



รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)

รหัสวิชา ENT๓๒๐๕ รายวิชา การจัดการธุรกิจค้าปลีกยุคดิจิทัล
แขนงวิชา การประกอบการธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
ภาคการศึกษา ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๔

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 ๑/๒๕๖๔ ชั้นปีที่ ๓
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่ได้รับได้ ประมาณ ๔๐ คน

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

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

๙. สถานที่เรียน คณะวิทยาการจัดการ

๑๐.วันที่จัดทำหรือปรับปรุง

วันที่ ๑ เดือน กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๖๙

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

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

ลำดับที่	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	๓	กิจกรรมการเรียนรู้ - ชี้แจงวัตถุประสงค์และขอบเขตของ เนื้อหา - แบ่งกลุ่ม - บรรยาย - ใบงานที่ ๑ ค้นคว้างานวิจัยเกี่ยวกับ ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ ค้าปลีก พร้อมสรุปเพื่อนำเสนอในชั้น เรียน/ งานเดี่ยว สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสุวรรณศิริโพธิ์
๒	หัวข้อที่ ๒ ประเภทของธุรกิจค้าปลีก และโมเดลค้าปลีกดิจิทัล - ประเภทของธุรกิจค้าปลีกตามเกณฑ์ การให้บริการลูกค้า - ประเภทของธุรกิจค้าปลีกตามเกณฑ์ สายผลิตภัณฑ์ - ประเภทของธุรกิจค้าปลีกตามกลยุทธ์ ราคา - ประเภทของธุรกิจค้าปลีกตามเกณฑ์ หน้าร้าน - ประเภทของธุรกิจค้าปลีกแบบไม่มี หน้าร้าน - โมเดลค้าปลีกดิจิทัล - Shopee Affiliate กับธุรกิจค้าปลีก ดิจิทัล	๓	กิจกรรมการเรียนรู้ - บรรยาย - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสุวรรณศิริโพธิ์
๓ - ๔	หัวข้อที่ ๓ พฤติกรรมผู้บริโภคและการ จัดการสินค้า	๖	กิจกรรมการเรียนรู้ - บรรยาย	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสุวรรณศิริโพธิ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
	- ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค - ความสำคัญของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค - แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค - การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค - กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค - พฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัล - การจัดการสินค้า		- อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว - ใบงาน สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	
๕ – ๗	หัวข้อที่ ๔ การวิเคราะห์ตลาด คู่แข่ง และกลยุทธ์การตลาดค้าปลีก - ความหมายและความสำคัญของการตลาดค้าปลีก - การวิเคราะห์ตลาดค้าปลีก - การวิเคราะห์ลูกค้าเป้าหมาย - การวิเคราะห์คู่แข่งในธุรกิจค้าปลีก - การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจค้าปลีก - ส่วนประสมทางการตลาดค้าปลีก - กลยุทธ์การตลาดค้าปลีก - กลยุทธ์การตลาดดิจิทัลสำหรับธุรกิจค้าปลีก - การประยุกต์ใช้กับ Shopee Affiliate - ความหมายและความสำคัญของจรรยาบรรณนักค้าปลีกดิจิทัล	๙	กิจกรรมการเรียนรู้ - บรรยาย - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว - ใบงานที่ ๒: ให้นักศึกษาเลือกหมวดสินค้า ๑ หมวด แล้ววิเคราะห์ตลาดลูกค้า คู่แข่ง จุดขาย และแนวทางทำคอนเทนต์ / งานเดี่ยว - ใบงานที่ ๓: ฝึกปฏิบัติ Shopee Affiliate Lab / งานกลุ่ม สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสวรรค์โพธิ์
๘	สอบกลางภาค (25 สิงหาคม 2569)	๑.๕		
๙ – ๑๑	หัวข้อที่ ๕ การจัดซื้อ ซัพพลายเออร์ และสินค้าคงคลัง - ความหมายและความสำคัญของการจัดซื้อในธุรกิจค้าปลีก - กระบวนการจัดซื้อสินค้าในธุรกิจค้าปลีก - การคัดเลือกซัพพลายเออร์ - การวิเคราะห์ร้านค้าและผู้ขายใน	๙	กิจกรรมการเรียนรู้ - ศึกษานำเสนอหัวข้อที่สนใจ - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว - ใบงานที่ ๔: ให้นักศึกษาเลือกสินค้าใน Shopee จำนวน 3-5 รายการในหมวดเดียวกัน พร้อมวิเคราะห์และเปรียบเทียบร้านค้า ราคา คะแนนรีวิว จำนวนขาย และความน่าเชื่อถือ	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสวรรค์โพธิ์

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
	Marketplace - ความหมายและความสำคัญของสินค้า คงคลัง - การควบคุมสินค้าคงคลังเบื้องต้น		/ งานเดี่ยว สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	
๑๒ – ๑๓	หัวข้อที่ ๖ ทำเล ผังร้าน และหน้าร้าน ออนไลน์ - ความหมายของทำเลที่ตั้ง - ความสำคัญของการเลือกทำเลที่ตั้ง - รูปแบบทำเลที่ตั้ง - ทำเลดิจิทัลสำหรับธุรกิจค้าปลีกยุค ใหม่ - การออกแบบร้านค้าปลีก - รูปแบบพื้นที่จัดแสดงสินค้า - การสร้างบรรยากาศภายในและ ภายนอกร้านค้าปลีก	๖	กิจกรรมการเรียนรู้ - นักศึกษานำเสนอหัวข้อที่สนใจ - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว - ใบงานที่ ๕: วิเคราะห์ทำเลร้านค้า ปลีก 1 แห่ง พร้อมออกแบบร้านค้า ปลีกที่น่าสนใจ / งานกลุ่ม สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสุวรรณศิริโพธิ์
๑๔ - ๑๕	หัวข้อที่ ๗ การเงิน บัญชี และ จรรยาบรรณดิจิทัล - ความหมายและความสำคัญของการ จัดการการเงินในธุรกิจค้าปลีก - รายได้ของธุรกิจค้าปลีกและรายได้ จาก Affiliate - ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในธุรกิจค้าปลีก - การคำนวณกำไรในธุรกิจค้าปลีก - การตั้งราคาขายเบื้องต้น - การจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย เบื้องต้น - รายงานทางการเงินเบื้องต้นสำหรับ ธุรกิจค้าปลีก	๖	กิจกรรมการเรียนรู้ - นักศึกษานำเสนอหัวข้อที่สนใจ - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว สื่อการสอน ๑. เอกสารประกอบการสอน ๒. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสุวรรณศิริโพธิ์
๑๖	นำเสนอโครงการงานธุรกิจดิจิทัล	๓	กิจกรรมการเรียนรู้ - นักศึกษานำเสนอโครงการ - อภิปรายกลุ่ม / เดี่ยว สื่อการสอน ๑. สื่อ PowerPoint	- รศ.ดร.ดวงสมร รุ่งสุวรรณศิริโพธิ์

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑๗	สอบปลายภาค (20 ตุลาคม 2569)	๑.๕		

๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	ลำดับที่ประเมิน	สัดส่วน ของการประเมินผล
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, ๙, 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, ๙, ๑๐, ๑๑, ๑๒, ๑๓	๓๕%
๑.๒, ๑.๔, ๒.๑, ๒.๒, ๓.๑, ๔.๑	- การทดสอบกลางภาค	๘	๒๐%
๑.๒, ๑.๔, ๒.๑, ๒.๒, ๓.๑, ๔.๑	- การสอบปลายภาค	๑๗	๒๕%

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑. ตำราและเอกสารหลัก

วารุณี ต้นดวงศ์วานิช. (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) เว็บไซต์ที่เกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก
 - 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

ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Programme Specification) มคอ. ๒

[illegible]