**มคอ. 3 รายละเอียดของรายวิชา**

**(Course Specification)**

**รหัสวิชา 3212005การตลาดเพื่ออุตสาหกรรมบริการและการท่องเที่ยว**

**(Marketing for Hospitality Tourism Industry)**

**รายวิชานี้เป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรอุตสาหกรรมบริการ**

**หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ.2558**

**คณะวิทยาการจัดการ**

**มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี**

**สารบัญ**

**หมวดที่1 ข้อมูลทั่วไป 1**

**หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์ 2**

**หมวดที่3 ลักษณะและการดำเนินการ 2**

**หมวดที่4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา 4**

**หมวดที่5 แผนการสอนและการประเมินผล 8**

**หมวดที่6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน 12**

**หมวดที่7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา 12**

**รายละเอียดของรายวิชา**

**Course Specification**

**ชื่อสถาบันอุดมศึกษา : มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี**

**คณะ/ภาควิชา :วิทยาการจัดการ/หลักสูตรอุตสาหกรรมบริการ**

**หมวดที่1ข้อมูลทั่วไป**

**1.รหัสและชื่อรายวิชา:3212005 การตลาดเพื่ออุตสาหกรรมบริการและการท่องเที่ยว**

**(Marketing for Hospitality Tourism Industry)**

**2.จำนวนหน่วยกิต:**3(2-2-5)

**3.หลักสูตรและประเภทของรายวิชา:**

เป็นรายวิชาในหมวดวิชาเฉพาะด้าน กลุ่มวิชาชีพบังคับ หลักสูตรอุตสาหกรรมบริการ

**4.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน :**

**4.1 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา**

1)อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต

สถานที่ติดต่ออาจารย์ : ห้องพักอาจารย์คณะวิทยาการจัดการ

โทร.086-711-9454 E-mail. bobo2@hotmail.com

**4.2อาจารย์ผู้สอนรายวิชา**

1) อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต

สถานที่ติดต่ออาจารย์ : ห้องพักอาจารย์คณะวิทยาการจัดการ

โทร. 086-711-9454 E-mail. bobo2@hotmail.com

**5.ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน : ภาคการศึกษา** 1/58**ชั้นปีที่**1

**6.รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน :** ไม่มี

**7.รายวิชาที่ต้องเรียนควบคู่กัน :**ไม่มี

**8.สถานที่เรียน:**มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี สมุทรปราการ

**9.วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด:**มกราคม 2558

**หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์**

**1.จุดมุ่งหมายของรายวิชา:** เพื่อให้นักศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจ และนำไปสู่การวิเคราะห์สถานการณ์การตลาดในธุรกิจอุตสาหกรรมท่องเที่ยว หรือธุรกิจประเภทอื่นได้ในปัจจุบัน รวมถึงการให้นักศึกษาสามารถศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลด้วยตนเอง เพื่อสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ในสถานการณ์จริงในชีวิตประจำวัน และการทำงานต่อไปในอนาคต

**2.วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา:**เพื่อให้นักศึกษาเกิดความรู้ และใช้ความคิดในการวิเคราะห์การตลาดในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในปัจจุบัน และสามารถคาดการณ์ถึงสภาวการณ์ทางการท่องเที่ยวที่เกิดขึ้นต่อไปในอนาคตอีกด้วย รวมถึงสามารถแลกเปลี่ยนประสบการณ์ความรู้จริงจากผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความสามารถ และประสบการณ์ที่ดี ทั้งนี้อีกทางหนึ่งคือการที่นักศึกษาได้ศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม รวมถึงการเรียนรู้ในชั้นเรียน เพื่อไปประกอบการดำเนินการการจัดสัมมนาที่ถูกต้องตามหลักสูตรการเรียนรู้ที่ดี

**หมวดที่3ลักษณะและการดำเนินการ**

**1.คำอธิบายรายวิชา(โดยนำหัวข้อการสอน 15 สัปดาห์มาเขียน**)

ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวและการตลาดทางการท่องเที่ยว รวมทั้งสร้างเครื่องมือทางการตลาดเพื่อประยุกต์ใช้สำหรับนักท่องเที่ยวในแต่ละทวีป วิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อพัฒนาและส่งเสริมการขายอย่างมีประสิทธิภาพ สามารถแก้ไขปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น ของธุรกิจท่องเที่ยว ธุรกิจโรงแรม ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้อง โดยใช้กรณีศึกษาหรือเปรียบเทียบตลาดอาเซียน

relationship between tourist satisfaction and the tourism market as well as creation of marketing tool*s to apply to tourists from different countries; and analysis of marketing strategies to develop and promote sales efficiency and solve problems arising in the tourism and hotel business and other related hospitality businesses using case studies or comparisons with the ASEAN market*

**2.จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา:**

จำนวนชั่วโมงบรรยาย 30ชั่วโมง/ภาคการศึกษา

จำนวนชั่วโมงฝึกปฏิบัติการ 30ชั่วโมง/ภาคการศึกษา

จำนวนชั่วโมงการศึกษาด้วยตนเอง 75ชั่วโมง/ภาคการศึกษา

**3.จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล** จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่จะให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษานอกชั้นเรียน สัปดาห์ละ3ชั่วโมงโดยระบุวันเวลาไว้ในประมวลการสอนและแจ้งให้นักศึกษาทราบในชั่วโมงแรกของการสอนฯลฯเช่น

3.1 วันพุธ เวลา 13.00 - 15.00 น. ห้องพักอาจารย์คณะวิทยาการจัดการ โทร 086-711-9454

3.2 e-mail; bobo2021@hotmail.comเวลา 18.00 – 20.00 น. ทุกวัน

**หมวดที่ 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา**

| **1.การพัฒนาผลการเรียนรู้** | **2.วิธีการสอน** | **3.วิธีการวัดและประเมินผล** |
| --- | --- | --- |
| **1.ด้านคุณธรรม จริยธรรม**  🞅1.1 มีความซื่อสัตย์สุจริต และสามารภจัดการปัญหาความขัดแย้งระหว่างผลประโยชน์ที่ได้รับกับจริยธรรม  🞅1.2 มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพและแสดงออกซึ่งคุณธรรมจริยธรรม  ●1.3มีความรับผิดชอบในหน้าที่ เป็นสมาชิกที่ดี  🞅1.4มีวินัยในการทำงาน และปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับขององค์กร และสังคม | 1. บรรยายพร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษาของธุรกิจทางการตลาดเพื่ออุตสาหกรรมบริการฯ 2. อภิปรายกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ความคิด และประสบการณ์ที่มีประโยชน์ เพื่อสร้างความรับผิดชอบในหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมาย 3. กำหนดให้นักศึกษานำเสนอตัวอย่าง พร้อมข้อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างถูกต้อง | 1. พฤติกรรมการเข้าเรียน และส่งงานที่ได้รับมอบหมายตามขอบเขตที่ให้และตรงเวลา 2. มีการอ้างอิงเอกสารที่ได้นำมาทำรายงาน อย่างถูกต้องและเหมาะสม 3. ประเมินผลการวิเคราะห์กรณีตัวอย่างปัญหาที่เกิดขึ้น 4. ประเมินผลจากการถาม และตอบปัญหาภายในชั้นเรียน 5. ประเมินผลการนำเสนอรายงานที่มอบหมาย |
| **2.ด้านความรู้**  🞅2.1 มีความรู้ในสาขาวิชาการท่องเที่ยวและการโรงแรมทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ  ●2.2 มีความรู้ที่เกิดจากการบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่างๆที่เกี่ยวข้อง  🞅2.3 มีความรู้ในกระบวนการและเทคนิคการวิจัยเพื่อแก้ปัญหาและต่อยอดองค์ความรู้ | 1. บรรยาย/ ซักถาม  2. ศึกษาด้วยตนเอง  3. จัดทำงานกลุ่มในการศึกษาค้นคว้า  4. การสอนให้นักศึกษามีส่วนร่วมในการคิดวิเคราะห์โดยอ้างอิงจากธุรกิจในอุตสาหกรรมบริการเข้ามาร่วมพิจารณา เพื่อสามารถนำไปพัฒนาปรับปรุงทางการตลาดที่ดีขึ้น | 1. การนำเสนอ/ การตอบคำถาม 2. การทดสอบวัดระดับความรู้ ความจำ ความเข้าใจ ทดสอบย่อย สอบปลายภาค ด้วยการใช้แบบทดสอบที่เน้นการวัดหลักการทฤษฎีและการนำไปใช้จริง 3. ประเมินผลจากการนำเสนอผลการค้นคว้าข้อมูล กรณีตัวอย่างของธุรกิจอุตสาหกรรมบริการและการท่องเที่ยว |
| **3.ด้านทักษะทางปัญญา**  🞅3.1 มีความสามารถประมวลผลและศึกษาข้อมูลเพื่อวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาและความขัดแย้ง 🞅3.2 มีความสามารถประยุกต์ใช้ความรู้ภาคทฤษฎีภาคปฏิบัติไปใช้ประโยช์ในการฝึกประสบการณ์ภาคสนาม  ●3.3 มีความสามารถประยุกต์ใช้ในนวัตกรรมจากภาคธุรกิจ | 1. การบรรยาย/อภิปราย/ซักถาม 2. การสอนแบบมีส่วนร่วมการคิด วิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้น 3. วิเคราะห์กรณีศึกษา พร้อมการแก้ไขปัญหา และการนำเสนอผลงานจากธุรกิจในอุตสาหกรรมบริการ | 1. สอบย่อยและปลายภาค โดยการเน้นการสอบแบปฏิบัติ เช่น การจัดสัมมนาปัญหาทางการตลาดท่องเที่ยว 2. วัดผลจากการจัดสัมมนาในแต่ละครั้ง รวมถึงการนำเสนอผลงานด้วย 3. สังเกตพฤติกรรมในการโต้ตอบอย่างมีไหวพริบปฏิภาณในการแก้ไขปัญหา |
| **4.ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและ ความรับผิดชอบ**  ●4.1 มีความสามารถในการปฏิบัติและรับผิดชอบงานตามที่ได้รับมอบหมายตามหน้าที่และบทบาทของตน●4.2 มีความสามารถในการพัฒนาตนเองและพัฒนาวิชาชีพให้ทันสมัยอย่างต่อเนื่อง | 1. จัดกิจกรรมกลุ่มในการจัดสัมมนาปัญหาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในแต่ละครั้ง 2. ปฏิบัติกิจกรรมในการสร้างความรู้ โดยการซักถาม และตอบปัญหาที่มีประโยชน์ต่อการตลาดในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว 3. การจัดการนำเสนอผลงานด้วยธุรกิจท่องเที่ยวโดยสมมุติสถานการณ์จำลองขึ้นมาในแต่ละครั้ง | 1. ประเมินตนเอง และเพื่อน ด้วยแบบฟอร์มที่กำหนด 2. ประเมินจากรายงานที่นำเสนอ พฤติกรรมในการทำงานเป็นทีมในชั้นเรียน 3. ประเมินจากรายงานการศึกษาค้นคว้าข้อมูลด้วยตนเอง |
| **5. ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ**  🞅5.1 มีความสามารถในการใช้ภาษาไทยและภาษาต่างประเทศในการสื่อสาร ทั้งการฟัง พูด อ่าน เขียน  🞅5.2 มีความสามารถในการสื่อสารกับชาวต่างชาติอย่างเหมาะสม  ●5.3 มีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการติดต่อสื่อสาร  ●5.4 มีความสามารถในการใช้เทคนิคพื้นฐานทางคณิตศาสตร์และสถิติในการประมวลผล | 1. บรรยาย 2. มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง และทำรายงานโดยเน้นการนำตัวเลข หรือมีสถิติ 3. อ้างอิง จากแหล่งที่มาข้อมูลที่น่าเชื่อถือ | 1. ประเมินจากการมีส่วนร่วมทางด้านการสื่อสารการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด รวมถึงการวิเคราะห์ทางสถิติที่ออกมาเป็นตัวเลข เช่นทางด้านการคำนวณราคาของผลิตภัณฑ์ในการให้บริการ 2. ประเมินผลจากการนำเสนอผลงานโดยการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาปฏิบัติการ |

**แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้(Curriculum Mapping)**

● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก 🞅หมายถึง ความรับผิดชอบรอง - หมายถึงไม่กำหนดผลการเรียนรู้

| **หมวดวิชา รหัสและชื่อรายวิชา** | **1. คุณธรรมจริยธรรม** | | | **2. ความรู้** | | | **3. ทักษะทางปัญญา** | | | **4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ** | | **5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยี** | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1.1** | **1.2** | **1.3** | **2.1** | **2.2** | **2.3** | **3.1** | **3.2** | **3.3** | **4.1** | **4.2** | **5.1** | **5.2** | **5.3** | **5.4** |
| 3212005การตลาดเพื่ออุตสาหกรรมบริการและการท่องเที่ยว | 🞅 | 🞅 | ● | 🞅 | ● | 🞅 | 🞅 | 🞅 | ● | ● | ● | 🞅 | 🞅 | ● | ● |

**หมวดที่5 แผนการสอนและการประเมินผล**

**1.แผนการจัดการเรียนรู้**

| **สัปดาห์ที่/**  **(1)** | **สาระ/เนื้อหาการเรียนรู้**  **(2)** | **วิธีสอนและกิจกรรมการเรียนรู้**  **(3)** | **สื่อการเรียนรู้**  **(4)** | **จำนวนชั่วโมง**  **(5)** | | | **วิธีการวัดและประเมินผล**  **(6)** | **ชื่อผู้สอน**  **(7)** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **บรรยาย** | **ปฏิบัติการ** | **ศึกษาด้วยตนเอง** |
| **สัปดาห์ที่ 1** | ปฐมนิเทศรายวิชา  ปรัชญา แนวคิด และทฤษฎีทางการตลาดเพื่ออุตสาหกรรมบริการและท่องเที่ยว   1. ความหมายและความสำคัญ 2. วัตถุประสงค์การเรียน 3. ปรัชญา แนวคิด และทฤษฎี | - ปฐมนิเทศ  - ศึกษาวิเคราะห์ผู้เรียนก่อนการสอน  - บรรยาย/อภิปราย | ตำรา สไลด์จากคอมพิวเตอร์ | 2 | 2 | 5 | การสังเกต การซักถาม การปฏิบัติ การติดตามจากการประเมิน | อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต |
| **สัปดาห์ที่ 2-3** | ความเป็นมาและลักษณะ รวมถึงองค์ประกอบทางการตลาดเพื่ออุตสาหกรรมบริการและท่องเที่ยว   1. ความเป็นมาที่เกี่ยวข้องกับการตลาดเพื่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยว 2. องค์ประกอบการตลาดและ เทคนิคที่ใช้วิเคราะห์ตลาดธุรกิจ | * การบรรยาย * ฝึกปฏิบัติภายในชั้นเรียน * สรุปบทเรียน/ ทำแบบฝึกหัด | ตำรา สไลด์จากคอมพิวเตอร์ | 2 | 2 | 5 | การสังเกต การซักถาม การปฏิบัติ การติดตามจากการประเมิน | อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต |
| **สัปดาห์ที่ 4** | พฤติกรรมการบริโภคของนักท่องเที่ยว   1. ศึกษารูปแบบของปัจจัยที่มีอิทธิพล 2. ศึกษาบทบาทผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ | - บรรยาย  - ศึกษาค้นคว้า/พร้อมการนำเสนองานกลุ่มการจัดสัมมนา  - สรุปบทเรียน/ ทำแบบฝึกหัด | ตำรา สไลด์จากคอมพิวเตอร์ | 2 | 2 | 5 | การสังเกต การซักถาม การปฏิบัติ การติดตามจากการประเมิน | อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต |
| **สัปดาห์ที่ 5-6** | วิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดเพื่ออุตสาหกรรมบริการและท่องเที่ยว   1. สร้างความเข้าใจในประเภทส่วนประสมทางการตลาด 2. เขียนความสำคัญแต่ละปัจจัย 3. เข้าใจรูปแบบและลักษณะส่วนประสมสินค้าทางการตลาดท่องเที่ยว | - บรรยาย  - ศึกษาค้นคว้า  - แบ่งกลุ่ม  - สรุปบทเรียน  - ทดสอบ/ แบบฝึกหัดติดตามความก้าวหน้า | ตำรา สไลด์จากคอมพิวเตอร์ | 2 | 2 | 5 | การสังเกต การซักถาม การปฏิบัติ การติดตามจากการประเมิน | อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต |
| **สัปดาห์ที่ 7** | การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์   1. ความหมาย และองค์ประกอบ 2. ตัวอย่างแสดงตำแหน่งผลิตภัณฑ์การสร้างวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ เพื่อให้นักศึกษาเกิดการวิเคราะห์ที่มีมาตรฐาน 3. การจัดการผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องตามหลัก | - การนำเสนองานงานกลุ่ม  -สรุปบทเรียน/ ทำแบบฝึกหัด  - ศึกษาวิเคราะห์จากกรณีศึกษาทางธุรกิจ | ตำรา สไลด์จากคอมพิวเตอร์ | 2 | 2 | 5 | การสังเกต การซักถาม การปฏิบัติ การติดตามจากการประเมิน | อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต |
| **สัปดาห์ที่ 8** | **สอบกลางภาค** | สอบปฏิบัติ |  | 2 | 2 | 5 |  | อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต |
| **สัปดาห์ที่ 9** | 6. การวิเคราะห์ทางด้านราคา   1. ความหมาย/ความสำคัญของราคาทางการตลาด 2. นโยบาย และกลยุทธ์ในการกำหนดราคาขายสินค้าในแต่ละธุรกิจ | - บรรยาย  - ศึกษาค้นคว้า  - แบ่งกลุ่ม  - สรุปบทเรียน  - ทดสอบ/ แบบฝึกหัดติดตามความก้าวหน้า  - ศึกษาวิเคราะห์จากกรณีศึกษาทางธุรกิจ | ตำรา สไลด์จากคอมพิวเตอร์ |  |  |  | การสังเกต การซักถาม การปฏิบัติ การติดตามจากการประเมิน | อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต |
| **สัปดาห์ที่10-11** | การวิเคระห์ช่องทางการจัดจำหน่าย   1. องค์ประกอบของช่องทางการจัดจำหน่าย 2. นโยบาย และกลยุทธ์ในการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย | - บรรยาย  - ศึกษาค้นคว้า  - แบ่งกลุ่ม  - สรุปบทเรียน  - ทดสอบ/ แบบฝึกหัดติดตามความก้าวหน้า  - ศึกษาวิเคราะห์จากกรณีศึกษาทางธุรกิจ | ตำรา สไลด์จากคอมพิวเตอร์ | 2 | 2 | 5 | การสังเกต การซักถาม การปฏิบัติ การติดตามจากการประเมิน | อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต |
| **สัปดาห์ที่ 12** | การวิเคราะห์การส่งเสริมการตลาด   1. องค์ประกอบของช่องทางการจัดจำหน่าย 2. นโยบาย และกลยุทธ์ในการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย - 3. กระบวนการในการพัฒนาหลักสูตรเชิงกลยุทธ์ทั้งหมดใน 4P | - บรรยาย  - ศึกษาค้นคว้า  - แบ่งกลุ่ม  - สรุปบทเรียน  - ทดสอบ/ แบบฝึกหัดติดตามความก้าวหน้า  - ศึกษาวิเคราะห์จากกรณีศึกษาทางธุรกิจ | ตำรา สไลด์จากคอมพิวเตอร์ | 2 | 2 | 5 | การสังเกต การซักถาม การปฏิบัติ การติดตามจากการประเมิน | อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต |
| **สัปดาห์ที่13-14** | 9. การประเมินผลการการเรียนในการตลาดเพื่ออุตสาหกรรมบริการและท่องเที่ยว   1. สรุปการประเมินผลจากวิเคราะห์ตามหลักทางการตลาด 2. ประโยชน์ที่ได้รับ และแนวทางการพัฒนาต่อไปในอนาคต | - บรรยาย  - ศึกษาค้นคว้า  - แบ่งกลุ่ม  - สรุปบทเรียน  - ทดสอบ/ แบบฝึกหัดติดตามความก้าวหน้า | ตำรา สไลด์จากคอมพิวเตอร์ | 2 | 2 | 5 | การสังเกต การซักถาม การปฏิบัติ การติดตามจากการประเมิน | อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต |
| **สัปดาห์ที่ 15** | ทบทวนบทเรียนและนำเสนอ | การนำเสนองานของนักศึกษาจากการศึกษาวิเคราะห์จากกรณีศึกษาทางธุรกิจ | ตำรา สไลด์จากคอมพิวเตอร์ | 2 | 2 | 5 | การสังเกต การซักถาม การปฏิบัติ การติดตามจากการประเมิน | อาจารย์ ดร.ณพร เจียมโฆสิต |
| **สัปดาห์ที่16** | สอบปลายภาค |  |  |  |  |  |  |  |
| **รวมจำนวนชั่วโมง** | | | |  |  |  |  |  |

**2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้**ให้ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา (Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตร (มคอ.2) สัปดาห์ที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ผลการเรียนรู้**  **Learning Outcome** | **วิธีการประเมินผล** | **สัปดาห์**  **ที่ประเมิน** | **สัดส่วนของการประเมินผล** |
| 🞅 1.1 มีความซื่อสัตย์สุจริต และสามารภจัดการปัญหาความขัดแย้งระหว่างผลประโยชน์ที่ได้รับกับจริยธรรม  🞅1.2 มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพและแสดงออกซึ่งคุณธรรมจริยธรรม  ● 1.3 มีความรับผิดชอบในหน้าที่ เป็นสมาชิกที่ดี  🞅 1.4 มีวินัยในการทำงาน และปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับขององค์กร และสังคม | สังเกตจากการเข้าชั้นเรียน  การส่งรายงานตรงเวลา  การแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน  การประเมินโดยอาจารย์  การทดสอบย่อย/ แบบฝึกหัด  การสอบปลายภาค | 1-15 | การเข้าและการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน10 %  การสอบกลางภาค 30%  การสอบปฏิบัติ30%  การสอบปลายภาค 30% |
| 🞅 2.1 มีความรู้ในสาขาวิชาการท่องเที่ยวและการโรงแรมทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ  ● 2.2 มีความรู้ที่เกิดจากการบูรณาการความรู้ในศาสตร์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง  🞅 2.3 มีความรู้ในกระบวนการและเทคนิคการวิจัยเพื่อแก้ปัญหาและต่อยอดองค์ความรู้ | สังเกตจากการเข้าชั้นเรียน  การส่งรายงานตรงเวลา  การแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน  การประเมินโดยอาจารย์  การทดสอบย่อย/ แบบฝึกหัด  การสอบปลายภาค | ทุกสัปดาห์และสัปดาห์ของงานนำเสนอ  รวมทั้งภาคปฏิบัติ |
| 🞅 3.1 มีความสามารถประมวลผลและศึกษาข้อมูลเพื่อวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาและความขัดแย้ง 🞅3.2 มีความสามารถประยุกต์ใช้ความรู้ภาคทฤษฎีภาคปฏิบัติไปใช้ประโยช์ในการฝึกประสบการณ์ภาคสนาม  ● 3.3 มีความสามารถประยุกต์ใช้ในนวัตกรรมจากภาคธุรกิจ | สังเกตจากการเข้าชั้นเรียน  การส่งรายงานตรงเวลา  การแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน  การประเมินโดยอาจารย์  การทดสอบย่อย/ แบบฝึกหัด  การสอบปลายภาค | ทุกสัปดาห์และสัปดาห์ของงานนำเสนอ  รวมทั้งภาคปฏิบัติ |
| ● 4.1 มีความสามารถในการปฏิบัติและรับผิดชอบงานตามที่ได้รับมอบหมายตามหน้าที่และบทบาทของตน ● 4.2 มีความสามารถในการพัฒนาตนเองและพัฒนาวิชาชีพให้ทันสมัยอย่างต่อเนื่อง | สังเกตจากการเข้าชั้นเรียน  การส่งรายงานตรงเวลา  การแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน  การประเมินโดยอาจารย์  การทดสอบย่อย/ แบบฝึกหัด  การสอบปลายภาค | ทุกสัปดาห์และสัปดาห์ของงานนำเสนอ  รวมทั้งภาคปฏิบัติ |  |
| 🞅5.1 มีความสามารถในการใช้ภาษาไทยและภาษาต่างประเทศในการสื่อสาร ทั้งการฟัง พูด อ่าน เขียน  🞅 5.2 มีความสามารถในการสื่อสารกับชาวต่างชาติอย่างเหมาะสม  ● 5.3 มีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการติดต่อสื่อสาร  ● 5.4 มีความสามารถในการใช้เทคนิคพื้นฐานทางคณิตศาสตร์และสถิติในการประมวลผล | สังเกตจากการเข้าชั้นเรียน  การส่งรายงานตรงเวลา  การแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียน  การประเมินโดยอาจารย์  การทดสอบย่อย/ แบบฝึกหัด  การสอบปลายภาค | ทุกสัปดาห์และสัปดาห์ของงานนำเสนอ  รวมทั้งภาคปฏิบัติ |  |
| **รวม** | | | **100%** |

**หมวดที่6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน**

**1.ตำราและเอกสารหลักที่ใช้ในการเรียนการสอน**

ฉลองศรี พิมลสมพงศ์(2544). การวางแผนและพัฒนาการตลาดท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. สนพ.ม.

สุวรรณา การญจนเมธากุล (2551). การตลาดเพื่ออุตสาหกรรมบริการ.มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต, สนพ.

อภิชาต เพ็ญสุภา, ประกายรัตน์ ภัทรธิติ. (2544).อุตสาหกรรมบริการ. พิมพ์ครั้งที่ 4. สนพ.มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

นิศา ชัชกุล. (2557).อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว. พิมพ์ครั้งที่ 5. โรงพิมพ์วีพริ้นท์.

**2.เอกสารและข้อมูลสำคัญที่นักศึกษาจำเป็นต้องศึกษาเพิ่มเติม**

เอกสารหลักสูตร เช่น หลักสูตร คู่มือครู หนังสือเรียน ฯลฯ

**3.เอกสารและข้อมูลแนะนำที่นักศึกษาควรศึกษาเพิ่มเติม**

Internet Search

**หมวดที่7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา**

**1.กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา**เช่น ให้นักศึกษาทุกคนประเมินประสิทธิผลของรายวิชา ทั้งด้านวิธีการสอน การจัดกิจกรรมในและห้องนอกเรียน สิ่งสนับสนุนการเรียนการสอนที่ส่งผลกระทบต่อการเรียนรู้ และผลการเรียนรู้ที่ได้รับ ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงรายวิชา ด้วยระบบเครือข่ายของมหาวิทยาลัยฯลฯ

1.1 ให้นักศึกษาทุกคนประเมินประสิทธิผลของรายวิชา ทั้งด้านวิธีการสอน

1.2 ประเมินการจัดกิจกรรมในและห้องนอกเรียน

1.3 สิ่งสนับสนุนการเรียนการสอนที่ส่งผลกระทบต่อการเรียนรู้

1.4 ผลการเรียนรู้ที่ได้รับ

**2.กลยุทธ์การประเมินการสอน:**หลักสูตร/กำหนดให้มีการประเมินการสอนโดยการสังเกตจากผู้สังเกตการณ์สอนทำการประเมินตนเอง รวมทั้งผลการเรียนของนักศึกษา

**3.การปรับปรุงการสอน :**ควรมีการประชุมเพื่อพัฒนาการเรียนการสอนร่วมกับนักศึกษาภายหลักการเรียนการสอนเสร็จสิ้นฯลฯ

**4.การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา**:กรรมการทวนสอบรายวิชา ทบทวนสอบจากคะแนนข้อสอบ การฝึกปฏิบัติย่อยงานที่มอบหมาย นักศึกษาประเมินตนเอง และการประเมินโดยระบบประเมินการจัดการเรียนการสอนออนไลน์

**5.การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา :**นำข้อมูลที่ได้จากการประเมินผลมาใช้ในการปรับการจัดการเรียนการสอนให้กับนักศึกษารุ่นถัดไป

**ลงชื่อ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา**

**(..................................................)**

**ลงชื่อ อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร**

**(..................................................)**