

บันทึกหน่วยการเรียนรู้ (รายวิชาเพิ่มเติม)

กลุ่มสาระการเรียนรู้ การงานอาชีพ
รหัสวิชา ง 32205

รายวิชา การขายเบื้องต้น 2

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5
ผู้จัดทำ นางศิริวรรณ เหมะคิระ

หน่วยการเรียนรู้ที่ 6

เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับกิจการ

เวลา 5 ชั่วโมง

สาระที่ 2 การอาชีพ

มาตรฐานการเรียนรู้

ง 2.1 เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็นมีประสบการณ์เห็นแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ

ตัวชี้วัด/ ผลการเรียนรู้	จุดประสงค์ การเรียนรู้	สาระ การเรียนรู้	สมรรถนะสำคัญ ของผู้เรียน	คุณลักษณะ อันพึงประสงค์	ชิ้นงาน/ ภาระงาน	กิจกรรมการ เรียนรู้	การวัดผล และ ประเมินผล	สื่อ การเรียนรู้
4.แสดงความรู้ เกี่ยวกับกิจการ	1.บอกความสำคัญของการมี ความรู้เกี่ยวกับกิจการได้ 2.บอกความรู้เกี่ยวกับกิจการที่ พนักงานขายควรทราบได้ 3.บอกแหล่งความรู้เกี่ยวกับ กิจการได้	1.ความสำคัญของการมี ความรู้เกี่ยวกับกิจการ 2.ความรู้เกี่ยวกับกิจการ ที่พนักงานขายควร ทราบ 3.แหล่งความรู้เกี่ยวกับ กิจการ	1.ความสามารถในการ แก้ปัญหา 2. ความสามารถในการ ใช้ทักษะชีวิต 3.ความสามารถในการ ใช้เทคโนโลยี	1. มีวินัย 2. ใฝ่เรียนรู้ 3. อยู่อย่าง พอเพียง 4. มุ่งมั่นในการ ทำงาน	1..ใบงาน 2.แบบ ประเมินผลการ เรียนรู้	-บรรยาย -นำเสนอ -กิจกรรมการสอน แบบ Active Learning -กิจกรรมกลุ่ม -แลกเปลี่ยน เรียนรู้	1.เกณฑ์การ ให้คะแนนใบ งาน 2.เกณฑ์การ ให้คะแนน แบบ ประเมินผล การเรียนรู้	1.ใบความรู้ 2.หนังสือ การขาย เบื้องต้น 3. เว็บไซต์ ต่างๆทาง อินเทอร์เน็ต

บันทึกหน่วยการเรียนรู้ (รายวิชาเพิ่มเติม)

กลุ่มสาระการเรียนรู้ การงานอาชีพ
รหัสวิชา ง 32205

รายวิชา การขายเบื้องต้น 2

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5
ผู้จัดทำ นางศิริวรรณ เหมะคิวง

หน่วยการเรียนรู้ที่ 7

เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

เวลา 5 ชั่วโมง

สาระที่ 2 การอาชีพ

มาตรฐานการเรียนรู้

ง 2.1 เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็นมีประสบการณ์เห็นแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ

ตัวชี้วัด/ ผลการเรียนรู้	จุดประสงค์ การเรียนรู้	สาระ การเรียนรู้	สมรรถนะสำคัญ ของผู้เรียน	คุณลักษณะ อันพึงประสงค์	ชิ้นงาน/ ภาระงาน	กิจกรรมการ เรียนรู้	การวัดผล และ ประเมินผล	สื่อ การเรียนรู้
4.แสดงความรู้ เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์	1.บอกความหมายของผลิตภัณฑ์ได้ 2.บอกความสำคัญของการมี ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้ 3.อธิบายความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ที่พนักงานขายควร ทราบได้ 4.บอกประเภทของผลิตภัณฑ์ได้ 5.บอกองค์ประกอบของ ผลิตภัณฑ์ได้ 6.บอกแหล่งความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ได้	1.ความหมายของ ผลิตภัณฑ์ 2.ความสำคัญของการมี ความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ 3.ความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ที่พนักงาน ขายควรทราบ 4.ประเภทของ ผลิตภัณฑ์ 5.องค์ประกอบของ ผลิตภัณฑ์ 6.แหล่งความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์	1.ความสามารถในการ แก้ปัญหา 2. ความสามารถในการ ใช้ทักษะชีวิต 3.ความสามารถในการ ใช้เทคโนโลยี	1. มีวินัย 2. ใฝ่เรียนรู้ 3. อยู่อย่าง พอเพียง 4. มุ่งมั่นในการ ทำงาน	1..ใบงาน 2.แบบ ประเมินผลการ เรียนรู้	-บรรยาย -นำเสนอ -กิจกรรมการสอน แบบ Active Learning -กิจกรรมกลุ่ม -แลกเปลี่ยน เรียนรู้	1.เกณฑ์การ ให้คะแนนใบ งาน 2.เกณฑ์การ ให้คะแนน แบบ ประเมินผล การเรียนรู้	1.ใบความรู้ 2.หนังสือ การขาย เบื้องต้น 3. เว็บไซต์ ต่างๆทาง อินเทอร์เน็ต

บันทึกหน่วยการเรียนรู้ (รายวิชาเพิ่มเติม)

กลุ่มสาระการเรียนรู้ การงานอาชีพ
รหัสวิชา ง 32205

รายวิชา การขายเบื้องต้น 2

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5
ผู้จัดทำ นางศิริวรรณ เหมะคิยะ

หน่วยการเรียนรู้ที่ 8

เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า

เวลา 5 ชั่วโมง

สาระที่ 2 การอาชีพ

มาตรฐานการเรียนรู้

ง 2.1 เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็นมีประสบการณ์เห็นแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ

ตัวชี้วัด/ ผลการเรียนรู้	จุดประสงค์ การเรียนรู้	สาระ การเรียนรู้	สมรรถนะสำคัญ ของผู้เรียน	คุณลักษณะ อันพึงประสงค์	ชิ้นงาน/ ภาระงาน	กิจกรรมการ เรียนรู้	การวัดผล และ ประเมินผล	สื่อ การเรียนรู้
4.แสดงความรู้ เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์	1.อธิบายความหมายและประเภท ของลูกค้าได้ 2.บอกพฤติกรรมของลูกค้าหรือ ผู้บริโภคได้ 3.อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับ ความต้องการและแรงจูงใจในการ ซื้อสินค้าได้ 4.บอกปัจจัยภายในและภายนอก ที่มีผลกระทบต่อการซื้อ ซื้อได้ 5.อธิบายกระบวนการตัดสินใจซื้อ ของลูกค้าได้ 6.บอกสาเหตุของการตัดสินใจซื้อ ของลูกค้าได้	1.ความหมายและ ประเภทของลูกค้า 2.พฤติกรรมของลูกค้า หรือผู้บริโภค 3.ความต้องการและ แรงจูงใจในการซื้อสินค้า 4.ปัจจัยภายในและ ภายนอกที่มีผลกระทบ ต่อการซื้อ ซื้อได้ 5.กระบวนการตัดสินใจ ซื้อของลูกค้า 6.สาเหตุของการ ตัดสินใจซื้อของลูกค้า	1.ความสามารถในการ แก้ปัญหา 2. ความสามารถในการ ใช้ทักษะชีวิต 3.ความสามารถในการ ใช้เทคโนโลยี	1. มีวินัย 2. ใฝ่เรียนรู้ 3. อยู่อย่าง พอเพียง 4. มุ่งมั่นในการ ทำงาน	1..ใบงาน 2.แบบ ประเมินผลการ เรียนรู้	-บรรยาย -นำเสนอ -กิจกรรมการสอน แบบ Active Learning -กิจกรรมกลุ่ม -แลกเปลี่ยน เรียนรู้	1.เกณฑ์การ ให้คะแนนใบ งาน 2.เกณฑ์การ ให้คะแนน แบบ ประเมินผล การเรียนรู้	1.ใบความรู้ 2.หนังสือ การขาย เบื้องต้น 3. เว็บไซต์ ต่างๆทาง อินเทอร์เน็ต

บันทึกหน่วยการเรียนรู้ (รายวิชาเพิ่มเติม)

กลุ่มสาระการเรียนรู้ การงานอาชีพ
รหัสวิชา ง 32205

รายวิชา การขายเบื้องต้น 2

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5
ผู้จัดทำ นางศิริวรรณ เหมะคิวง

หน่วยการเรียนรู้ที่ 9

เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง

เวลา 5 ชั่วโมง

สาระที่ 2 การอาชีพ

มาตรฐานการเรียนรู้

ง 2.1 เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็นมีประสบการณ์เห็นแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ

ตัวชี้วัด/ ผลการเรียนรู้	จุดประสงค์ การเรียนรู้	สาระ การเรียนรู้	สมรรถนะสำคัญ ของผู้เรียน	คุณลักษณะ อันพึงประสงค์	ชิ้นงาน/ ภาระงาน	กิจกรรมการ เรียนรู้	การวัดผล และ ประเมินผล	สื่อ การเรียนรู้
4.แสดงความรู้ เกี่ยวกับคู่แข่ง	1.อธิบายความหมายและความสำคัญของคู่แข่งได้ 2.บอกความจำเป็นที่ต้องมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งได้ 3.อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับสิ่งที่ควรรู้เกี่ยวกับคู่แข่งได้ 4.บอกแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งได้ 5.บอกวิธีการที่พนักงานขายจะชนะคู่แข่งได้ 6.บอกประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งได้	1.ความหมายและความสำคัญของคู่แข่ง 2.ความจำเป็นที่ต้องมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง 3.สิ่งที่ควรรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง 4.แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่ง 5.วิธีการที่พนักงานขายจะชนะคู่แข่ง 6.ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง	1.ความสามารถในการแก้ปัญหา 2. ความสามารถในการใช้ทักษะชีวิต 3.ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี	1. มีวินัย 2. ใฝ่เรียนรู้ 3. อยู่อย่างพอเพียง 4. มุ่งมั่นในการทำงาน	1..ใบงาน 2.แบบประเมินผลการเรียนรู้	-บรรยาย -นำเสนอ -กิจกรรมการสอนแบบ Active Learning -กิจกรรมกลุ่ม -แลกเปลี่ยนเรียนรู้	1.เกณฑ์การให้คะแนนใบงาน 2.เกณฑ์การให้คะแนนแบบประเมินผล การเรียนรู้	1.ใบความรู้ 2.หนังสือ การขายเบื้องต้น 3. เว็บไซต์ต่างๆทางอินเทอร์เน็ต

บันทึกหน่วยการเรียนรู้ (รายวิชาเพิ่มเติม)

กลุ่มสาระการเรียนรู้ การงานอาชีพ
รหัสวิชา ง 32205

รายวิชา การขายเบื้องต้น 2

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5
ผู้จัดทำ นางศิริวรรณ เหมะคิระ

หน่วยการเรียนรู้ที่ 10

เรื่อง เทคโนโลยีกับการขาย

เวลา 5 ชั่วโมง

สาระที่ 2 การอาชีพ

มาตรฐานการเรียนรู้

ง 2.1 เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็นมีประสบการณ์เห็นแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ

ตัวชี้วัด/ ผลการเรียนรู้	จุดประสงค์ การเรียนรู้	สาระ การเรียนรู้	สมรรถนะสำคัญ ของผู้เรียน	คุณลักษณะ อันพึงประสงค์	ชิ้นงาน/ ภาระงาน	กิจกรรมการ เรียนรู้	การวัดผล และ ประเมินผล	สื่อ การเรียนรู้
4.แสดงความรู้ เกี่ยวกับ เทคโนโลยีกับ การขาย	1.อธิบายความสัมพันธ์ของ เทคโนโลยีกับธุรกิจได้ 2.อธิบายพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ได้ 3.บอกเครื่องมือทางเทคโนโลยีที่ เกี่ยวข้องกับงานขายได้ 4.อธิบายกลยุทธ์การสร้าง ความสัมพันธ์ลูกค้าออนไลน์ได้ 5.บอกอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อ งานขายในตลาดออนไลน์ได้ 6.อธิบายบทบาทของเทคโนโลยี ในธุรกิจของงานขายได้ 7.บอกรูปแบบธุรกิจในตลาด อิเล็กทรอนิกส์ได้ 8.อธิบายระบบสารสนเทศด้าน งานขายได้	1.เทคโนโลยีกับธุรกิจ 2.พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) 3.เครื่องมือทาง เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับ งานขาย 4.กลยุทธ์การสร้าง ความสัมพันธ์ลูกค้า ออนไลน์ (e-CRM) 5.อุปสรรคที่มีผลกระทบ ต่องานขายในตลาด ออนไลน์ 6.บทบาทของเทคโนโลยี ในธุรกิจของงานขาย 7.รูปแบบธุรกิจในตลาด อิเล็กทรอนิกส์ (e- Marketing Business Model)	1.ความสามารถในการ แก้ปัญหา 2. ความสามารถในการ ใช้ทักษะชีวิต 3.ความสามารถในการ ใช้เทคโนโลยี	1. มีวินัย 2. ใฝ่เรียนรู้ 3. อยู่อย่าง พอเพียง 4. มุ่งมั่นในการ ทำงาน	1..ใบงาน 2.แบบ ประเมินผลการ เรียนรู้	-บรรยาย -นำเสนอ -กิจกรรมการสอน แบบ Active Learning -กิจกรรมกลุ่ม -แลกเปลี่ยน เรียนรู้	1.เกณฑ์การ ให้คะแนนใบ งาน 2.เกณฑ์การ ให้คะแนน แบบ ประเมินผล การเรียนรู้	1.ใบความรู้ 2.หนังสือ การขาย เบื้องต้น 3. เว็บไซต์ ต่างๆทาง อินเทอร์เน็ต

ตัวชี้วัด/ ผลการเรียนรู้	จุดประสงค์ การเรียนรู้	สาระ การเรียนรู้	สมรรถนะสำคัญ ของผู้เรียน	คุณลักษณะ อันพึงประสงค์	ชิ้นงาน/ ภาระงาน	กิจกรรมการ เรียนรู้	การวัดผล และ ประเมินผล	สื่อ การเรียนรู้
		8.ระบบสารสนเทศด้าน งานขาย (Selling Information System)						