



## รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)

รหัสวิชา HLM ๒๒๐๔ รายวิชา การขายและการตลาดสำหรับธุรกิจโรงแรมและที่พัก  
สาขาวิชา การจัดการโรงแรมและธุรกิจที่พัก วิทยาลัยการจัดการอุตสาหกรรมบริการ  
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา  
ภาคการศึกษา ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๗

## หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

## ๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา	HLM ๒๒๐๔
ชื่อรายวิชาภาษาไทย	การขายและการตลาดสำหรับธุรกิจโรงแรมและที่พัก
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ	Sales and Marketing for Hotel and Lodging Business

## ๒. จำนวนหน่วยกิต

๓(๓-๐-๖)

## ๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร	หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต
๓.๒ ประเภทของรายวิชา	หมวดวิชาเฉพาะ วิชาบังคับ

## ๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อาจารย์อรนพวัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน	อาจารย์อรนพวัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ อาจารย์โสภาวรรณ ตริสุวรรณ

## ๕. สถานที่ติดต่อ

E – Mail: [onnapat.mu@ssru.ac.th](mailto:onnapat.mu@ssru.ac.th), [sopawan.tr@ssru.ac.th](mailto:sopawan.tr@ssru.ac.th),

## ๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่	๑/๒๕๖๗	ชั้นปีที่ ๒
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้	ประมาณ	77 คน

## ๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน(Pre-requisite) (ถ้ามี) ไม่มี

## ๘. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน(Co-requisites)(ถ้ามี) ไม่มี

๙. สถานที่เรียน

วิทยาลัยการจัดการอุตสาหกรรมบริการ

๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุง วันที่ ๑ เดือน กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๖๗

รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

## หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

## ๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

เน้นให้นักศึกษาเข้าใจและมีความรู้เกี่ยวกับการขายและการตลาดในสายงานวิชาชีพโรงแรมและธุรกิจที่พัก เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในการประกอบวิชาชีพในอนาคตได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม

## ๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเรียนการสอนแก่นักศึกษาในการคิด วิเคราะห์และการฝึกประสบการณ์จริง ตลอดจนบูรณาการกับกระบวนการงานวิจัยได้

## หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

## ๑. คำอธิบายรายวิชา

ความแตกต่างระหว่างการขายและการตลาด ขบวนการตัดสินใจเลือกใช้บริการ การกำหนดกลุ่มลูกค้า เป้าหมาย ส่วนผสมการตลาด กลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่ ลักษณะและองค์ประกอบงานขายในธุรกิจโรงแรม จรรยาบรรณงานขายและการตลาด

## ๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน (ชั่วโมง)	การศึกษด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
๓๖ (๓ คาบ X ๑๒ สัปดาห์)	-	๙ (๓ คาบ X ๓ สัปดาห์)	๖ (๓ คาบ X ๒ สัปดาห์)

## ๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน ห้องพักอาจารย์ ชั้น ๔ อาคาร ๓๖

๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือ หมายเลข ๐-๙๓ ๔๒-๙๙๙๕-๑

๓.๓ ปรึกษาผ่าน E-Mail: [onnapat.mu@ssru.ac.th](mailto:onnapat.mu@ssru.ac.th), [sopawan.tr@ssru.ac.th](mailto:sopawan.tr@ssru.ac.th),

๓.๔ ปรึกษาผ่าน เบอร์โทรศัพท์

## หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

### ๑. คุณธรรม จริยธรรม

#### ๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- (๑) พัฒนาผู้สอนให้มีความซื่อสัตย์ต่อจรรยาบรรณของนักวิจัย
- (๒) มีทัศนคติที่ดีในการทำงานซึ่งแสดงออกทางคุณธรรมและจริยธรรมในการปฏิบัติงานและต่อ

บุคคล

- (๓) มีความรับผิดชอบทั้งบุคคล กลุ่มและส่วนรวม ตลอดจนแสดงออกซึ่งภาวะผู้นำ
- (๔) มีวินัยในการทำงานและปฏิบัติตามกฎระเบียบ

#### ๑.๒ วิธีการสอน

- (๑) บรรยายพร้อมยกกรณีตัวอย่างทั้งในด้านดีและไม่ดีในการทำงานด้านการขายและการตลาด
- (๒) มอบหมายรายงานกลุ่มเพื่อแบ่งหน้าที่การทำงาน

#### ๑.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการทำงานกลุ่มที่มอบหมาย
- (๒) ประเมินจากผู้ที่เข้าเรียนตรงเวลา
- (๓) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการเรียนการสอน การแสดงความคิดเห็นและการถาม-ตอบ

### ๒. ความรู้

#### ๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา

(๑) รู้และเข้าใจความแตกต่างและกระบวนการ ตลอดจนกลยุทธ์การขายสำหรับงานโรงแรมและธุรกิจที่พักที่เหมาะสมและสอดคล้องกับปัจจุบัน

(๒) รู้และเข้าใจความแตกต่างและกระบวนการ ตลอดจนกลยุทธ์การตลาดสำหรับงานโรงแรมและธุรกิจที่พักที่เหมาะสมและสอดคล้องกับปัจจุบัน

(๓) รู้และเข้าใจเกี่ยวกับจรรยาบรรณงานขายและการตลาด ตลอดจนบูรณาการกับกระบวนการงานวิจัยได้และประยุกต์ใช้ในการประกอบวิชาชีพ

#### ๒.๒ วิธีการสอน

- (๑) บรรยายและอภิปรายในชั้นเรียน และนำเสนอรายงาน
- (๒) มอบหมายงานกลุ่มและเดี่ยว
- (๓) อบรมเชิงปฏิบัติการจากวิทยากรภายนอก

#### ๒.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินจากพฤติกรรม ความสนใจ และการมีส่วนร่วมในการเรียนการสอน การซักถามและการตอบคำถาม

(๒) ประเมินจากผลการศึกษาค้นคว้า การทำรายงานกลุ่ม การอภิปรายกลุ่ม การวิเคราะห์กรณีศึกษา และการจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตรทั้งการอบรมและฝึกปฏิบัติ

(๓) ประเมินจากการสอบกลางภาคและปลายภาค รวมทั้งผลการประเมินผู้สอนปลายภาคเรียน

**๓. ทักษะทางปัญญา****๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา**

(๑) พัฒนาความสามารถในการคิด การวิเคราะห์และการแก้ไขปัญหาในด้านการขายและการตลาดในธุรกิจโรงแรม

(๒) สามารถนำความรู้ที่ได้นำไปประยุกต์ใช้ในการฝึกประสบการณ์และปฏิบัติงานจริงได้

(๓) สามารถใช้ทักษะและความรู้อื่น ๆ ในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

**๓.๒ วิธีการสอน**

(๑) ให้ผู้เรียนอภิปรายและแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับประเด็นด้านการขายและการตลาดของโรงแรม

(๒) มอบหมายงานเดี่ยวและกลุ่มให้นักศึกษาศึกษาด้วยตนเองและนำมานำเสนอในชั้นเรียน

**๓.๓ วิธีการประเมินผล**

(๑) ประเมินจากการแสดงความคิดเห็นและการอภิปรายทั้งกลุ่มและรายบุคคล

(๒) ประเมินจากการำทำงานกลุ่มและเดี่ยว

**๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ****๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา**

(๑) พัฒนาทักษะในการสร้างสัมพันธภาพระหว่างผู้เรียนกับผู้สอนและระหว่างผู้เรียนด้วยกัน ตลอดจนมีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย

(๒) พัฒนาการเรียนรู้ของตนเองและทักษะวิชาชีพให้มีความทันสมัย

**๔.๒ วิธีการสอน**

(๑) มอบหมายให้ทำรายงานเดี่ยวและกลุ่ม

(๒) เรียนรู้จากวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ

(๓) ใช้กรณีศึกษาในการอภิปรายและแสดงความคิดเห็น

**๔.๓ วิธีการประเมินผล**

(๑) สังเกตพฤติกรรมกรรมการสร้างสัมพันธภาพของผู้เรียนที่มีต่อผู้สอนและระหว่างผู้เรียนด้วยกันเอง

(๒) ผลงานที่ได้รับมอบหมาย

(๓) การประเมินตนเองและซึ่งกันและกัน

**๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ****๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา**

(๑) ทักษะในใช้ภาษาทั้งไทยและต่างประเทศในทุก ๆ สมรรถนะ

(๒) ทักษะในการสื่อสารโดยใช้ภาษาต่างประเทศ

(๓) ทักษะในการใช้เทคโนโลยีในการทำงานที่ได้รับมอบหมาย ตลอดจนการนำเสนอ

(๔) ทักษะการวิเคราะห์ข้อมูลและการคำนวณ

**๕.๒ วิธีการสอน**

(๑) มอบหมายงานทั้งกลุ่มและเดี่ยว

(๒) มอบหมายให้นำเสนอรายงานโดยใช้การใช้ POWER POINT

(๓) ฝึกการวิเคราะห์ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการขายและการตลาดสำหรับงานโรงแรม

- (๔) เรียนรู้จากวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ
- ๕.๓ วิธีการประเมินผล
- (๑) การนำเสนอรายงานและผลงานที่ได้รับมอบหมาย
- (๒) การวิเคราะห์และแก้ปัญหาจากกรณีศึกษา
- (๓) การเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติ

#### หมายเหตุ

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

### หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

#### ๑. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	-แนะนำรายวิชา -ความสำคัญของการตลาดต่อธุรกิจโรงแรม	๓	๑. แนะนำตัวผู้สอนและผู้เรียน ๒. อธิบายคำอธิบายรายวิชา กิจกรรมการเรียนการสอน การวัดผลและการประเมินผล ๓. ชักถามและตอบคำถาม ๔. บรรยายผ่านโปรแกรม Ppt. ๕. วิดีทัศน์	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๒	แนวคิดทางการตลาด	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๓	ปัจจัยแวดล้อมทางการตลาด	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๔	การแบ่งส่วนการตลาด	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน ๓. วิทยากร	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๕	พฤติกรรมการณ์ซื้อของลูกค้า	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
			๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	
๖	ส่วนประสมของการตลาดของ โรงแรม	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน ๓.วิทย์ากร	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๗	ส่วนประสมการตลาดโรงแรมด้าน ราคา	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๘	<b>สอบกลางภาค</b>	๓	ปรนัยและอัตนัย	
๙	เทคนิคการขายและกลยุทธ์ด้าน การตลาด	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน ๓.วิดิทัศน์ ๔.กรณีศึกษา	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๑๐	ช่องทางการจัดจำหน่าย	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๑๑	การส่งเสริมการขายและการ ประชาสัมพันธ์โรงแรม	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน ๓.วิดิทัศน์จากเว็บไซต์ ๔.อภิปรายตามกรณีศึกษาที่ กำหนด	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๑๒	การวิจัยทางการตลาด	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. กรณีศึกษา ๓.วิทย์ากร	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๑๓	แผนการตลาดโรงแรม	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑๔	จรรยาบรรณในการขายและ การตลาดในงานโรงแรม	๓	๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วย โปรแกรม PowerPoint ๒. ชักถามและอภิปรายร่วมกัน	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๑๕-๑๖	นำเสนอผลงาน	๓	๑.ผู้เรียนนำเสนองาน ๒.อาจารย์เป็นผู้ให้ความคิดเห็น	อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์
๑๗	สอบปลายภาค	๓	ปรนัยและอัตนัย	

## ๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

( ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของ  
รายวิชา

(Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรสัปดาห์ที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน)

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ ประเมิน	สัดส่วน ของการประเมินผล
๑.๑	พฤติกรรมและการมีส่วนร่วมใน ห้องเรียน	ทุกสัปดาห์	๑๐
๒.๑, ๕.๑	การสอบกลางภาค การสอบปลายภาค	๘,๑๗	๓๐ ๓๐
๑.๑, ๒.๑,๓.๑,๔.๑	การทำรายงานและการนำเสนอ รายงาน	๑๕-๑๖	๑๕
๒.๑	การสอบย่อย	๔,๖,๑๒	๑๕

## หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

### ๑. ตำราและเอกสารหลัก

๑. มณฑกานติ ชุบชูวงศ์, ผศ.ดร. การบริการงานขายโรงแรม.
๒. มณฑกานติ ชุบชูวงศ์, ผศ.ดร. การตลาดโรงแรม.
๓. สุรีย์ เข็มทอง, ผศ.ดร.. 2330100 กลยุทธ์การจัดการและการตลาดสำหรับธุรกิจโรงแรม.๒๕๕๙.
๔. สมชาติ กิจยรรยง, กลยุทธ์การตลาดนำหน้าหลักสู่ทวิความสำเร็จ.๒๕๖๒

### ๒. เว็บไซต์

เว็บไซต์ [www.ihotelmarketer.com](http://www.ihotelmarketer.com)

### หมวดที่๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

#### ๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

๑.๑ สันทนาร่วมกันระหว่างผู้เรียนกับผู้สอนให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นต่อเนื้อหาวิชา

#### ๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

๒.๑ สังเกตจำนวนครั้งการเข้าร่วมชั้นเรียนของผู้เรียน

๒.๒ ดูจากผลการสอบชั้นเรียน

#### ๓. การปรับปรุงการสอน

๓.๑ สํารวจความคิดเห็นของผู้เรียนในช่วงปลายเทอมเพื่อเป็นข้อมูลในการปรับปรุงการสอน

#### ๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

๔.๑ ให้ผู้เชี่ยวชาญสอบถามความคิดเห็นของนักศึกษาเกี่ยวกับวิชาการวัดและประเมินผลวิชานี้

#### ๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

ไม่มี

\*\*\*\*\*



แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)  
ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Programme Specification) มคอ. ๒

รายวิชา	คุณธรรม จริยธรรม				ความรู้			ทักษะทางปัญญา			ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ		ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ			
	● ความรับผิดชอบหลัก				○ ความรับผิดชอบรอง											
หมวดวิชา ศึกษาทั่วไป	๑	๒	๓	๔	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๑	๒	๓	๔
รหัสวิชา HLM ๒๒๐๔ วิชา การขายและ การตลาด สำหรับธุรกิจ โรงแรมและที่ พัก Sales and Marketing for Hotel and Lodging Business	○	●	○	●	●	●	○	○	●	●	●	●	●	○	○	●