

	แผนการจัดการเรียนรู้มุ่งเน้นสมรรถนะ	หน่วยที่ 1
	ชื่อหน่วย ความรู้พื้นฐานด้านการตลาด	สอนครั้งที่ 1-4 ชั่วโมงรวม 4 ชม.
		จำนวนชั่วโมง 4 ชม.

1. สาระสำคัญ

การตลาด คือกระบวนการของการสื่อสารคุณค่าของผลิตภัณฑ์หรือบริการไปยังลูกค้า การตลาดอาจถูกตีความว่าเป็นศิลปะแห่งการขายสินค้าในบางครั้ง แต่การขายนั้นเป็นเพียงส่วนเล็ก ๆ ส่วนหนึ่งของการตลาดและคำว่า การตลาด หมายถึง กิจกรรมต่าง ๆ ในกระบวนการแลกเปลี่ยน การสร้างสรรค์ และการนำเสนอของผู้ขายสินค้าและบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ที่ทำให้เกิดความพึงพอใจทั้งสองฝ่าย

2. สมรรถนะประจำหน่วย

- 2.1 วิวัฒนาการทางการตลาด
- 2.2 ข้อแตกต่างระหว่างการตลาดกับการขาย
- 2.3 ความหมายและความสำคัญของการตลาด
- 2.4 การตลาดกับการสร้างอรรถประโยชน์ให้กับผู้บริโภค
- 2.5 ส่วนประสมทางการตลาด
- 2.6 บทบาทของสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย

3. จุดประสงค์การเรียนรู้

- 3.1 สามารถอธิบายวิวัฒนาการทางการตลาดได้
- 3.2 สามารถอธิบายข้อแตกต่างระหว่างการตลาดกับการขายได้
- 3.3 สามารถอธิบายความหมายและความสำคัญของการตลาดได้
- 3.4 สามารถอธิบายการตลาดกับการสร้างอรรถประโยชน์ให้กับผู้บริโภคได้
- 3.5 สามารถอธิบายส่วนประสมทางการตลาดได้
- 3.6 สามารถบทบาทของสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทยได้

4. เนื้อหาสาระการเรียนรู้

วิวัฒนาการทางการตลาด

สมาคมการตลาดแห่งสหรัฐอเมริกา (The American Marketing Association - AMA) ได้ให้ความหมายของคำว่า การขาย และการตลาด ไว้ดังนี้

การขาย หมายถึง “กระบวนการวิเคราะห์ความจำเป็นและความต้องการของผู้มุ่งหวัง และช่วยให้ค้นพบความจำเป็น ค้นพบความต้องการที่จะได้รับการตอบสนองด้วยความพึงพอใจจากการซื้อสินค้าและบริการที่นักขายนำเสนอ”

การตลาด หมายถึง “กระบวนการวางแผนและบริหารในด้านแนวความคิด การกำหนดราคา การส่งเสริมการตลาด การจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคได้รับความสุขความพอใจและบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร”

5.1 การนำเข้าสู่บทเรียน

- ครูผู้สอนแนะนำตัว แนะนำบทเรียน อธิบายเรื่องการเรียนการสอน ระหว่าง 18 สัปดาห์ที่ต้องเรียนด้วยกัน
- ครูผู้สอนอธิบายกิจกรรมระหว่างเรียน
- ครูผู้สอนแจ้งคะแนน การเก็บคะแนน
- ครูผู้สอนอธิบายสมรรถนะประจำหน่วยที่ 1 เริ่มเข้าสู่บทเรียน

5.2 การเรียนรู้

- ครูผู้สอนให้ผู้เรียน แบ่งกลุ่ม 3 – 4 คน เพื่อแบ่งเนื้อหาแต่ละบท (บทที่ 1 – 10)
- ผู้เรียนรับผิดชอบบทเรียนที่จับฉลากได้ โดยแบ่งเนื้อหา เตรียมอุปกรณ์ สื่อการเรียนการสอน ออกมานำเสนอหน้าชั้นเรียน

5.3 การสรุป

- ครูผู้สอนสรุปเนื้อหาสาระของแต่ละบทเรียนเมื่อผู้เรียนนำเสนอเสร็จสิ้น
- ครูผู้สอนมอบหมายงานในชั่วโมงต่อไป ให้ผู้เรียนกลุ่มต่อไปเตรียมรายงาน
- ครูผู้สอนมอบหมายการทำคำศัพท์ท้ายหน่วยที่ 1 และทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วยที่ 1 ใ้สมุดและเขียนให้ผู้เรียนทุกคน

5.4 การวัดและประเมินผล

- ครูผู้สอนตรวจคำศัพท์
- ครูผู้สอนตรวจแบบฝึกหัด

- ครูผู้สอนให้คะแนน ดังนี้

คะแนน	ผลงาน
10	เตรียมตัวดี, มีอุปกรณ์ครบ, รายงานได้นี้อุณหภูมิละเอียด ครบถ้วน
9	เตรียมตัวดี, ขาดอุปกรณ์ครบ, รายงานได้นี้อุณหภูมิละเอียด ครบถ้วน
8	เตรียมตัวไม่ค่อยพร้อม, มีอุปกรณ์ครบ, รายงานเนื้อหาไม่ครบถ้วน

6.สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

6.1 สื่อสิ่งพิมพ์

6.1.1 หนังสือหลักการตลาด 30200-1002 ของนางวันรัก วงศ์แก้ว

6.1.2 ใบความรู้และใบงาน

6.1.3 แบบประเมินหลังหน่วยการเรียนรู้ที่ 1

6.2 สื่อโสตทัศน (ถ้ามี)

6.2.1 กระดานไวท์บอร์ด ปากกาไวท์บอร์ด

6.2.2 เครื่องขยายเสียง

6.2.3 เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์

6.2.4 เครื่อง LCD Projector

7.เอกสารประกอบการจัดการเรียนรู้ (ใบความรู้ ใบงาน ใบมอบหมายงาน ฯลฯ)

7.1 ใบความรู้หน่วยที่ 1

8.การบูรณาการ/ความสัมพันธ์กับวิชาอื่น

- พฤติกรรมผู้บริโภค เทคนิคการนำเสนอข้อมูล