



## รายละเอียดของรายวิชา(Course Specification)

รหัสวิชา ENT3317 พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้ประกอบการสมัยใหม่  
สาขาวิชาการจัดการธุรกิจบริการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา  
ภาคการศึกษา 2 ปีการศึกษา 2568  
หมวดที่ ๓ ข้อมูลทั่วไป

### ๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา ENT3317  
ชื่อรายวิชาภาษาไทย พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้ประกอบการสมัยใหม่  
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ E-Commerce for Modern Entrepreneur

### ๒. จำนวนหน่วยกิต

๓ หน่วยกิต (๒-๒-๕)

### ๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการธุรกิจ  
๓.๒ ประเภทของรายวิชา วิชาเลือก

### ๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ผศ.ดร.รัมภาภักดิ์ ฤกษ์วีระวัฒนา  
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน ผศ.ดร.รัมภาภักดิ์ ฤกษ์วีระวัฒนา

### ๕. สถานที่ติดต่อ

อาคาร 5721 คณะวิทยาการจัดการ  
[rumpapak.lu@ssru.ac.th](mailto:rumpapak.lu@ssru.ac.th)

### ๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่ 2/2568  
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้ประมาณ 40 คน

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

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

๙. สถานที่เรียน อาคาร 57 คณะวิทยาการจัดการ

๑๐.วันที่จัดทำหรือปรับปรุง  
รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

วันที่ 21 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ.2568

## หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### ๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

- 1) เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดและทฤษฎีทางการตลาด
- 2) เพื่อให้ นักศึกษามีคุณธรรม จริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคม
- 3) เพื่อให้ นักศึกษาสามารถวางแผน และกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดและการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดได้

### ๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

1) เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้พื้นฐาน เป็นการเตรียมความพร้อมด้านปัญญาในการนำความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการทางการตลาดสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจในโลกยุคดิจิทัลเพื่อเป็นพื้นฐานการเรียนรู้ในวิชาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันและการเขียนรายงานทางธุรกิจได้ จึงมีการปรับปรุงเนื้อหาและตัวอย่างให้เหมาะสมยิ่งขึ้น

## หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

### ๑. คำอธิบายรายวิชา

หลักการพื้นฐาน ความสำคัญ และประโยชน์ของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กระบวนการทางธุรกิจ พื้นฐานทางเทคโนโลยีที่สำคัญในการจัดระบบสารสนเทศเพื่อสนับสนุนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การออกแบบและพัฒนาเว็บไซต์ การวิเคราะห์ผู้บริโภค การชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ การรักษาความปลอดภัย จริยธรรม กฎหมาย และปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

Basic principles, importance and benefits of e-commerce, business process, important technology basic for preparing information system for supporting e-commerce, website design and development, E-customer analysis, E-payment, security, ethics, laws and factors influencing on success of e-commerce

### ๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง)	การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
30 ชั่วโมง	ไม่มี	30	75 ชั่วโมง

### ๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

(ผู้รับผิดชอบรายวิชาโปรดระบุข้อมูล ตัวอย่างเช่น 1 ชั่วโมง / สัปดาห์)

๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน ห้องพักอาจารย์ ชั้น 5 อาคาร 57 คณะ/วิทยาลัยคณะวิทยาการ  
จัดการ 1 ชั่วโมง / สัปดาห์

๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือ หมายเลข 0889636916

๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) [rumpapak.lu@ssru.ac.th](mailto:rumpapak.lu@ssru.ac.th)

๓.๔ ปรึกษาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Facebook/Twitter/Line)

๓.๕ ปรึกษาผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Internet/Web board) Line, Messenger

## หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

### ๑. คุณธรรม จริยธรรม

#### ๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีจิตสำนึกและตระหนักในคุณธรรม จริยธรรม จรรยาบรรณ ความเสียสละและความซื่อสัตย์สุจริต
- (๒) มีวินัย ตรงต่อเวลา และความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคมและสิ่งแวดล้อม
- (๓) มีพฤติกรรมที่แสดงถึงการเคารพสิทธิของผู้อื่นและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

#### ๑.๒ วิธีการสอน

- (๑) กำหนดให้มีวัฒนธรรมองค์กร เพื่อเป็นการปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียนให้ตรง เวลาตลอดจนการแต่งกายที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย
- (๒) กำหนดให้ทำกิจกรรมกลุ่ม เพื่อฝึกให้รู้หน้าที่ของการเป็นผู้นำกลุ่มและการเป็นสมาชิกกลุ่ม
- (๓) การเปิดโอกาสให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็นและรับฟังความคิดเห็นของนักศึกษา การเคารพและให้เกียรติแก่อาจารย์อาวุโส เป็นต้น

#### ๑.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม
- (๒) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย
- (๓) ประเมินจากการกระทำทุจริตในการสอบ

### ๒. ความรู้

#### ๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาสาขาวิชาที่ศึกษา
- (๒) สามารถติดตามความก้าวหน้าทางวิชาการและเทคโนโลยีของสาขาวิชาที่ศึกษา
- (๓) สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาที่ศึกษากับความรู้ในศาสตร์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

#### ๒.๒ วิธีการสอน

- (๑) ใช้รูปแบบการเรียนการสอนแบบหลากหลาย จัดกิจกรรมส่งเสริมโดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ หรือนำวิธีการจัดการเรียนการสอนแบบผสมผสานออนไลน์เข้ามาบูรณาการควบคู่กับการเรียนในชั้นเรียน
- นักศึกษาหาทางค้นคว้าหาข้อมูลเพิ่มเติมกับเหตุการณ์ทางการตลาดในปัจจุบัน

(๓) การวิเคราะห์กรณีศึกษา

### ๒.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) สอบกลางภาค สอบปลายภาค
- (๒) การทำแบบฝึกหัด
- (๓) การแก้ปัญหาโจทย์กรณีศึกษา

## ๓. ทักษะทางปัญญา

### ๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์อย่างมีเหตุผลและเป็นระบบ
- (๒) สามารถสืบค้น จำแนก และวิเคราะห์ข้อมูลหรือสารสนเทศ เพื่อให้เกิดทักษะในการแก้ปัญหา
- (๓) ใช้ทักษะทางวิชาการอย่างถ่องแท้ในการคิดค้น วิเคราะห์และตัดสินใจเลือกทางเลือกใหม่

### ๓.๒ วิธีการสอน

- (๑) การสอนโดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ
- (๒) ฝึกตอบปัญหาในชั้นเรียนและการแสดงความคิดเห็นต่อปัญหานักศึกษาทำงานเป็นกลุ่ม และระดมสมองในการแก้ไขปัญหา
- (๓) จากกรณีศึกษาตามประเด็นปัญหาที่กำหนดไว้และนำเสนอแนวทางไปสู่การแก้ปัญหา

### ๓.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการตอบปัญหาและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน ทั้งรายบุคคลและกลุ่ม
- (๒) แบบฝึกหัด รายงาน
- (๓) การสอบข้อเขียนกลางภาคและปลายภาค

## ๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

### ๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

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

### ๔.๒ วิธีการสอน

- (๑) จัดกิจกรรมเสริมในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนที่นักศึกษามีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับนักศึกษาอื่น และบุคคลภายนอก
- (๒) มอบหมายงานกลุ่มหรือรายบุคคลและมีการเปลี่ยนกลุ่มทำงานตามกิจกรรมที่มอบหมาย เพื่อให้ นักศึกษาทำงานได้กับผู้อื่น โดยไม่ยึดติดกับเฉพาะเพื่อนที่ใกล้ชิด
- (๓) กำหนดความรับผิดชอบของนักศึกษาแต่ละคนในการทำงานกลุ่ม อย่างชัดเจน

### ๔.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินตนเองด้วยประเด็นที่กำหนด
- (๒) สังเกตการนำเสนอผลงาน พฤติกรรมการทำงานการมีส่วนร่วม
- (๓) ตรวจผลงาน รายงานการศึกษาค้นคว้าตัวตนเอง

## ๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

### ๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

- (๑) เลือกและประยุกต์ทฤษฎีทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

- (๒) ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อการรวบรวมข้อมูลและนำเสนอข้อมูลพาดิชย์อิเล็กทรอนิกส์
- (๓) ใช้ภาษาเพื่อการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### ๕.๒ วิธีการสอน

- (๑) การฝึกให้นักศึกษาได้วิเคราะห์กรณีศึกษา และนำเสนอรายงานการแก้ปัญหาที่เหมาะสมในชั้นเรียน

#### ๕.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) การใช้เทคนิคการนำเสนอโดยเลือกใช้เครื่องมือทางเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้อง
- (๒) ประเมินทักษะการสื่อสารการใช้ภาษาพูดจากการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- (๓) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการวิเคราะห์และการอภิปราย

#### ๖. ด้านอื่น ๆ

- (๑) .....
- (๒) .....
- (๓) .....
- (๔) .....
- (๕) .....

#### หมายเหตุ

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

## หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

### ๑. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	เนื้อหา	รูปแบบ/จำนวน (ชม.)	โปรแกรม/วิธีการสอน	การจัดการเนื้อหาและสื่อการสอน	การวัดผล
๑	-แนะนำกระบวนการเรียนการสอน และการประเมินผล (ตาม มคอ. ๓) -แบ่งกลุ่มเพื่อน ๆ เสนอกรณีศึกษา - ทบทวนความรู้ ศาสตร์ พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญ	On-Site /๓	- Google Meet -YouTube - Facebook - PPT	-PowerPoint -YouTube -Google Classroom - Moodle	-Quizz -Kahoot
๒	บทที่ 1 บทนำสู่พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ( Introduction to E-Commerce) • ความหมาย และ ลักษณะของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ • ประเภทของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ • พัฒนาการของ E-Commerce และ แนวโน้มในอนาคต • ความสัมพันธ์ระหว่าง E-Commerce และ เศรษฐกิจดิจิทัล	On-Site/๓	- Google Meet -YouTube - Facebook - PPT	-PowerPoint -YouTube -Google Classroom - Moodle	-Quizz -Kahoot
๓	บทที่ 2 หลักการพื้นฐานและความสำคัญของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Fundamentals and Importance of E-Commerce) • บทบาทของ E-Commerce ต่อ เศรษฐกิจและสังคม	Online/๓	- Google Meet -YouTube - Facebook	-PowerPoint -YouTube -Google Classroom - Moodle	-Quizz -Kahoot

สัปดาห์ที่	เนื้อหา	รูปแบบ/จำนวน (ชม.)	โปรแกรม/วิธีการสอน	การจัดการเนื้อหาและสื่อการสอน	การวัดผล
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ประโยชน์และข้อจำกัดของการทำธุรกิจออนไลน์</li> <li>• การเปรียบเทียบธุรกิจดั้งเดิมกับธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์</li> <li>• ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจออนไลน์ประสบความสำเร็จ</li> </ul>				
๔-๕	บทที่ 3 กระบวนการทางธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ (E-Business Process) <ul style="list-style-type: none"> <li>• โครงสร้างของกระบวนการทางธุรกิจในระบบออนไลน์</li> <li>• ระบบจัดการซัพพลายเชน (E-Supply Chain Management)</li> <li>• ระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (E-CRM)</li> <li>• การจัดการข้อมูลและการบูรณาการระบบ</li> </ul>	Onsite/ ๖	- Google Meet - YouTube - Facebook - PPT	-PowerPoint -YouTube -Google Classroom - Moodle	-Quizz -Kahoot
๖-๗	บทที่ 4 พื้นฐานเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Information Technology for E-Commerce)	On-Site/๖	- Google Meet - YouTube - Facebook - PPT	-PowerPoint -YouTube -Google Classroom	-Quizz -Kahoot

สัปดาห์ที่	เนื้อหา	รูปแบบ/จำนวน (ชม.)	โปรแกรม/วิธีการสอน	การจัดการเนื้อหาและสื่อการสอน	การวัดผล
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สถาปัตยกรรมของระบบ E-Commerce</li> <li>• อินเทอร์เน็ตเครือข่าย และระบบฐานข้อมูล</li> <li>• คลาวด์คอมพิวติ้ง และบิกดาต้าในธุรกิจออนไลน์</li> <li>• เทคโนโลยีใหม่: AI, IoT, Blockchain, และ Chatbot</li> </ul>				
๘	<b>สอบกลางภาค</b>				
๙ - ๑๐	<p>บทที่ 5 การออกแบบและพัฒนาเว็บไซต์เพื่อการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Website Design and Development for E-Commerce)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• หลักการออกแบบเว็บไซต์ที่มีประสิทธิภาพ</li> <li>• UX/UI Design สำหรับประสบการณ์ผู้ใช้</li> <li>• ระบบจัดการเนื้อหา (CMS) เช่น WordPress, Shopify</li> <li>• การสร้างและออกแบบ Webpage เพื่อธุรกิจ</li> </ul>	Online/๖	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Google Meet</li> <li>- YouTube</li> <li>- Facebook</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PowerPoint</li> <li>- YouTube</li> <li>- Google Classroom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quiz</li> <li>- Kahoot</li> </ul>

สัปดาห์ที่	เนื้อหา	รูปแบบ/จำนวน (ชม.)	โปรแกรม/วิธีการสอน	การจัดการเนื้อหาและสื่อการสอน	การวัดผล
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การทำ SEO และ Digital Marketing เบื้องต้น</li> <li>• การเปิดร้านค้าออนไลน์และขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม Shopee</li> </ul>				
๑๑-๑๒	<p>บทที่ 6 การวิเคราะห์ผู้บริโภคและพฤติกรรมออนไลน์ (Online Consumer Analysis and Behavior)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ลักษณะผู้บริโภคในโลกดิจิทัล</li> <li>• กระบวนการตัดสินใจซื้อออนไลน์</li> <li>• เครื่องมือวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภค (Google Analytics, Social Listening)</li> <li>• การสร้างความภักดีและประสบการณ์ลูกค้า (Customer Experience)</li> </ul>	On-Demand /๖	-YouTube - Moodle	-VDO on YouTube -Google Classroom - Moodle	-Quizz -Kahoot
๑๓	<p>บทที่ 7 ระบบการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Payment Systems)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ประเภทของระบบชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์</li> </ul>	On-Site /๓	-YouTube - Moodle - PPT	-VDO on YouTube -Google Classroom - Moodle	-Quizz -Kahoot

สัปดาห์ที่	เนื้อหา	รูปแบบ/จำนวน (ชม.)	โปรแกรม/วิธีการ สอน	การจัดการ เนื้อหาและ สื่อการสอน	การวัดผล
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ระบบ Mobile Banking, E-Wallet, และ Payment Gateway</li> <li>เทคโนโลยีฟินเทค (FinTech)</li> <li>ความปลอดภัยในการทำธุรกรรมทางการเงินออนไลน์</li> </ul>				
๑๔	<p>บทที่ 8 ความปลอดภัย จริยธรรม และกฎหมาย ใน พาณิ ชย์ อิเล็กทรอนิกส์ (Security, Ethics, and Law in E-Commerce)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>การรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ( Data Security, Encryption)</li> <li>จริยธรรมในการ ดำเนิน ธุร กิ จ ออนไลน์</li> <li>พระราชบัญญัติว่า ด้วยธุรกรรมทาง อิเล็กทรอนิกส์ และ กฎหมายคุ้มครอง ข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA)</li> <li>การจัดการความ เสี่ยงใน ระบบ อิเล็กทรอนิกส์</li> </ul>	On-Demand/ ๓	-YouTube - Moodle	-VDO on YouTube -Google Classroom - Moodle	-Quiz -Kahoot

สัปดาห์ที่	เนื้อหา	รูปแบบ/จำนวน (ชม.)	โปรแกรม/วิธีการ สอน	การจัดการ เนื้อหาและ สื่อการสอน	การวัดผล
๑๕-๑๖	บทที่ 9 ปัจจัยแห่ง ความสำเร็จของ ผู้ประกอบการพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ (Success Factors in E- Commerce Entrepreneurship) <ul style="list-style-type: none"> <li>กลยุทธ์การแข่งขัน ในธุรกิจออนไลน์</li> <li>การสร้างนวัตกรรม และแบรนด์ดิจิทัล</li> <li>การวัดผล ความสำเร็จ ( Performance Metrics)</li> </ul> กรณีศึกษา ผู้ประกอบการที่ ประสบความสำเร็จใน ประเทศไทยและ ต่างประเทศ	On-Site/๖	- Google Meet - PPT	-VDO on YouTube -Google Classroom - Moodle	-Quizz -Kahoot
๑๗	สอบปลายภาค				

## ๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

( ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา  
(Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรสัปดาห์ที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน)

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ ประเมิน	สัดส่วน ของการประเมินผล
1.2, 2.1 3.2	- การเข้าชั้นเรียน การแต่งกาย - การมีส่วนร่วม อภิปราย เสนอความคิดเห็นในชั้นเรียน	ตลอดภาคการศึกษา	10%

1.2, 2.1, 3.2, 4.1,	การทดสอบย่อย การทดสอบปลายภาค	สัปดาห์ที่ 8 สัปดาห์ที่ 17	30% 30%
1.2, 2.1, 3.2, 4.1, 5.1	การปฏิบัติงานกลุ่ม : การวิเคราะห์กรณีตัวอย่าง	ตลอดภาคการศึกษา	30%

## หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

### ๑. ตำราและเอกสารหลัก

- ๑) เอกสารประกอบคำบรรยาย รายวิชาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้ประกอบการสมัยใหม่

### ๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

### ๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

- ๑) โกศล จิตวิรัตน์และกันธิชา เจริญไวยเจตน์. (2567). การเป็นผู้ประกอบการในยุคดิจิทัล. กรุงเทพฯ:  
๒) มนตรี วิบูลย์รัตน์. (2566). การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ ซีเอ็ด

## หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### ๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา ได้แก่ วิธีการสอน การจัดกิจกรรมการเรียนการสอนและสิ่งสนับสนุนการเรียนการสอน ซึ่งมีผลกระทบต่อการเรียนรู้ และผลการเรียนรู้ที่ได้รับพร้อม ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุง

### ๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

(ระบุวิธีการประเมินที่จะได้ข้อมูลการสอน เช่น จากผู้สังเกตการณ์ หรือทีมผู้สอน หรือผลการเรียนของนักศึกษา เป็นต้น)

ประเมินจากการสังเกตการณ์สอนโดยอาจารย์ในภาควิชา

ในการเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอน ได้มีกลยุทธ์ ดังนี้

- การสังเกตการณ์สอนของผู้ร่วมทีมการสอน
- ผลการสอบ

- การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้
- Formative Assessment (การประเมินผลย่อย) จากการสอบ Midterm Online (Take Home Examination) Online Submission ส่งผ่าน Facebook

-Summative Assessment (การประเมินผลสรุป) จากการสอบ Midterm Online (Take Home Examination) และ รายงานการวิจัย (Research Report) Online Submission ส่งผ่าน Google Drive

### ๓. การปรับปรุงการสอน

(อธิบายกลไกและวิธีการปรับปรุงการสอน เช่น คณะ/ภาควิชามีการกำหนดกลไกและวิธีการปรับปรุงการสอนไว้อย่างไรบ้าง การวิจัยในชั้นเรียน การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาการเรียนการสอน เป็นต้น)

หลังจากผลการประเมินการสอนในข้อ 2 จึงมีการปรับปรุงการสอน กำหนดให้อาจารย์ผู้สอนทบทวนและปรับปรุงกลยุทธ์ และวิธีการสอนจากผลการประเมินประสิทธิผลของรายวิชา แล้วจัดทำรายงานรายวิชาตามรายละเอียดที่ สกอ.กำหนดทุกภาค การศึกษา โดยการจัดกิจกรรมในการระดมสมองเพื่อหาหรือปัญหาการเรียนรู้นักศึกษาและร่วมกันหาแนวทางแก้ไขและหา ข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการสอน ดังนี้

- อาจารย์ผู้สอนทำการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาภายหลังจบกระบวนการเรียนการสอน โดยนำผลคะแนนการ ประเมินในแต่ละด้านมาทำการวิเคราะห์หาคุณภาพการเรียนการสอน

### ๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

(อธิบายกระบวนการที่ใช้ในการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาตามมาตรฐานผลการเรียนรู้ของรายวิชา เช่น ทวนสอบจากคะแนนข้อสอบ หรืองานที่มอบหมาย กระบวนการอาจจะต่างกันไปสำหรับรายวิชาที่แตกต่างกัน หรือสำหรับ มาตรฐานผลการเรียนรู้แต่ละด้าน)

ในระหว่างกระบวนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อ ตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้ในวิชา ได้จาก การสอบถามนักศึกษา หรือการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา รวมถึงพิจารณาจากผลการทดสอบกลางภาคและหลังการออก ผลการเรียนรายวิชาความเหมาะสมของการให้คะแนน มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยรวมในวิชาได้ดังนี้

- การทวนสอบการให้คะแนนจากการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษาโดยอาจารย์อื่น หรือผู้ทรงคุณวุฒิ ที่ไม่ใช่อาจารย์ ประจำหลักสูตร
- มีการตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบ รายงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม

### ๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

(อธิบายกระบวนการในการนำข้อมูลที่ได้จากการประเมินจากข้อ ๑ และ ๒ มาวางแผนเพื่อปรับปรุงคุณภาพ)

จากผลการประเมิน และทวนสอบผลสัมฤทธิ์ประสิทธิผลรายวิชา โดยพิจารณาจากผลการประเมินการสอนโดยนักศึกษา ผลการประเมินโดยคณะกรรมการประเมินการสอนของภาควิชา การรายงานรายวิชาโดยอาจารย์ผู้สอน หลังการทบทวน ประสิทธิผลของรายวิชา อาจารย์ผู้สอนรับผิดชอบในการทบทวนเนื้อหาที่สอนและกลยุทธ์การสอนที่ใช้ และเสนอแนวทางใน การปรับปรุงและพัฒนาในรายงานผลการดำเนินการของรายวิชา เสนอต่อคณะกรรมการบริหารหลักสูตรเพื่อนำเข้าที่ ประชุมอาจารย์ประจำหลักสูตรพิจารณาให้ความคิดเห็นและสรุปวางแผนพัฒนาปรับปรุงสำหรับใช้ในการศึกษาถัดไป โดย หลักสูตรได้มีการวางแผนการปรับปรุงการสอน และรายละเอียดวิชา เพื่อให้เกิดคุณภาพมากขึ้น ดังนี้

- ปรับปรุงรายวิชาทุก 3 ปี หรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4

-

\*\*\*\*\*

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

รายวิชา	คุณธรรม จริยธรรม							ความรู้					ทักษะทาง ปัญญา			ทักษะ ความสัมพันธ์ ระหว่าง บุคคลและ ความ รับผิดชอบ ระหว่าง บุคคลและ ความ รับผิดชอบ			ทักษะการ วิเคราะห์เชิง ตัวเลข การ สื่อสาร และ การใช้ เทคโนโลยี สารสนเทศเชิง ตัวเลข การ สื่อสารและการ ใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ				ทักษะ ด้าน อื่น ๆ
	๑	๒	๓	๔	๕	๖	๗	๑	๒	๓	๔	๕	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๔				
	●ความรับผิดชอบหลัก							○ความรับผิดชอบรอง															
หมวดวิชาศึกษาทั่วไป	๑	๒	๓	๔	๕	๖	๗	๑	๒	๓	๔	๕	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๔	
รหัสวิชา BUA3317		●						●		●				●		●				●			
รายวิชา																							
พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้ประกอบการสมัยใหม่																							