



รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)

รหัสวิชา HLI ๒๒๐๔ รายวิชา การขายและการตลาดสำหรับธุรกิจโรงแรมและที่พัก
สาขาวิชา การจัดการโรงแรมและธุรกิจที่พัก คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร
ภาคการศึกษา ๒ ปีการศึกษา ๒๕๖๐

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา	HLI ๒๒๐๔
ชื่อรายวิชาภาษาไทย	การขายและการตลาดสำหรับธุรกิจโรงแรมและที่พัก
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ	Sales and Marketing for Hotel and Lodging Business

๒. จำนวนหน่วยกิต

๓(๒-๒-๕)

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร	หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต
๓.๒ ประเภทของรายวิชา	หมวดวิชาเฉพาะ วิชาบังคับ

๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อาจารย์นรินทร์ ยืนทน
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน	อาจารย์นรินทร์ ยืนทน

๕. สถานที่ติดต่อ

ห้องพักอาจารย์ชั้น ๑ อาคาร ๓๓ / E – Mail: nick.as.teacher@gmail.com

๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่	๑/๒๕๖๐ ชั้นปีที่ ๔
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้ ประมาณ	๑๔๖ คน

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

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

๙. สถานที่เรียน คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุง วันที่ ๑๕ เดือนธันวาคม พ.ศ. ๒๕๖๐

รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

เน้นให้นักศึกษาเข้าใจและมีความรู้เกี่ยวกับการขายและการตลาดในสายงานวิชาชีพโรงแรมและธุรกิจที่พัก เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในการประกอบวิชาชีพในอนาคตได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม

๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเรียนการสอนแก่นักศึกษาในการคิด วิเคราะห์และการฝึกประสบการณ์จริง ตลอดจนบูรณาการกับกระบวนการงานวิจัยได้

หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

๑. คำอธิบายรายวิชา

ความแตกต่างระหว่างการขายและการตลาด ขบวนการตัดสินใจเลือกใช้บริการ การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนผสมการตลาด กลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่ ลักษณะและองค์ประกอบงานขายในธุรกิจโรงแรม จรรยาบรรณงานขายและการตลาด

๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง)	การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
๓๖ (๓ คาบ X ๑๒ สัปดาห์)	-	๙ (๓ คาบ X ๓ สัปดาห์)	๖ (๓ คาบ X ๒ สัปดาห์)

๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน ห้องพักอาจารย์ ชั้น ๑ อาคาร ๓๓

๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือ หมายเลข ๐-๙๓๑๕-๙๙๕๓-๖

๓.๓ ปรึกษาผ่าน E-Mail: nick.as.teacher@gmail.com

๓.๔ ปรึกษาผ่าน Facebook สาขา : Hotel Managing SSRU

หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

๑. คุณธรรม จริยธรรม

๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- (๑) พัฒนาผู้สอนให้มีความซื่อสัตย์ต่อจรรยาบรรณของนักวิจัย
- (๒) มีทัศนคติที่ดีในการทำงานซึ่งแสดงออกทางคุณธรรมและจริยธรรมในการปฏิบัติงานและต่อบุคคล
- (๓) มีความรับผิดชอบทั้งบุคคล กลุ่มและส่วนรวม ตลอดจนแสดงออกซึ่งภาวะผู้นำ
- (๔) มีวินัยในการทำงานและปฏิบัติตามกฎระเบียบ

๑.๒ วิธีการสอน

- (๑) บรรยายพร้อมยกกรณีตัวอย่างทั้งในด้านดีและไม่ดีในการทำงานด้านการขายและการตลาด
- (๒) มอบหมายรายงานกลุ่มเพื่อแบ่งหน้าที่การทำงาน

๑.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการทำงานกลุ่มที่มอบหมาย
- (๒) ประเมินจากผู้ที่เข้าเรียนตรงเวลา
- (๓) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการเรียนการสอน การแสดงความคิดเห็นและการถาม-ตอบ

๒. ความรู้

๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา

- (๑) รู้และเข้าใจความแตกต่างและกระบวนการ ตลอดจนกลยุทธ์การขายสำหรับงานโรงแรมและธุรกิจที่พักที่เหมาะสมและสอดคล้องกับปัจจุบัน
- (๒) รู้และเข้าใจความแตกต่างและกระบวนการ ตลอดจนกลยุทธ์การตลาดสำหรับงานโรงแรมและธุรกิจที่พักที่เหมาะสมและสอดคล้องกับปัจจุบัน
- (๓) รู้และเข้าใจเกี่ยวกับจรรยาบรรณงานขายและการตลาด ตลอดจนบูรณาการกับกระบวนการงานวิจัยได้และประยุกต์ใช้ในการประกอบวิชาชีพ

๒.๒ วิธีการสอน

- (๑) บรรยายและอภิปรายในชั้นเรียน และนำเสนอรายงาน
- (๒) มอบหมายงานกลุ่มและเดี่ยว
- (๓) อบรมเชิงปฏิบัติการจากวิทยากรภายนอก

๒.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากพฤติกรรม ความสนใจ และการมีส่วนร่วมในการเรียนการสอน การซักถามและการตอบคำถาม
- (๒) ประเมินจากผลการศึกษาค้นคว้า การทำรายงานกลุ่ม การอภิปรายกลุ่ม การวิเคราะห์ กรณีศึกษา และการจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตรทั้งการอบรมและฝึกปฏิบัติ
- (๓) ประเมินจากการสอบกลางภาคและปลายภาค รวมทั้งผลการประเมินผู้สอนปลายภาคเรียน

๓. ทักษะทางปัญญา**๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา**

(๑) พัฒนาความสามารถในการคิด การวิเคราะห์และการแก้ไขปัญหาในด้านการขายและการตลาดในธุรกิจโรงแรม

(๒) สามารถนำความรู้ที่ได้นำไปประยุกต์ใช้ในการฝึกประสบการณ์และปฏิบัติงานจริงได้

(๓) สามารถใช้ทักษะและความรู้อื่นๆในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๓.๒ วิธีการสอน

(๑) ให้ผู้เรียนอภิปรายและแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับประเด็นด้านการขายและการตลาดของโรงแรม

(๒) มอบหมายงานเดี่ยวและกลุ่มให้นักศึกษาศึกษาด้วยตนเองและนำมานำเสนอในชั้นเรียน

๓.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินจากการแสดงความคิดเห็นและการอภิปรายทั้งกลุ่มและรายบุคคล

(๒) ประเมินจากการำทำงานกลุ่มและเดี่ยว

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ**๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา**

(๑) พัฒนาทักษะในการสร้างสัมพันธภาพระหว่างผู้เรียนกับผู้สอนและระหว่างผู้เรียนด้วยกัน ตลอดจนมีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย

(๒) พัฒนาการเรียนรู้ของตนเองและทักษะวิชาชีพให้มีความทันสมัย

๔.๒ วิธีการสอน

(๑) มอบหมายให้ทำรายงานเดี่ยวและกลุ่ม

(๒) เรียนรู้จากวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ

(๓) ใช้กรณีศึกษาในการอภิปรายและแสดงความคิดเห็น

๔.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) สังเกตพฤติกรรมกรรมการสร้างสัมพันธภาพของผู้เรียนที่มีต่อผู้สอนและระหว่างผู้เรียนด้วยกันเอง

(๒) ผลงานที่ได้รับมอบหมาย

(๓) การประเมินตนเองและซึ่งกันและกัน

๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ**๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา**

(๑) ทักษะในใช้ภาษาทั้งไทยและต่างประเทศในทุกๆสมรรถนะ

(๒) ทักษะในการสื่อสารโดยใช้ภาษาต่างประเทศ

(๓) ทักษะในการใช้เทคโนโลยีในการทำงานที่ได้รับมอบหมาย ตลอดจนการนำเสนอ

(๔) ทักษะการวิเคราะห์ข้อมูลและการคำนวณ

๕.๒ วิธีการสอน

(๑) มอบหมายงานทั้งกลุ่มและเดี่ยว

(๒) มอบหมายให้นำเสนอรายงานโดยใช้การใช้ POWER POINT

(๓) ฝึกการวิเคราะห์ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการขายและการตลาดสำหรับงานโรงแรม

(๔) เรียนรู้จากวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ

๕.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) การนำเสนอรายงานและผลงานที่ได้รับมอบหมาย

(๒) การวิเคราะห์และแก้ปัญหาจากกรณีศึกษา

(๓) การเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติ

หมายเหตุ

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล**๑. แผนการสอน**

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	-แนะนำรายวิชา -ความสำคัญของการตลาดต่อธุรกิจ โรงแรม	๓	๑. แนะนำตัวผู้สอนและผู้เรียน ๒. อธิบายคำอธิบายรายวิชา กิจกรรม การเรียนการสอน การวัดผลและการ ประเมินผล ๓. ชักถามและตอบคำถาม ๔. บรรยายผ่านโปรแกรม Ppt. ๕. วิดีทัศน์	อ.นรินทร์ ยืนทน
๒	แนวคิดทางการตลาด	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.นรินทร์ ยืนทน
๓	ปัจจัยแวดล้อมทางการตลาด	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.นรินทร์ ยืนทน
๔	การแบ่งส่วนการตลาด	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน ๓. วิทยากร	อ.นรินทร์ ยืนทน/วิทยากร
๕	พฤติกรรมการณ์ซื้อของลูกค้า	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.นรินทร์ ยืนทน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๖	ส่วนประสมของการตลาดของโรงแรม	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน ๓.วิทยากร	อ.นรินทร์ ยืนทน/วิทยากร
๗	ส่วนประสมการตลาดโรงแรมด้านราคา	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.นรินทร์ ยืนทน
๘	สอบกลางภาค	๓	ปรนัยและอัตนัย	
๙	เทคนิคการขายและกลยุทธ์ด้าน การตลาด	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน ๓.วิดีโอทัศน์ ๔.กรณีศึกษา	อ.นรินทร์ ยืนทน
๑๐	ช่องทางการจัดจำหน่าย	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.นรินทร์ ยืนทน
๑๑	การส่งเสริมการขายและการ ประชาสัมพันธ์โรงแรม	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน ๓.วิดีโอทัศน์จากเว็บไซต์ ๔.อภิปรายตามกรณีศึกษาที่กำหนด	อ.นรินทร์ ยืนทน
๑๒	การวิจัยทางการตลาด	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. กรณีศึกษา ๓.วิทยากร	อ.นรินทร์ ยืนทน/วิทยากร
๑๓	แผนการตลาดโรงแรม	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.นรินทร์ ยืนทน
๑๔	จรรยาบรรณในการขายและการตลาด ในงานโรงแรม	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.นรินทร์ ยืนทน
๑๕-๑๖	นำเสนอผลงาน	๓	๑.ผู้เรียนนำเสนองาน ๒.อาจารย์เป็นผู้ให้ความคิดเห็น	อ.นรินทร์ ยืนทน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑๓/	สอบปลายภาค	๓	ปรนัยและอัตนัย	

๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

(ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา (Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรสัปดาห์ที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน)

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วน ของการประเมินผล
๑.๑	พฤติกรรมและการมีส่วนร่วมใน ห้องเรียน	ทุกสัปดาห์	๑๐
๒.๑, ๕.๑	การสอบกลางภาค การสอบปลายภาค	๔, ๑๓/	๓๐ ๓๐
๑.๑, ๒.๑, ๓.๑, ๔.๑	การทำรายงานและการนำเสนอรายงาน	๑๕-๑๖	๑๕
๒.๑	การสอบย่อย	๔, ๖, ๑๒	๑๕

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑. ตำราและเอกสารหลัก

๑. มณฑกานติ ชูบชูวงศ์, ผศ.ดร. การบริการงานชายโรงแรม.
๒. มณฑกานติ ชูบชูวงศ์, ผศ.ดร. การตลาดโรงแรม.
๓. สุริย์ เข็มทอง, ผศ.ดร.. 2330100 กลยุทธ์การจัดการและการตลาดสำหรับธุรกิจโรงแรม. ๒๕๕๙.

๒. เว็บไซต์

เว็บไซต์ www.ihotelmarketer.com

หมวดที่๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

๑.๑ สันทนาร่วมกันระหว่างผู้เรียนกับผู้สอนให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นต่อเนื้อหาารายวิชา

๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

๒.๑ สังเกตจำนวนครั้งการเข้าร่วมชั้นเรียนของผู้เรียน

๒.๒ ดูจากผลการสอบชั้นเรียน

๓. การปรับปรุงการสอน

๓.๑ สํารวจความคิดเห็นของผู้เรียนในช่วงปลายเทอมเพื่อเป็นข้อมูลในการปรับปรุงการสอน

๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

๔.๑ ให้ผู้เชี่ยวชาญสอบถามความคิดเห็นของนักศึกษาเกี่ยวกับวิชาการวัดและประเมินผลวิชานี้

๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

ไม่มี

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

รายวิชา	คุณธรรม จริยธรรม				ความรู้			ทักษะทางปัญญา			ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ		ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ			
	●ความรับผิดชอบหลัก				○ความรับผิดชอบรอง											
หมวดวิชา ศึกษาทั่วไป	๑	๒	๓	๔	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๑	๒	๓	๔
รหัสวิชา HLI ๒๒๐๔ วิชา การขายและ การตลาด สำหรับธุรกิจ โรงแรมและที่ พัก Sales and Marketing for Hotel and Lodging Business	○	●	○	●	●	●	○	○	●	●	●	●	●	○	○	●