



10. ความสอดคล้องระหว่างรายวิชากับวิสัยทัศน์ เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน และข้อกำหนดตามเกณฑ์มาตรฐานอุดมศึกษาระดับปริญญาตรี

วิสัยทัศน์ของมหาวิทยาลัย “ผู้นำการสร้างมืออาชีพเพื่อพัฒนาสังคมอย่าง ยั่งยืน”		ส่งเสริมทักษะการเรียนรู้ ด้วยตนเองในการปฏิบัติ และการปรับปรุงพัฒนา งานเพื่อการประกอบอาชีพ (Lifelong learning)	ส่งเสริมทักษะด้าน ดิจิทัล
ผู้นำการสร้างมืออาชีพ	พัฒนาสังคมอย่างยั่งยืน (SDGs)		
พัฒนาทักษะด้านการสื่อสาร การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน เพื่อมุ่งให้นักศึกษาสามารถปฏิบัติ/นำไปใช้ในงานประชาสัมพันธ์อย่างเหมาะสมและเป็นมืออาชีพ	สร้างหลักประกันว่าทุกคนมีการศึกษาที่มีคุณภาพอย่างครอบคลุมและเท่าเทียม และสนับสนุนโอกาสในการเรียนรู้ตลอดชีวิต (เป้าหมายที่ 4 การได้รับการศึกษาที่มีคุณภาพ Quality Education)	สร้างกระบวนการเรียนรู้ที่พัฒนา Growth Mindset เพื่อเตรียมความพร้อมที่จะเรียนรู้และปรับตัวในทุกสถานการณ์ รวมไปถึงการออกแบบการเรียนการสอนผ่านการลงมือทำ	พัฒนาองค์ความรู้เกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุนเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในงานประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อดิจิทัล

## หมวดที่ 2 คำอธิบายรายวิชาและผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

### Section 2 Course Description and Course Learning Outcomes: CLOs

#### 1. คำอธิบายรายวิชา

##### ภาษาไทย

หลักการ แนวคิด ทฤษฎี กระบวนการ การฝึกปฏิบัติและการประยุกต์ใช้การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง และการระดมการสนับสนุนเพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการประชาสัมพันธ์

##### ภาษาอังกฤษ

Principles, concepts, theories, processes, practice and application of persuasion, negotiating and promoting public relations efficiency and effectiveness

#### 2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
28 ชั่วโมง/ภาคเรียน 4 ชั่วโมง/สัปดาห์	32 ชั่วโมง/ภาคเรียน 4 ชั่วโมง/สัปดาห์	30 ชั่วโมง/ภาคเรียน 5 ชั่วโมง/สัปดาห์

ประเภทรายวิชา  บรรยาย  ฝึกปฏิบัติ

#### 3. จำนวนชั่วโมงให้คำปรึกษานักศึกษารายบุคคล

3.1 การให้คำปรึกษาทางวิชาการ (อย่างน้อย 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์)

3.2 การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการให้คำปรึกษาทางวิชาการ

#### 4. จุดมุ่งหมายรายวิชา

มุ่งเน้นให้นักศึกษามีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน เพื่อมุ่งสู่การเป็นนักประชาสัมพันธ์ที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการของตลาดแรงงาน

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

LO 1 อธิบายหลักการ แนวคิด ทฤษฎีการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุนได้

LO 2 วิเคราะห์การสื่อสารแต่ละประเภทสำหรับการสร้างสารเพื่อการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน

LO 3 ประยุกต์ใช้การสื่อสารโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุนเพื่อส่งเสริมงาน  
 ประชาสัมพันธ์

LO 4 แสดงออกถึงการสื่อสารด้วยความซื่อสัตย์ รับผิดชอบ ไม่บิดเบือนข้อมูลเพื่อหาผลประโยชน์ส่วนตน

LO 5 ทำงานร่วมกับผู้อื่น ปฏิบัติตนตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพของนักประชาสัมพันธ์

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		✓					2	
CLO2			✓				2	
CLO3			✓				2	

รหัสวิชา PRS3301

ชื่อรายวิชา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน

หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

CLO4		✓					2	
CLO5		✓						2

*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.การให้คำนิยม 4.การจัตรวรรณ 5.การพัฒนาลักษณะนิสัยจากคำนิยม

เกณฑ์ประการประกันคุณภาพ: 1.2 หลักสูตรแสดงถึงการกำหนดผลลัพธ์การเรียนรู้ที่คาดหวังของทุกรายวิชา โดยถูกออกแบบและได้รับการจัดรูปแบบอย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับผลลัพธ์การเรียนรู้ที่คาดหวังของหลักสูตร

**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)

ข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	การปรับปรุงตามข้อเสนอแนะ
นักศึกษาควรมีความเข้าใจในประเด็นของการประชาสัมพันธ์ พัฒนาทักษะการสื่อสารด้านงานประชาสัมพันธ์อย่างมีประสิทธิภาพ และใช้เครื่องมือ Digital Tools สร้างการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพบน Social Media อย่างสร้างสรรค์	พัฒนาทักษะการกำหนดประเด็นข่าวสารประชาสัมพันธ์ ส่งเสริมทักษะการสื่อสารด้านงานประชาสัมพันธ์และความรู้การใช้ Digital Tools ในการสร้างการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพบน Social Media อย่างสร้างสรรค์มากขึ้น

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
CLO 1	K, IT	การสอนแบบเน้นสมรรถนะ (Competency-based Instruction) มุ่งเน้นวิธีการปฏิบัติพร้อม ๆ กับการฝึกมุมมองความรู้จนผู้เรียนสามารถแสดงศักยภาพจากการเรียนรู้และมีทักษะการปฏิบัติงานได้จริง เช่น การบรรยาย การฝึกปฏิบัติ	1. ประเมินจากการสอบข้อเขียนหรือการสอบปฏิบัติ 2. ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรม 3. ประเมินจากผลงานที่มอบหมายและหรือการนำเสนอ
CLO 2	K, S, IT	การสอนแบบเน้นสมรรถนะ (Competency-based Instruction) มุ่งเน้นวิธีการปฏิบัติพร้อม ๆ กับการฝึกมุมมองความรู้จนผู้เรียนสามารถแสดงศักยภาพจากการเรียนรู้และมีทักษะการปฏิบัติงานได้จริง เช่น การบรรยาย การฝึกปฏิบัติ	1. ประเมินจากการสอบข้อเขียนหรือการสอบปฏิบัติ 2. ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรม 3. ประเมินจากผลงานที่มอบหมายและหรือการนำเสนอ
CLO 3	K, S, C, IT	จัดกิจกรรมการเรียนการสอนโดยให้นักศึกษาได้ฝึกฝนทักษะการปฏิบัติงาน ประชาสัมพันธ์ การประยุกต์ใช้การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน เช่น การจัดทำคลิปเพื่อการประชาสัมพันธ์ในประเด็นต่าง ๆ	1. ประเมินจากการสอบข้อเขียนหรือการสอบปฏิบัติ 2. ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรม

รหัสวิชา PRS3301

ชื่อรายวิชา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน

หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

			3. ประเมินจากผลงานที่มอบหมายและหรือการนำเสนอ
CLO 4	E, K, IT	จัดกิจกรรมการเรียนการสอนโดยให้นักศึกษาได้ฝึกฝนทักษะการปฏิบัติงาน ประชาสัมพันธ์ การประยุกต์ใช้การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน เช่น การจัดทำคลิปเพื่อการประชาสัมพันธ์ในประเด็นต่าง ๆ	1. ประเมินจากการสอบข้อเขียนหรือการสอบปฏิบัติ 2. ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรม 3. ประเมินจากผลงานที่มอบหมายและหรือการนำเสนอ
CLO 5	E, C	มอบหมายกิจกรรมให้นักศึกษาฝึกทำงานร่วมกับผู้อื่น ฝึกรับผิดชอบต่อตนเอง ปฏิบัติตนตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพของนักประชาสัมพันธ์	1. ประเมินจากคุณภาพของกิจกรรมการแบ่งกลุ่ม การแบ่งหน้าที่ในกลุ่ม ความรับผิดชอบ รูปแบบการนำเสนอ ความพร้อม ความถูกต้องสมบูรณ์ของงาน 2. ประเมินจากการสอบประมวลความรู้

\* 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><b>CLO 1/LO 1:</b> อธิบายหลักการ แนวคิด ทฤษฎีการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุนได้</p> <p>ระดับ (ตาม Bloom's Taxonomy): Understanding</p> <p>พฤติกรรมที่แสดงออกที่ต้องประเมิน (Action Verb):</p>		
<p><b>Below Expectation</b></p> <p>ผลลัพธ์ที่แสดงออก ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 0% - 49%)</p>	<p><b>Meet Expectation</b></p> <p>ผลลัพธ์ที่แสดงออก ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 50% - 79%)</p>	<p><b>Exceeds Expectation</b></p> <p>ผลลัพธ์ที่แสดงออก สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 80% - 100%)</p>
<p>อธิบายหลักการ แนวคิด การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมสนับสนุนได้แต่ไม่ครบถ้วน</p>	<p>อธิบายหลักการ แนวคิด เทคนิค การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมสนับสนุนได้ตามที่ศึกษา</p>	<p>อธิบายหลักการ แนวคิด การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมสนับสนุนได้ และสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับงานที่ได้รับมอบหมายอย่างชัดเจน</p>
<p><b>CLO 2/LO 2:</b> วิเคราะห์การสื่อสารแต่ละประเภทสำหรับการสร้างสารเพื่อการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน</p> <p>ระดับ (ตาม Bloom's Taxonomy): Applying</p> <p>พฤติกรรมที่แสดงออกที่ต้องประเมิน (Action Verb):</p>		
<p><b>Below Expectation</b></p> <p>ผลลัพธ์ที่แสดงออก ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 0% - 49%)</p>	<p><b>Meet Expectation</b></p> <p>ผลลัพธ์ที่แสดงออก ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 50% - 79%)</p>	<p><b>Exceeds Expectation</b></p> <p>ผลลัพธ์ที่แสดงออก สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 80% - 100%)</p>
<p>วิเคราะห์ข้อมูลข่าวสาร กำหนดประเด็น การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมสนับสนุนและสื่อออนไลน์ได้</p>	<p>วิเคราะห์ข้อมูลข่าวสาร กำหนดประเด็น วางกลยุทธ์การสื่อสารการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมสนับสนุนได้ตามที่ศึกษา</p>	<p>วิเคราะห์ข้อมูลข่าวสาร กำหนดประเด็นการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมสนับสนุนได้และสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับงานที่ได้รับมอบหมายอย่างชัดเจน</p>

<p><b>CLO 3/LO 3:</b> ประยุกต์ใช้การสื่อสารเพื่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมสนับสนุน ระดับ (ตาม Bloom's Taxonomy): Applying พฤติกรรมที่แสดงออกที่ต้องประเมิน (Action Verb):</p>		
<p><b>Below Expectation</b> ผลลัพธ์ที่แสดงออก ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 0% - 49%)</p>	<p><b>Meet Expectation</b> ผลลัพธ์ที่แสดงออก ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 50% - 79%)</p>	<p><b>Exceeds Expectation</b> ผลลัพธ์ที่แสดงออก สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 80% - 100%)</p>
<p>ไม่สามารถประยุกต์ใช้กลยุทธ์ในการสร้างสารเพื่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมสนับสนุนหรือทำได้แต่ยังไม่มีความดี</p>	<p>สามารถประยุกต์ใช้กลยุทธ์ในการสร้างสารเพื่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมสนับสนุนได้ตามที่ศึกษา</p>	<p>สามารถประยุกต์ใช้กลยุทธ์ในการสร้างสารเพื่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมสนับสนุนได้และนำไปประกอบในงานที่ได้รับมอบหมายได้อย่างชัดเจน</p>

<p><b>CLO 4/LO 4:</b> แสดงออกถึงการสื่อสารด้วยความซื่อสัตย์ รับผิดชอบ ไม่บิดเบือนข้อมูลเพื่อหาผลประโยชน์ส่วนตน ระดับ (ตาม Bloom's Taxonomy): Understanding พฤติกรรมที่แสดงออกที่ต้องประเมิน (Action Verb):</p>		
<p><b>Below Expectation</b> ผลลัพธ์ที่แสดงออก ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 0% - 49%)</p>	<p><b>Meet Expectation</b> ผลลัพธ์ที่แสดงออก ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 50% - 79%)</p>	<p><b>Exceeds Expectation</b> ผลลัพธ์ที่แสดงออก สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 80% - 100%)</p>
<p>ไม่ได้สื่อสารด้วยความซื่อสัตย์ รับผิดชอบ บิดเบือนข้อมูลเพื่อประโยชน์ส่วนตน หรือทำได้แต่ยังไม่มีความดี</p>	<p>สื่อสารด้วยความซื่อสัตย์ รับผิดชอบ ไม่บิดเบือนข้อมูลเพื่อประโยชน์ส่วนตน</p>	<p>สื่อสารด้วยความซื่อสัตย์ รับผิดชอบ ไม่บิดเบือนข้อมูลเพื่อประโยชน์ส่วนตน และนำไปต่อยอดในงานที่ได้รับมอบหมายได้อย่างชัดเจน</p>

CLO 5/LO 5: ทำงานร่วมกับผู้อื่น ปฏิบัติตนตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพของนักประชาสัมพันธ์ ระดับ (ตาม Bloom's Taxonomy): Understanding พฤติกรรมที่แสดงออกที่ต้องประเมิน (Action Verb):		
Below Expectation ผลลัพธ์ที่แสดงออก ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 0% - 49%)	Meet Expectation ผลลัพธ์ที่แสดงออก ตรงตามเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 50% - 79%)	Exceeds Expectation ผลลัพธ์ที่แสดงออก สูงกว่าเกณฑ์ที่คาดหวัง (Performance 80% - 100%)
ไม่สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น ไม่ปฏิบัติตนตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพของนักประชาสัมพันธ์ หรือทำได้แต่ยังไม่มีคุณภาพ	สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น และปฏิบัติตนตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพของนักประชาสัมพันธ์	สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น และปฏิบัติตนตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพของนักประชาสัมพันธ์ได้ และนำไปต่อยอดในงานที่ได้รับมอบหมายได้อย่างชัดเจน

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

4.4 วิธีการประเมินผู้เรียนต้องแสดงให้เห็นถึงเกณฑ์การให้คะแนน (rubrics) การเฉลยคำตอบ (marking schemes) เวลาในการประเมิน (timelines) และกฎระเบียบในการประเมิน (regulations) โดยวิธีการประเมินเหล่านี้ต้องมีความเที่ยงตรง คงเส้นคงวา และยุติธรรม

รหัสวิชา PRS3301

ชื่อรายวิชา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน

หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

---

4.5 วิธีการประเมินผู้เรียนต้องแสดงถึงการบรรลุผลสำเร็จของผลการเรียนรู้ที่คาดหวังระดับหลักสูตร และผลการเรียนรู้ระดับรายวิชา

4.6 มีการบอกรับผลการประเมินให้แก่ผู้เรียนอย่างทันท่วงที

4.7 การประเมินผู้เรียนและกระบวนการ มีการทบทวนและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าตอบโจทย์ความต้องการของภาคอุตสาหกรรมการทำงาน และสอดคล้องกับผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

### หมวดที่ 4 แผนการสอนและการประเมิน

### Section 4 Lesson Plan and Assessments

#### 1. แผนการสอน (จัดการเรียนการสอนไม่น้อยกว่า 15 สัปดาห์)

สัปดาห์ที่	หัวข้อ	LOs	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อการเรียนรู้	ผังการทดสอบ	อาจารย์ผู้สอน
1	1. อธิบายรายวิชา วัตถุประสงค์ของรายวิชา วิธีสอน กิจกรรมการเรียนการสอน วิธีการวัดผลและประเมินผล 2. ความรับผิดชอบของผู้สอนและนักศึกษาที่มีต่อการเรียนการสอนทั้งในและนอกชั้นเรียน 3. ข้อปฏิบัติเบื้องต้นสำหรับผู้สอนและผู้เรียนทั้งการเรียนในห้องเรียนและการเรียนออนไลน์	-	ท2, ป2	1. การแนะนำตัวผู้สอนและผู้เรียน 2. การอธิบายคำอธิบายรายวิชา กิจกรรมการเรียนการสอน การวัดผลและการประเมินผล 3. ชักถามและตอบคำถาม 4. แนะนำแหล่งการเรียนรู้และสื่อการเรียนออนไลน์	-	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา
2	บทที่ 1 ความหมายและองค์ประกอบของการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ	LO1/LO5	ท2, ป2	1. การศึกษาจากเอกสารคำสอน และ โปรแกรม PowerPoint 2. การแสดงทัศนะของนักศึกษาต่อมุมมองงานประชาสัมพันธ์แนวใหม่ 3. อภิปรายกลุ่มและรายงานผลการอภิปรายกลุ่มเรื่อง “ความฉลาดทาง	-	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา

รหัสวิชา PRS3301

ชื่อรายวิชา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน

หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

ลำดับ ที่	หัวข้อ	LOs	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การ สอน และสื่อการเรียนรู้	ผังการทดสอบ	อาจารย์ ผู้สอน
				อ าร ม ณ์ กั บ ง า น ประชาสัมพันธ์” 4. การศึกษาค้นคว้าส่วน บุคคลเพิ่มเติมในประเด็นที่ สนใจและเกี่ยวข้องกับ บทเรียน		
3	บทที่ 1 ความหมายและ องค์ประกอบของการสื่อสาร เพื่อการโน้มน้าวใจ (ต่อ)	LO1	ท2, ป2	1. การนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint และสื่ออื่น ๆ ของนักศึกษา 2. อภิปรายเรื่อง “ภาระหน้าที่งาน ประชาสัมพันธ์ในองค์กร” 3. การศึกษาค้นคว้าส่วน บุคคลเพิ่มเติมในประเด็นที่ สนใจและเกี่ยวข้องกับ บทเรียน	A 1 : มอบหมาย งานกลุ่มให้ นักศึกษา หัวข้อ การสื่อสารเพื่อ การโน้มน้าวใจ	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา
4	บทที่ 2 ความหมายและ องค์ประกอบของการโน้มน้าวใจ	LO1	ท2, ป2	1.การศึกษาจากเอกสารคำ สอน และ โปรแกรม PowerPoint 2. อภิปรายกลุ่มและ รายงานผลการอภิปราย กลุ่มเรื่อง “ความสำคัญของ การโน้มน้าวใจที่มีต่อการ ปฏิบัติงานด้าน ประชาสัมพันธ์” 3. การศึกษาค้นคว้าส่วน บุคคลเพิ่มเติมในประเด็นที่	-	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา

รหัสวิชา PRS3301

ชื่อรายวิชา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน

หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ	LOs	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อการเรียนรู้	ผังการทดสอบ	อาจารย์ผู้สอน
				สนใจและเกี่ยวข้องกับบทเรียน		
5	บทที่ 3 ทักษะคติ ความเชื่อ กรอบอ้างอิงและการโน้มน้าวใจ	LO1/LO2/LO5	ท2, ป2	1.การศึกษาจากเอกสารคำสอน และ โปรแกรม PowerPoint 2. อภิปรายกลุ่มและ รายงานผลการอภิปรายกลุ่มเรื่อง “การให้ข่าวสารแก่สื่อมวลชนสามารถกระทำได้ด้วยวิธีการใด” 3. การศึกษาค้นคว้าส่วนบุคคลเพิ่มเติมในประเด็นที่สนใจและเกี่ยวข้องกับบทเรียน	-	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา
6	บทที่ 4 ทฤษฎีการโน้มน้าวใจ	LO1/LO2/LO3	ท2, ป2	1.การศึกษาจากเอกสารคำสอน และ โปรแกรม PowerPoint 2. อภิปรายกลุ่มและ รายงานผลการอภิปรายกลุ่มเรื่อง “การใช้ทฤษฎีการโน้มน้าวใจในประชาสัมพันธ์” 3. การศึกษาค้นคว้าส่วนบุคคลเพิ่มเติมในประเด็นที่สนใจและเกี่ยวข้องกับบทเรียน	-	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา

รหัสวิชา PRS3301

ชื่อรายวิชา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน

หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ	LOs	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อการเรียนรู้	ผังการทดสอบ	อาจารย์ผู้สอน
7	บทที่ 4 การกำหนดกลยุทธ์เพื่อการโน้มน้าวใจ	LO1/LO2/LO3/LO4	ท2, ป2	1. การศึกษาจากเอกสารคำสอน และ โปรแกรม PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. คลิปวิดีโอ 4. การศึกษาค้นคว้าส่วนบุคคลเพิ่มเติมในประเด็นที่สนใจและเกี่ยวข้องกับบทเรียน	P : โครงงานและการนำเสนอ มอบหมายงานกลุ่มฝึกปฏิบัติการจัดทำโครงการการโน้มน้าวใจ	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา
8	สัปดาห์สอบกลางภาคของมหาวิทยาลัย					
9	บทที่ 5 บทบาทของวัฒนธรรมที่มีต่อการโน้มน้าวใจ	LO1/LO2/LO3	ท2, ป2	1. การศึกษาจากเอกสารคำสอน และ โปรแกรม PowerPoint 2. อภิปรายกลุ่มและรายงานผลการอภิปรายกลุ่มเรื่อง “บทบาทของวัฒนธรรมที่มีต่อการโน้มน้าวใจ” 3. คลิปวิดีโอ 4. การศึกษาค้นคว้าส่วนบุคคลเพิ่มเติมในประเด็นที่สนใจและเกี่ยวข้องกับบทเรียน	-	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา
10	บทที่ 6 จรรยาบรรณของการโน้มน้าวใจ	LO1/LO2/LO3/LO4/LO5		1. นักศึกษานำเสนอรายงานกลุ่ม 2. ให้ข้อเสนอแนะแต่ละกลุ่ม	นักศึกษาส่ง A 1 ในชั้นเรียน	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา

รหัสวิชา PRS3301

ชื่อรายวิชา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน

หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

ลำดับ ที่	หัวข้อ	LOs	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การ สอน และสื่อการเรียนรู้	ฝั่งการทดสอบ	อาจารย์ ผู้สอน
11	บทที่ 7 ความหมาย ของการ เจรจาต่อรองและการระดม การสนับสนุน (lobbyist) ขั้นตอนของการเจรจา ต่อรอง เทคนิคในการเจรจาต่อรอง	LO1/LO2/LO3/LO4/LO5		1. นักศึกษานำเสนอ รายงานกลุ่ม 2. ให้ข้อเสนอแนะแต่ละ กลุ่ม		ผศ.เรวดี ไววาสนา
12	บทที่ 8 ความสำคัญของการ เจรจาต่อรองและระดมการ สนับสนุน (lobbyist)	LO1/LO2/LO3	ท2, ป2	1. การศึกษาจากเอกสารคำ สอน และ โป ร แ ก ร ม PowerPoint 2. กรณีศึกษา 3. อภิปรายกลุ่มและ รายงานผลการอภิปราย กลุ่มเรื่อง “ประเด็นและ ขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง และ การ ระ ม ก ร สนับสนุน” 4. การศึกษาค้นคว้าส่วน บุคคลเพิ่มเติมในประเด็นที่ สนใจและเกี่ยวข้องกับ บทเรียน	-	ผศ.เรวดี ไววาสนา
13	นำเสนองานกลุ่ม	LO1/LO2/LO3	ท2, ป2	1.การศึกษาจากเอกสารคำ สอน และ โป ร แ ก ร ม PowerPoint 2. อภิปรายกลุ่มและ รายงานผลการอภิปราย กลุ่มเรื่อง		ผศ.เรวดี ไววาสนา

รหัสวิชา PRS3301

ชื่อรายวิชา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน

หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ	LOs	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อการเรียนรู้	ผังการทดสอบ	อาจารย์ผู้สอน
				3. การศึกษาค้นคว้าส่วนบุคคลเพิ่มเติมในประเด็นที่สนใจและเกี่ยวข้องกับบทเรียน		
14	นำเสนองานกลุ่ม	LO1/LO2/LO3/LO4/LO5	ท2, ป2	1. นักศึกษาฝึกปฏิบัติงานกลุ่ม 2. ให้ข้อเสนอแนะแก่นักศึกษา และอธิบายเพิ่มเติม	นักศึกษาส่ง P โครงการและ การนำเสนอใน ชั้นเรียน ฝึก ปฏิบัติ-	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา
15	นำเสนองานกลุ่ม	LO1/LO2/LO3/LO4/LO5	ท2, ป2	1. นักศึกษาฝึกปฏิบัติงานกลุ่ม 2. ให้ข้อเสนอแนะแก่นักศึกษา และอธิบายเพิ่มเติม	นักศึกษาส่ง P โครงการและ การนำเสนอใน ชั้นเรียน ฝึก ปฏิบัติ	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา
16	ประเมินผลการจัดงานกลุ่ม	LO1/LO2/LO3/LO4/LO5	ท2, ป2	1. นักศึกษานำเสนอผลงาน และประเมินผลการจัดงาน 2. ให้ข้อเสนอแนะแก่นักศึกษา และอธิบายเพิ่มเติม	-	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา
17	สอบปลายภาค	LO1/LO2/LO3/LO4/LO5		-	F (ข้อเขียน 3 - 5 ข้อ)	ผศ.เรวดี ไวยวาสนา

หมายเหตุ:

1. ท คือ ภาคทฤษฎี และ ป คือ ภาคปฏิบัติ

รหัสวิชา PRS3301

ชื่อรายวิชา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน

หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

2. ระบุตัวอย่างชื่ออาจารย์ผู้สอน 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. ระบุตัวอย่างผังการทดสอบ เช่น Q: แบบทดสอบย่อย (Quiz) A: การมอบหมายงาน (Assignments) M: การทดสอบกลางภาค (Midterm)

## 2. แผนการประเมิน (ระบุสัดส่วนที่ประเมิน)

การวัดและประเมินผล	สัดส่วน	LO 1	LO 2	LO 3	LO 4	LO 5
จิตพิสัย	10%	✓				✓
การมอบหมายงาน A	20%	✓	✓	✓	✓	✓
โครงงานและการนำเสนอ P	40%	✓	✓	✓	✓	✓
สอบปลายภาค F	30%	✓	✓	✓	✓	✓

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

หัวข้อ	สัดส่วน	LO 1	LO 2	LO 3	LO 4	LO 5
จิตพิสัย	10%	✓				✓
การมอบหมายงาน 1	20%	✓	✓	✓	✓	✓
โครงงานและการนำเสนอ	40%	✓	✓	✓	✓	✓
สอบปลายภาค	30%	✓	✓	✓	✓	✓

รหัสวิชา PRS3301

ชื่อรายวิชา การโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน

หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

#### 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 ผู้เรียนส่วนใหญ่อาจยังไม่สามารถบรรลุผลสัมฤทธิ์ที่ตั้งไว้ในระดับที่น่าพึงพอใจ 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

- 3.1 เรวดี ไวยวาสนา. (2566). เอกสารประกอบการสอนการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.
- 3.2 ณัฐชุตตา วิจิตรจามรี. การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ. คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. กรุงเทพฯ: ๒๕๕๖.
- 3.3 วิบูล จารุงศ์วัฒน์. กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง. สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. กรุงเทพฯ: ๒๕๕๕.

#### 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/ผู้เชี่ยวชาญที่ไม่ได้รับผิดชอบหลักสูตรนั้น
- อื่นๆ (ระบุ) ...

รหัสวิชา PRS3301

ชื่อรายวิชา การโน้มน้ำหนัก การเจรจาต่อรองและการระดมการสนับสนุน

หน่วยกิต 3 (2-2-5)

ระดับปริญญาตรี

หลักสูตร นิเทศศาสตรบัณฑิต

คณะ/วิทยาลัย นิเทศศาสตร์

### 5. แผนการทบทวนและปรับปรุงรายวิชา

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



(ผศ.เรวดี ไวยวาสนา)

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

วันที่ 19 พฤศจิกายน 2568