ตารางวิเคราะห์ความสอดคล้องรายวิชา

ระหว่างมาตรฐานการเรียนรู้/ตัวชี้วัด/จุดประสงค์การเรียนรู้

รายวิชา การขายเบื้องต้น 1 รหัสวิชา ง 32202 เวลา 40 ชั่วโมง

กลุ่มสาระการเรียนรู้การงานอาชีพ ระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ภาคเรียนที่ 1-2 ปีการศึกษา 2568

มาตรฐานการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้	จุดประสงค์การเรียนรู้	สาระการเรียนรู้
ง 2.1 เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็นมีประสบการณ์เห็นแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรมและมีเจคคติที่ดีต่ออาชีพ	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 2ลักษณะของงานขาย 3.ประเภทของพนักงานขาย

มาตรฐานการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้	จุดประสงค์การเรียนรู้	สาระการเรียนรู้
ง 2.1 เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็นมีประสบการณ์เห็นแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรมและมีเจคคติที่ดีต่ออาชีพ	3.แสดงความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	1.บอกความหมายของผลิตภัณฑ์ได้ 2.จำแนกประเภทของผลิตภัณฑ์ได้ 3.วิเคราะห์องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ได้ 4.อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้ 5.บอกแหล่งความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้ 6.อธิบายประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 7.แสดงออกถึงการปฏิบัติงานด้วยความตั้งใจและกระตือรือร้นในการใฝ่หา	1.ความหมายของผลิตภัณฑ์ 2.ประเภทของผลิตภัณฑ์ 3.องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ 4.รายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 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 มีความพียรพยายามในการปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายตามลำดับขั้นตอนให้เสร็จภายในเวลาที่กำหนด	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 มีคุณธรรมและมีเจคคติที่ดีต่ออาชีพ	6..แสดงความรู้เกี่ยวกับกิจการ 7.เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ	1.อธิบายรูปแบบของการดำเนินธุรกิจได้ 2.บอกข้อมูลเกี่ยวกับประวัติของกิจการได้ 3.อธิบายแผนภูมิการจัดโครงสร้างองค์กรของกิจการได้ 4.อธิบายนโยบายการบริหารกิจการได้ 5.ระบุแหล่งความรู้เกี่ยวกับกิจการได้ 6.บอกประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับกิจการได้ 7.ให้ความร่วมมือกับผู้อื่นในการปฏิบัติงาน มีมนุษย์สัมพันธ์ดี มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และรับผิดชอบในการปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายให้เสร็จตามเวลาที่กำหนด	1.รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ 2.ประวัติของกิจการ 3.การจัดโครงสร้างองค์กรของกิจการ 4.โยบายการบริหารกิจการ 5.แหล่งความรู้เกี่ยวกับกิจการ 6.ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับกิจการ