

GENERAL EDUCATION, KMITL

COURSE SYLLABUS

รหัสวิชา	90643010	ชื่อวิชา	การตลาดร่วมสมัย (Contemporary Marketing)				
หน่วยกิต	3 (3-0-6)	ภาคการศึกษา		กลุ่มเรียน		วัน-เวลาเรียน	
คำอธิบายรายวิชา ภาษาไทย	ศึกษาหลักการตลาดร่วมสมัยและสมัยใหม่ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภค การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจยุคใหม่ การแบ่งสัดส่วนตลาด การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด ส่วนประสมทางการตลาด ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด จริยธรรมทางการตลาด การตลาดดิจิทัล						
คำอธิบายรายวิชา ภาษาอังกฤษ	Study contemporary and new principles of marketing, changes in consumer behaviors, new business environment analysis, market segmentation, market target, market positioning, marketing mix :product ; price ; place and promotion, ethics in marketing, digital marketing.						
อาจารย์ผู้รับผิดชอบ รายวิชา	อ.สุพรรณิ สมศรี						
อาจารย์ผู้สอน	อ.สุพรรณิ สมศรี						
ผู้ช่วยสอน (ถ้ามี)	-						
ช่องทางและวันเวลาให้ คำปรึกษา		สอนโดย ใช้ภาษา	<input checked="" type="checkbox"/> ภาษาไทย <input type="checkbox"/> ภาษาอังกฤษ <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ				
เว็บไซต์หรือช่องทางการเรียน ออนไลน์ (ถ้ามี)							

ผลการเรียนรู้ของรายวิชา (Course Learning Outcome)

1. นักศึกษามีความรู้ ความเข้าใจ ถึงหลักการตลาดรวมถึงการเปลี่ยนแปลงบริบทของสภาพแวดล้อมทางการตลาดยุคใหม่
2. นักศึกษาสามารถใช้หลักการทางการตลาด ทักษะ คุณสมบัติ ไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน
3. นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ วางแผนการเรียนรู้ และประยุกต์ใช้ความรู้ในการเป็นนักการตลาดที่มีประสิทธิภาพได้

ผลการเรียนรู้ของหมวดวิชาศึกษาทั่วไป (GE-LO)

GE-LO	ค่าน้ำหนัก
<input checked="" type="checkbox"/> GE-LO-1 การคิดวิเคราะห์และการคิดอย่างมีวิจารณญาณ (Analytical and Critical Thinking)	4
<input type="checkbox"/> GE-LO-2 การแก้ปัญหาเชิงซับซ้อน (Complex Problem Solving)	
<input type="checkbox"/> GE-LO-3 การคิดสร้างสรรค์ (Creativity)	
<input type="checkbox"/> GE-LO-4 ความสัมพันธ์กับผู้อื่น (Interpersonal Skills)	
<input type="checkbox"/> GE-LO-5 ความซื่อสัตย์และความพากเพียรพยายาม (Integrity and Perseverance)	
<input type="checkbox"/> GE-LO-6 การเรียนรู้เชิงรุกและการใฝ่รู้ (Active Learning and Learning Strategies)	
<input type="checkbox"/> GE-LO-7 ความอดทน ยืดหยุ่น และฟื้นตัวจากสภาวะความเครียด (Resilience, Stress Tolerance and Flexibility)	
<input checked="" type="checkbox"/> GE-LO-8 การเป็นผู้นำและผู้เปลี่ยนแปลงสังคม (Leadership and Social Influence)	4
<input checked="" type="checkbox"/> GE-LO-9 การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ (Communication)	3
<input checked="" type="checkbox"/> GE-LO-10 การเป็นผู้ประกอบการและการลงทุน (Entrepreneurship and Startup)	4
<input type="checkbox"/> GE-LO-11 การรู้เท่าทันดิจิทัลและการผลิตสื่อดิจิทัล (Digital Quotient Literacy and Digital Media Production)	
ค่าน้ำหนักรวม	<u>15</u>

กลุ่มอาชีพ (Career Readiness Modules)

- Employee
 Self-employed
 Business Owner
 Investor
 None

แผนการเรียนรู้

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/หัวข้อย่อย	วิธีการเรียน/กิจกรรมในชั้นเรียน	หมายเหตุ
1	แนะนำรายวิชา / Introduction ความรู้เบื้องต้นทางการตลาด	บรรยาย / กิจกรรม	
2	ภูมิทัศน์และการบูรณาการการตลาดในยุคดิจิทัล	บรรยาย / กิจกรรม	
3	Marketing mix : Product ; Price	บรรยาย / กิจกรรม	
4	Marketing mix : Place ; Promotion	บรรยาย / กิจกรรม	
5	การสื่อสารการตลาดยุคใหม่ New Marketing Communications	บรรยาย / กิจกรรม	
6	การวิเคราะห์สถานการณ์ของสภาพแวดล้อมทางการตลาด	บรรยาย / กิจกรรม	ใบงาน1
7	การบูรณาการการสื่อสารการตลาดยุคใหม่+การสร้างประสบการณ์สู่ผู้บริโภค	บรรยาย / กิจกรรม การนำเสนอ	
8	Digital Marketing Content	บรรยาย / กิจกรรม	ใบงาน2
9	การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย	บรรยาย / กิจกรรมเรียนรู้ นอกห้องเรียน	
10	การเรียนรู้โดยใช้โครงงาน การวางแผนแคมเปญการตลาด Case study : โจทย์ที่ท้าทายในการแข่งขันทางการตลาด	บรรยาย / กิจกรรม	ใบงานที่3
11	การวางแผนแคมเปญการตลาด : Media Planning Role play activity การแสดงบทบาทสมมติเพื่อการวางแผนงาน	บรรยาย / กิจกรรม	
12	Trends Analysis นวัตกรรมการสื่อสารการตลาด 5.0 ระดมความคิดผ่านการนำเสนอแบบ Gallery Walk	บรรยาย / กิจกรรม	ใบงาน4
13	จริยธรรมทางการตลาด / ปรัชญาโครงการ	บรรยาย / กิจกรรม	
14	การนำเสนอโครงการ การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด	การนำเสนอ	
15	การนำเสนอโครงการ การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด การประเมินการเรียนรู้แบบสะท้อนกลับ (Reflection)	การนำเสนอ	

แผนการวัดผล

กิจกรรมการวัดผล	ค่าน้ำหนัก	คะแนนเต็ม	ช่วงเวลา	หมายเหตุ
1. การตรงต่อเวลาในการเข้าเรียน	1	4	ตลอดภาคการศึกษา	เข้าเรียนสายเกิน 1 ชั่วโมง ถือว่าขาดเรียน ขาดเรียนมากกว่า 3 ครั้ง ได้เกรด U (ยกเว้นกรณีการเจ็บป่วยหรือเข้าร่วมกิจกรรมสำคัญ โดยต้องมีหลักฐานมายืนยัน)
2. ไปงาน	7	28	สัปดาห์ที่ 6,8,10,12	ส่งภายในระยะเวลาที่กำหนด ไม่ส่งงาน / ไม่เขียนหรือส่งกระดาษเปล่า / เขียนไม่สอดคล้องกับโจทย์ที่ได้รับ / ลอกงานผู้อื่น ได้ 0 คะแนน
3. Mini Project : การบูรณาการการตลาดยุคใหม่เพื่อสร้างประสบการณ์สู่ผู้บริโภค	2	8	สัปดาห์ที่ 7	นำเสนองานตามโจทย์ที่กำหนดโดยนำความรู้ที่ได้รับมาวิเคราะห์และบูรณาการ เพื่อแสดงให้เห็นถึงความเข้าใจในการทำการตลาดแบบใหม่
4. การนำเสนอโครงการ การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด โดยใช้ความรู้จากการเรียนตลอดทั้งภาคเรียนนำเสนอ	5	20	สัปดาห์ที่ 14-15	นำเสนอผลงาน Final Project กลุ่มละ 15 นาที โดยมีวิทยากรผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ประกอบการในภาคธุรกิจร่วมให้โจทย์ตั้งแต่เริ่มต้นทำโครงการ และร่วมให้คำแนะนำแสดงความคิดเห็น รวมถึงให้คะแนน
รวม	15	60		

เกณฑ์การประเมิน

<input type="checkbox"/> อิงกลุ่ม								
<input checked="" type="checkbox"/> อิงเกณฑ์								
เกรด (แสดงเฉพาะอิงเกณฑ์)	A	B+	B	C+	C	D+	D	F
ช่วงคะแนน (เต็ม 60 คะแนน)	57-60	49-56.9	41-48.9	34-40.9	27-33.9	21-26.9	15-20.9	0-14.9
<input type="checkbox"/> ผ่าน / ไม่ผ่าน (S/U)								
เกรด	S				U			
ช่วงคะแนน (เต็ม 60 คะแนน)	30-60				0-29.9			

เกณฑ์การให้คะแนนตามผลการเรียนรู้

กิจกรรมการวัดผล	ทักษะ	ค่าน้ำหนัก	ระดับคะแนน			
			4 (ดีมาก)	3 (ดี)	2 (พอใช้)	1 (ควรปรับปรุง)
1. การตรงต่อเวลาในการเข้าเรียน	GE-LO-8	1	เข้าเรียนตรงเวลา ไม่น้อยกว่า 11 ครั้ง	เข้าเรียนตรงเวลา 9-10 ครั้ง	เข้าเรียนตรงเวลา 7-8 ครั้ง	เข้าเรียนตรงเวลา น้อยกว่า 7 ครั้ง
2. ใบงาน 2.1 ใบงานที่ 1 : Case study	GE-LO-10	1	แสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ที่ตอบสนองกับความต้องการของตลาดอย่างชัดเจน สามารถเห็นศักยภาพเชิงพาณิชย์ และความสามารถในการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการการลงทุน	แสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ที่ตอบสนองกับความต้องการของตลาด และความสามารถในการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการการลงทุน	แสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ น้อยที่จะตอบสนองกับความต้องการของตลาด และความสามารถในการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการการลงทุน	ไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ที่จะตอบสนองกับความต้องการของตลาด และความสามารถในการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการการลงทุน
2.2 ใบงานที่ 2 : การทำ Digital Marketing Content	GE-LO-8	1	ชิ้นงานสามารถแสดงถึงการเป็นผู้นำทางความคิด สร้างผลกระทบเชิงบวกต่อสังคมชัดเจน สะท้อนการนำความรู้ที่เรียนไปประยุกต์ใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ	ชิ้นงานสามารถแสดงถึงการเป็นผู้นำทางความคิด สร้างผลกระทบเชิงบวกต่อสังคม สะท้อนการนำความรู้ที่เรียนไปประยุกต์ใช้ได้	ชิ้นงานไม่สามารถแสดงถึงการเป็นผู้นำทางความคิด ที่สร้างผลกระทบเชิงบวกต่อสังคม สะท้อนการนำความรู้ที่เรียนไปประยุกต์ใช้น้อย	ชิ้นงานไม่สามารถแสดงได้ถึง การเป็นผู้นำทางความคิด ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบเชิงบวกต่อสังคม และไม่สามารถสะท้อนการนำความรู้ที่เรียนไปประยุกต์ใช้ได้
	GE-LO-10	1	แสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ที่ตอบสนองกับความต้องการของตลาดอย่างชัดเจน สามารถเห็นศักยภาพเชิงพาณิชย์ และความสามารถในการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการการลงทุน	แสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ที่ตอบสนองกับความต้องการของตลาด และความสามารถในการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการการลงทุน	แสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ น้อยที่จะตอบสนองกับความต้องการของตลาด และความสามารถในการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการการลงทุน	ไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ที่จะตอบสนองกับความต้องการของตลาด และความสามารถในการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการการลงทุน
2.3 ใบงานที่ 3 : แบบฝึกหัด	GE-LO-1	3	มีองค์ประกอบครบทุกข้อ (12 ข้อ)	มีองค์ประกอบมากกว่าหรือเท่ากับ (10 ข้อ)	มีองค์ประกอบมากกว่าหรือเท่ากับ (8 ข้อ)	มีองค์ประกอบมากกว่าหรือเท่ากับ (6 ข้อ)
2.4 ใบงานที่ 4 : การนำเสนอ Gallery Walk	GE-LO-9	1	การนำเสนอเนื้อหาชัดเจน สามารถสื่อสารตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟัง และตอบข้อซักถามได้ชัดเจน	การนำเสนอเนื้อหาชัดเจน สามารถสื่อสารตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้ มีปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟัง	การนำเสนอเนื้อหาไม่ชัดเจน สามารถสื่อสารตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้น้อย มีปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟังน้อย	การนำเสนอเนื้อหาไม่ชัดเจน และไม่สามารถสื่อสารตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้ ไม่มีปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟัง
3. Mini Project : การบูรณาการการตลาดยุคใหม่ เพื่อสร้างประสบการณ์สู่ผู้บริโภค	GE-LO-8	1	สามารถอธิบายได้ถึงการเป็นผู้นำทางความคิด สร้างผลกระทบเชิงบวกต่อสังคมชัดเจน สะท้อนการ	สามารถอธิบายได้ถึงการเป็นผู้นำทางความคิด สร้างผลกระทบเชิงบวกต่อสังคม	ไม่สามารถอธิบายได้ถึงการเป็นผู้นำทางความคิด สร้างผลกระทบเชิงบวกต่อสังคม	ไม่สามารถอธิบายได้ถึงการเป็นผู้นำทางความคิด ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบเชิงบวกต่อสังคม และไม่สามารถ

กิจกรรมการวัดผล	ทักษะ	ค่าน้ำหนัก	ระดับคะแนน			
			4 (ดีมาก)	3 (ดี)	2 (พอใช้)	1 (ควรปรับปรุง)
			นำความรู้ที่เรียนไปประยุกต์ใช้ได้ อย่างมีประสิทธิภาพ	สะท้อนการนำความรู้ที่เรียน ไปประยุกต์ใช้ได้	สะท้อนการนำความรู้ที่เรียนไป ประยุกต์ใช้ได้บ้าง	สะท้อนการนำความรู้ที่เรียน ไปประยุกต์ใช้ได้
	GE-LO-9	1	การนำเสนอเนื้อหาชัดเจน สามารถ สื่อสารตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้ อย่างมีประสิทธิภาพ มีปฏิสัมพันธ์ กับผู้ฟัง และตอบข้อซักถามได้ ชัดเจน	การนำเสนอเนื้อหาชัดเจน สามารถสื่อสารตาม วัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้ มี ปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟัง	การนำเสนอเนื้อหาไม่ชัดเจน สามารถสื่อสารตาม วัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้น้อย มี ปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟังน้อย	การนำเสนอเนื้อหาไม่ชัดเจน และไม่สามารถสื่อสารตาม วัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้ ไม่มี ปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟัง
4. การนำเสนอโครงการ การวางแผนกลยุทธ์ ทางการตลาด	GE-LO-1	1	สามารถพิจารณาข้อมูล จาก เหตุการณ์ หรือเรื่องราวและ สามารถอธิบายความสัมพันธ์ หรือ การเชื่อมโยงเนื้อหาจากเหตุการณ์ หรือเรื่องราวได้อย่างชัดเจน และ สมเหตุสมผล	สามารถพิจารณาข้อมูล จาก เหตุการณ์ หรือเรื่องราวและ สามารถอธิบายความสัมพันธ์ หรือการเชื่อมโยงเนื้อหาจาก เหตุการณ์ หรือเรื่องราวได้ อย่างชัดเจน แต่ขาดความ สมเหตุสมผล	สามารถพิจารณาข้อมูล จาก เหตุการณ์ หรือเรื่องราวและ สามารถอธิบายความสัมพันธ์ หรือการเชื่อมโยงเนื้อหาจาก เหตุการณ์ หรือเรื่องราวได้ไม่ ชัดเจน และขาดความ สมเหตุสมผล	ไม่สามารถอธิบายข้อมูล จาก เหตุการณ์ หรือเรื่องราวและ ไม่สามารถอธิบาย ความสัมพันธ์ หรือการ เชื่อมโยงเนื้อหาจาก เหตุการณ์ได้
	GE-LO-8	1	สามารถแสดงให้เห็นถึงการเป็น ผู้นำทางความคิด และสามารถโน้มน้าว จนใจให้เห็นถึงประโยชน์ ที่ เกิดผลกระทบเชิงบวกต่อสังคม อย่างชัดเจน	สามารถแสดงให้เห็นถึงการ เป็นผู้นำทางความคิด และ สามารถโน้มน้าวจนใจให้เห็น ถึงประโยชน์ ที่เกิดผลกระทบ เชิงบวกต่อสังคม	ไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงการ เป็นผู้นำทางความคิด โน้มน้าว จนใจให้เห็นถึงประโยชน์ที่เกิด ผลกระทบเชิงบวกต่อสังคมได้ น้อย	ไม่สามารถแสดงให้เห็นถึง การเป็นผู้นำทางความคิด ไม่ สามารถโน้มน้าวจนใจให้เห็น ถึงประโยชน์ที่เกิดผลกระทบ เชิงบวกต่อสังคมได้
	GE-LO-9	1	การนำเสนอเนื้อหาชัดเจน สามารถ สื่อสารตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้ อย่างมีประสิทธิภาพ มีปฏิสัมพันธ์ กับผู้ฟัง และตอบข้อซักถามได้ ชัดเจน	การนำเสนอเนื้อหาชัดเจน สามารถสื่อสารตาม วัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้ มี ปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟัง	การนำเสนอเนื้อหาไม่ชัดเจน สามารถสื่อสารตาม วัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้น้อย มี ปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟังน้อย	การนำเสนอเนื้อหาไม่ชัดเจน และไม่สามารถสื่อสารตาม วัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้ ไม่มี ปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟัง
	GE-LO-10	2	แสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ที่ ตอบสนองกับความต้องการของ ตลาดอย่างชัดเจน สามารถเห็น ศักยภาพเชิงพาณิชย์ และ ความสามารถในการพัฒนาเป็น ผู้ประกอบการการลงทุน	แสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ ที่ตอบสนองกับความต้องการ ของตลาดและความสามารถ ในการพัฒนาเป็น ผู้ประกอบการการลงทุน	แสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ น้อยที่จะตอบสนองกับความ ต้องการของตลาด และ ความสามารถในการพัฒนาเป็น ผู้ประกอบการการลงทุน	ไม่สามารถแสดงให้เห็นถึง ความเป็นไปได้ที่จะ ตอบสนองกับความต้องการ ของตลาดและความสามารถ ในการพัฒนาเป็น ผู้ประกอบการการลงทุน