

ตารางวิเคราะห์ความสอดคล้องรายวิชา

ระหว่างมาตรฐานการเรียนรู้/ตัวชี้วัด/จุดประสงค์การเรียนรู้

รายวิชา การขายเบื้องต้น 1 รหัสวิชา ง 32202 เวลา 40 ชั่วโมง

กลุ่มสาระการเรียนรู้การงานอาชีพ ระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ภาคเรียนที่ 1-2 ปีการศึกษา 2567

มาตรฐานการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้	จุดประสงค์การเรียนรู้	สาระการเรียนรู้
ง 2.1 เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็นมีประสบการณ์เห็นแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ	1.แสดงความรู้พื้นฐานของการขาย	1.บอกความหมายของการขายได้ 2.อธิบายความสำคัญของการขายได้ 3.อธิบายประวัติและวิวัฒนาการของการขายได้ 4. บอกหลักพื้นฐานของการขายได้ 5.อธิบายประโยชน์ของการขายได้ 6.บอกความหมายของแนวคิดทางการขายได้ 7.อธิบายแนวความคิดทางการขายได้ 8.อธิบายหน้าที่ทางการขายได้	1.ความหมายของการขาย 2.ความสำคัญของการขาย 3.ประวัติและวิวัฒนาการของการขาย 4.หลักพื้นฐานของการขาย 5.ประโยชน์ของการขาย 6.แนวคิดทางการขาย 7.หน้าที่ทางการขาย

	2.แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทและลักษณะของงานขาย	1.จำแนกประเภทของงานขายได้ 2.วิเคราะห์ลักษณะของงานขายได้ 3.จำแนกประเภทของพนักงานขายได้	1.ประเภทของงานขาย 2.ลักษณะของงานขาย 3.ประเภทของพนักงานขาย
--	--	---	---

มาตรฐานการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้	จุดประสงค์การเรียนรู้	สาระการเรียนรู้
ง 2.1 เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็นมีประสบการณ์เห็นแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ	3.แสดงความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	1.บอกความหมายของผลิตภัณฑ์ได้ 2.จำแนกประเภทของผลิตภัณฑ์ได้ 3.วิเคราะห์องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ได้ 4.อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้ 5.บอกแหล่งความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้ 6.อธิบายประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 7.แสดงออกถึงการปฏิบัติงานด้วยความตั้งใจและ	1.ความหมายของผลิตภัณฑ์ 2.ประเภทของผลิตภัณฑ์ 3.องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ 4.รายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

		กระตือรือร้นในการฝึกหัด	5.แหล่งความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 6.ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้
	4.แสดงความรู้เกี่ยวกับลูกค้า 5.เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ	1.บอกความหมายของลูกค้าได้ 2.บอกความสำคัญของลูกค้าได้ 3.จำแนกประเภทของลูกค้าได้ 4.อธิบายรูปแบบพฤติกรรมของลูกค้าได้ 5.บอกสาเหตุการซื้อของลูกค้าได้ 6.บอกแรงจูงใจในการซื้อสินค้าได้ 7.อธิบายขั้นตอนกระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้าได้ 8.บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าได้ 9.บอกประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับลูกค้าได้ 10.แสดงออกถึงความกระตือรือร้น มีความพยายามในการปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายตามลำดับขั้นตอนให้เสร็จภายในเวลาที่กำหนด	1.หมายของลูกค้า 2.ความสำคัญของลูกค้า 3.ประเภทของลูกค้า 4.พฤติกรรมของลูกค้า 5.สาเหตุการซื้อของลูกค้า 6.แรงจูงใจในการซื้อสินค้า 7.กระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า 8.ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า 9.ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับลูกค้า

มาตรฐานการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้	จุดประสงค์การเรียนรู้	สาระการเรียนรู้
ง 2.1 เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็นมีประสบการณ์เห็นแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ	6..แสดงความรู้เกี่ยวกับกิจการ 7.เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ	1.อธิบายรูปแบบของการดำเนินธุรกิจได้ 2.บอกข้อมูลเกี่ยวกับประวัติของกิจการได้ 3.อธิบายแผนภูมิการจัดโครงสร้างองค์กรของกิจการได้ 4.อธิบายนโยบายการบริหารกิจการได้ 5.ระบุแหล่งความรู้เกี่ยวกับกิจการได้ 6.บอกประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับกิจการได้ 7.ให้ความร่วมมือกับผู้อื่นในการปฏิบัติงาน มีมนุษยสัมพันธ์ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และรับผิดชอบในการปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายให้เสร็จตามเวลาที่กำหนด	1.รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ 2.ประวัติของกิจการ 3.การจัดโครงสร้างองค์กรของกิจการ 4.นโยบายการบริหารกิจการ 5.แหล่งความรู้เกี่ยวกับกิจการ 6.ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับกิจการ

