

บันทึกโครงสร้างรายวิชา พื้นฐาน

รายวิชา การขายเบื้องต้น 1 รหัสวิชา ง 32202 เวลา 40 ชั่วโมง

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ภาคเรียนที่ 1-2 ปีการศึกษา 2568 เวลา 40 ชม. จำนวน 1.0 หน่วยกิต

ลำดับ ที่	ชื่อ หน่วยฯ	มาตรฐาน / ตัวชี้วัด	สาระการเรียนรู้/เนื้อหาสาระ	เวลา คาบ/ชม.	น้ำหนัก (คะแนน)	สื่อฯ
1	ความรู้เกี่ยวกับการขายและแนวคิดทางการตลาด	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 1	1.ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย 2.หลักพื้นฐานของการขาย 3.หน้าที่ของการขาย 4.วิวัฒนาการของการขาย 5.แนวความคิดทางการขายกับ แนวความคิดทางการตลาด	4	5	-ใบความรู้เรื่อง ขายเบื้องต้น -สื่อออนไลน์ -Powerpoint -แบบฝึกหัด
2	ประเภทและ ลักษณะของงาน ขาย	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 2	1.ประเภทของงานขาย 2.ลักษณะของงานขาย 3.ประเภทของพนักงานขายตาม ลักษณะงานขาย 4.ความสัมพันธ์ของงานขายกับ หน้าที่ของการส่งเสริมการตลาด	4	5	-ใบความรู้เรื่อง ขายเบื้องต้น -สื่อออนไลน์ -Powerpoint -แบบฝึกหัด
3	ช่องทางการจัด จำหน่ายสินค้า	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 3	1.อธิบายความหมายและ ความสำคัญของช่องทางการจัด จำหน่ายได้ 2.บอกรายละเอียดของช่อง ทางการจัดจำหน่ายสินค้า อุตสาหกรรมและสินค้าบริโภคได้ 3.บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการ กำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย ได้ 4.ตัดสินใจเลือกช่องทางการจัด จำหน่ายได้ 5.บอกบุคคลที่เกี่ยวข้องกับ ช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 6.อธิบายปัญหาของช่องทางการ จัดจำหน่ายได้	4	5	-ใบความรู้เรื่อง ขายเบื้องต้น -สื่อออนไลน์ -Powerpoint -แบบฝึกหัด

ลำดับ ที่	ชื่อ หน่วยฯ	มาตรฐาน / ตัวชี้วัด	สาระการเรียนรู้/เนื้อหาสาระ	เวลา คาบ/ชม.	น้ำหนัก (คะแนน)	สื่อฯ
4	การโฆษณาและ การส่งเสริมการ ขาย	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 4	1.อธิบายความหมายและ ความสำคัญของการโฆษณาได้ 2.บอกวัตถุประสงค์ของการ โฆษณาได้ 3.บอกประเภทของการโฆษณาได้ 4.เลือกใช้สื่อที่ใช้ในการโฆษณาได้ 5.บอกความหมายและ ความสำคัญของการส่งเสริมการ ขายได้ 6.บอกวัตถุประสงค์และเป้าหมาย ของการส่งเสริมการขายได้ 7.บอกประเภทและวิธีการ ส่งเสริมการขายได้	4	5	-ใบความรู้เรื่อง ขายเบื้องต้น -สื่อออนไลน์ -Powerpoint -แบบฝึกหัด
5	ความรู้เกี่ยวกับ ตนเอง	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 5	1.บอกสิ่งที่พนักงานขายจะต้อง สำรวจตนเองได้ 2.บอกวิธีการพัฒนาบุคลิกภาพ ของพนักงานขายได้ 3.อธิบายวิธีการขายตนเองก่อน ขายสินค้าได้ 4.บอกคุณสมบัติที่จำเป็นของ พนักงานขายได้ 5.บอกคุณสมบัติของพนักงาน ขายที่นายจ้างต้องการได้ 6.บอกคุณสมบัติของพนักงาน ขายที่ลูกค้าต้องการได้ 7.อธิบายเทคนิคการชนะใจลูกค้า ได้	4	10	-ใบความรู้เรื่อง ขายเบื้องต้น -สื่อออนไลน์ -Powerpoint -แบบฝึกหัด
สอบกลางภาค				1	20	

ลำดับ ที่	ชื่อ หน่วยฯ	มาตรฐาน / ตัวชี้วัด	สาระการเรียนรู้/เนื้อหาสาระ	เวลา คาบ/ชม.	น้ำหนัก (คะแนน)	สื่อฯ
6	ความรู้เกี่ยวกับ กิจการ	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 6	1.บอกความสำคัญของการมี ความรู้เกี่ยวกับกิจการได้ 2.บอกความรู้เกี่ยวกับกิจการที่ พนักงานขายควรทราบได้ 3.บอกแหล่งความรู้เกี่ยวกับ กิจการได้	4	5	
7	ความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 7	1.บอกความหมายของผลิตภัณฑ์ ได้ 2.บอกความสำคัญของการมี ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้ 3.อธิบายความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ที่พนักงานขายควร ทราบได้ 4.บอกประเภทของผลิตภัณฑ์ได้ 5.บอกองค์ประกอบของ ผลิตภัณฑ์ได้ 6.บอกแหล่งความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ได้กิจการได้	4	5	
8	ความรู้เกี่ยวกับ ลูกค้า	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 8	1.อธิบายความหมายและ ประเภทของลูกค้าได้ 2.บอกพฤติกรรมของลูกค้าหรือ ผู้บริโภคได้ 3.อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับ ความต้องการและแรงจูงใจในการ ซื้อสินค้าได้ 4.บอกปัจจัยภายในและภายนอก ที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรม การซื้อได้ 5.อธิบายกระบวนการตัดสินใจซื้อ ของลูกค้าได้ 6.บอกสาเหตุของการตัดสินใจซื้อ ของลูกค้าได้	4	5	

ลำดับ ที่	ชื่อ หน่วยฯ	มาตรฐาน / ตัวชี้วัด	สาระการเรียนรู้/เนื้อหาสาระ	เวลา คาบ/ชม.	น้ำหนัก (คะแนน)	สื่อฯ
9	ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 9	1.อธิบายความหมายและ ความสำคัญของคู่แข่งได้ 2.บอกความจำเป็นที่ต้องมีความรู้ เกี่ยวกับคู่แข่งได้ 3.อธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับสิ่ง ที่ควรรู้เกี่ยวกับคู่แข่งได้ 4.บอกแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่ง ได้ 5.บอกวิธีการที่พนักงานขายจะ ชนะคู่แข่งได้ 6.บอกประโยชน์ของการมีความรู้ เกี่ยวกับคู่แข่งได้	4	5	
10	ความรู้เกี่ยวกับ เทคนิคการขาย	ง 2.1 ผลการเรียนรู้ ข้อที่ 9	1.อธิบายความสัมพันธ์ของ เทคโนโลยีกับธุรกิจได้ 2.อธิบายพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ได้ 3.บอกเครื่องมือทางเทคโนโลยีที่ เกี่ยวข้องกับการขายได้ 4.อธิบายกลยุทธ์การสร้าง ความสัมพันธ์ลูกค้าออนไลน์ได้ 5.บอกอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อ งานขายในตลาดออนไลน์ได้ 6.อธิบายบทบาทของเทคโนโลยี ในธุรกิจของงานขายได้ 7.บอกรูปแบบธุรกิจในตลาด อิเล็กทรอนิกส์ได้ 8.อธิบายระบบสารสนเทศด้าน งานขายได้	4	10	
	สอบปลายภาค			40	20	
	รวม				100	

