

บันทึกโครงสร้างรายวิชา พื้นฐาน

รายวิชา การขายเบื้องต้น 1 รหัสวิชา ง 32202 เวลา 40

ชั่วโมง

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ภาคเรียนที่ 1-2 ปีการศึกษา 2567 เวลา 40

ชม. จำนวน 1.0 หน่วยกิต

ลำดับที่	ชื่อหน่วยฯ	มาตรฐาน น /ตัวชี้วัด	สาระการเรียนรู้/เนื้อหา สาระ	เวลา คาบ/ชม. ม.	น้ำหนัก (คะแนน)	สื่อฯ
1	ความรู้เกี่ยวกับการขายและแนวคิดทางการตลาด	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 1	1.ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย 2.หลักพื้นฐานของการขาย 3.หน้าที่ของการขาย 4.วิวัฒนาการของการขาย 5.แนวความคิดทางการขายกับแนวความคิดทางการตลาด	4	5	- ใบความรู้เรื่องขายเบื้องต้น -สื่อออนไลน์ - Powerpoint -แบบฝึกหัด
2	ประเภทและลักษณะของงานขาย	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 2	1.ประเภทของงานขาย 2.ลักษณะของงานขาย 3.ประเภทของพนักงานขายตามลักษณะงานขาย 4.ความสัมพันธ์ของงานขายกับหน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด	4	5	- ใบความรู้เรื่องขายเบื้องต้น -สื่อออนไลน์ - Powerpoint -แบบฝึกหัด
3	ช่องทางกา รจัดจำหน่าย	ง 2.1 ผลการเรียนรู้	1.อธิบายความหมายและความสำคัญของช่องทาง	4	5	- ใบความรู้เรื่อง

	ยสินค้า	ยรู้ ข้อที่ 3	างการจัดจำหน่ายได้ 2.บอกรายละเอียดของ ช่องทางการจัดจำหน่าย ยสินค้าอุตสาหกรรมและ สินค้าบริโภคได้ 3.บอกปัจจัยที่มีอิทธิพล ต่อการกำหนดช่องทาง การจัดจำหน่ายได้ 4.ตัดสินใจเลือกช่องทาง การจัดจำหน่ายได้ 5.บอกบุคคลที่เกี่ยวข้อง กับช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 6.อธิบายปัญหาของช่อง ทางการจัดจำหน่ายได้			งขายเบื้องต้น -สื่อออนไลน์ - Powerpoint -แบบฝึกหัด
ลำดับที่	ชื่อ หน่วยฯ	มาตรฐาน /ตัวชี้วัด	สาระการเรียนรู้/เนื้อหา สาระ	เวลา คาบ/ชม. ม.	น้ำหนัก (คะแนน)	สื่อฯ
4	การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย	ง 2.1 ผลการเรียนรู ข้อที่ 4	1.อธิบายความหมายและความสำคัญของการโฆษณาได้ 2.บอกวัตถุประสงค์ของการโฆษณาได้ 3.บอกประเภทของการโฆษณาได้ 4.เลือกใช้สื่อที่ใช้ในการโฆษณาได้ 5.บอกความหมายและความสำคัญของการส่งเสริม	4	5	- ใบความรู้เรื่อง งขายเบื้องต้น -สื่อออนไลน์ - Powerpoint -แบบฝึกหัด

			รมการขายได้ 6.บอกวัตถุประสงค์และเป้าหมายของการส่งเสริมการขายได้ 7.บอกประเภทและวิธีการส่งเสริมการขายได้			
5	ความรู้เกี่ยวกับตนเอง	ง 2.1 ผลการเรียนรู้อื่น ข้อที่ 5	1.บอกสิ่งที่พนักงานขายจะต้องสำรวจตนเองได้ 2.บอกวิธีการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขายได้ 3.อธิบายวิธีการขายตนเองก่อนขายสินค้าได้ 4.บอกคุณสมบัติที่จำเป็นของพนักงานขายได้ 5.บอกคุณสมบัติของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการได้ 6.บอกคุณสมบัติของพนักงานขายที่ลูกค้าต้องการได้ 7.อธิบายเทคนิคการชนะใจลูกค้าได้	4	10	- ใบความรู้เรื่องขายเบื้องต้น - สื่อออนไลน์ - Powerpoint - แบบฝึกหัด
	สอบกลางภาค			1	20	
ลำดับ	ชื่อ	มาตรฐาน	สาระการเรียนรู้/เนื้อหา	เวลา	น้ำหนัก	สื่อฯ

บทที่	หน่วยฯ	น /ตัวชี้วัด	สาระ	คาบ/ช ม.	ก (คะแนน)	
6	ความรู้เกี่ยวกับกิจการ	ง 2.1 ผลการเรี ยรู้ ข้อที่ 6	1.บอกความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับกิจการได้ 2.บอกความรู้เกี่ยวกับกิจการที่พนักงานขายควรทราบได้ 3.บอกแหล่งความรู้เกี่ยวกับกิจการได้	4	5	
7	ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	ง 2.1 ผลการเรี ยรู้ ข้อที่ 7	1.บอกความหมายของผลิตภัณฑ์ได้ 2.บอกความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้ 3.อธิบายความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่พนักงานขายควรทราบได้ 4.บอกประเภทของผลิตภัณฑ์ได้ 5.บอกองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ได้ 6.บอกแหล่งความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้กิจการได้	4	5	
8	ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า	ง 2.1 ผลการเรี ยรู้ ข้อที่ 8	1.อธิบายความหมายและประเภทของลูกค้าได้ 2.บอกพฤติกรรมของลูกค้าหรือผู้บริโภคได้ 3.อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจในการซื้อสินค้าได้ 4.บอกปัจจัยภายในและ	4	5	

			ภายนอกที่มีผลกระทบ ต่อพฤติกรรมการณ์ซื้อได้ 5.อธิบายกระบวนการตัด สินใจซื้อของลูกค้าได้ 6.บอกสาเหตุของการตัด สินใจซื้อของลูกค้าได้			
ลำดับที่	ชื่อ หน่วยฯ	มาตรฐาน /ตัวชี้วัด	สาระการเรียนรู้/เนื้อหา สาระ	เวลา คาบ/ชม. ม.	น้ำหนัก (คะแนน)	สื่อฯ
9	ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้น	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 9	1.อธิบายความหมายและความสำคัญของคู่แข่งชั้นได้ 2.บอกความจำเป็นที่ต้องมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้นได้ 3.อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับสิ่งที่ควรรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้นได้ 4.บอกแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งชั้นได้ 5.บอกวิธีการที่พนักงานขายจะชนะคู่แข่งชั้นได้ 6.บอกประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้นได้	4	5	
10	ความรู้เกี่ยวกับเทคนิค	ง 2.1 ผลการเรียนรู้	1.อธิบายความสัมพันธ์ของเทคโนโลยีกับธุรกิจ	4	10	

	ารขาย	ยรรู้ ข้อที่ 9	ได้ 2.อธิบายพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ได้ 3.บอกเครื่องมือทางเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานขายได้ 4.อธิบายกลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ลูกค้าออนไลน์ได้ 5.บอกอุปสรรคที่มีผลกระทบต่องานขายในตลาดออนไลน์ได้ 6.อธิบายบทบาทของเทคโนโลยีในธุรกิจของงานขายได้ 7.บอกรูปแบบธุรกิจในตลาดอิเล็กทรอนิกส์ได้ 8.อธิบายระบบสารสนเทศด้านงานขายได้			
	สอบปลายภาค			40	20	
	รวม				100	