื่นๆ (ระบุ) ...

2. กลยุทธ์ในการประเมินการจัดการเรียนการสอน

- ผลการสอบของนักศึกษา
- การตรวจสอบ/การยืนยันผลการเรียนรู้ทางวิชาการและผลลัพธ์การเรียนรู้ของนักศึกษา
- การประเมินโดยคณะกรรมการสอบ
- การสังเกตการณ์โดยทีมผู้สอน
- การสังเกตการณ์โดยผู้มีส่วนได้เสีย (ระบุ) ...
- อื่นๆ (ระบุ) ...

3. แผนการปรับปรุงการดำเนินการรายวิชา

- การจัดสัมมนาหรือการประชุมเกี่ยวกับการสอนและการเรียนรู้ กับ ผู้มีส่วนได้เสีย
- การทำวิจัยด้านการจัดการเรียนรู้ทั้งในและนอกห้องเรียน
- อื่นๆ (ระบุ) ...

4. การทวนสอบผลลัพธ์การเรียนรู้ของนักศึกษาที่สอดคล้องกับ PLOs และ CLOs

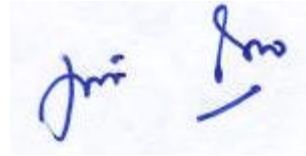
- การจัดตั้งคณะกรรมการเพื่อตรวจสอบผลการประเมินผลลัพธ์การเรียนรู้
เช่น การตรวจสอบข้อสอบ การตรวจสอบการมอบหมายงาน การให้คะแนน และการประเมินผล
- การทบทวนการให้คะแนนและการประเมินโดยคณะกรรมการวิชาการของคณะ/ภาควิชา
- การตรวจสอบผลการให้คะแนนโดยการสุ่มตรวจจากอาจารย์/ผู้เชี่ยวชาญที่ไม่ได้
รับผิดชอบหลักสูตรนั้น
- อื่นๆ (ระบุ) ...

รหัสวิชา AAM 1203
ชื่อรายวิชา พฤติกรรมผู้บริโภค
หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญา ปริญญาตรี
หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต
คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

5. แผนการทบทวนและปรับปรุงรายวิชา

- การปรับปรุงรายวิชาประจำปีตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบในข้อ 4
- การปรับปรุงรายวิชาประจำปีโดยพิจารณาจากการประเมินและความคิดเห็นของนักศึกษา
- อื่นๆ (ระบุ) ...



ผศ.ชินรศ ถินวิไลสกุล
อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา
วันที่ 10 พฤศจิกายน 2568