



## คณะวิทยาการจัดการ วิทยาลัยชุมชนมุกดาหาร

รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3) ภาคปกติ

ภาคปกติ

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2554

รายวิชา การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

รหัสวิชา 3563125

ลงชื่อ ..... ผู้สอน

(นายวัลลภ สิงหาราช )

แผนการจัดการเรียนรู้ได้ผ่านความเห็นชอบจาก

ลงชื่อ ..... ประธานคณะกรรมการผู้รับผิดชอบ

หลักสูตรสาขาวิชาการ จัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

(อาจารย์ วัลลภ สิงหาราช )

ลงชื่อ ..... คณบดี  
(รองศาสตราจารย์ ดร.บุญทวารรณ วิงวอน )



### รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา วิทยาลัยชุมชนมุกดาหาร
วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชาคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการทั่วไป

### หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ
๒. จำนวนหน่วยกิต ๓ (๓ - ๐ - ๖)
๓. หลักสูตร และประเภทรายวิชา หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต กลุ่มวิชา เลือกเสรี
๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน นายวัลลภ สิงหราช
๕. ระดับการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน ศศ.บ ๔ ภาคการศึกษาที่ ๑ ของนักศึกษาสาขาวิชาภาษาไทยและการสื่อสารทางธุรกิจ ชั้นปีที่ ๓
๖. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี) ไม่มี
๗. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี) ไม่มี
๘. สถานที่เรียน วิทยาลัยชุมชนมุกดาหาร
๙. วันที่จัดทำรายละเอียดของรายวิชา หรือวันที่มีการปรับปรุงครั้งล่าสุด

## หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### ๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

๑. เพื่อให้นักศึกษาพัฒนาความรู้ความเข้าใจด้านทฤษฎี กลยุทธ์การเจรจาต่อรองซึ่งเป็นศาสตร์และศิลปะแห่งความสำเร็จ
๒. เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ
๓. เพื่อให้นักศึกษาเกิดเรียนรู้เทคนิคการบริหารความขัดแย้งอย่างสร้างสรรค์
๔. เพื่อฝึกฝนการคิดเพื่อการสร้างกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง และการบริหารความขัดแย้งที่เหมาะสมกับความแตกต่างของสภาพการณ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
๕. เพื่อให้นักศึกษาสามารถนำความรู้ไปปรับใช้ในการพัฒนาศักยภาพของตนเองให้บรรลุเป้าหมายแห่งความสำเร็จของตนเองและองค์กร
๖. เพื่อบูรณาการณโครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนตามแนวพระราชดำริ(ตำบลพิชัย)

### ๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

๑. เพื่อให้ศึกษามีความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง
๒. เพื่อให้ศึกษาสามารถเรียนรู้เทคนิคและนำไปปรับใช้ให้เหมาะสมตามสภาพการณ์อย่างสร้างสรรค์
๓. เพื่อให้ศึกษาสามารถนำเทคนิคไปปรับใช้ในสังคม

## หมวดที่ ๓ ลักษณะการดำเนินการ

### ๑. คำอธิบายรายวิชา

แนวคิดทฤษฎี เทคนิค และวิธีในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ เพื่อพัฒนาทักษะในการเจรจาต่อรองเพื่อโน้มน้าวคู่เจรจาในการสร้างประสิทธิภาพของธุรกิจ การศึกษาจะมีการฝึกฝนโดยการใช้บทบาทสมมติและการใช้กรณีศึกษา

### ๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้/ภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/งาน	การศึกษาด้วยตนเอง
๔๒ ชั่วโมงต่อภาค	ตามความต้องการของ	ภาคสนาม/การฝึกงาน	ศึกษาด้วยตนเอง ๓ ชั่วโมง

การศึกษา	นักศึกษาแต่ละรายบุคคล	ไม่มี	ต่อสัปดาห์
<p>๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์จะให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล</p> <p>๓.๑ อาจารย์ประจำวิชาให้เวลาในการให้คำปรึกษานอกห้องเรียน ตามตารางว่างทั้งของนักศึกษาและอาจารย์</p>			

### หมวดที่ ๔ การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

<p><b>๑. คุณธรรม จริยธรรม</b></p> <p><b>๑.๑. คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา</b></p> <p>การพัฒนาผู้เรียนในมีความรู้ความเข้าใจ และความรับผิดชอบ โดยปลูกฝังคุณธรรม จริยธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต มีวินัย ไม่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตนมากกว่าส่วนรวม ตลอดจนความมีจรรยาบรรณในวิชาชีพ มีความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม เคารพกฎระเบียบของสถาบัน และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้</p> <p><b>๑.๒. วิธีการสอนที่จะใช้พัฒนาการเรียนรู้</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑. วิธีการสอนโดยการบรรยายพร้อมยกตัวอย่างประกอบ</li> <li>๒. มอบหมายงานเป็นกลุ่ม และอภิปรายผล โดยสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม</li> <li>๓. ยกตัวอย่างกรณีศึกษา</li> </ol> <p><b>๑.๓. วิธีการประเมินผล</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑. สังเกตพฤติกรรมของผู้เรียนและติดตามงานที่ได้มอบหมายอย่างถูกต้องและตรงเวลา</li> <li>๒. ประเมินจากการรายงานผล และส่งงาน</li> <li>๓. ประเมินผลจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา</li> </ol>
<p><b>๒. ความรู้</b></p> <p><b>๒.๑. ความรู้ที่ต้องได้รับ</b></p> <p>หลักการและทฤษฎี และเทคนิคของการเจรจาต่อรอง ตามสถานการณ์ต่าง ๆ ไม่ว่าจะใช้กับบุคคลภายในและภายนอกองค์กร การพัฒนาปรับปรุงทักษะในการเจรจาต่อรอง ที่สามารถทำให้ตนเองได้ผลตอบแทนตามที่ต้องการ</p> <p><b>๒.๒. วิธีการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑. วิธีการสอนให้ความรู้โดยใช้สื่อการสอนบรรยายพร้อมยกตัวอย่าง</li> <li>๒. วิธีการสอนให้ความรู้โดยการปฏิบัติ และใช้กรณีศึกษา</li> <li>๓. วิธีการสอนให้ความรู้โดยการให้สืบค้น</li> </ol> <p><b>๒.๓. วิธีการประเมินผล</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑. สังเกตพฤติกรรมของผู้เรียนและติดตามงานที่ได้มอบหมาย</li> <li>๒. ประเมินจากแบบฝึกหัด และงานที่ได้รับมอบหมาย</li> <li>๓. ทดสอบกลางภาคและปลายภาคที่เน้นหลักการ ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง</li> </ol>

#### ๔. ประเมินผลจากการทำกรณีศึกษา

##### ๓. ทักษะทางปัญญา

###### ๓.๑. ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

ความสามารถในการประยุกต์ความรู้ในการวิเคราะห์สถานการณ์แล้วปรับเทคนิคใช้ให้เหมาะสม

###### ๓.๒. วิธีการสอน

๑. ฝึกทำกรณีศึกษา และมอบหมายงานเป็นกลุ่ม พร้อมนำเสนอผลงานในชั้นเรียน
๒. อภิปรายแลกเปลี่ยนความรู้

###### ๓.๓. วิธีการประเมินผล

๑. ให้นักศึกษาประเมินตนเอง ในแต่ละกลุ่ม
๒. ประเมินจากผลงานการนำเสนอ
๓. สังเกตการณ์ความมีส่วนร่วมในการถาม-ตอบ

##### ๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

###### ๔.๑. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

๑. ทักษะการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้เรียนด้วยกัน
๒. ทักษะความเป็นผู้นำและผู้ตามในการทำงานเป็นกลุ่ม
๓. ทักษะการเรียนรู้ด้วยตนเอง ความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย ครบถ้วนทันเวลา
๔. ทักษะในการปฏิสัมพันธ์กับบุคคลในสังคมระดับต่าง ๆ

###### ๔.๒. วิธีการสอน

๑. มอบหมายงานเป็นกลุ่ม และนำเสนอผลงานในชั้นเรียน

###### ๔.๓. วิธีการประเมิน

๑. ประเมินจากการส่งงานตามกำหนด
๒. ประเมินจากรายงานผลความก้าวหน้าที่มีมอบหมาย
๓. ประเมินจากผลจากการอภิปรายกลุ่ม

##### ๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

###### ๕.๑. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

๑. พัฒนาทักษะการวิเคราะห์ข้อมูลจากกรณีศึกษา
๒. พัฒนาทักษะด้านการสื่อสารทั้งการฟัง พูด อ่าน เขียน โดยการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
๓. พัฒนาทักษะด้านการสืบค้นข้อมูลต่าง ๆ ทางอินเทอร์เน็ต

###### ๕.๒. วิธีการสอน

๑. มอบหมายงานเป็นกลุ่ม และนำเสนอผลงานในชั้นเรียน
๒. อภิปรายแลกเปลี่ยนความรู้

###### ๕.๓. วิธีการประเมินผล

๑. ประเมินจากการส่งงานตามกำหนด
๒. ประเมินจากรายงานผลความก้าวหน้าที่มีมอบหมายเป็นระยะ
๓. ประเมินจากผลการประเมินตนเองและกลุ่ม

### หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

๑. แผนการสอน				
สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้การสอน สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	<p>เอกสารคำอธิบายรายวิชา</p> <p>บทที่ ๑ ความหมายและความสำคัญของการเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>♥ ความหมาย ของการเจรจาต่อรอง</li> <li>♥ ความสำคัญของการเจรจาต่อรอง</li> <li>♥ อุปสรรคในการเจรจาต่อรอง</li> <li>♥ ลักษณะของนักเจรจาต่อรอง</li> <li>♥ หลักเบื้องต้นในการต่อรอง</li> </ul>	๓	<ul style="list-style-type: none"> <li>© เอกสารประกอบการสอน</li> <li>© บรรยาย โดยใช้ Power Point</li> </ul>	อ.วัลลภ สิงหราช
๒	<p>บทที่ ๒ แนวคิดและทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>♥ แนวคิดในการเจรจาต่อรอง <ul style="list-style-type: none"> <li>- แนวคิดการเจรจาต่อรองแบบแข่งขัน</li> <li>- แนวคิดการเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ</li> <li>- แนวคิดการเจรจาต่อรองแบบสร้างสัมพันธภาพ</li> </ul> </li> <li>♥ ทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทฤษฎีเกม</li> <li>- ทฤษฎี H.L.M.</li> <li>- ทฤษฎีปัจจัยในการเจรจาต่อรอง</li> <li>- ทฤษฎีทางเลือกในการเจรจาต่อรอง</li> </ul> </li> </ul>	๓	<ul style="list-style-type: none"> <li>© เอกสารประกอบการสอน</li> <li>© บรรยาย โดยใช้ Power Point</li> <li>© เกมการเจรจาต่อรอง</li> </ul> <p>บูรณาการณโครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนตามแนวพระราชดำริ (ตำบลพิชัย)โดยอาจารย์เล่นเกี่ยวกับการดำเนินงานและให้นักศึกษาทำแผนการเจรจาของกลุ่มอาชีพต่างๆ จัดทำเป็นเล่มรายงาน และแสดง</p>	อ.วัลลภ สิงหราช

			บทบาทสมมุติ	
๓	<p>บทที่ ๓ กระบวนการและการวางแผนในการเจรจาต่อรอง</p> <p>♥ การวางแผนในการเจรจาต่อรอง</p> <p>♥ กระบวนการในการเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขั้นตอนการให้ข้อเสนอ</li> <li>- ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง</li> <li>- ขั้นตอนการสรุปผลเพื่อทำข้อตกลง</li> <li>- ขั้นตอนการติดตามผลการเจรจาต่อรอง</li> </ul>	๓	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ เอกสารประกอบการสอน</li> <li>◎ บรรยาย โดยใช้ Power Point</li> <li>◎ กรณีศึกษา</li> <li>◎ ภาพยนตร์</li> </ul>	อ.วัลลภ สิงหราช
สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๔	<p>บทที่ ๔ อำนาจในการเจรจาต่อรอง</p> <p>♥ ความหมายของอำนาจในการเจรจาต่อรอง</p> <p>♥ ความสำคัญของอำนาจการต่อรอง</p> <p>♥ แหล่งที่มาของอำนาจการต่อรอง</p>	๓	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ เอกสารประกอบการสอน</li> <li>◎ นำเอาโครงการอบรมให้ความรู้ทางด้านการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ แก่ผู้ประกอบการ มาบูรณาการกับการเรียนการสอนโดยการเล่าและใช้เอกสารของโครงการประกอบ</li> </ul>	อ.วัลลภ สิงหราช
๕-๖	<p>บทที่ ๕ การสื่อสารในการเจรจาต่อรอง</p> <p>♥ ความสำคัญของการสื่อสาร</p> <p>♥ รูปแบบของการสื่อสาร</p> <p>♥ จุดมุ่งหมายของการสื่อสาร</p> <p>♥ การสื่อสารในการเจรจาต่อรอง</p> <p>♥ การฟังและการใช้คำถามในการเจรจาต่อรอง</p>	๖	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ เอกสารประกอบการสอน</li> <li>◎ บรรยาย โดยใช้ Power Point</li> <li>◎ กรณีศึกษา</li> <li>◎ เกม</li> </ul>	อ.วัลลภ สิงหราช
๗	เนื้อหาสัปดาห์ที่ ๑ - ๖ สอบกลางภาค			
๘	<p>บทที่ ๖ จริยธรรมในการเจรจาต่อรอง</p> <p>♥ ความหมายของจริยธรรม</p> <p>♥ การใช้กลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรม</p> <p>♥ การใช้กลยุทธ์หลอกลวง</p>	๓	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ เอกสารประกอบการสอน</li> <li>◎ บรรยาย โดยใช้ Power Point</li> </ul>	อ.วัลลภ สิงหราช

	♥ การตอบโต้กลยุทธ์หลอกหลวง			
๙	บทที่ ๗ การเจรจาต่อรองแบบแข่งขัน ♥ ลักษณะของการเจรจาต่อรองแบบแข่งขัน ♥ การวิเคราะห์ช่วงของการเจรจา ♥ การใช้กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองแบบแข่งขัน	๓	© เอกสารประกอบการสอน © บรรยาย โดยใช้ Power Point © กรณีศึกษา	อ.วัลลภ สิงหราช
๑๐	บทที่ ๘ การเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ ♥ ลักษณะของการเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ ♥ หลักการในการเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ ♥ กระบวนการในการเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ ♥ ปัจจัยที่ทำให้การเจรจาต่อรองแบบร่วมมือประสบความสำเร็จ	๓	© เอกสารประกอบการสอน © บรรยาย โดยใช้ Power Point © กรณีศึกษา	อ.วัลลภ สิงหราช
ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑๑	บทที่ ๙ การเจรจาต่อรองภายใต้ความสัมพันธ์ ♥ การเจรจาต่อรองกับความสัมพันธ์ของคู่เจรจา ♥ ผลของความสัมพันธ์ที่ดีที่มีต่อการเจรจาต่อรอง ♥ รูปแบบของความสัมพันธ์ ♥ ปัจจัยของความสัมพันธ์กับการเจรจาต่อรอง ♥ การสร้างสัมพันธภาพที่มีคุณค่า	๓	© เอกสารประกอบการสอน © บรรยาย โดยใช้ Power Point © กรณีศึกษา	อ.วัลลภ สิงหราช
๑๒	บทที่ ๑๐ การเจรจาต่อรองโดยใช้ตัวแทน ♥ ประเภทของการเจรจาต่อรองโดยใช้ตัวแทน ♥ ผู้มอบหมายในการเจรจาต่อรอง ♥ เหตุผลในการใช้ตัวแทน	๓	© เอกสารประกอบการสอน © บรรยาย โดยใช้ Power Point © กรณีศึกษา	อ.วัลลภ สิงหราช
๑๓	บทที่ ๑๑ การรวมกลุ่มในการเจรจาต่อรอง ♥ การจัดตั้งกลุ่มเพื่อการเจรจาต่อรอง ♥ อำนาจจากการรวมกลุ่ม ♥ การสร้างกลุ่ม	๓	© เอกสารประกอบการสอน © บรรยาย โดยใช้ Power Point © เกม	อ.วัลลภ สิงหราช
๑๔	บทที่ ๑๒ การเจรจาต่อรองโดยใช้ฝ่ายที่สาม ♥ การไกล่เกลี่ย ♥ ประเภทของผู้ไกล่เกลี่ย ♥ ขั้นตอนการไกล่เกลี่ย	๓	© เอกสารประกอบการสอน © บรรยาย โดยใช้ Power Point © กรณีศึกษา	อ.วัลลภ สิงหราช



	♥ การชี้ขาด		© ศึกษาดูงานศาลจังหวัด ลำปาง ฟังบรรยายการไกล่ เกลี่ยจากผู้พิพากษา และ เยี่ยมชมสถานที่จริง	
๑๕	การนำเสนองาน โดยมอบหมายดังนี้ ♥ การเจรจาต่อรองระหว่างนายจ้างกับ สหภาพแรงงาน ♥ การเจรจาต่อรองระหว่างผู้ชายกับลูกค้า ♥ การเจรจาต่อรองระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับ Supplier ♥ ฯลฯ	๓		อ.วัลลภ สิงหราช
๑๖	เนื้อหาสัปดาห์ที่ ๘ - ๑๔ สอบปลายภาค			

## 2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	กำหนดการประเมิน (สัปดาห์ ที่)	สัดส่วนของการ ประเมินผลปลายภาค
1	นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับ แนวคิดและทฤษฎีในการเจรจา ต่อรอง	การทดสอบย่อย	สัปดาห์ที่ 2	5 คะแนน
2	นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับ กระบวนการและการวางแผนใน การเจรจาต่อรอง	วิเคราะห์ กรณีศึกษาและ รายงานหน้าชั้น เรียน	สัปดาห์ที่ 3	5 คะแนน
3	นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับ การสื่อสารในการเจรจาต่อรอง	วิเคราะห์ กรณีศึกษาและ รายงานหน้าชั้น เรียน	สัปดาห์ที่ 6	5 คะแนน
4	นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับ การรวมกลุ่มในการเจรจาต่อรอง	ทดสอบย่อย	สัปดาห์ที่ 13	5 คะแนน
5	นักศึกษาสามารถวางแผนการ เจรจาต่อรองได้	ทำรูปเล่ม รายงาน/ผลงาน	สัปดาห์ที่ 15	10 คะแนน

		นำเสนอ		
--	--	--------	--	--

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

<p>๑. ตำราและเอกสารหลัก</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ เทคนิคศิลปะในการเจรจาต่อรอง . กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ ไอ เอ็ม บুক จำกัด, ๒๕๕๑</li> <li>❖ วิชัย โสสุวรรณจินดา ผศ .ครบเครื่องเรื่องการเจรจาต่อรอง. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ ส.ส.ท .,๒๕๕๑</li> <li>❖ วิเชียร วิทยอุดม รศ .การสื่อสารทางธุรกิจ. กรุงเทพฯ : บริษัท ธนธัชการพิมพ์ จำกัด, ๒๕๕๑</li> <li>❖ สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ รศ .กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง ., ๒๕๕๑</li> <li>❖ สมชาติ กิจยรรยง. ต่อรอง อย่าง Win Win . กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์พาวเวอร์ฟูล ไลฟ์, ๒๕๕๑</li> </ul>
<p>๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ</p> <p>ไม่มี</p>
<p>๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ</p> <p>ไม่มี</p>

หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

<p>๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา</p> <p>การประเมินประสิทธิภาพของรายวิชานี้ ที่จัดทำโดยนักศึกษา ได้จัดกิจกรรมในการนำแนวคิดและความเห็นจากนักศึกษา ได้ดังนี้</p> <p>กิจกรรมที่จะนำไปสู่การประเมินประสิทธิภาพของรายวิชาโดยนักศึกษา ได้แก่</p> <p>๑.๑ ผู้สอนจัดกิจกรรมพบนักศึกษาเป็นกลุ่มซึ่งใช้กลุ่มที่ได้จัดไว้ในกรมอบหมายงานทำแบบฝึกหัด เพื่อให้ผู้สอนและนักศึกษาได้มีการสนทนาร่วมกัน</p> <p>๑.๒ ผู้สอนติดตามผลการมอบหมายงานของนักศึกษาแต่ละกลุ่มเป็นระยะ เพื่อให้เกิดความก้าวหน้าและปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในการทำงาน</p> <p>๑.๓ แบบประเมินผู้สอนและแบบประเมินรายวิชา</p>
<p>๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน</p> <p>การประเมินการสอนโดยผู้ร่วมทีมการสอนและผู้ทรงคุณวุฒิ ดำเนินการ ดังนี้</p> <p>๒.๑ การประเมินการสอนโดยผู้ร่วมทีมการสอนดำเนินการโดยให้ผู้สอนได้เข้าสังเกตการณ์การสอนของหมู่เรียนอื่น</p>

แล้วนำมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันพร้อมข้อเสนอแนะ

๒.๒ ประเมินผลจากผลการเรียนของนักศึกษา

### ๓. การปรับปรุงการสอน

การปรับปรุงการสอน ดำเนินการดังนี้

๓.๑ จัดให้มีการสัมมนาเพื่อร่วมกันหาแนวทางหรือวางแผนการพัฒนารายวิชา โดยนำผลการประเมินประสิทธิภาพรายวิชา ผลการประเมินการสอน ผลการสอบ และข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง มาใช้ประกอบการพิจารณา

### ๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชานี้ จะดำเนินการอย่างต่อเนื่องในรายหัวข้อ ดังนี้

๔.๑ การมอบหมายแบบฝึกหัดและกำหนดให้ส่ง

๔.๒ การมอบหมายให้นักศึกษาได้นำเสนอแบบฝึกหัดที่ได้รับมอบหมายให้เพื่อนร่วมชั้นได้ฟังและตรวจสอบความถูกต้อง

๔.๓ การทวนสอบโดยการสอบวัดผลจากอาจารย์ผู้สอน

๔.๔ การทวนสอบการวัดผลการสอบโดยผู้ทรงคุณวุฒิหรือคณะกรรมการที่แต่งตั้ง

### ๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

จากผลการประเมินประสิทธิภาพในข้อ ๑ .และ ข้อ ๒ .ดังกล่าวแล้วข้างต้น รวมทั้งการนำไปปรับปรุงการสอนในข้อ ๓ .แล้วนั้น เพื่อให้การสอนของรายวิชานี้มีคุณภาพอันนำไปสู่การผลิตบัณฑิตทางด้านบริหารธุรกิจที่มีคุณภาพตามมาตรฐานคุณวุฒิระดับปริญญาตรี สาขาการจัดการทั่วไป ได้มีการวางแผนการปรับปรุงการสอน ดังนี้

๕.๑ เปลี่ยนหรือสลับอาจารย์ผู้สอน โดยการให้มีอาจารย์ผู้สอนเดิมอยู่อย่างน้อย ๑ คน แล้วจัดอาจารย์ผู้สอนใหม่เข้ามาหากสามารถดำเนินการได้ เพื่อให้ได้รับมุมมองใหม่จากอาจารย์ผู้สอนท่านใหม่

๕.๒ ทบทวนและปรับปรุงหัวข้อการสอน กลยุทธ์การสอน วิธีการสอน วิธีการวัดผลและประเมินผล ฯลฯ ตามที่ได้รับจากผลการประเมิน