



ปรับปรุง: 2567

หลักสูตร.....  
สาขาวิชา.....  
รหัสวิชา 0000241

ระดับปริญญา  ตรี  ป.บัณฑิต  โท  ป.บัณฑิตชั้นสูง  เอก  
คณะ/วิทยาลัย สหวิทยาการและการประกอบการ  
ชื่อรายวิชา ชุดความคิดการเป็นผู้ประกอบการและการพัฒนารูทกิจเชิง นวัตกรรม

[ 1 ]

รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.๓)  
ประจำภาคเรียนที่ ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๘

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

ภาษาไทย ๐๙๐๑๓๘๑ ทักษะการขายและการตลาดออนไลน์  
ภาษาอังกฤษ ๐๙๐๑๓๘๑ Online Sales and Marketing Skill

๒. จำนวนหน่วยกิต ๓(๒-๒-๕)

(ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๒ ชม. ศึกษาด้วยตนเอง ๕ ชม. /สัปดาห์)

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร

ระดับปริญญาตรี  ระดับประกาศนียบัตรบัณฑิต  
 ระดับปริญญาโท  ระดับปริญญาเอก

๓.๒ ประเภทของรายวิชา

วิชาพื้นฐาน  วิชาบังคับ  วิชาเลือก กลุ่มวิชาเป้าหมาย  
 วิชาเลือกเสรี  อื่น ๆ .....

๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	คณะ/สาขาวิชา	โทรศัพท์	E-mail	หมายเหตุ
๑	อ.เทียนทิพย์ เดียวกี	สหวิทยาการและการ ประกอบการ	๐๘๐-๔๒๓๖๖๙๖	thianthip.d@tsu.ac.th	

๔.๒ อาจารย์ผู้สอนรายวิชา

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	คณะ/สาขาวิชา	โทรศัพท์	E-mail	หมายเหตุ
๑	อ.เทียนทิพย์ เดียวกี	สหวิทยาการและการ ประกอบการ	๐๘๐-๔๒๓๖๖๙๖	thianthip.d@tsu.ac.th	

๕. ภาคการศึกษา/ปีการศึกษา ชั้นปีที่เรียน

๕.๑ ภาคเรียนที่ ๑/๒๕๖๘

๕.๒ จำนวนผู้เรียน ๕๐ คน



หลักสูตร.....  
สาขาวิชา.....  
รหัสวิชา 0000241

ระดับปริญญา  ตรี  ป.บัณฑิต  โท  ป.บัณฑิตชั้นสูง  เอก  
คณะ/วิทยาลัย สหวิทยาการและการประกอบการ  
ชื่อรายวิชา ชุดความคิดการเป็นผู้ประกอบการและการพัฒนารูทกิจเชิง นวัตกรรม

[ 2 ]

๖. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite)

- มี ระบุ .....
- ไม่มี

๗. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites)

- มี ระบุ .....
- ไม่มี

๘. สถานที่เรียน มหาวิทยาลัยทักษิณ วิทยาเขตพัทลุง

๙. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

วันที่ ๑๐ มกราคม ๒๕๖๘



หลักสูตร.....  
สาขาวิชา.....  
รหัสวิชา 0000241

ระดับปริญญา  ตรี  ป.บัณฑิต  โท  ป.บัณฑิตชั้นสูง  เอก  
คณะ/วิทยาลัย สหวิทยาการและการประกอบการ  
ชื่อรายวิชา ชุดความคิดการเป็นผู้ประกอบการและการพัฒนาธุรกิจเชิง นวัตกรรม

[ 3 ]

## หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### ๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา (Course Goals)

เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ด้านการตลาดออนไลน์ มีทักษะที่ดีด้านการขาย สามารถจัดทำเนื้อหาในการขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ได้อย่างเหมาะสมตามประเภทและลักษณะเฉพาะของธุรกิจ และประยุกต์ใช้ทักษะการขายและการตลาดออนไลน์ภายใต้คุณธรรมและจริยธรรมวิชาชีพ

### ๒. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (Course-level Learning Outcomes: CLOs)

เมื่อสิ้นสุดการเรียนการสอนแล้ว นิสิตที่สำเร็จการศึกษาในรายวิชาสามารถ (CLOs)

๑. CLO๑ อธิบายหลักการขายและการตลาดออนไลน์ได้อย่างถูกต้องตามหลักการทางวิชาชีพ
๒. CLO๒ จัดทำเนื้อหาในการขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ได้อย่างเหมาะสมตามประเภทและลักษณะเฉพาะของธุรกิจได้
๓. CLO๓ ประยุกต์ใช้ทักษะการขายและการตลาดออนไลน์ภายใต้กรอบคุณธรรมและจรรยาบรรณทางวิชาชีพได้



หลักสูตร.....  
สาขาวิชา.....  
รหัสวิชา 0000241

ระดับปริญญา  ตรี  ป.บัณฑิต  โท  ป.บัณฑิตชั้นสูง  เอก  
คณะ/วิทยาลัย สหวิทยาการและการประกอบการ  
ชื่อรายวิชา ชุดความคิดการเป็นผู้ประกอบการและการพัฒนารูทกิจเชิง นวัตกรรม

[ 4 ]

### หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

#### ๑. คำอธิบายรายวิชา (Course Description)

(ภาษาไทย)

หลักการขายเบื้องต้น ทักษะการขาย กลยุทธ์การขาย การสื่อสารการขาย การสร้างเนื้อหาการขายเพื่อการโฆษณาและประชาสัมพันธ์และวิธีการการกระตุ้นการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มต่าง ๆ ในตลาดออนไลน์

#### ๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

ภาคทฤษฎี (ชั่วโมง)	ภาคปฏิบัติ (ชั่วโมง)	การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
๓๐	๓๐	๗๕

#### ๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นิสิตเป็นรายกลุ่มหรือรายบุคคล

๒ ชั่วโมงต่อสัปดาห์โดยให้คำปรึกษาผ่านระบบ online หรือ on-site เป็นรายกลุ่มและรายบุคคล โดยนัดหมายผ่านผู้ช่วยสอนในแต่ละกลุ่มเรียน



หลักสูตร.....  
สาขาวิชา.....  
รหัสวิชา 0000241

ระดับปริญญา  ตรี  ป.บัณฑิต  โท  ป.บัณฑิตชั้นสูง  เอก  
คณะ/วิทยาลัย สหวิทยาการและการประกอบการ  
ชื่อรายวิชา ชุดความคิดการเป็นผู้ประกอบการและการพัฒนาธุรกิจเชิง นวัตกรรม

[ 5 ]

#### หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ที่คาดหวังระดับรายวิชาของนิสิต

##### ๑. ความรู้ หรือทักษะที่รายวิชามุ่งหวังที่จะพัฒนานิสิต (CLOs)

เมื่อสิ้นสุดการเรียนการสอนแล้ว นิสิตที่สำเร็จการศึกษาในรายวิชานี้จะสามารถ

๑. CLO๑ อธิบายหลักการขายและการตลาดออนไลน์ได้อย่างถูกต้องตามหลักการทางวิชาชีพ
๒. ๒.CLO๒ จัดทำเนื้อหาในการขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ได้อย่างเหมาะสมตามประเภทและลักษณะเฉพาะของธุรกิจได้
๓. CLO๓ ประยุกต์ใช้ทักษะการขายและการตลาดออนไลน์ภายใต้กรอบคุณธรรมและจรรยาบรรณทางวิชาชีพได้

##### ๒. วิธีการจัดประสบการณ์การเรียนรู้เพื่อพัฒนาความรู้ หรือ ทักษะ ในข้อ ๑ และการวัดผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้ของรายวิชา

CLOs	วิธีสอน/วิธีการจัดประสบการณ์การเรียนรู้	วิธีการวัดผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้/เครื่องมือในการวัดผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้
CLO๑	๑. การบรรยาย ๒. การจัดการเรียนรู้เชิงรุกแบบ Problem Based Learning ๓.การจัดการเรียนรู้เชิงรุกแบบ Activity Based Learning	๑. การทดสอบในชั้นเรียน ๒. กิจกรรมวิเคราะห์ตนเองในการเป็นผู้ขายที่ดี ๓. กิจกรรม วิเคราะห์ลักษณะการขายสินค้าจากอดีตสู่ปัจจุบัน
CLO๒	๑. การบรรยาย ๒.การจัดการเรียนรู้เชิงรุกแบบ Activity Based Learning	๑. การทดสอบ ๒. โครงงานกลุ่ม
CLO๓	๑. การบรรยาย ๒. การจัดการเรียนรู้เชิงรุกแบบ Problem Based Learning	๑. การทดสอบ ๒. การวางแผนซื้อสื่อโฆษณาทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ของสินค้าหรือบริการที่สนใจ



หลักสูตร.....  
สาขาวิชา.....  
รหัสวิชา 0000241

ระดับปริญญา ตรี ป.บัณฑิต โท ป.บัณฑิตชั้นสูง เอก  
คณะ/วิทยาลัย สหวิทยาการและการประกอบการ  
ชื่อรายวิชา ชุดความคิดการเป็นผู้ประกอบการและการพัฒนาธุรกิจเชิง นวัตกรรม

[ 6 ]

### หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

#### ๑. แผนการสอน

คาบที่	บทที่/หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง		วิธีการ : สื่อที่ใช้	ผู้สอน
		ภาคทฤษฎี	ภาคปฏิบัติ		
๑	แนะนำรายวิชา ละลายพฤติกรรม	๒:๐๐		แนะนำรายวิชา บรรยาย: PPTแนะนำรายวิชา	อ.เทียนทิพย์ เดียวگی
			๒:๐๐	วิเคราะห์กรณีศึกษา: การขายสินค้าและ บริการ	
๒	หลักการขายเบื้องต้น	๒:๐๐		บรรยาย: PPT หลักการขายเบื้องต้น กรณีศึกษาวิวัฒนาการขายในอดีตและปัจจุบัน	อ.เทียนทิพย์ เดียวگی
			๒:๐๐	กิจกรรม วิเคราะห์ลักษณะการขายสินค้าจาก อดีตสู่ปัจจุบัน (๑๐ คะแนน)	
๓	ทักษะการขาย	๒:๐๐		บรรยาย: PPT ทักษะการขาย	อ.เทียนทิพย์ เดียวگی
			๒:๐๐	กิจกรรมวิเคราะห์ตนเองในการเป็นผู้ขายที่ดี (SWOT Analysis) (๑๐ คะแนน)	
๔	กลยุทธ์การขายและการส่งเสริม การขาย	๒:๐๐		บรรยาย : PPT กลยุทธ์การขายและการ ส่งเสริมการขาย	อ.เทียนทิพย์ เดียวگی
			๒:๐๐	วิเคราะห์กรณีศึกษา: กรณีศึกษากลยุทธ์การ ขายและการส่งเสริมการขายในไทยและ ต่างประเทศ	
๕	การสื่อสารการขายและการตลาด แบบครบเครื่อง	๒:๐๐		บรรยาย : การสื่อสารการขายและการตลาดแบบ ครบเครื่อง	
			๒:๐๐	วิเคราะห์กรณีศึกษา: การสื่อสารการขายและ การตลาดแบบครบเครื่องของสินค้าและบริการ	
๖	การวางแผนและเครื่องมือการ สื่อสารการตลาดแบบครบ เครื่อง	๒:๐๐		บรรยาย : การวางแผนและเครื่องมือการ สื่อสารการตลาดแบบครบเครื่อง	อ.เทียนทิพย์ เดียวگی
			๒:๐๐	วิเคราะห์กรณีศึกษา: การวางแผนและ เครื่องมือการสื่อสารการตลาดแบบครบเครื่อง ของสินค้าและบริการ	
๗	ทดสอบย่อยในชั้นเรียน บทที่ ๑-๕	๒:๐๐		บรรยาย : PPT ทบทวนบทเรียน บทที่ ๑-๕	อ.เทียนทิพย์ เดียวگی
			๒:๐๐	ทดสอบในชั้นเรียน บทที่ ๑-๕ ทดสอบย่อย ๑๐ คะแนน	
๘	การวิเคราะห์พฤติกรรม ผู้บริโภค	๒:๐๐		บรรยาย : การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค และ เครื่องมือ Social Listening Tools	อ.เทียนทิพย์ เดียวگی



หลักสูตร.....  
สาขาวิชา.....  
รหัสวิชา 0000241

ระดับปริญญา ตรี ป.บัณฑิต โท ป.บัณฑิตชั้นสูง เอก  
คณะ/วิทยาลัย สหวิทยาการและการประกอบการ  
ชื่อรายวิชา ชุดความคิดการเป็นผู้ประกอบการและการพัฒนารูทกิจเชิง นวัตกรรม

[ 7 ]

คาบที่	บทที่/หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง		วิธีการ : สื่อที่ใช้	ผู้สอน
		ภาคทฤษฎี	ภาคปฏิบัติ		
	และ เครื่องมือ Social Listening Tools		๒:๐๐	โครงการกลุ่มและระดมสมอง	
๙	หลักการสร้างสรรค์งานโฆษณาและประชาสัมพันธ์	๒:๐๐		บรรยาย : PPT หลักการสร้างสรรค์งานโฆษณาและประชาสัมพันธ์	อ.เทียนทิพย์ เดียวกี
			๒:๐๐	โครงการกลุ่มและระดมสมอง	
๑๐	การผลิตเนื้อหาและสื่อการขายเพื่อการโฆษณาและประชาสัมพันธ์	๒:๐๐		บรรยาย : PPT การผลิตเนื้อหาและสื่อการขายเพื่อการโฆษณาและประชาสัมพันธ์	อ.เทียนทิพย์ เดียวกี
			๒:๐๐	โครงการกลุ่มและระดมสมอง กิจกรรมฝึกผลิตเนื้อหาและสื่อการขายเพื่อการโฆษณาผ่าน Canva	
๑๑	นำเสนอสื่อการขายเพื่อการโฆษณาและประชาสัมพันธ์	๒:๐๐		บรรยาย : PPT เทคนิคการให้คะแนน	อ.เทียนทิพย์ เดียวกี
			๒:๐๐	การนำเสนอชิ้นงาน สื่อการขายเพื่อการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ๒๐ คะแนน (กลุ่ม) รายงาน ๑๐ คะแนน (เดี่ยว) นำเสนอ ๑๐ คะแนน	
๑๒	การใช้ SEO ในการทำ Content Marketing	๒:๐๐		บรรยาย : การใช้ SEO ในการทำ Content Marketing	อ.เทียนทิพย์ เดียวกี
			๒:๐๐	วิเคราะห์กรณีศึกษา การใช้ SEO ในการทำ Content Marketing ของสินค้าและบริการในปัจจุบัน	
๑๓	การวางแผนซื้อสื่อโฆษณา และการกระตุ้นการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ	๒:๐๐		บรรยาย : การวางแผนซื้อสื่อโฆษณา และการกระตุ้นการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ	อ.เทียนทิพย์ เดียวกี
			๒:๐๐	วิเคราะห์กรณีศึกษา การกระตุ้นการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์  กิจกรรม : การวางแผนซื้อสื่อโฆษณาทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ของสินค้าหรือบริการที่สนใจ ( ๑๐ คะแนน)	
๑๔	คุณธรรมและจรรยาบรรณทางวิชาชีพการขาย	๒:๐๐		บรรยาย : คุณธรรมและจรรยาบรรณทางวิชาชีพการขาย	อ.เทียนทิพย์ เดียวกี
			๒:๐๐	วิเคราะห์กรณีศึกษา คุณธรรมและจรรยาบรรณทางวิชาชีพการขาย	



หลักสูตร.....  
สาขาวิชา.....  
รหัสวิชา 0000241

ระดับปริญญา ตรี ป.บัณฑิต โท ป.บัณฑิตชั้นสูง เอก  
คณะ/วิทยาลัย สหวิทยาการและการประกอบการ  
ชื่อรายวิชา ชุดความคิดการเป็นผู้ประกอบการและการพัฒนาธุรกิจเชิง นวัตกรรม

[ 8 ]

คาบที่	บทที่/หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง		วิธีการ : สื่อที่ใช้	ผู้สอน
		ภาคทฤษฎี	ภาคปฏิบัติ		
๑๕	ทบทวนบทเรียน		๔:๐๐	ทบทวนบทเรียน	อ.เทียนทิพย์ เดี่ยวกี
๑๖	สอบปลายภาค				
๑๗					
	รวมชั่วโมง ตลอดภาคการศึกษา	๓๐	๓๐		

## ๒. แผนการประเมินผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้ที่คาดหวังระดับรายวิชา CLOs

### ๒.๑ การวัดและประเมินผลสัมฤทธิ์ในการเรียนรู้

#### ก. การประเมินเพื่อพัฒนาการเรียนรู้ (Formative Assessment)

แบบฝึกหัดรายบุคคล, ชิ้นงาน, และการนำเสนอองานกลุ่ม  
คิดเป็นร้อยละ ๖๐ ของการประเมินในรายวิชา

#### ข. การประเมินเพื่อตัดสินผลการเรียนรู้ (Summative Assessment)

แบบทดสอบปลายภาค  
คิดเป็นร้อยละ ๔๐ ของการประเมินในรายวิชา

ผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้	วิธีการวัดผล		น้ำหนัก (ร้อยละ)
	วิธีการ	เครื่องมือที่ใช้	
CLO๑ อธิบายหลักการขายและการตลาดออนไลน์ได้อย่างถูกต้องตามหลักการทางวิชาชีพ	การทดสอบย่อย	ข้อสอบ	๑๐
	ชิ้นงาน	ชิ้นงาน	๒๐
	การทดสอบ	ข้อสอบ	๑๐
CLO๒ จัดทำเนื้อหาในการขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ได้อย่างเหมาะสมตามประเภทและลักษณะเฉพาะของธุรกิจได้	โครงงาน	โครงงาน	๑๐
	นำเสนอ	นำเสนอ	๑๐
	การทดสอบ	ข้อสอบ	๑๐
CLO๓ ประยุกต์ใช้ทักษะการขายและการตลาดออนไลน์ภายใต้กรอบคุณธรรมและจรรยาบรรณทางวิชาชีพได้	ชิ้นงาน	ชิ้นงาน	๑๐
	ทดสอบ	ข้อสอบ	๑๐
	การสังเกต	การเข้าห้องเรียน	๑๐
	พฤติกรรม	/การมีส่วนร่วม/ การแสดงออก	
<b>รวม</b>			<b>๑๐๐</b>





หลักสูตร.....  
สาขาวิชา.....  
รหัสวิชา 0000241

ระดับปริญญา  ตรี  ป.บัณฑิต  โท  ป.บัณฑิตชั้นสูง  เอก  
คณะ/วิทยาลัย สหวิทยาการและการประกอบการ  
ชื่อรายวิชา ชุดความคิดการเป็นผู้ประกอบการและการพัฒนารูทกิจเชิง นวัตกรรม

[ 9 ]

(๒) ระบบการประเมินผลการเรียนรายวิชา

๘๐ คะแนนขึ้นไป	A
๗๕-๗๙.๙๙	B+
๗๐-๗๔.๙๙	B
๖๕-๖๙.๙๙	C+
๖๐-๖๔.๙๙	C
๕๕-๕๙.๙๙	D+
๕๐-๕๔.๙๙	D
ต่ำกว่า ๕๐ คะแนน	F

(๓) การสอบแก้ตัว (ถ้ารายวิชากำหนดให้มีการสอบแก้ตัว)

ไม่มีนโยบายการสอบแก้ตัว

**๓. การอุทธรณ์ของนิสิต**

นิสิตสามารถอุทธรณ์เรื่องคะแนนสอบ และค่าระดับชั้นได้ตามประกาศมหาวิทยาลัยทักษิณ เรื่อง แนวปฏิบัติการประกาศคะแนนการสอบ การขอแก้ไขคะแนนและระดับชั้น การจัดเก็บการทำลายเอกสารการสอบ โดยติดต่อคณะสหวิทยาการและการประกอบการ ชั้น ๒ ตึก มหาวิทยาลัยทักษิณ วิทยาเขตพัทลุง ๒๒๒ หมู่ ๒ ตำบลบ้านพร้าว อำเภอป่าพะยอม จังหวัดพัทลุง ๙๓๒๑๐



หลักสูตร.....  
สาขาวิชา.....  
รหัสวิชา 0000241

ระดับปริญญา  ตรี  ป.บัณฑิต  โท  ป.บัณฑิตชั้นสูง  เอก  
คณะ/วิทยาลัย สหวิทยาการและการประกอบการ  
ชื่อรายวิชา ชุดความคิดการเป็นผู้ประกอบการและการพัฒนารูทกิจเชิง นวัตกรรม

[ 10 ]

## หมวดที่ ๒ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

### ๑. ตำราและเอกสารหลัก (Required Texts)

๑. เสรี วงษ์มณฑา. (๒๕๔๗). ครบเครื่องเรื่องการสื่อสารการตลาด. กรุงเทพฯ: บริษัท ธรรมสาร จำกัด.
๒. ศศินทร์ วิวัฒน์ชาติ. (๒๕๔๙). เทคนิคการขายอย่างมีประสิทธิภาพ. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
๓. ชัยสมพล ชาวประเสริฐและสุพจน์ กฤษณาธาร. (๒๕๕๑). การบริหารงานขาย. กรุงเทพฯ: บริษัท วี.พี.รินทร์ (๑๙๙๑) จำกัด.

### ๒. เอกสารและข้อมูลแนะนำ (Suggested Materials)

๑. นิเวศน์ ธรรมะและคณะ (๒๕๖๗). การจัดการการตลาดในยุคดิจิทัล. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
๓. ทรัพยากรอื่น ๆ (ถ้ามี)

.....



หลักสูตร.....  
สาขาวิชา.....  
รหัสวิชา 0000241

ระดับปริญญา  ตรี  ป.บัณฑิต  โท  ป.บัณฑิตชั้นสูง  เอก  
คณะ/วิทยาลัย สหวิทยาการและการประกอบการ  
ชื่อรายวิชา ชุดความคิดการเป็นผู้ประกอบการและการพัฒนารัฐกิจเชิง นวัตกรรม

[ 11 ]

## หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### ๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนิสิต

- ๑.๑ ประเมินผลการสอนโดยใช้ระบบออนไลน์
- ๑.๒ สอบถามความคิดเห็นจากนิสิตในสัปดาห์สุดท้าย

### ๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

แบบประเมินผลการสอนของมหาวิทยาลัย

### ๓. การปรับปรุงการสอน

- ๑.๑ นำผลการประเมินมาใช้ในการปรับปรุงการสอน
- ๑.๒ ค้นคว้าข้อมูลความรู้ใหม่ๆ นำมาใช้ในการสอน

### ๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนิสิตในรายวิชา

- ๑.๑ ให้นิสิตได้มีโอกาสตรวจสอบคะแนนและเกรด ก่อนส่งเกรดให้สำนักทะเบียนประมวลผล
- ๑.๓ นำข้อสอบสู่กระบวนการการพัฒนาข้อสอบเพื่อให้ได้มาตรฐาน

### ๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- ๕.๑ มีคณะกรรมการเพื่อดำเนินการประเมินข้อสอบ
- ๕.๒ มีคณะกรรมการรับผิดชอบกระบวนการทวนสอบมาตรฐานการวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน
- ๕.๓ มีคณะกรรมการบริหารหลักสูตร ดำเนินการตรวจสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน
- ๕.๔ นำผลที่ได้จากการสอบถามความคิดเห็นของนิสิต คะแนนสอบนิสิต การประชุมสัมมนา นำมาสรุปผลและพัฒนารายวิชาก่อนการสอนในภาคการศึกษาหน้า