

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชาการตลาด
(หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2563)

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน
วิทยาเขต/คณะ/สาขาวิชา	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน นครราชสีมา
	คณะบริหารธุรกิจ
	สาขาวิชาการตลาด

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. ชื่อหลักสูตร

- | | |
|--------------------|---|
| 1.1 ชื่อภาษาไทย | หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชาการตลาด |
| 1.2 ชื่อภาษาอังกฤษ | Bachelor of Business Administration Program
in Marketing |

2. ชื่อปริญญาและสาขาวิชา

- | | |
|------------------------|---|
| 2.1 ชื่อเต็มภาษาไทย | บริหารธุรกิจบัณฑิต (การตลาด) |
| 2.2 ชื่อย่อภาษาไทย | บธ.บ. (การตลาด) |
| 2.3 ชื่อเต็มภาษาอังกฤษ | Bachelor of Business Administration (Marketing) |
| 2.4 ชื่อย่อภาษาอังกฤษ | B.B.A (Marketing) |

3. วิชาเอก

- 3.1 การบริหารการตลาด (Marketing Management)
- 3.2 การตลาดดิจิทัล (Digital Marketing)
- 3.3 การจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ (Modern Trade Business Management)

4. จำนวนหน่วยกิตที่เรียนตลอดหลักสูตร

ไม่น้อยกว่า 128 หน่วยกิต

5. รูปแบบของหลักสูตร

- ☒ หลักสูตรปริญญาตรี 4 ปี

6. อาชีพที่สามารถประกอบได้หลังสำเร็จการศึกษา

สาขาวิชาการตลาดเมื่อสำเร็จการศึกษาออกไปแล้ว สามารถทำงานได้หลายหน่วยงานขององค์กร เช่น

- 6.1 วิชาเอกการบริหารการตลาด ปฏิบัติงานอาชีพ นักบริหารงานลูกค้า (Account Executive/Client Service) ผู้ประสานงานขาย (Sales Coordinator) ผู้จัดการฝ่ายตลาดต่างประเทศ (International Marketing Manager) ผู้จัดการประสบการณ์ของลูกค้า (Customer Experience) ฝ่ายขายและการตลาด (Sales and Marketing Executive) นักจัดการผลิตภัณฑ์/ผู้จัดการผลิตภัณฑ์เฉพาะทาง (Product Manager/Product

Specialist) นักวิจัยการตลาด (Marketing Researcher) ประกอบธุรกิจส่วนตัว (Personal Business) งานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารการตลาด

6.2 วิชาเอกการตลาดดิจิทัล ปฏิบัติงานอาชีพ นักการตลาดดิจิทัล (Digital Marketer) นักพัฒนาเนื้อหา (Content Developer) ผู้ดูแลโซเชียลมีเดีย (Social Media Admin) ผู้ดูแลเว็บไซต์ (SEO/SEM) นักวางแผนโฆษณา (Media Planner) ผู้ดูแลกลุ่มผลิตภัณฑ์ออนไลน์ (Online Category Manager) ประกอบธุรกิจส่วนตัว (Personal Business) งานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการตลาดดิจิทัล

6.3 วิชาเอกการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ ปฏิบัติงานอาชีพ ผู้จัดการร้าน (Manager) ผู้ช่วยผู้จัดการร้าน (Assistant Manager) ผู้จัดการเขต (Area Manager) ผู้ช่วยผู้จัดการเขต (Assistant Area Manager) ผู้จัดการทั่วไป (General Manager) เจ้าของธุรกิจ (Store Business Partner) ประกอบธุรกิจส่วนตัว (Personal Business) งานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่

7. วัน-เวลาในการดำเนินการจัดการเรียนการสอน

ภาคการศึกษาที่ 1	ระหว่างเดือน มิถุนายน	ถึงเดือน ตุลาคม
ภาคการศึกษาที่ 2	ระหว่างเดือน พฤศจิกายน	ถึงเดือน มีนาคม
ภาคการศึกษาฤดูร้อน	ระหว่างเดือน มีนาคม	ถึงเดือน พฤษภาคม

8. คุณสมบัติของผู้เข้าศึกษา

1. รับผู้สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6) ทุกกลุ่มสาระการเรียนรู้หรือระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) พานิชยกรรมทุกสาขาหรือเทียบเท่า

2. รับผู้สำเร็จการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สายบริหารธุรกิจ หรือเทียบเท่า โดยวิธีการเทียบโอนผลการเรียน ตามข้อบังคับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี ว่าด้วยการศึกษาระดับปริญญาตรี พ.ศ. 2559 และเกณฑ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

9. หลักสูตร

1 จำนวนหน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตรไม่น้อยกว่า	128	หน่วยกิต
Total Credits at least	128	Credits

2 โครงสร้างหลักสูตร

Curriculum Structure

1. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป	30	หน่วยกิต
General Education		Credits
1.1 กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์	3	หน่วยกิต
Social Sciences		Credits
1.2 กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์	6	หน่วยกิต
Humanities		Credits

1.3	กลุ่มวิชาภาษา Languages	15	หน่วยกิต Credits
1.4	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ Sciences and Mathematics	6	หน่วยกิต Credits
2.	หมวดวิชาชีพเฉพาะ Major Courses	92	หน่วยกิต Credits
2.1	กลุ่มวิชาพื้นฐานวิชาชีพ Core Courses	27	หน่วยกิต Credits
2.2	กลุ่มวิชาชีพบังคับ Compulsory Courses	49	หน่วยกิต Credits
2.3	กลุ่มวิชาชีพเลือก Electives Courses	9	หน่วยกิต Credits
2.4	กลุ่มวิชาชีพเสริมสร้างประสบการณ์วิชาชีพ Strengthen the Professional Experience Courses	7	หน่วยกิต Credits
3.	หมวดวิชาเลือกเสรี Free Electives	6	หน่วยกิต Credits

10. ชื่อรายวิชา

1. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป 30 หน่วยกิต

General Education 30 Credits

1.1 กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ 3 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้

Social Sciences Courses 3 credits. Select from the following courses:

00-000-011-001	พลวัตทางสังคมกับการดำรงชีวิตอย่างมีความสุข Social Dynamics and Happy Living	3(3-0-6)
00-000-012-001	การพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม Life and Social Quality Development	3(3-0-6)

1.2 กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 6 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้

Humanities Courses 6 credits. Select from the following courses:

00-000-021-001	ทักษะการรู้สารสนเทศ Information Literacy Skills	3(3-0-6)
00-000-021-002	การจัดการความรู้ Knowledge Management	3(3-0-6)
00-000-022-001	คุณค่าของมนุษย์ : ศิลปและศาสตร์ในการดำเนินชีวิต Human Value : Arts and Sciences in Daily Living	3(3-0-6)
00-000-022-002	การพัฒนาบุคลิกภาพ Personality Development	3(3-0-6)
00-000-023-001	กีฬาและนันทนาการเพื่อสุขภาพ Sport and Recreation for Health	3(2-2-5)

1.3 กลุ่มวิชาภาษา 15 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้

Languages Courses 15 credits. Select from the following courses:

00-000-031-101	ภาษาอังกฤษเพื่อพัฒนาทักษะการเรียนรู้ English for Study Skills Development	3(3-0-6)
00-000-031-102	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร English for Communication	3(3-0-6)
00-000-031-203	การอ่านภาษาอังกฤษเชิงวิชาการ English Reading for Academic Purposes	3(3-0-6)
00-000-031-204	สนทนาภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน English Conversation for Daily Life	3(3-0-6)
00-000-031-205	การเขียนภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน English Writing for Daily Life	3(3-0-6)
00-000-032-001	การอ่านเพื่อพัฒนาตนเอง	3(3-0-6)

00-000-032-002	Reading for Self Development การใช้ภาษาไทยในชีวิตประจำวัน Thai for Daily Life	3(3-0-6)
00-000-032-101	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร Thai for Communication	3(3-0-6)
00-000-034-001	การสนทนาภาษาจีนในชีวิตประจำวัน Chinese Conversation for Daily Life	3(3-0-6)
00-000-035-001	ภาษาเกาหลีเพื่อการสื่อสาร Korean for Communication	3(3-0-6)
00-000-036-001	ภาษาเขมรในชีวิตประจำวัน Khmer for Daily Life	3(3-0-6)

1.4 กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 6 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้
Science and Mathematics Courses 6 credits. Select from the following courses:

00-000-041-001	ชีวิตและสิ่งแวดล้อม Life and Environment	3(3-0-6)
00-000-041-002	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสมัยใหม่ Science and Modern Technology	3(3-0-6)
00-000-041-003	วิทยาศาสตร์เพื่อสุขภาพ Science for Health	3(3-0-6)
00-000-041-004	เทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับการใช้ชีวิตอย่างชาญฉลาด Information Technology for Smart Living	3(3-0-6)
00-000-041-005	การเป็นผู้ประกอบการทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี Entrepreneurship in Science and Technology	3(3-0-6)
00-000-042-001	คณิตศาสตร์และสถิติที่ใช้ในชีวิตประจำวัน Mathematics and Statistics for Daily Life	3(3-0-6)

2. หมวดวิชาชีพเฉพาะ 92 หน่วยกิต

Major Courses 92 Credits

2.1 กลุ่มวิชาพื้นฐานวิชาชีพ 27 หน่วยกิต ให้ศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้
Core Courses 27 credits.

01-404-012-103	การบัญชีการเงิน	3(3-0-6)
----------------	-----------------	----------

01-404-014-104	Financial Accounting กฎหมายธุรกิจและการภาษีอากร Business Law and Taxation	3(3-0-6)
01-404-020-101	หลักเศรษฐศาสตร์ Principles of Economics	3(3-0-6)
01-404-020-102	สถิติธุรกิจ Business Statistics	3(3-0-6)
01-404-020-201	การเงินธุรกิจ Business Finance	3(3-0-6)
01-404-030-101	หลักการตลาด Principles of Marketing	3(3-0-6)
01-406-090-101	เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อธุรกิจ Digital Technology for Business	3(2-2-5)
01-404-040-101	องค์การและการจัดการ Organization and Management	3(3-0-6)
01-404-040-303	ภาษาอังกฤษเพื่อการนำเสนอ English for Presentation	3(2-2-5)

2.2 กลุ่มวิชาบังคับ 49 หน่วยกิต

Compulsory Courses 49 credits.

2.2.1 กลุ่มวิชาบังคับหลัก 25 หน่วยกิต ให้ศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้

Compulsory Courses 25 credits.

01-404-031-201	การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค Consumer Insights	3(3-0-6)
01-404-031-202	การบริหารผลิตภัณฑ์ Product Management	3(3-0-6)
01-404-031-203	การบริหารราคา Pricing Management	3(3-0-6)
01-404-031-204	การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย Marketing Channel Management	3(3-0-6)
01-404-031-205	การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ Integrated Marketing	3(3-0-6)
01-404-031-306	การสื่อสารการสื่อสาร Communication	3(3-0-6)
01-404-031-407	การบริการลูกค้าสัมพันธ์ Customer Relationship Management	3(3-0-6)
01-404-031-407	กลยุทธ์การตลาด	3(3-0-6)

	Marketing Strategies	
01-404-031-408	การวิจัยการตลาด	3(2-2-5)
	Marketing Research	
01-404-031-409	สัมมนาการตลาด	1(0-3-1)
	Seminar in Marketing	
2.2.2 วิชาเอกบังคับ 24 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษาจากวิชาเอกใดวิชาเอกหนึ่ง ต่อไปนี้		
1) วิชาเอกการบริหารการตลาด		
01-404-031-310	การบริหารการค้าสมัยใหม่	3(3-0-6)
	Modern Trade Management	
01-404-031-311	การบริหารการขาย	3(3-0-6)
	Sales Management	
01-404-031-312	การบริหารตราผลิตภัณฑ์	3(3-0-6)
	Brand Management	
01-404-031-313	การจัดกิจกรรมการตลาด	3(2-2-5)
	Events Marketing	
01-404-031-314	การบริหารการตลาด	3(3-0-6)
	Marketing Management	
01-404-031-315	การตลาดบริการ	3(3-0-6)
	Service Marketing	
01-404-031-316	การตลาดเพื่อรับผิดชอบต่อสังคม	3(3-0-6)
	Marketing for Social Responsibility	
01-404-031-417	การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการ	3(2-2-5)
	การตลาด	
	Feasibility Study for Marketing Project	
2) วิชาเอกการตลาดดิจิทัล		
01-404-031-318	การตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
	Digital Marketing	
01-404-031-319	การตลาดสื่อสังคม	3(3-0-6)
	Social Media Marketing	
01-404-031-320	การบริหารการตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
	Digital Marketing Management	
01-404-031-321	การออกแบบและเนื้อหาการตลาดดิจิทัล	3(2-2-5)
	Design and Digital Marketing Content	
01-404-031-322	เครื่องมือค้นหาและเทคนิคสำหรับการตลาดดิจิทัล	3(2-2-5)

	Search Tools and Techniques for Digital Marketing	
01-404-031-323	การวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
	Digital Marketing Analytics	
01-404-031-424	การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และกฎหมายทางอินเทอร์เน็ต	3(3-0-6)
	Electronic Commerce and Cyber Law	
01-404-031-425	การสร้างสรรค์การตลาดดิจิทัล	3(2-2-5)
	Digital Marketing Creativity	
3) วิชาเอกการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่		
01-404-031-126	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่	3(0-9-3)
	Work-Based Learning in Modern Trade Management	
01-404-031-127	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านความรู้เกี่ยวกับสินค้า	3(0-9-3)
	Work-Based Learning in Product Knowledge	
01-404-031-128	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการพยากรณ์การขาย	3(0-9-3)
	Work-Based Learning in Sales Forecast Management	
01-404-031-229	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารคลังสินค้า	3(0-9-3)
	Work-Based Learning in Warehouse Management	
01-404-031-230	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารตลาดเป้าหมาย	3(0-9-3)
	Work-Based Learning in Target Market Management	
01-404-031-231	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารและการควบคุมการเงิน	3(0-9-3)
	Work-Based Learning in Financial Management and Control	
01-404-031-332	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารระบบสารสนเทศ	3(0-9-3)
	Work-Based Learning in Information System Management	

01-404-031-333	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านผู้จัดการร้าน ฝึกหัด Work-Based Learning as Manager Trainee	3(0-9-3)
----------------	---	----------

2.3 กลุ่มวิชาชีพเลือก 9 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้

Elective Courses 9 credits. Select from the following courses:

01-404-032-301	การตลาดระหว่างประเทศ International Marketing	3(3-0-6)
01-404-032-302	เทคนิคการนำเสนอ Presentation Techniques	3(2-2-5)
01-404-032-303	การประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์เพื่องาน การตลาด Computer Application for Marketing	3(2-2-5)
01-404-032-304	การศึกษาข้อมูลการตลาดเพื่อการวางแผน Study Information Marketing for Planning	3(3-0-6)
01-404-041-217	การเป็นผู้ประกอบการ Entrepreneurship	3(2-2-5)
01-404-042-315	กิจการเพื่อสังคม Social Enterprise	3(2-2-5)

2.4 กลุ่มวิชาเสริมสร้างประสบการณ์วิชาชีพ 7 หน่วยกิต โดยให้ศึกษาวิชาดังนี้

Professional Experience Steenstenting Courses 7 Credits

01-404-033-301	การเตรียมความพร้อมเพื่อการฝึก ประสบการณ์วิชาชีพทางการตลาด Preparation for Professional Experience in Marketing	1(0-2-1)
----------------	---	----------

และเลือกศึกษาจากแผนต่อไปนี้

And select from the following plan :

แผน 1 สหกิจศึกษา

01-404-033-402	สหกิจศึกษาทางการตลาด Co-operative Education in Marketing	6(0-40-0)
----------------	---	-----------

แผน 2 ฝึกงาน

01-404-033-303	การฝึกงานทางการตลาด Practicum for Marketing	3(0-40-0)
01-404-033-404	ปัญหาพิเศษทางการตลาด Special Issues in Marketing	3(1-4-4)

3. หมวดวิชาเลือกเสรี 6 หน่วยกิต

Free Electives 6 Credits

นักศึกษาสามารถเลือกเรียนรายวิชาใดก็ได้ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต ที่เปิดสอนในระดับปริญญาตรี ในมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน โดยได้รับความเห็นชอบจากอาจารย์ที่ปรึกษา และหรือหัวหน้าสาขาวิชา

Credits or more of any courses which are in the courses of undergraduate level at Rajamangala University of Technology Isan can be registered under advisor's or head of the department's approval.

แผนการศึกษาเสนอแนะ สาขาวิชาการตลาด

วิชาเอกการบริหารการตลาด

(สำหรับนักศึกษาที่ศึกษาแผนการศึกษาแบบแผน 1 สหกิจศึกษา)

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

00-000-01x-xxx	กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ 1	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 1	3(x-x-x)
00-000-04x-xxx	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 1	3(x-x-x)
01-404-012-103	การบัญชีการเงิน	3(3-0-6)
01-404-030-101	หลักการตลาด	3(3-0-6)
01-404-040-101	องค์การและการจัดการ	3(3-0-6)

รวม 18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

00-000-02x-xxx	กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 1	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 3	3(x-x-x)
01-406-090-101	เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อธุรกิจ	3(2-2-5)
01-404-020-102	สถิติธุรกิจ	3(3-0-6)
01-404-031-201	การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-6)

รวม 18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 4	3(x-x-x)
00-000-04x-xxx	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 2	3(x-x-x)
01-404-014-104	กฎหมายธุรกิจและการภาษีอากร	3(3-0-6)
00-404-020-201	การเงินธุรกิจ	3(3-0-6)
01-404-031-202	การบริหารผลิตภัณฑ์	3(3-0-6)
01-404-031-203	การบริหารราคา	3(3-0-6)

รวม 18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

00-000-02x-xxx	กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 5	3(x-x-x)
01-404-031-204	การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย	3(3-0-6)
01-404-020-101	หลักเศรษฐศาสตร์	3(3-0-6)
01-404-031-205	การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ	3(3-0-6)
01-404-031-310	การบริหารการค้าสมัยใหม่	3(3-0-6)

รวม 18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-031-311	การบริหารการขาย	3(3-0-6)
00-404-031-312	การบริหารตราผลิตภัณฑ์	3(3-0-6)
01-404-031-314	การบริหารการตลาด	3(3-0-6)
01-404-031-315	การตลาดบริการ	3(3-0-6)
xx-xx-xxx-xxx	กลุ่มวิชาชีพเลือก 1	3(x-x-x)
xx-xx-xxx-xxx	กลุ่มวิชาชีพเลือก 2	3(x-x-x)

รวม 18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-040-303	ภาษาอังกฤษเพื่อการนำเสนอ	3(2-2-5)
01-404-031-313	การจัดกิจกรรมการตลาด	3(2-2-5)
01-404-031-316	การตลาดเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคม	3(3-0-6)
01-404-031-408	การวิจัยการตลาด	3(2-2-5)
01-404-033-301	การเตรียมความพร้อมเพื่อการฝึกประสบการณ์วิชาชีพทางการตลาด	1(0-2-1)

xx-xx-xxx-xxx วิชาเลือกเสรี 1 3(x-x-x)

รวม 16 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 4

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-033-402 สหกิจศึกษาทางการตลาด 6(0-40-0)

รวม 6 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-031-407 กลยุทธ์การตลาด 3(3-0-6)

01-404-031-306 การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ 3(3-0-6)

01-404-031-417 การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด 3(2-2-5)

01-404-031-409 สัมมนาการตลาด 1(0-3-1)

xx-xxx-xxx-xxx กลุ่มวิชาชีพเลือก 3 3(x-x-x)

xx-xxx-xxx-xxx วิชาเลือกเสรี 2 3(x-x-x)

รวม 16 หน่วยกิต

แผนการศึกษาเสนอแนะ สาขาวิชาการตลาด
วิชาเอกการบริหารการตลาด
(สำหรับนักศึกษาที่ศึกษาแผนการศึกษาแบบแผน 2 ฝึกงาน)

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

00-000-01x-xxx	กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ 1	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 1	3(x-x-x)
00-000-04x-xxx	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 1	3(x-x-x)
01-404-012-103	การบัญชีการเงิน	3(3-0-6)
01-404-030-101	หลักการตลาด	3(3-0-6)
01-404-040-101	องค์การและการจัดการ	3(3-0-6)

รวม 18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

00-000-02x-xxx	มนุษยศาสตร์ 1	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 3	3(x-x-x)
01-406-090-101	เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อธุรกิจ	3(2-2-5)
01-404-020-102	สถิติธุรกิจ	3(3-0-6)
01-404-031-201	การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-6)

รวม 18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

00-000-04x-xxx	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 4	3(x-x-x)
01-404-014-104	กฎหมายธุรกิจและการภาษีอากร	3(3-0-6)
01-404-020-201	การเงินธุรกิจ	3(3-0-6)
01-404-031-202	การบริหารผลิตภัณฑ์	3(3-0-6)
01-404-031-203	การบริหารราคา	3(3-0-6)

รวม 18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

00-000-02x-xxx	กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 5	3(x-x-x)
01-404-020-101	หลักเศรษฐศาสตร์	3(3-0-6)
01-404-031-204	การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย	3(3-0-6)
01-404-031-205	การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ	3(3-0-6)

รวม 15 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-031-310	การบริหารการค้าสมัยใหม่	3(3-0-6)
01-404-031-311	การบริหารการขาย	3(3-0-6)
01-404-031-314	การบริหารการตลาด	3(3-0-6)
01-404-031-315	การตลาดบริการ	3(3-0-6)
xx-xx-xxx-xxx	กลุ่มวิชาชีพเลือก 1	3(x-x-x)
01-404-033-301	การเตรียมความพร้อมเพื่อการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ ทางการตลาด	1(0-2-1)

รวม 16 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-040-303	ภาษาอังกฤษเพื่อการนำเสนอ	3(2-2-5)
01-404-031-312	การตราผลิตภัณฑ์	3(3-0-6)
01-404-031-313	การจัดกิจกรรมการตลาด	3(2-2-5)
01-404-031-316	การตลาดเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคม	3(3-0-6)
xx-xxx-xxx-xxx	กลุ่มวิชาชีพเลือก 2 ทางการตลาด	3(x-x-x)
01-404-033-303	การฝึกงานทางการตลาด	3(0-40-0)

รวม 18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 4

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-031-306	การบริหารลูกค้าสัมพันธ์	3(3-0-6)
01-404-031-408	การวิจัยการตลาด	3(2-2-5)
01-404-031-409	สัมมนาการตลาด	1(0-3-1)
xx-xxx-xxx-xxx	กลุ่มวิชาชีพเลือก 3	3(x-x-x)
xx-xxx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี 1	3(x-x-x)

รวม 13 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-031-407	กลยุทธ์การตลาด	3(3-0-6)
01-404-031-417	การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด	3(2-2-5)
01-404-033-404	ปัญหาพิเศษทางการตลาด	3(1-4-4)
xx-xxx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี 2	3(x-x-x)

รวม 12 หน่วยกิต

แผนการศึกษาเสนอแนะ สาขาวิชาการตลาด
กลุ่มวิชาการตลาดดิจิทัล
(สำหรับนักศึกษาที่ศึกษาแผนการศึกษาแบบแผน 1 สหกิจศึกษา)

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

00-000-01x-xxx	กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ 1	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 1	3(x-x-x)
00-000-04x-xxx	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 1	3(x-x-x)
01-404-012-103	การบัญชีการเงิน	3(3-0-6)
01-404-030-101	หลักการตลาด	3(3-0-6)
01-404-040-101	องค์การและการจัดการ	3(3-0-6)

รวม 18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

00-000-02x-xxx	กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 1	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 3	3(x-x-x)
01-406-090-101	เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อธุรกิจ	3(2-2-5)
01-404-020-102	สถิติธุรกิจ	3(3-0-6)
01-404-031-201	การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-6)

รวม 18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 4	3(x-x-x)
00-000-04x-xxx	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 2	3(x-x-x)
01-404-014-104	กฎหมายธุรกิจและการภาษีอากร	3(3-0-6)
00-404-020-201	การเงินธุรกิจ	3(3-0-6)
01-404-031-202	การบริหารผลิตภัณฑ์	3(3-0-6)
01-404-031-203	การบริหารราคา	3(3-0-6)

รวม 18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

00-000-02x-xxx	กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 5	3(x-x-x)
01-404-020-101	หลักเศรษฐศาสตร์	3(3-0-6)
01-404-031-204	การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย	3(3-0-6)
01-404-031-205	การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ	3(3-0-6)
xx-xxx-xxx-xxx	กลุ่มวิชาชีพเลือก 1	3(x-x-x)

รวม 18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-031-318	การตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
01-404-031-319	การตลาดสื่อสังคม	3(3-0-6)
01-404-031-320	การบริหารการตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
01-404-031-323	การวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
xx-xxx-xxx-xxx	กลุ่มวิชาชีพเลือก 2	3(x-x-x)
xx-xxx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี 1	3(x-x-x)

รวม 18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-040-303	ภาษาอังกฤษเพื่อการนำเสนอ	3(2-2-5)
01-404-031-306	การบริหารลูกค้าสัมพันธ์	3(3-0-6)
01-404-031-321	การออกแบบเนื้อหาการตลาดดิจิทัล	3(2-2-5)
01-404-031-322	เครื่องมือค้นหาและเทคนิคสำหรับการตลาดดิจิทัล	3(2-2-5)
01-404-031-408	การวิจัยการตลาด	3(2-2-5)
01-404-033-301	การเตรียมความพร้อมเพื่อการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ ทางการตลาด	1(0-2-1)

รวม 16 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 4

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-033-402 สหกิจศึกษาทางการตลาด 6(0-40-0)

รวม 6 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-031-407 กลยุทธ์การตลาด 3(3-0-6)

01-404-031-409 สัมมนาการตลาด 1(0-3-1)

01-404-031-424 การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และกฎหมายทางอินเทอร์เน็ต 3(3-0-6)

01-404-031-425 การสร้างสรรค์การตลาดดิจิทัล 3(2-2-5)

xx-xxx-xxx-xxx กลุ่มวิชาชีพเลือก 3 3(x-x-x)

xx-xxx-xxx-xxx วิชาเลือกเสรี 2 3(x-x-x)

รวม 16 หน่วยกิต

แผนการศึกษาเสนอแนะ สาขาวิชาการตลาด
วิชาเอกการตลาดดิจิทัล
(สำหรับนักศึกษาที่ศึกษาแผนการศึกษาแบบแผน 2 ฝึกงาน)

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

00-000-01x-xxx	กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ 1	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 1	3(x-x-x)
00-000-04x-xxx	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 1	3(x-x-x)
01-404-012-103	การบัญชีการเงิน	3(3-0-6)
01-404-030-101	หลักการตลาด	3(3-0-6)
01-404-040-101	องค์การและการจัดการ	3(3-0-6)

รวม 18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

00-000-02x-xxx	กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 1	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 3	3(x-x-x)
01-406-090-101	เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อธุรกิจ	3(2-2-5)
01-404-020-102	สถิติธุรกิจ	3(3-0-6)
01-404-031-201	การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-6)

รวม 18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

00-000-04x-xxx	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 4	3(x-x-x)
01-404-014-104	กฎหมายธุรกิจและการภาษีอากร	3(3-0-6)
01-404-020-201	การเงินธุรกิจ	3(3-0-6)
01-404-031-202	การบริหารผลิตภัณฑ์	3(3-0-6)

รวม 15 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

00-000-02x-xxx	กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 5	3(x-x-x)
01-404-020-101	หลักเศรษฐศาสตร์	3(3-0-6)

01-404-031-203 การบริหารราคา	3(3-0-6)
01-404-031-204 การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย	3(3-0-6)
01-404-031-205 การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ	3(3-0-6)
รวม	18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-031-318 การตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
01-404-031-319 การตลาดสื่อสังคม	3(3-0-6)
01-404-031-320 การบริหารการตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
xx-xx-xxx-xxx กลุ่มวิชาชีพเลือก 1	3(x-x-x)
xx-xx-xxx-xxx วิชาเลือกเสรี 1	3(x-x-x)
01-404-033-301 การเตรียมความพร้อมเพื่อการฝึกประสบการณ์วิชาชีพทางการตลาด	1(0-2-1)

รวม 16 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-040-303 ภาษาอังกฤษเพื่อการนำเสนอ	3(2-2-5)
01-404-031-321 การออกแบบและเนื้อหาการตลาดดิจิทัล	3(2-2-5)
01-404-031-322 เครื่องมือค้นหาและเทคนิคสำหรับการตลาดดิจิทัล	3(2-2-5)
01-404-031-323 การวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
xx-xxx-xxx-xxx กลุ่มวิชาชีพเลือก 2	3(x-x-x)
01-404-033-303 การฝึกงานทางการตลาด	3(0-40-0)

รวม 18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 4

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-031-306 การบริหารลูกค้าสัมพันธ์	3(3-0-6)
01-404-031-408 การวิจัยการตลาด	3(2-2-5)
01-404-031-409 สัมมนาการตลาด	1(0-3-1)
01-404-031-425 การสร้างสรรค์การตลาดดิจิทัล	3(2-2-5)
xx-xxx-xxx-xxx กลุ่มวิชาชีพเลือก 3	3(x-x-x)

รวม 13 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-031-407	กลยุทธ์การตลาด	3(3-0-6)
01-404-031-424	การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และกฎหมายทางอินเทอร์เน็ต	3(3-0-6)
01-404-033-404	ปัญหาพิเศษทางการตลาด	3(1-4-4)
xx-xx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี 2	3(x-x-x)

รวม 12 หน่วยกิต

แผนการศึกษาเสนอแนะ สาขาวิชาการตลาด

กลุ่มวิชาการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่

(สำหรับนักศึกษาที่ศึกษาแผนการศึกษาแบบแผน 1 สหกิจศึกษา)

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

00-000-01x-xxx	กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ 1	3(x-x-x)
00-000-02x-xxx	กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 1	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 1	3(x-x-x)
00-000-04x-xxx	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 1	3(x-x-x)
01-404-012-103	การบัญชีการเงิน	3(3-0-6)
01-404-030-101	หลักการตลาด	3(3-0-6)
01-404-040-101	องค์การและการจัดการ	3(3-0-6)

รวม 21 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-031-126	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่	3(0-9-3)
01-404-031-127	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านความรู้เกี่ยวกับสินค้า	3(0-9-3)
01-404-031-128	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการพยากรณ์การขาย	3(0-9-3)

รวม 9 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-031-229	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารคลังสินค้า	3(0-9-3)
01-404-031-230	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารตลาดเป้าหมาย	3(0-9-3)
01-404-031-231	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารและควบคุมการเงิน	3(0-9-3)

รวม 9 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 3	3(x-x-x)
00-000-04x-xxx	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 2	3(x-x-x)
01-404-014-104	กฎหมายธุรกิจและการภาษีอากร	3(3-0-6)
01-406-090-101	เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อธุรกิจ	3(2-2-5)
01-404-020-102	สถิติธุรกิจ	3(3-0-6)
01-404-031-201	การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-6)

รวม 21 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 3

01-404-031-202	การบริหารผลิตภัณฑ์	3(3-0-6)
01-404-031-203	การบริหารราคา	3(3-0-6)
01-404-031-204	การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย	3(3-0-6)

รวม 9 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

00-000-02x-xxx	กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 4	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 5	3(x-x-x)
01-404-020-101	หลักเศรษฐศาสตร์	3(3-0-6)
00-404-020-201	การเงินธุรกิจ	3(3-0-6)
01-404-031-205	การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ	3(3-0-6)
xx-xxx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี 1	3(x-x-x)

รวม 21 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-031-332	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารระบบสารสนเทศ	3(0-9-3)
01-404-031-333	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านผู้จัดการร้านฝึกหัด	3(0-9-0)
01-404-033-301	เตรียมความพร้อมเพื่อการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ ทางการตลาด	1(0-2-1)

รวม 7 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 4

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-033-402 สหกิจศึกษาทางการตลาด 6(0-40-0)

รวม 6 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-040-303 ภาษาอังกฤษเพื่อการนำเสนอ 3(2-2-5)

01-404-031-306 การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ 3(3-0-6)

01-404-031-407 กลยุทธ์การตลาด 3(3-0-6)

01-404-031-408 การวิจัยการตลาด 3(2-2-5)

01-404-031-409 สัมมนาการตลาด 1(0-3-1)

xx-xxx-xxx-xxx กลุ่มวิชาชีพเลือก 1 3(x-x-x)

xx-xxx-xxx-xxx กลุ่มวิชาชีพเลือก 2 3(x-x-x)

รวม 19 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

xx-xxx-xxx-xxx กลุ่มวิชาชีพเลือก 3 3(x-x-x)

xx-xxx-xxx-xxx วิชาเลือกเสรี 2 3(x-x-x)

รวม 6 หน่วยกิต

แผนการศึกษาเสนอแนะ สาขาวิชาการตลาด
กลุ่มวิชาการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่
(สำหรับนักศึกษาที่ศึกษาแผนการศึกษาแบบแผน 2 ฝึกงาน)

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

00-000-01x-xxx	กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ 1	3(x-x-x)
00-000-02x-xxx	กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 1	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 1	3(x-x-x)
00-000-04x-xxx	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 1	3(x-x-x)
01-404-012-103	การบัญชีการเงิน	3(3-0-6)
01-404-030-101	หลักการตลาด	3(3-0-6)
01-404-040-101	องค์การและการจัดการ	3(3-0-6)

รวม 21 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-031-126	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่	3(0-9-3)
01-404-031-127	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านความรู้เกี่ยวกับสินค้า	3(0-9-3)
01-404-031-128	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการพยากรณ์การขาย	3(0-9-3)

รวม 9 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-031-229	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารคลังสินค้า	3(0-9-3)
01-404-031-230	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารตลาดเป้าหมาย	3(0-9-3)
01-404-031-231	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารและควบคุมการเงิน	3(0-9-3)

รวม 9 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx	กลุ่มวิชาภาษา 3	3(x-x-x)
00-000-04x-xxx	กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 2	3(x-x-x)
01-404-014-104	กฎหมายธุรกิจและการภาษีอากร	3(3-0-6)
01-406-090-101	เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อธุรกิจ	3(2-2-5)
01-404-020-102	สถิติธุรกิจ	3(3-0-6)
01-404-031-201	การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-6)

รวม 21 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 3

01-404-031-202 การบริหารผลิตภัณฑ์	3(3-0-6)
01-404-031-203 การบริหารราคา	3(3-0-6)
01-404-031-204 การบริหารช่องทางการจำหน่าย	3(3-0-6)

รวม 9 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

00-000-02x-xxx กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 2	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx กลุ่มวิชาภาษา 4	3(x-x-x)
00-000-03x-xxx กลุ่มวิชาภาษา 5	3(x-x-x)
01-404-020-101 หลักเศรษฐศาสตร์	3(3-0-6)
00-404-020-201 การเงินธุรกิจ	3(3-0-6)
01-404-031-205 การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ	3(3-0-6)
xx-xxx-xxx-xxx วิชาเลือกเสรี 1	3(x-x-x)

รวม 21 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-031-332 การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารระบบสารสนเทศ	3(0-9-3)
01-404-031-333 การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านผู้จัดการร้านฝึกหัด	3(0-9-3)
01-404-033-301 การเตรียมความพร้อมเพื่อการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ ทางการตลาด	1(0-2-1)

รวม 7 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 4

ภาคการศึกษาที่ 1

01-404-033-303 ฝึกงานทางการตลาด	3(0-40-0)
---------------------------------	-----------

รวม 3 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-404-040-303 ภาษาอังกฤษเพื่อการนำเสนอ	3(2-2-5)
01-404-031-306 การบริหารลูกค้าสัมพันธ์	3(3-0-6)
01-404-031-407 กลยุทธ์การตลาด	3(3-0-6)
01-404-031-408 การวิจัยการตลาด	3(2-3-5)

01-404-031-409	สัมมนาการตลาด	1(0-3-1)
xx-xxx-xxx-xxx	กลุ่มวิชาชีพเลือก 1	3(x-x-x)
xx-xxx-xxx-xxx	กลุ่มวิชาชีพเลือก 2	3(x-x-x)
รวม		21 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 3

01-404-033-404	ปัญหาพิเศษทางการตลาด	3(1-4-4)
xx-xxx-xxx-xxx	กลุ่มวิชาชีพเลือก 3	3(x-x-x)
xx-xxx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี 2	3(x-x-x)
รวม		3 หน่วยกิต

3.1.5 คำอธิบายรายวิชา

00-000-011-001	พลวัตทางสังคมกับการดำรงชีวิตอย่างมีความสุข Social Dynamics and Happy Living วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - พัฒนาการทางสังคม การจัดระเบียบทางสังคม การเปลี่ยนแปลงทางสังคม การขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจ และการแก้ไขปัญหาทางเศรษฐกิจโดยใช้แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง การเข้าสู่ประชาคมอาเซียน ระบอบการปกครองแบบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์ทรงเป็นประมุข การเมืองภาคพลเมือง ความสัมพันธ์ระหว่างกฎหมายกับกฎเกณฑ์อื่นๆ ที่ใช้ควบคุมสังคม กฎหมายที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจำวัน ความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาสังคม เศรษฐกิจ และการเมืองของไทย เพื่อการดำรงชีวิตอย่างมีความสุข Social evolution, social organization, social change, economic movement and economic problem solving by using sufficiency economy, ASEAN community approaching, democratic form of government with the King as Head of State, civil politics, the relationship between law and other rules governing society, laws in daily life, the relationship among society, economy and Thai political problems for happy living	3(3-0-6)
00-000-012-001	การพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม Life and Social Quality Development วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ปรัชญาและหลักธรรมในการดำรงชีวิต และการทำงานของบุคคล การสร้างแนวคิดและเจตคติต่อตนเอง ธรรมะกับการสร้างคุณภาพชีวิต บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบ ต่อตนเองและผู้อื่น การบริหารตนเองให้เข้ากับชีวิตและสังคม การเข้าร่วมกิจกรรมทางสังคม เทคนิคการครองใจคน และการสร้างผลิตผลในการทำงานให้มีประสิทธิภาพ Philosophy and principles of Dhamma (the Buddha's teaching) in daily life, individual working, developing the right concepts and self-attitudes; developing life quality, roles accountabilities and responsibilities for themselves and other people in accordance with Dhamma (the Buddha's teaching); self-management conforming life and society, participating in social activities, the techniques for living with others and developing effective work	3(3-0-6)

00-000-021-001	ทักษะการรู้สารสนเทศ Information Literacy Skills วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - การรู้สารสนเทศกับการศึกษาระดับอุดมศึกษา การวิเคราะห์ความต้องการสารสนเทศ การเลือกแหล่งทรัพยากรสารสนเทศ กลยุทธ์การค้นคว้าสารสนเทศ การประเมินคุณค่าสารสนเทศ จริยธรรมการใช้สารสนเทศและการอ้างอิง การเรียบเรียงและการสื่อสารสารสนเทศ Information literacy and higher education, analysis of information requirements, selection of information resources, information searching strategy, evaluation of information, ethics in using information and citations, information compilation and communication	3(3-0-6)
00-000-021-002	การจัดการความรู้ Knowledge Management วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - หลักการ ทฤษฎี การจัดการความรู้ ความสำคัญ และวัตถุประสงค์ของการจัดการความรู้ กระบวนการใช้เทคโนโลยีจัดการความรู้ การประยุกต์ใช้ การจัดการความรู้ในการทำงานระดับบุคคลและองค์กร Principles, theory, knowledge management, significance, and knowledge management objectives, the process of information technology for knowledge management, the application of knowledge management in working at the individual and organizational levels	3(3-0-6)
00-000-022-001	คุณค่าของมนุษย์ : ศิลปและศาสตร์ในการดำเนินชีวิต Human Value : Arts and Sciences in Daily Living วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ความหมายของชีวิตและพัฒนาการของมนุษย์ แนวความคิด ความเชื่อและความมีเหตุผล ประกอบด้วยคุณธรรม จริยธรรม เอกลักษณ์วัฒนธรรมไทย ภูมิปัญญาท้องถิ่น และค่านิยมตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อการดำเนินชีวิตอย่างมีความสุข The meaning of life, human developments, concepts, faith and reasons including virtues, ethics, Thai cultural identity, local wisdom and value according to the philosophy of sufficiency economy for happy living	3(3-0-6)

00-000-022-002	การพัฒนาบุคลิกภาพ Personality Development วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับบุคลิกภาพ ทฤษฎีบุคลิกภาพ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพ เทคนิควิธีปรับปรุงบุคลิกภาพ การรับรู้เกี่ยวกับตนเอง มนุษย์สัมพันธ์กับบุคลิกภาพ สุขภาพจิตและการปรับตัว ความงามแห่งบุคลิกภาพ Basic knowledge of personality, personality theory, factors influencing personality, personality development technique, self perceptions, human relations, and personality mental health and adjustment, personalized beauty	3(3-0-6)
00-000-023-001	กีฬาและนันทนาการเพื่อสุขภาพ Sports and Recreation for Health วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับวิธีการออกกำลังกาย การเสริมสร้างสมรรถภาพทางกาย ฝึกทักษะการออกกำลังกายและเลือกกิจกรรมกีฬาที่เหมาะสมกับตนเอง ศึกษาหลักโภชนาการเพื่อสุขภาพ จัดกิจกรรมนันทนาการ เพื่อใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ เรียนรู้การใช้ชีวิตและการทำงานร่วมกัน ฝึกการเป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี ในการดำรงตนในสังคมอย่างมีความสุข ทั้งร่างกายและจิตใจ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต Study and practice of how to exercise; increasing physical ability, practicing exercises, choosing an appropriate sport for individual fitness, studying nutrition needed for different age groups, organizing recreational activities for leisure time, studying how to live and work as a team, applying skills for effective leadership and followers for happy living in order to develop a better quality of life	3(2-2-5)
00-000-031-101	ภาษาอังกฤษเพื่อพัฒนาทักษะการเรียนรู้ English for Study Skills Development วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - การใช้ภาษาอังกฤษเพื่อพัฒนาทักษะการเรียนรู้ กลวิธีที่เหมาะสมในการฟัง พูด อ่าน และเขียน การพัฒนาความสามารถทางด้านภาษาอังกฤษ เพื่อเป็นเครื่องมือในการหาความรู้เพิ่มเติม	3(3-0-6)

English language for study skills development: various strategies in listening, speaking, reading and writing; development of English ability as a tool for further study

00-000-031-102	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร 3(3-0-6) English for Communication วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - การใช้ทักษะภาษาอังกฤษในการฟัง พูด อ่าน และเขียน เพื่อสื่อสารในชีวิตประจำวันตามสถานการณ์ต่างๆ โดยเลือกใช้ศัพท์ สำนวนและโครงสร้างภาษาที่เหมาะสม The use of English skills: listening, speaking, reading and writing for daily life communication in various situations with suitable vocabularies, expressions and structures
00-000-031-203	การอ่านภาษาอังกฤษเชิงวิชาการ 3(3-0-6) English Reading for Academic Purposes วิชาบังคับก่อน : 00-000-031-101 ภาษาอังกฤษเพื่อพัฒนาทักษะการเรียนรู้ 00-000-031-102 ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร Prerequisite : 00-000-031-101 English for Study Skills Development 00-000-031-102 English for Communication กลวิธีการอ่านภาษาอังกฤษเชิงวิชาการ คำศัพท์และโครงสร้างภาษาอังกฤษ ที่เกี่ยวข้องกับเนื้อเรื่องเชิงวิชาการ Reading strategies for academic purposes including vocabularies, structures and contents
00-000-031-204	สนทนาภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน 3(3-0-6) English Conversation for Daily Life วิชาบังคับก่อน : 00-000-031-101 ภาษาอังกฤษเพื่อพัฒนาทักษะการเรียนรู้ 00-000-031-102 ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร Prerequisite : 00-000-031-101 English for Study Skills Development 00-000-031-102 English for Communication

การสนทนาภาษาอังกฤษตามสถานการณ์ต่าง ๆ ในชีวิตประจำวันโดยใช้คำศัพท์ สำนวนตามวัฒนธรรมของเจ้าของภาษา มารยาทในการสนทนา

General conversation in daily life, English conversation in various situations, the use of vocabulary and idioms in accordance with the target culture, as well as common courtesy in conversation

00-000-031-205 การเขียนภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน 3(3-0-6)

English Writing for Daily Life

วิชาบังคับก่อน : 00-000-031-101 ภาษาอังกฤษเพื่อพัฒนาทักษะการเรียนรู้

00-000-031-102 ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร

Prerequisite : 00-000-031-101 English for Study Skills Development

00-000-031-102 English for Communication

การเขียนภาษาอังกฤษในสถานการณ์ต่าง ๆ การกรอกแบบฟอร์ม การเขียนข้อความสั้นๆ การเขียนจดหมาย และการเขียนเกี่ยวกับตนเองและเรื่องราวในชีวิตประจำวัน

English writing in different situations; forms filling, short message and letter writing, writing about themselves and their daily life

00-000-032-001 การอ่านเพื่อพัฒนาตนเอง 3(3-0-6)

Reading for Self Development

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

หลักพื้นฐานและกลวิธีในการอ่านงานเขียนประเภทต่าง ๆ ทั้งสารคดี และบันเทิงคดี ในรูปแบบร้อยแก้วและร้อยกรอง โดยเน้นการอ่านเพื่อพัฒนาความรู้ ความคิด คุณธรรม และสร้างเสริมค่านิยมที่ดีงาม เพื่อพัฒนาตนเอง

Principles and strategies in reading various types of writing including nonfiction, fiction in both prose and poetry with emphasis on reading for knowledge, ideas, moral development and promoting good values for self development

00-000-032-002 การใช้ภาษาไทยในชีวิตประจำวัน 3(3-0-6)

Thai for Daily Life

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

ศึกษาและฝึกทักษะการฟัง การอ่าน การเขียน และการพูด เกี่ยวกับความรู้พื้นฐานการใช้ภาษาไทย การฟังจับใจความ การฟังอย่างมีวิจารณญาณ การอ่านจับใจความ การอ่านวิเคราะห์ความ การเขียนบทความ การสนทนา การพูดในที่ประชุมชน การเป็นพิธีกร การบรรยายสรุป และการกล่าวในโอกาสต่าง ๆ

Study and practice of listening, reading, writing and speaking skills relating to principles of Thai language, practice of listening and reading comprehension, listening consideration, reading analysis, article writing, writing conversation and public speaking, being a master of ceremonies, briefing and speaking on various occasions

00-000-032-101	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร Thai for Communication วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - หลักพื้นฐานการใช้ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร การฟัง การพูด การอ่าน การเขียน และการใช้ภาษาที่เหมาะสม และเน้นทักษะการสื่อสารในฐานะภาษาและวัฒนธรรมประจำชาติ เพื่อนำไปประกอบอาชีพในอนาคต The basics of using Thai language for communication, listening, speaking, reading and writing involving the use of vocabularies, appropriate idioms and structure, the emphasis on communication skills as a national language and culture, to earn a future living	3(3-0-6)
00-000-034-001	การสนทนาภาษาจีนในชีวิตประจำวัน Chinese Conversation for Daily Life วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - หลักพื้นฐานของภาษาจีน ได้แก่ พยัญชนะ สระ วรรณยุกต์ ไวยากรณ์ คำศัพท์ ประโยค การฟัง การพูด บทสนทนาในชีวิตประจำวันได้อย่างถูกต้อง The basics of the Chinese language in terms of pronunciation, symbols used for Chinese pronunciation, grammar, vocabulary, sentences, listening, speaking and pinyin reading, corrective reading for Chinese daily life conversation in the same as manner native Chinese speakers	3(3-0-6)
00-000-035-001	ภาษาเกาหลีเพื่อการสื่อสาร Korean for Communication วิชาบังคับก่อน : -	3(3-0-6)

	Prerequisite : - หลักพื้นฐานของภาษาเกาหลี ได้แก่ พยัญชนะ สระ ไวยากรณ์ คำศัพท์ ประโยคที่ใช้ในชีวิตประจำวัน พัฒนาการอ่าน การฟัง และการสนทนาภาษาเกาหลีในระดับพื้นฐาน The basics of the Korean language, consonants and vowels, sentence structure and grammar, vocabularies and idioms used in daily life, development of the Korean language, reading, listening and basic Korean conversation	
00-000-036-001	ภาษาเขมรในชีวิตประจำวัน Khmer for Daily Life วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - หลักพื้นฐานของภาษาเขมร ได้แก่ ตัวอักษรเขมร คำศัพท์ ประโยคภาษาเขมรที่ใช้สนทนาในชีวิตประจำวัน การพัฒนาทักษะการฟัง การพูด การอ่าน และการเขียนภาษาเขมร The basics of the Khmer language structure and its alphabet, including vocabularies and idioms used in daily life; development of the Khmer language, listening, speaking, reading and writing	3(3-0-6)
00-000-041-001	ชีวิตและสิ่งแวดล้อม Life and Environment วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับชีวิตและสิ่งมีชีวิต ความสัมพันธ์ของสิ่งมีชีวิตและสิ่งแวดล้อม การเปลี่ยนแปลงของโลกกับสิ่งมีชีวิต สารเคมีที่ใช้ในชีวิตประจำวันและผลกระทบต่อความหมายและประเภทพลังงาน รูปแบบพลังงาน พลังงานทดแทน ความสัมพันธ์ของพลังงานกับสิ่งมีชีวิตและสิ่งแวดล้อม A basic knowledge of life and the environment; changes in the earth and life, chemicals used in everyday life, the effect of chemical usage on living, meaning and type of energy, forms of energy, renewable energy, relationship of energy to life and the environment	3(3-0-6)
00-000-041-002	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสมัยใหม่ Science and Modern Technology วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : -	3(3-0-6)

วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสมัยใหม่ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารประยุกต์
แนวโน้มและผลกระทบของการพัฒนาเทคโนโลยีต่อชีวิตและสังคม และมีความตระหนัก
รู้เพื่อการปรับสภาพการดำรงชีวิต

Science and modern technology, applied information and communication
technology, trends and impact of technological development on life and
society, the awareness for living adjustment

00-000-041-003 **วิทยาศาสตร์เพื่อสุขภาพ** **3(3-0-6)**

Science for Health

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับวิทยาศาสตร์ที่มีต่อสุขภาพร่างกายของมนุษย์และการเจริญเติบโต
ระบบอวัยวะ อาหาร เครื่องสำอาง สารพิษ การระบาด และ การป้องกันโรคที่มี
ผลกระทบต่อสังคม การใช้ยา พืชสมุนไพรในชีวิตประจำวัน การดูแลสุขภาพตนเอง และ
ให้ความรู้ทางวิทยาศาสตร์สู่คนอื่น

The basic knowledge of science for health, the human body and
development, organ systems, food, cosmetics, toxins, the spread and
prevention of epidemics affecting society, drug and herbal usage in daily
life, self care and giving advice to others

00-000-041-004 **เทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับการใช้ชีวิตอย่างชาญฉลาด** **3(3-0-6)**

Information Technology for Smart Living

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร รูปแบบและบทบาทของการสื่อสารผ่าน
อินเทอร์เน็ต ผลกระทบต่อการดำรงชีวิตและการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสังคมไทย
รายได้และการเติบโตของธุรกิจการสื่อสาร ความรับผิดชอบและการมีคุณธรรมต่อเพื่อน
มนุษย์ในยุคการสื่อสารแบบไร้พรมแดน การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศอย่างรู้เท่าทัน การ
ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับวิถีชีวิตอย่างชาญฉลาด และการเรียนรู้อย่าง
ต่อเนื่อง

Information and communication technology; patterns and roles of Internet
communication; impact on life and adjustment for changes in Thai society
and global society; revenue and growth of communication service via the
Internet; responsibilities and morals in the age of borderless communication.
Information and Technology Literacy. Application of information technology
for smart living and continuous learning

00-000-041-005	การเป็นผู้ประกอบการทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี Entrepreneurship in Science and Technology วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ความสำคัญของผู้ประกอบการในระบบธุรกิจ โอกาสของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจของบุคคลในสายวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี แนวคิดการสร้างผลิตภัณฑ์จากนวัตกรรมทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ความรู้ทั่วไปสำหรับผู้เริ่มต้นประกอบการธุรกิจ การจัดทำและวิเคราะห์งบประมาณและการเงินเพื่อการจัดการธุรกิจใหม่ การหาแหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลาง การบริหารการผลิตและการตลาด ฝึกการจัดทำและนำเสนอแผนธุรกิจสำหรับการประกอบการทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี Study the importance of business entrepreneurship. The chances of a private business entrepreneur in science and technology. The concept of creating innovative products of science and technology. The introduction for beginning operators. The preparation and analysis of budgets and business financial management. The sources of funding for small and medium businesses. Production management and marketing. Training to prepare and present a business plan for the establishment of science and technology	3(3-0-6)
00-000-042-001	คณิตศาสตร์และสถิติที่ใช้ในชีวิตประจำวัน Mathematics and Statistics for Daily Life วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ศึกษากระบวนการแก้ปัญหาโดยใช้คณิตศาสตร์และสถิติ การใช้เหตุผลและความสมเหตุสมผลทางคณิตศาสตร์กับงานในชีวิตประจำวัน สถิติกับการแก้ปัญหาในชีวิตประจำวัน เพื่อดำรงชีวิตอย่างสมดุล The problem solving process by using mathematics and statistics, the procedure of using both reason and reasonable mathematics in daily life, statistics and problem solving in daily life for lifestyle balance	3(3-0-6)
01-404-012-103	การบัญชีการเงิน Financial Accounting วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - แนวคิดพื้นฐานของการบัญชี การรายงานทางการเงิน การวิเคราะห์รายการค้าและกระบวนการบันทึกบัญชี รายการปรับปรุงและรายการปิดบัญชี วงจรบัญชี การจัดทำงบการเงิน การบัญชีสำหรับธุรกิจบริการ การบัญชีสำหรับธุรกิจซื้อขายไป การบัญชีสำหรับธุรกิจการผลิต การวิเคราะห์งบการเงินเบื้องต้น	3(3-0-6)

Fundamental concept of accounting; financial reporting; business transaction analysis and accounting procedures; adjusting and closing entries; accounting cycle; financial statements preparation; accounting for service business; accounting for merchandising business; accounting for manufacturing business; basis of financial statements analysis

หมายเหตุ : รายวิชาสำหรับนักศึกษาในกลุ่มหลักสูตรบริหารธุรกิจ ไม่นับหน่วยกิตให้กับนักศึกษาสาขาวิชาการบัญชี

Note: This subject is for the business administration programs students only, credits are not counted for accounting major students

01-404-014-104

กฎหมายธุรกิจและการภาษีอากร

3(3-0-6)

Business Law and Taxation

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

หลักทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ กฎหมายลักษณะบุคคลและทรัพย์ กฎหมายลักษณะซื้อขาย แลกเปลี่ยน ให้เช่าทรัพย์ เช่าซื้อ ยืม ฝากทรัพย์ จ้างแรงงาน จ้างทำของ ค่าประกัน จำนอง จำนำ ตัวแทนนายหน้า ตัวเงิน หุ้นส่วนและบริษัท การจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมในทางธุรกิจ ทรัพย์สินทางปัญญา หลักการ แนวคิด วิธีการและความจำเป็นที่รัฐจะต้องจัดเก็บภาษี หน้าที่และความรับผิดชอบของบุคคลและองค์กรต่อสังคม ในการเสียภาษี โครงสร้างภาษีอากร วิธีการจัดเก็บภาษีตามประมวลรัษฎากร หลักและวิธีการจัดเก็บอากรศุลกากร ภาษีสรรพสามิต ภาษีป้าย ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

Introduction to business law and business legal system; general principles of business law practices including personal and property law, law of trading, prevailing law, renting, borrowing, lending, hiring, warranty, credit transactions and security devices, such as, mortgages, pledges, and liens, partnership and companies law, registration of rights, intellectual property law; principles, concepts, methods, and necessities of tax collection by government, duty and responsibility of individuals and organizations towards the society by paying tax, tax structure, tax collection system under the revenue code: fundamentals and methods of collection for customs duty, excise tax, signboard tax, land and building tax

หมายเหตุ : รายวิชาสำหรับนักศึกษาในกลุ่มหลักสูตรบริหารธุรกิจ ไม่นับหน่วยกิตให้กับนักศึกษาสาขาวิชาการบัญชี

Note: This subject is for the business administration programs students only, credits are not counted for accounting major students

01-404-020-101	หลักเศรษฐศาสตร์ Principles of Economics วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - หลักเศรษฐศาสตร์ อุปสงค์ อุปทานและดุลยภาพ ความยืดหยุ่นและการประยุกต์ใช้ ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค ทฤษฎีการผลิต การกำหนดราคาและปริมาณผลผลิตในตลาด รายได้ประชาชาติ นโยบายการเงินและนโยบายการคลัง การค้าระหว่างประเทศ การ พัฒนาเศรษฐกิจ หลักและแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง การประยุกต์ทฤษฎีเพื่อวิเคราะห์ สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ Introduction to economics; demand, supply and equilibrium; elasticity and application; consumer behavior theory; production theory; pricing and product quantity in the market; National income; Monetary policy and fiscal policy; International trade Economic; development Principles and concepts of sufficiency economy; Application of theories to analyze economic situations	3(3-0-6)
01-404-020-102	สถิติธุรกิจ Business Statistics วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ขอบเขตของสถิติธุรกิจ กระบวนการวิจัย การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนาและ สถิติเชิงอนุมาน ทฤษฎีความน่าจะเป็นเบื้องต้น ตัวแปรสุ่ม การประมาณค่า การทดสอบ สมมติฐาน การทดสอบความสัมพันธ์ และการวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่าย Scope of business statistics; research process; descriptive statistics and inferential statistics; basic concepts of probability; random variables; hypothesis testing; correlation and simple regression analysis	3(3-0-6)
01-404-020-201	การเงินธุรกิจ Business Finance วิชาบังคับก่อน : 01-404-012-103 การบัญชีการเงิน Prerequisite : 01-404-012-103 Financial Accounting ขอบเขตของสถิติธุรกิจ กระบวนการวิจัย การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนาและ สถิติเชิงอนุมาน ทฤษฎีความน่าจะเป็นเบื้องต้น ตัวแปรสุ่ม การประมาณค่า การทดสอบ สมมติฐาน การทดสอบความสัมพันธ์ และการวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่าย Scope of business statistics; research process; descriptive statistics and inferential statistics; basic concepts of probability; random variables; hypothesis testing; correlation and simple regression analysis	3(3-0-6)

01-404-030-101	หลักการตลาด Principles of Marketing วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ความหมาย ความสำคัญ และบทบาทหน้าที่ของการตลาด วิวัฒนาการและแนวความคิดทางการตลาด สภาพแวดล้อมทางการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ลักษณะตลาดผู้บริโภคและตลาดอุตสาหกรรม ส่วนประสมทางการตลาด ระบบสารสนเทศทางการตลาด การตลาดดิจิทัล จริยธรรมทางการตลาดและความรับผิดชอบต่อสังคม Meaning, roles and importance of marketing; marketing revolution and concepts; marketing environment; consumer behavior; segmentation, targeting and positioning; consumer and industrial markets; marketing mixes; information system for marketing; digital marketing; marketing ethics and marketing for social responsibility	3(3-0-6)
01-406-090-101	เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อธุรกิจ Digital Technology for Business วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ความสำคัญของเทคโนโลยีดิจิทัลต่อการจัดการด้านธุรกิจ ระบบสารสนเทศและโครงสร้างองค์ประกอบของระบบคอมพิวเตอร์และการสื่อสาร กระบวนการจัดการธุรกิจ บทบาทและรูปแบบการตัดสินใจ ธุรกิจอัจฉริยะ กฎหมายและจริยธรรมทางดิจิทัล และฝึกปฏิบัติการประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปทางธุรกิจ The importance of digital technology to business management; information system and component structure of computer system and communication elements; business process management; the role and decision model, business intelligence; digital law and ethics; and practice on applying the business package software	3(2-2-5)
01-404-040-101	องค์การและการจัดการ Organization and Management วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ความรู้เกี่ยวกับองค์การและการออกแบบองค์การ แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับองค์การ องค์การสมัยใหม่ แนวคิดและวิวัฒนาการทางการจัดการ ความรู้ทางการบริหารจัดการ ทักษะของนักบริหารจัดการยุคใหม่ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ จริยธรรมทางธุรกิจและความรับผิดชอบต่อสังคม หน้าที่ทางการจัดการ เครื่องมือที่ใช้ในการบริหารจัดการ	3(3-0-6)

	Knowledge for organizing and designing organization; organization theory; modern organization; concepts and evolution of management; knowledge on business; modern management skills; environment management; business ethics and social responsibility; function of management; management tools	
01-404-040-303	ภาษาอังกฤษเพื่อการนำเสนอ English for Presentation วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - การวางแผนเค้าโครงและเนื้อหาในการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ การใช้ภาษาอังกฤษเพื่อการนำเสนอ รายงานการประชุม การแนะนำและสาธิตผลิตภัณฑ์ การเสนอขายสินค้า การนำเสนอรายละเอียดภาพ แผนภูมิ สถิติในสถานการณ์ต่างๆ ทางธุรกิจ การใช้ PowerPoint การใช้ภาษาและการพัฒนาบุคลิกภาพในการสื่อสารและนำเสนอการเลือกใช้สื่อมัลติมีเดียและเทคนิคสนับสนุนที่เหมาะสม การเตรียมการ การนำเสนอ และการอภิปรายเป็นกลุ่ม Effective planning for draft and content of presentation; use of English in presentation; minutes of the meeting; product introduction and demonstration; presentation details of images; charts and statistics in various business situations; use of voice tone; use of body language; personality development in communication and presentation; utilizing appropriate multimedia and supporting techniques; preparation of presentations; presentation; and group discussions	3(2-2-5)
01-404-031-201	การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค Consumer Insights วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - บทบาทและความสำคัญของผู้บริโภค กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภค การวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภค การออกแบบพฤติกรรมผู้บริโภคโดยอาศัยปัจจัยทางจิตวิทยาและปัจจัยทางสังคม การจูงใจ การรับรู้ บุคลิกภาพ การเรียนรู้ ทศนคติ วัฒนธรรม ชั้นทางสังคม กลุ่มอ้างอิง การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า การสร้างความผูกพันกับลูกค้า Roles and importance of consumers; Consumer decision making process; Consumer demand analysis; Consumer behavior design by using psychological factors and social factors, motivation, personality perception, learning attitude, social class, reference group, customer relationship management; Building relationships with customers	3(3-0-6)

01-404-031-202	การบริหารผลิตภัณฑ์ Product Management วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : -	3(3-0-6)
	บทบาทและแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารผลิตภัณฑ์การจัดประเภทผลิตภัณฑ์ส่วนประสมผลิตภัณฑ์และการบริการ ตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ ป้ายฉลาก วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ การแบ่งส่วนทางการตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ปัจจัยที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ประสบความสำเร็จและล้มเหลว บทบาทของรัฐบาลที่มีต่อการบริหารผลิตภัณฑ์ และการบริหารผลิตภัณฑ์อย่างมีจริยธรรม Roles and concepts of product management, product classification, product Mix and service, branding, packaging, labeling, product life cycle, segmentation, target product positioning, new product development; Factors that make the product successful and fail; The Role of government commitment to product management and ethics in product management	
01-404-031-203	การบริหารราคา Pricing Management วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : -	3(3-0-6)
	ความหมายและความสำคัญของราคา บทบาทและหลักการบริหารราคา ข้อกำหนดต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคา การวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนผลิตภัณฑ์ และกำไร การเลือกใช้กลยุทธ์ราคาให้เหมาะสมกับสถานการณ์ การตัดสินใจเปลี่ยนแปลงราคาของผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคาให้สอดคล้องกับส่วนประสมการตลาดอื่น การศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีผลกระทบต่อการทำกำไรของกิจการเพื่อใช้ในการตัดสินใจทางการกำหนดราคา Meaning and importance of pricing; Regulations related to pricing; product cost structure analysis and profitability, choice of pricing strategy to fit the situation, decision to change product price, pricing determination to accord with other marketing mix, study market factors that influence business profitability for decision-making in pricing	
01-404-031-204	การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย Marketing Channel Management วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : -	3(3-0-6)
	ศึกษาถึงกลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายและการตัดสินใจเลือกช่องทางการตลาด การออกแบบโครงสร้างของช่องทางการตลาดในรูปแบบต่างๆ การประเมินในการปฏิบัติงานเกี่ยวกับช่องทางการตลาดและการประสานความสัมพันธ์ ในการสร้างพันธมิตรในช่อง	

ทางการจัดจำหน่ายทั้งตลาดผู้บริโภคและตลาดธุรกิจ การประยุกต์ใช้ความรู้พื้นฐานด้านโลจิสติกส์และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน กิจกรรมและกระบวนการ การจัดซื้อ, การบริการลูกค้า, การจัดการสินค้าคงคลัง, คลังสินค้า, การขนส่งและระบบสารสนเทศ กิจกรรมและกระบวนการการจัดซื้อ, การบริการลูกค้า, การจัดการสินค้าคงคลัง, คลังสินค้า, การขนส่งและระบบสารสนเทศเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาด

Study the distribution strategy and decision to choose marketing channels; Designing the structure of marketing channels in various forms; evaluate performance in relation to marketing channels and relationship coordination, creating alliances in distribution channels for both consumer and business markets; applying basic knowledge of logistics and supply chain management; activities and processes; procurement, customer service, inventory management, warehousing, transportation and information system to achieve marketing objectives

01-404-031-205

การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ

3(3-0-6)

Integrated Marketing Communication

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

บทบาทและความสำคัญของการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ ส่วนผสมการส่งเสริมการตลาด การวางแผนการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ การผสมผสานสื่อ การจัดการเกี่ยวกับการสื่อสารการตลาด การวัดและประเมินการสื่อสารการตลาด การเลือกกลุ่มเป้าหมายในการสื่อสารทางการตลาด การสื่อสารทางการตลาดสมัยใหม่ กฎหมายและจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารทางการตลาด ตลอดจนฝึกปฏิบัติการออกแบบการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ

Roles and importance of Integrated marketing communication; Promotion mix; integrated marketing communication planning; integrating and managing marketing communication; evaluating marketing communication target group selection communication modern marketing communication, legislation, and ethics of marketing communication including practice of marketing communication designs

01-404-031-306

การบริหารลูกค้าสัมพันธ์

3(3-0-6)

Customer Relationship Management

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

แนวความคิด ความหมาย ความสำคัญของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การสร้างฐานข้อมูลลูกค้า การเก็บข้อมูลลูกค้าให้เป็นปัจจุบัน ครบถ้วน ถูกต้อง เพื่อนำข้อมูลของลูกค้ามาใช้ในการจัดกลุ่มลูกค้า การเลือกลูกค้า การใช้เทคโนโลยีให้เหมาะสมในการติดต่อกับลูกค้า

และระบบการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า รวมไปถึงการประเมินความสัมพันธ์ วัดความพึงพอใจความภักดีของลูกค้าอันจะนำมาซึ่งความสำเร็จขององค์กรอย่างต่อเนื่อง

Concepts, meaning, and importance of customer relationship management; Creating a customer database and keeping it current; Customer retention and using customer information to sort them into groups; Customer selection and the appropriate use of technology in dealing with customers; And customer relation management including determining the level of satisfaction customer loyalty with the aim of contributing to the overall success of the organization on a continual basis

01-404-031-407

กลยุทธ์การตลาด

3(3-0-6)

Marketing Strategies

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

ความหมาย ความสำคัญ และบทบาทของกลยุทธ์การตลาด การประเมินสถานการณ์ทางการตลาด การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน การพัฒนากลยุทธ์และการกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน การวางแผนการดำเนินงานตามกลยุทธ์การตลาด และการวิเคราะห์กรณีศึกษาจากสถานการณ์จริง

Meaning, roles and importance of marketing strategies; strategic marketing assessment; competitive advantage analysis; developing marketing strategies; identifying marketing strategies for competitiveness; marketing strategy implementation; and actual case studies

01-404-031-408

การวิจัยการตลาด

3(2-2-5)

Marketing Research

วิชาบังคับก่อน : 01-404-020-102 สถิติธุรกิจ

Prerequisite : 01-404-020-102 Business Statistics

ความหมาย ขอบเขต และประโยชน์ของการวิจัยตลาด หลักการและวิธีการทำวิจัยการตลาด การกำหนดกลุ่มตัวอย่าง การตรวจสอบแบบสอบถาม การหากลุ่มตัวอย่าง การรวบรวมข้อมูล การใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการวิเคราะห์ การเขียนรายงานและการนำเสนอผลการวิจัย นำหลักการวิจัยมาใช้ประโยชน์ในการบริหารงานทางการตลาด เน้นความสำคัญของการวิเคราะห์ และการนำเสนอข้อมูลเพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจทางการตลาด

Meaning, scope and benefit of marketing research. Concepts and process of marketing research; identify sampling group; questionnaire testing; sample selection; data collection. Use of software packages for analysis, a written report and oral presentation of results; Applying marketing research to

marketing management; Concentrating in analysis and presentation of data for marketing decision

01-404-031-409

สัมมนาการตลาด

1(0-3-1)

Seminar in Marketing

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

การประยุกต์ใช้ทฤษฎีและความรู้การตลาด ศึกษาและค้นคว้าประเด็นทางการตลาด ของธุรกิจประเภทต่างๆ และนำเอาเทคนิคต่าง ๆ มาเป็นตัวอย่างในการศึกษา การเน้นอภิปราย และการทำงานร่วมกันเป็นทีม เสริมสร้างความสนใจที่จะแสดงความคิดเห็น และข้อเสนอแนะอย่างมีหลักการ เพื่อนำมาวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด โดยการเขียนเป็นรายงานและนำเสนอ

Applying theories and marketing knowledge; study and research the issue of marketing examples of various types of businesses and use of various study techniques, focusing on discussion and co-operative work with the aim to promote self-confidence and principled discussion In order to plan marketing strategies, compile into written report and presentation

01-404-031-310

การบริหารการค้าสมัยใหม่

3(3-0-6)

Modern Trade Management

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

ความหมายบทบาทหน้าที่และความสำคัญของการค้าปลีกและการค้าส่ง การดำเนินงานของการค้าปลีกและการค้าส่ง ความแตกต่างของร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งแบบดั้งเดิมกับร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งสมัยใหม่ ประเภทของร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งสมัยใหม่ การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้า การจัดซื้อสินค้าตามความต้องการของลูกค้า การจัดตกแต่งร้านค้า การวางผังร้าน การจัดเรียงสินค้า การกำหนดราคา การคัดเลือกและฝึกอบรมพนักงานขาย การส่งเสริมการตลาด การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจค้าส่ง การวิเคราะห์กรณีศึกษาธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจค้าส่งในสถานการณ์ปัจจุบัน ตลอดจนฝึกปฏิบัติโดยจำลองสถานการณ์การค้าปลีกและการค้าส่งในรูปแบบที่หลากหลาย

Meaning, role, function and importance of retail and wholesale trade operations of retail and wholesale trade. The difference between traditional retailers and wholesale stores with modern retailers and wholesale stores; Types of modern retail stores and wholesale stores. Shop location selection; Purchasing products according to customer needs. Shop decoration; Shop layout. Product arrangement, pricing, selection and training of sales staff Marketing promotion; Applying modern technology to retail and wholesale businesses; Analysis of case studies of retail and wholesale businesses in

	the current situation as well as practicing by simulating various retail and wholesale situations in a variety of ways	
01-404-031-311	การบริหารการขาย Sales Management วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ความหมายและความสำคัญของการบริหารการขาย การกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้บริหารหน่วยขาย การจัดรูปแบบและความสำคัญของการจัดองค์กรฝ่ายขาย ความสัมพันธ์ของฝ่ายขายกับหน่วยงานอื่นๆ ของธุรกิจ การวางแผนการขายในเรื่องการประมาณการอุปสงค์ การกำหนดอาณาเขตขาย การกำหนดยอดขายต่อพนักงานขาย การกำหนดงบประมาณ การบริหารงานบุคคลในด้านการขาย การควบคุมและการประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานขาย Meaning and importance of sales management; Determination of duties and responsibilities of unit sales executives; Formatting and the importance of sales organization; Sales relationship with other departments of the business sales planning on demand forecasting; Defining sales territory determining sales per salesman; Budgeting Personnel management in sales control and evaluation of salesman performance	3(3-0-6)
01-404-031-312	การบริหารตราผลิตภัณฑ์ Brand Management วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - บทบาทและความสำคัญของตราผลิตภัณฑ์ในการดำเนินงานทางการตลาด กระบวนการสร้างตราผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์การสร้างตราผลิตภัณฑ์ กระบวนการสื่อสารตราผลิตภัณฑ์ โดยอาศัยเทคนิคในการสื่อสารรูปแบบต่างๆ กรณีศึกษาการบริหารตราผลิตภัณฑ์ที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว ตลอดจนจนถึงการประเมินคุณค่าของตราผลิตภัณฑ์ Role and importance of the brand in the market; Branding Process; Branding strategy and the brand communication process through various forms of communication techniques; Case studies of brand management highlighting successes and failures; Evaluation of the brand	3(3-0-6)
01-404-031-313	การจัดกิจกรรมการตลาด Events Marketing วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - แนวคิด หลักการ วิธีการกิจกรรมทางการตลาด ตลอดจนการวางแผนและการกำหนดกลยุทธ์อย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้การวิเคราะห์สถานการณ์ การกำหนดเป้าหมาย การ	3(2-2-5)

	สร้างสรรค์เครื่องมือและเลือกสื่อที่ผสมผสานกันอย่างเหมาะสมสอดคล้องกับกลยุทธ์การตลาดอื่นที่มีการทดสอบ และประเมินผลการดำเนินงาน Concepts, principles, methods of Event marketing; Effective planning and strategy situation analysis targeting; Creating tools and choosing the right combination of media consistent with other marketing strategies, testing and evaluating performance	
01-404-031-314	การบริหารการตลาด Marketing Management วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ทฤษฎีและแนวความคิดทางการตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด ความต้องการซื้อของตลาด การกำหนดส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด การพัฒนาส่วนประสมทางการตลาด การวางแผนการตลาด การควบคุมและการประเมินผลทางการตลาด การวิเคราะห์กรณีศึกษา คุณธรรมและจริยธรรมทางการตลาด Theories and concepts in marketing; Situation analysis, defining market demand and market segmentation; Selecting a target market, market positioning and developing the marketing mix; Planning, controlling, and evaluating the results of marketing; Case study analysis; Morals and ethics in marketing	3(3-0-6)
01-404-031-315	การตลาดบริการ Service Marketing วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ความหมายและความสำคัญของตลาดบริการ จำแนกประเภทต่างๆ ของตลาดบริการ ความแตกต่างระหว่างสินค้าและตลาดบริการ สภาพแวดล้อมของตลาดบริการ พฤติกรรมผู้บริโภค การเลือกตลาดเป้าหมาย ส่วนประสมทางการตลาดสำหรับบริการ การประเมินคุณภาพการบริการ ความพึงพอใจของลูกค้า และความภักดีที่มีต่อการให้บริการขององค์กร Meaning and importance of service marketing; Classification of service marketing, difference between products and service marketing, environment of service marketing, consumer behavior, targeting, marketing mix of service; Assessment of service quality, customer service satisfaction; Loyalty to service of organization	3(3-0-6)
01-404-031-316	การตลาดเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคม Marketing for Social Responsibility	3(3-0-6)

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

ทฤษฎีการตลาดเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคม ความหมายและความสำคัญ วัตถุประสงค์ การพัฒนาส่วนประสมทางการตลาดเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม วิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม การบริหารการตลาดบนพื้นฐานความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม การนำแนวคิดเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมมาเป็นพื้นฐานและเป้าหมายสำคัญในการสร้างความรับผิดชอบต่อสังคมของธุรกิจ

Theory of marketing for social responsibility; Meaning and importance of objectives; Developing marketing mix for society and environment; Analyze marketing strategies for society and the environment; Marketing management based on social and environmental responsibility; Application of the concept of social and environmental responsibility as the basis and important goal of creating business responsibility

01-404-031-417

การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด

3(2-2-5)

Feasibility Study for Marketing Project

วิชาบังคับก่อน : 01-404-020-201 การเงินธุรกิจ

Prerequisite : 01-404-020-201 Business Finance

วิเคราะห์โครงการทางการตลาด โดยพิจารณาปัจจัยสภาพแวดล้อมด้านต่าง ๆ ทางธุรกิจ ศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ความเป็นไปได้ด้านการผลิต ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ และความเป็นไปได้ด้านการเงิน การรวบรวมข้อมูลจากการวิจัย มาประกอบใช้ในการตัดสินใจถึงความเป็นไปได้ของโครงการทางการตลาด

Analysis of marketing projects in various business environments. Feasibility studies in marketing, production, management and finance; Gathering research to be used in decision-making and studying the feasibility of marketing projects

01-404-031-318

การตลาดดิจิทัล

3(3-0-6)

Digital Marketing

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

แนวคิดการทำการตลาดสมัยใหม่ในยุคดิจิทัล หลักการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อสินค้าผ่านสื่อดิจิทัล บทบาทของส่วนประสมทางการตลาดในการวางแผนการตลาดดิจิทัล เครื่องมือและเทคนิคสำหรับการตลาดดิจิทัล การวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล การวางแผนกิจกรรมการตลาดดิจิทัล การประเมินผลสำเร็จของเครื่องมือการตลาดดิจิทัล

	Concept of modern marketing in digital age; digital marketing persona; digital marketing tools and techniques; digital marketing analytics; digital marketing plan, implementation and evaluation	
01-404-031-319	การตลาดสื่อสังคม Social Media Marketing วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - การใช้สื่อออนไลน์และสื่อสังคมเพื่อการสร้างข้อมูลของลูกค้า การเลือกใช้เครื่องมือและกลยุทธ์สื่อสังคมเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย เทคนิคและแนวทางปฏิบัติที่ดีในการใช้ทรัพยากรบนสื่อสังคมอย่างมีประสิทธิภาพ การวัดและประเมินผลการตลาดสื่อสังคม Using online and social media to create customer profiles; choosing social media application and strategies to reach specific targets; techniques and best practices for effectiveness of social media resources spending; measurement and evaluation of social media marketing	3(3-0-6)
01-404-031-320	การบริหารการตลาดดิจิทัล Digital Marketing Management วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ศัพท์ภาษาและแนวความคิดทางการตลาดดิจิทัล การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดดิจิทัล ความต้องการซื้อของตลาด การกำหนดส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด การพัฒนาส่วนประสมทางการตลาดดิจิทัล การวางแผนการตลาดดิจิทัล การควบคุมและการประเมินผลทางการตลาด การวิเคราะห์กรณีศึกษา คุณธรรมและจริยธรรมทางการตลาดดิจิทัล Study theories and concepts in digital marketing; Situation analysis, defining market demand and market segmentation, selecting a target market, market positioning and developing the digital marketing mix; Planning, controlling, and evaluating the results of digital marketing; Case study analysis, morals and ethics in digital marketing	3(3-0-6)
01-404-031-321	การออกแบบและเนื้อหาการตลาดดิจิทัล Design and Digital Marketing Content วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - การออกแบบเนื้อหาการตลาดดิจิทัลให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย กระบวนการสร้างเนื้อหา การพัฒนาและรวบรวมเนื้อหา คำค้นหา ระบบ SEO การสร้างสรรค์แคมเปญด้วยเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ การสร้างความเชื่อมโยงไปยังแคมเปญบนสื่อสังคมเพื่อเพิ่มการรับรู้ในตัวแบรนด์สินค้า ตลอดจนการวัดผลความสำเร็จ	3(2-2-5)

Designing digital Marketing content to match the target group; Content creation process, developing and collecting search term content, SEO systems; Campaign creation with electronic tools; Creating links to campaigns on social media to increase awareness of the brand; As well as measuring success

01-404-031-322

เครื่องมือค้นหาและเทคนิคสำหรับการตลาดดิจิทัล

3(2-2-5)

Search Tools and Techniques for Digital Marketing

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

การทำการตลาดด้วยเครื่องมือค้นหาและเทคนิคที่ใช้ในการทำการตลาดบนอินเทอร์เน็ต การสร้างสื่อและการลงโฆษณา การสร้างเนื้อหาและการตลาดบนเว็บไซต์ การบริหารเครือข่ายสังคม การตลาดบนโปรแกรมการสนทนา การตลาดบนสมาร์ทโฟน การวิเคราะห์การแข่งขันด้วยเครื่องมือค้นหาทางการตลาด และการประเมินผลความสำเร็จของเครื่องมือการตลาดดิจิทัล

Marketing with search engines and techniques used in online marketing; Media creation and advertisement; Content creation and website marketing; Social network administration; Marketing conversation programs; Marketing on smartphones; Analyzing the competition with search engine marketing, and the evaluation of the success of digital marketing tools

01-404-031-323

การวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล

3(3-0-6)

Digital Marketing Analytics

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

หลักการและแนวคิดพื้นฐานการวิเคราะห์เชิงปริมาณ โดยอาศัยตัวแบบทางคณิตศาสตร์ และสถิติในการจัดการ การตลาดดิจิทัล แนวคิดการวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล ตัวแบบและเครื่องมือการวิเคราะห์การตลาดดิจิทัล การวิเคราะห์การค้น การวิเคราะห์การตลาดบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ การวิเคราะห์สื่อสังคมออนไลน์ในการนำข้อมูลมาออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ทางการตลาด

Principles and concepts of quantitative analysis by using mathematical and statistical models to manage digital marketing; Digital marketing analytical concepts; Models and tools for digital marketing analysis; Search Marketing analysis on mobile phones; Social media analysis in bringing the information to design the marketing strategy in accordance with the marketing objectives

01-404-031-424	การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และกฎหมายทางอินเทอร์เน็ต Electronic Commerce and Cyber Law วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - การจัดการที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจบนสื่ออิเล็กทรอนิกส์ การเริ่มต้นเข้าสู่พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กระบวนการ รูปแบบการแข่งขัน การชำระเงิน ระบบการรักษาความปลอดภัยของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จำแนกประเภทของธุรกรรมต่างๆ โดยใช้เครื่องมือทางเทคโนโลยีและแอปพลิเคชัน ศึกษามุมมองเชิงกลยุทธ์และจรรยาบรรณ กฎหมายเกี่ยวกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และเทคนิคการประเมินผลความสำเร็จของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ Management of business operations on electronic media; Getting started into electronic commerce, process, competition model, payment, security system of electronic commerce; Classification of various transactions that require a variety of technological tools and applications; Study strategic views and ethics, electronic commerce laws and techniques for evaluating the success of e-commerce businesses	3(3-0-6)
01-404-031-425	การสร้างสรรค์การตลาดดิจิทัล Digital Marketing Creativity วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - บทบาทการทำงานสร้างสรรค์การตลาดด้วยสื่อดิจิทัล การวางแผนกลยุทธ์สื่อดิจิทัล ร่วมกับสื่อโฆษณาแบบผสมผสาน ทักษะที่จำเป็นต่อการสร้างสรรค์ด้วยสื่อดิจิทัล ความแตกต่างของกระบวนการผลิตสื่อรูปแบบดั้งเดิมและรูปแบบดิจิทัล การนำเทคโนโลยีมาใช้ในกระบวนการสร้างสรรค์ ประเมินผลกลยุทธ์การสร้างสรรค์การตลาดดิจิทัลที่เหมาะสม Role of creative work in digital marketing; Strategies for digital marketing creativity with Integrated advertising media; Skills necessary to create with digital marketing creativity; Differences in traditional media production processes and digital marketing creativity formats; Using technology in the digital marketing creativity, Including the evaluation of appropriate digital marketing strategies	3(2-2-5)
01-404-031-126	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ Work-Based Learning in Modern Trade Management วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - การฝึกปฏิบัติการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการ ที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของ การฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วย การปฏิบัติงานเบื้องต้นใน	3(0-9-3)

ร้านค้าสำหรับระดับ พนักงาน ในส่วนงานแคชเชียร์และงานพื้นฐานทั่วไป เพื่อทำการปรับพื้นฐานเบื้องต้นของการทำงาน เช่น การเตรียม ความพร้อมในการให้บริการ หลักการจัดวางสินค้าเพื่อการจำหน่าย การตรวจสอบปริมาณสินค้า การรักษา สุขอนามัยส่วนบุคคล การรักษาความสะอาดพื้นที่ขายและอุปกรณ์ต่าง ๆ ภายในร้าน ขั้นตอนการขายสินค้าและ บริการที่เครื่องคิดเงิน และความปลอดภัยในการทำงาน เป็นต้น ภายใต้การดูแลของอาจารย์ที่ปรึกษาการฝึก ปฏิบัติงานและพนักงานพี่เลี้ยงหรือครูฝึกในสถานประกอบการ โดยมีการประเมินผลในรูปแบบต่าง ๆ ได้แก่ รายงานเวลาในการฝึก ปฏิบัติงาน ผลการทดสอบความสามารถในการปฏิบัติงาน รายงานผลประเมินการปฏิบัติงาน

Practice systematically in modern business management in the workplace; As specified by the institution the content of the training consists of basic operations in the shop for the staff level in the cashier and general work; To perform basic work adjustments, such as service preparation principles of product placement for distribution Inspection of product quantity, personal hygiene treatment Maintenance of sales areas and accessories within the shop, the process of selling products and Services at the cash register And safety at work, etc. under the supervision of a training advisor Practice and staff mentors or trainers in the workplace; With assessments in various formats, such as time reports for practice performance ability test result performance evaluation report

01-404-031-127

การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านความรู้เกี่ยวกับสินค้า

3(0-9-3)

Work-Based Learning in Product Knowledge

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

การฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงานในร้านค้าสำหรับระดับพนักงาน ในส่วนที่เพิ่มเติมจากรายวิชาก่อน เช่น ขั้นตอนการส่งสินค้าเพื่อการจำหน่าย การตรวจสอบวันหมดอายุและการ เสื่อมของสินค้า การแก้ไขปัญหาการบริการ เป็นต้น ภายใต้การดูแลของอาจารย์ที่ปรึกษาการฝึก ปฏิบัติงาน และพนักงานพี่เลี้ยงหรือครูฝึกในสถานประกอบการ โดยมีการประเมินผลในรูปแบบต่างๆ ตามที่ทางหน่วยงานฝึกอบรม และสถานประกอบการกำหนด ได้แก่ รายงานเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลการทดสอบความสามารถในการปฏิบัติงาน รายงานผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน และการจัดทำโครงการในรายวิชาการเรียนรู้ภาคปฏิบัติ

Practice systematically in modern trade business management in the establishment specified by the institution; Practice content consists of

working in stores for staff level, In addition to the previous course, such as the process of ordering products for distribution checking the expiration date and product deterioration problem solving services, etc; under the supervision of a training and staff, mentors or trainers in the workplace; Various forms of evaluation according to the training department and establishments, for example, reporting time for practice performance ability test result performance evaluation report by supervisor and project creation in a practical learning course

01-404-031-128

การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการพยากรณ์การขาย

3(0-9-3)

Work-Based Learning in Sales forecast Management

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

การฝึกปฏิบัติการเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการพยากรณ์การขาย อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงานในร้านค้าสำหรับระดับพนักงานอาวุโส เช่น การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การพยากรณ์การขาย การสั่งซื้อสินค้า การตรวจรับสินค้า การควบคุมคุณภาพสินค้าและการจัดทำเอกสารและรายงานต่าง ๆ ที่จำเป็นสำหรับร้านค้า เป็นต้น ภายใต้การดูแลของอาจารย์ที่ปรึกษาทางด้านการฝึกปฏิบัติงานและพนักงานพี่เลี้ยงหรือครูฝึกในสถานประกอบการ โดยมีการประเมินผลในรูปแบบต่างๆ ตามที่ทางหน่วยงานฝึกอบรมและสถานประกอบการกำหนด ได้แก่ รายงานเวลาในการฝึก ปฏิบัติงาน ผลการทดสอบความสามารถในการปฏิบัติงาน รายงานผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างานและการจัดทำโครงการในรายวิชาการเรียนรู้ภาคปฏิบัติ

Practice practical practice in sales forecasting management. Systematically in the workplace as the institution determines; Practice content consists of in-store operations for senior staff, such as analysis of target customers; Sales forecast ordering Product inspection Product quality control and documentation and various reports that are necessary for the store, etc, under the supervision of a training consultant and staff, mentors or trainers in the establishment; With various forms of evaluation As specified by the training agencies and establishments, such as the time of practice report, performance test results Performance evaluation report by supervisors and project preparation in practical learning courses

01-404-031-229

การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารคลังสินค้า

3(0-9-3)

Work-Based Learning in Warehouse Management

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

การฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการ ที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงานสำหรับระดับพนักงานอาวุโส เช่น การบริหารยอดขาย การรักษามาตรฐานการบริการ การบริหารสินค้าคงคลัง และการบริหารทรัพยากรภายในร้าน เป็นต้น ภายใต้การดูแลของอาจารย์ที่ปรึกษาทางด้านการฝึกปฏิบัติงานและพนักงานพี่เลี้ยงหรือครูฝึกในสถานประกอบการ โดยมีการประเมินผลในรูปแบบต่างๆ ตามที่ทางหน่วยงานฝึกอบรมและสถานประกอบการกำหนด ได้แก่ รายงานเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลการทดสอบความสามารถในการปฏิบัติงาน รายงานผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน และการจัดทำโครงการ/รายงานในรายวิชาฝึกปฏิบัติงาน

Practice in modern trade business management in the establishment specified by the institution; Training content consists of operations for senior staff members such as sales management, maintaining service standards, inventory management and resource management within the store etc, Under the supervision of a training consultant and mentoring staff or trainers in the workplace; In addition, there are assessments as required by the training agencies and establishments, including practice time reports, competency testing results, and performance evaluation reports by supervisors and project preparation in practice training courses

01-404-031-230

การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารตลาดเป้าหมาย

3(0-9-3)

Work-Based Learning in Target Market Management

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

การฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงานพื้นฐานสำหรับระดับหัวหน้างาน ในระดับผู้ช่วยผู้จัดการแผนกหรือผู้ช่วยผู้จัดการร้าน เช่น การวิเคราะห์ข้อมูลการขาย การบริหารกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การบริหารจัดการเกี่ยวกับกิจกรรมการส่งเสริมการขาย การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของร้านและความรู้เบื้องต้น เกี่ยวกับกฎหมายของธุรกิจการค้าสมัยใหม่ เป็นต้น ภายใต้การดูแลของอาจารย์ที่ปรึกษาทางด้านการฝึกปฏิบัติงาน และพนักงานพี่เลี้ยงหรือครูฝึกในสถานประกอบการ โดยมีการประเมินผลในรูปแบบต่างๆ ตามที่ทางหน่วยงานฝึกอบรมและสถานประกอบการกำหนด ได้แก่ รายงานเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลการทดสอบความสามารถในการปฏิบัติงาน รายงานผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน และการจัดทำโครงการในรายวิชาการเรียนรู้ภาคปฏิบัติ

Practice in modern trade business management in the establishment specified by the institution; Training content consists of operations for senior staff members such as sales data analysis, management of target customers,

management of promotional activities, store performance analysis and basic knowledge about the laws of modern trades etc, Under the supervision of a training consultant and mentoring staff or trainers in the workplace; In addition, there are assessments as required by the training agencies and establishments, including practice time reports, competency testing results, and performance evaluation reports by supervisors and project preparation in practice training courses

01-404-031-231 **การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารและการควบคุมการเงิน 3(0-9-3)**

Work-Based Learning in Financial Management and Control

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

การฝึกปฏิบัติการเรียนรู้งานสำหรับพื้นฐานระดับหัวหน้างานในระดับผู้ช่วยผู้จัดการแผนก หรือผู้ช่วยผู้จัดการร้าน เช่น การบริหารการเงินของร้าน การบริหารผลการดำเนินงานของร้าน การตรวจสอบความมีตัวตนของสินค้า การตรวจมาตรฐานการทำงาน of ร้าน การสื่อสารข้อมูลกับพนักงานในร้าน การบริหารทีมงานในร้าน และการควบคุมจัดการเอกสารต่างๆ ของร้าน เป็นต้น ภายใต้การดูแลของอาจารย์ที่ปรึกษาทางด้านการฝึกปฏิบัติงาน และพนักงานพี่เลี้ยง หรือครูฝึกในสถานประกอบการ โดยมี การประเมินผลในรูปแบบต่างๆ ตามที่ทางหน่วยงานฝึกอบรม และสถานประกอบการ กำหนด ได้แก่ รายงานเวลา ในการปฏิบัติงาน และการจัดทำโครงการในรายวิชาการเรียนรู้ภาคปฏิบัติ

Practice job-learning practice for the supervisor level at the assistant manager department level or the store manager assistant such as the financial management of the store, the management of the store's performance, checking the identity of the product, checking the standard of the shop, communicating with the store staff, managing the store team and controlling and managing various documents of the shop etc, Under the supervision of a training consultant and mentors or a trainer in the workplace with various forms of evaluation according to the training department and the establishment; Including the report on the operation time and project preparation in a practical learning course

01-404-031-332 **การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการบริหารระบบสารสนเทศ 3(0-9-3)**

ในธุรกิจการค้า

Work-Based Learning in Information System Management

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

การฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการจัดการร้านค้าเพื่อการบริหารจัดการร้านค้า สาขาจำนวนหลายสาขาในพื้นที่ความรับผิดชอบ ในตำแหน่งหัวหน้างานเทียบเท่าระดับหัวหน้าแผนกหรือรักษาการ ผู้จัดการร้าน เช่น การจัดการระบบสารสนเทศที่เชื่อมต่อกับระบบส่วนกลางและร้านสาขาต่างๆ การบริหารผลประกอบการของร้านให้เป็นไปตามเป้าหมายของธุรกิจ การบริหารจัดการงานทรัพยากรบุคคลภายในร้าน เช่น การจัดการข้อมูลของพนักงาน การส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพการทำงาน of พนักงาน เป็นต้น ภายใต้การดูแลของ อาจารย์ที่ปรึกษาทางด้านการฝึกปฏิบัติงานและพนักงานพี่เลี้ยงหรือครูฝึกในสถานประกอบการ โดยมีการประเมินผลในรูปแบบต่างๆ ตามที่ทางหน่วยงานฝึกอบรมและสถานประกอบการกำหนด ได้แก่ รายงานเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลการทดสอบความสามารถในการปฏิบัติงาน รายงานผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน และการจัดทำโครงการในรายวิชาการเรียนรู้ภาคปฏิบัติ

Practice in modern trade business management in the establishment specified by the institution; Practice content consists of store management for information system management; Many branches in the area of responsibility in the position of supervisor equivalent to the level of department head or acting manager such as the management of information systems connected to centralized systems and various branch stores, managing the store's performance to meet business goals, In-store human resource management such as managing employee data promoting and developing the work potential of the employees etc, Under the supervision of Training consultants and mentors or in-house trainers by evaluating the various forms as the training agencies and establishments. Including time reports for practicing performance ability test report, performance evaluation report by supervisors and project preparation in a practical learning course

01-404-031-333

การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านผู้จัดการร้านฝึกหัด

3(0-9-3)

Work-Based Learning in Manager Trainee

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

การฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงานสำหรับตำแหน่งหัวหน้างาน เทียบเท่าผู้จัดการแผนกหรือรักษาการผู้จัดการร้าน โดยมีการบูรณาการองค์ความรู้ต่างๆ ที่เรียนมาในภาคทฤษฎี และจากการฝึกปฏิบัติงานทั้งหมดเข้าด้วยกัน นักศึกษาจะต้องมีการทำโครงการที่เกี่ยวกับการจัดการธุรกิจ การค้าสมัยใหม่ ภายใต้การดูแลของอาจารย์ที่ปรึกษาการฝึกปฏิบัติงานและพนักงานพี่เลี้ยงหรือครูฝึกในสถานประกอบการ โดยมีการประเมินผลในรูปแบบต่างๆ ได้แก่ รายงานเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลการทดสอบ ความสามารถในการปฏิบัติงาน รายงานผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน และการจัดทำโครงการในรายวิชาการเรียนรู้ภาคปฏิบัติ

Practice systematically in modern business management in the workplace; As specified by the institution; The practice content consists of operations for supervisors; Equivalent to department manager or acting store manager by integrating various knowledge Learned in theory and from practicing all work together Students must have a project related to business management; Modern trade under the supervision of a training consultant and mentoring staff or trainers in the workplace The evaluation in various forms, including time reports for practice, the results of the ability test; Performance evaluation report by supervisor and project creation in a practical learning course

01-404-032-301

การตลาดระหว่างประเทศ

3(3-0-6)

International Marketing

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

หลักการ แนวคิดและทิศทางของการตลาดระหว่างประเทศ บทบาท ความสำคัญ ภาพรวมของการค้าโลก การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ สภาพแวดล้อมภายนอกสถานการณ์ ปัจจุบัน การวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรค การใช้ข้อมูลทางการตลาด การกำหนดส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การวางแผนกลยุทธ์ และการบริหารส่วนประสมทางการตลาดในการค้าระหว่างประเทศ การบริหารและควบคุม การตลาด การส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนในการตลาดระหว่างประเทศ

Principles, concepts and trends in international marketing, along with their roles, characteristics, and types; Overview of global trade, economic integration, and the external environment; Analysis of the current situation, problems and barriers. Marketing information support, market segmentation, selection of the target market, market positioning, and the marketing mix. International marketing strategies, market entry strategies, marketing management and control; Promotion of international trade with the involvement of both the government and private sectors

01-404-032-302

เทคนิคการนำเสนอ

3(2-2-5)

Presentation Techniques

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการ กระบวนการ การค้นคว้า การวางแผน การนำเสนอ เทคนิควิธีการในการนำเสนอ การวิเคราะห์ข้อมูล การเลือกใช้โปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับการนำเสนอ เน้นการปฏิบัติการนำเสนอสื่อมัลติมีเดีย การพัฒนาทักษะและบุคลิกภาพใน

การนำเสนอ การลำดับความคิดและความสำคัญในการนำเสนอผลงาน ตลอดจนการพัฒนาการเขียนเพื่อการสื่อสารและการนำเสนอ

Study and practice on the principles of research processes, planning, presentation, techniques, methods of presenting data analysis; Choosing to use the software package for presentation; Emphasizing the practice of multimedia presentation development of skills and personality in presentation sequence of ideas and priorities in presentations as well as the development of writing for communication and presentation in order to develop graduates to excellence and be able to present various works correctly and accepted

01-404-032-303

การประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์เพื่องานการตลาด

3(2-2-5)

Computer Application for Marketing

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

การประยุกต์ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางธุรกิจที่นิยมใช้อย่างแพร่หลายโดยใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ และเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมทั้งสื่อผสมต่างๆ มาจัดทำระบบสารสนเทศทางด้านการตลาด เพื่อสนับสนุนการวางแผน การควบคุม และการตัดสินใจทางด้านการตลาด ได้แก่ การจัดทำเอกสารทางธุรกิจ การส่งเสริมการขาย การโฆษณา การพยากรณ์ยอดขาย การวางแผนกำไร การกำหนดราคา การควบคุมค่าใช้จ่าย การนำเสนอสินค้าและบริการทางระบบเครือข่าย

Applying business application software widely used by using computer technology and information technology, including multimedia to create marketing information system to support the planning and control of marketing decisions, including the preparation of business documents, promotional, advertising, customer data storage, presentation and service network

01-404-032-304

การศึกษาข้อมูลการตลาดเพื่อการวางแผน

3(3-0-6)

Study Information Marketing for Planning

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

การศึกษาวเคราะห์ข้อมูล สภาพแวดล้อม สถานการณ์ทางการตลาด และทฤษฎีเชิงปริมาณเกี่ยวกับการวางแผนและการตัดสินใจทางการตลาด การนำไปประยุกต์ใช้ทางธุรกิจ การพยากรณ์ทางการตลาด ประเภทข้อมูลข่าวสาร แหล่งข้อมูล การหาข้อมูล การวิเคราะห์และแปลความหมายข้อมูลอย่างเป็นระบบ องค์ประกอบและกระบวนการวางแผนการตลาดเพื่อนำข้อมูลข่าวสารมาใช้ในการวางแผนการตลาด

Data analysis, the market environment, marketing situation and quantitative theories relation to marketing planning and marketing decision apply to business; marketing forecasts; types of information, data, findings, analysis and interpretation of data. Components of the marketing planning process and using the information in the marketing plan

01-404-041-217

การเป็นผู้ประกอบการ

3(2-2-5)

Entrepreneurship

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

บทบาทของธุรกิจ ในระบบเศรษฐกิจ คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ การเสริมสร้างความคิดสร้างสรรค์ การหาโอกาสในการประกอบธุรกิจ การจัดตั้งองค์การธุรกิจ กลยุทธ์ในการจัดการธุรกิจรูปแบบต่าง ๆ วิเคราะห์การแก้ปัญหาและการตัดสินใจทางธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาธุรกิจ ตลอดจนการใช้หลักมนุษยสัมพันธ์และจริยธรรมในการจัดการธุรกิจ โดยเน้นการฝึกปฏิบัติเพื่อการเป็นผู้ประกอบการที่ดี รวมถึงการฝึกจัดทำแผนธุรกิจ

Roles of business in economic system; characteristics of entrepreneur; creativity enhancement; seeking business opportunity; business startup; strategies in managing different types of businesses; problem solving and decision making in business; business development and changes; human relations and business ethics for entrepreneur; practice conduction business plans

01-404-042-315

กิจการเพื่อสังคม

3(2-2-5)

Social Enterprise

วิชาบังคับก่อน : -

Prerequisite : -

แนวคิดพื้นฐาน รูปแบบ วิธีการดำเนินธุรกิจของกิจการเพื่อสังคม การประยุกต์หลักการบริหารธุรกิจที่นำไปใช้ในกิจการเพื่อสังคม การวิเคราะห์ปัญหา อุปสรรค โดยเน้นการใช้นวัตกรรมในการแก้ไขปัญหาเพื่อสร้างความยั่งยืนของกิจการ เพื่อสังคม ฝึกวิเคราะห์และเขียนแผนธุรกิจของกิจการเพื่อสังคม รวมถึงการศึกษาจากกรณีศึกษาของกิจการเพื่อสังคมทั้งภายในและต่างประเทศ

Foundation concepts, format, business approach of social enterprise, application of management principle apply to the social enterprise, diagnosing problems and obstruction using innovative solutions for establishing a sustainable social enterprise, training analysis and business plan of the social enterprise including case studies of social enterprise in domestic and foreign

01-404-033-301	การเตรียมความพร้อมเพื่อการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ ทางการตลาด Preparation for Professional Experience in Marketing วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - การฝึกนักศึกษาเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนออกฝึกประสบการณ์วิชาชีพ พัฒนา ความรู้ ทักษะ คุณลักษณะวิชาชีพ บุคลิกภาพ สร้างทัศนคติที่ดีต่อการทำงาน การติดต่อสื่อสาร มารยาทในการอยู่ร่วมกับผู้อื่น การใช้อุปกรณ์สำนักงาน เพื่อให้การออกปฏิบัติงาน บรรลุผลสำเร็จ หมายเหตุ : การประเมินผลนักศึกษาให้ค่าระดับคะแนนเป็น พ.จ. หรือ S =พอใจ (Satisfactory) หรือ ม.จ. หรือ U =ไม่พอใจ (Unsatisfactory) Students' preparation for the job-training program; Develop student's knowledge, skills, professionalism, and personalities. Establish positive attitude toward work, effective communication skills, and business etiquette; Knowledge on operating the office equipment. Notation: Student evaluation score level: S = Satisfactory or U = Unsatisfactory	1(0-2-1)
01-404-033-402	สหกิจศึกษาทางการตลาด Co-operative Education in Marketing วิชาบังคับก่อน : 01-404-033-301 การเตรียมความพร้อมเพื่อการฝึก ประสบการณ์วิชาชีพทางการตลาด Prerequisite : 01-404-033-301 Preparation for Professional Experience in Marketing การฝึกปฏิบัติงานด้านการตลาดในสถานประกอบการหน่วยงานเอกชนเต็มเวลาเสมือน เป็นพนักงานของหน่วยงานนั้นเป็นเวลา 1 ภาคการศึกษา ต้องทำโครงการส่งและนำเสนอ ต่อคณาจารย์หรือสถานประกอบการ เพื่อเป็นการประเมินผลการศึกษา โดยวัดจากผล ประเมินของอาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา และพนักงานที่ควบคุมการปฏิบัติงานในสถาน ประกอบการ นักศึกษาจะต้องทำการนำเสนอโครงการและส่งเล่มโครงการภายหลังเสร็จสิ้นการปฏิบัติงานเพื่อการประเมินผลการศึกษา หมายเหตุ : การประเมินผลนักศึกษาให้ค่าระดับคะแนนเป็น พ.จ. หรือ S =พอใจ (Satisfactory) หรือ ม.จ. หรือ U =ไม่พอใจ (Unsatisfactory) Training for marketing in private organizations, as full-time employees, for the period of one semester; After that, the project will be presented to the	6(0-40-0)

faculty and the firm; Project will be evaluated by the co-operative advisors and employers in order to measure and evaluate the performance; Students are required to conduct presentations on their projects

Notation: Student evaluation score level:

S = Satisfactory or

U = Unsatisfactory

01-404-033-303	การฝึกงานทางการตลาด Practicum for Marketing วิชาบังคับก่อน : 01-404-033-301 การเตรียมความพร้อมเพื่อการฝึก ประสบการณ์วิชาชีพทางการตลาด Prerequisite : 01-404-033-301 Preparation for Professional Experience in Marketing การศึกษาที่เน้นการฝึกประสบการณ์วิชาชีพทางด้านการตลาด โดยต้องเข้าฝึกปฏิบัติงาน เต็มเวลา ในหน่วยงาน สถานประกอบการ หรือองค์กรต่าง ๆ หมายเหตุ : 1. ระยะเวลาฝึกงานไม่น้อยกว่า 200 ชั่วโมง ใน 1 ภาคการศึกษา 2. การประเมินผลนักศึกษา ให้ค่าระดับคะแนนเป็น พ.จ. หรือ S =พอใจ (Satisfactory) หรือ ม.จ. หรือ U =ไม่พอใจ (Unsatisfactory) Study focused on internship in marketing administration area and required to work full-time in enterprises and organizations Notation: 1. Internship period must not less than 200 hours in one semester 2. Student evaluation score level: S = Satisfactory or U = Unsatisfactory	3(0-40-0)
01-404-033-404	ปัญหาพิเศษทางการตลาด Special Issues in Marketing วิชาบังคับก่อน : - Prerequisite : - ศึกษาค้นคว้ากรณีตัวอย่างทางการตลาดของธุรกิจประเภทต่างๆ ที่เป็นเรื่องที่น่าสนใจ ในปัจจุบัน วิเคราะห์สภาพแวดล้อม ส่วนประสมทางการตลาด โอกาสทางการตลาด รวมทั้งการวิเคราะห์ปัญหาเพื่อกำหนดแนวทางแก้ไข เรียบเรียงเขียนเป็นรายงานและ นำเสนอ	3(1-4-4)

Study and research the case of marketing examples of various types of businesses that is and interesting issue; Environment analysis, Marketing mix, market opportunity; Including problem analysis to determine solutions; compile into written report and Presentation