

**รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)**

**รหัสวิชา HLI ๒๒๐๔รายวิชา การขายและการตลาดสำหรับธุรกิจโรงแรมและที่พัก**

**สาขาวิชา การจัดการโรงแรมและธุรกิจที่พัก คณะมนุษย์ศาสตร์และสังคมศาสตร์**

**มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา**

**ภาคการศึกษา ๒ ปีการศึกษา ๒๕๖๔**

**หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป**

**๑. รหัสและชื่อรายวิชา**

รหัสวิชา HLM ๒๒๐๔

ชื่อรายวิชาภาษาไทย การขายและการตลาดสำหรับธุรกิจโรงแรมและที่พัก

ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ Sales and Marketing for Hotel and Lodging Business

**๒. จำนวนหน่วยกิต** ๓(๒-๒-๕)

**๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา**

๓.๑ หลักสูตร หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต

๓.๒ ประเภทของรายวิชา หมวดวิชาเฉพาะ วิชาบังคับ

**๔.อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน**

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์, อาจารย์อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์

 ๔.๒ อาจารย์ผู้สอน อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์, อาจารย์อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์

**๕. สถานที่ติดต่อ**  **E – Mail:** Sophawan.tr@ssru.ac.th, Onnapat.mu@ssru.ac.th

**๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน**

๖.๑ ภาคการศึกษาที่ ๒/๒๕๖๔ ชั้นปีที่ ๒ ห้อง ๐๑,๐๒,๐๓,๐๔,๐๕

๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้ ประมาณ ๑๙๒ คน

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

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

**๙. สถานที่เรียน** คณะมนุษย์ศาสตร์และสังคมศาสตร์

**๑๐.วันที่จัดทำหรือปรับปรุง** วันที่ ๑๕ เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๖๔

**รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด**

**หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์**

**๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา**

 เน้นให้นักศึกษาเข้าใจและมีความรู้เกี่ยวกับการขายและการตลาดในสายงานวิชาชีพโรงแรมและธุรกิจที่พัก เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในการประกอบวิชาชีพในอนาคตได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม

**๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา**

 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเรียนการสอนแก่นักศึกษาในการคิด วิเคราะห์และการฝึกประสบการณ์จริง ตลอดจนบูรณาการกับกระบวนการงานวิจัยได้

**หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ**

**๑. คำอธิบายรายวิชา**

 ความแตกต่างระหว่างการขายและการตลาด ขบวนการตัดสินใจเลือกใช้บริการ การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนผสมการตลาด กลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่ ลักษณะและองค์ประกอบงานขายในธุรกิจโรงแรม จรรยาบรรณงานขายและการตลาด

**๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **บรรยาย****(ชั่วโมง)** | **สอนเสริม****(ชั่วโมง)** | **การฝึกปฏิบัติ/งาน****ภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง)** | **การศึกษาด้วยตนเอง****(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 หมายเลข๐๘๙-๔๑๖-๕๙๖๐, ๐-๙๓๔๒-๙๙๙๕-๑

 ๓.๓ ปรึกษาผ่าน E-Mail: Sophawan.tr@ssru.ac.th, Onnapat.mu@ssru.ac.th

 ๓.๔ ปรึกษาผ่าน Facebook สาขา : Hotel Managing SSRU

**หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา**

**๑.คุณธรรม จริยธรรม**

**๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา**

🞅 (๑) พัฒนาผู้สอนให้มีความซื่อสัตย์ต่อจรรยาบรรณของนักวิจัย

● (๒) มีทัศนคติที่ดีในการทำงานซึ่งแสดงออกทางคุณธรรมและจริยธรรมในการปฏิบัติงานและต่อบุคคล

● (๓) มีความรับผิดชอบทั้งบุคคล กลุ่มและส่วนรวม ตลอดจนแสดงออกซึ่งภาวะผู้นำ

🞅 (๔) มีวินัยในการทำงานและปฏิบัติตามกฎระเบียบ

**๑.๒ วิธีการสอน**

(๑) บรรยายพร้อมยกกรณีตัวอย่างทั้งในด้านดีและไม่ดีในการทำงานด้านการขายและการตลาด

(๒) มอบหมายรายงานกลุ่มเพื่อแบงหน้าที่การทำงาน

**๑.๓ วิธีการประเมินผล**

(๑) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการทำงานกลุ่มที่มอบหมาย

(๒) ประเมินจากผู้ที่เข้าเรียนตรงเวลา

(๓) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการเรียนการสอน การแสดงความคิดเห็นและการถาม-ตอบ

**๒. ความรู้**

**๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา**

● (๑) รู้และเข้าใจความแตกต่างและกระบวนการ ตลอดจนกลยุทธ์การขายสำหรับงานโรงแรมและธุรกิจที่พักที่เหมาสมและสอดคล้องกับปัจจุบัน

● (๒) รู้และเข้าใจความแตกต่างและกระบวนการ ตลอดจนกลยุทธ์การตลาดสำหรับงานโรงแรมและธุรกิจที่พักที่เหมาสมและสอดคล้องกับปัจจุบัน

🞅 (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 การวิเคราะห์ กรณีศึกษา และการจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตรทั้งการอบรมและฝึกปฏิบัติ

(๓) ประเมินจากการสอบกลางภาคและปลายภาค รวมทั้งผลการประเมินผู้สอนปลายภาคเรียน

**๓.ทักษะทางปัญญา**

**๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา**

🞅 (๑) พัฒนาความสามารถในการคิด การวิเคราะห์และการแก้ไขปัญหาในด้านการขายและการตลาดในธุรกิจโรงแรม

● (๒) สามารถนำความรู้ที่ได้นำไปประยุกต์ใช้ในการฝึกประสบการณ์และปฏิบัติงานจริงได้

● (๓) สามารถใช้ทักษะและความรู้อื่นๆในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

**๓.๒ วิธีการสอน**

(๑) ให้ผู้เรียนอภิปรายและแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับประเด็นด้านการขายและการตลาดของโรงแรม

(๒) มอบหมายงานเดี่ยวและกลุ่มให้นักศึกษาศึกษาด้วยตนเองและนำมานำเสนอในชั้นเรียน

**๓.๓ วิธีการประเมินผล**

(๑) ประเมินจากการแสดงความคิดเห็นและการอภิปรายทั้งกลุ่มและรายบุคคล

(๒) ประเมินจากการำทงานกลุ่มและเดี่ยว

**๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ**

**๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา**

● (๑) พัฒนาทักษะในการสร้างสัมพันธภาพระหว่างผู้เรียนกับผู้สอนและระหว่างผู้เรียนด้วยกัน ตลอดจนมีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย

● (๒) พัฒนาการเรียนรู้ของตนเองและทักษะวิชาชีพให้มีความทันสมัย

**๔.๒ วิธีการสอน**

(๑) มอบหมายให้ทำรายงานเดี่ยวและกลุ่ม

(๒) เรียนรู้จากวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ

(๓) ใช้กรณีศึกษาในการอภิปรายและแสดงความคิดเห็น

**๔.๓ วิธีการประเมินผล**

 (๑) สังเกตุพฤติกรรมการสร้างสัมพันธภาพของผู้เรียนที่มีต่อผู้สอนและระหว่างผู้เรียนด้วยกันเอง

(๒) ผลงานที่ได้รับมอบหมาย

(๓) การประเมินตนเองและซึ่งกันและกัน

**๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ**

**๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา**

● (๑) ทักษะในใช้ภาษาทั้งไทยและต่างประเทศในทุกๆสมรรถนะ

🞅 (๒) ทักษะในการสื่อสารโดยใช้ภาษาต่างประเทศ

🞅 (๓) ทักษะในการใชเทคโนโลยีในการทำงานที่ได้รับมอบหมาย ตลอดจนการนำเสนอ

● (๔) ทักษะการวิเคราะห์ข้อมูลและการคำนวน

**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

ซึ่งจะปรากฎอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

**หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล**

1. **แผนการสอน**

| **สัปดาห์ที่** | **หัวข้อ/รายละเอียด** | **จำนวน(ชม.)** | **กิจกรรมการเรียน** **การสอน/สื่อที่ใช้**  | **ผู้สอน** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ๑ | -แนะนำรายวิชา-ความสำคัญของการตลาดต่อธุรกิจโรงแรม | ๓ | ๑. แนะนำตัวผู้สอนและผู้เรียน ๒. อธิบายคำอธิบายรายวิชา กิจกรรมการเรียนการสอน การวัดผลและการประเมินผล ๓. ซักถามและตอบคำถาม๔. บรรยายผ่านโปรแกรม Ppt.๕.วิดิทัศน์ | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๒ | แนวคิดทางการตลาด | ๓ | ๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ซักถามและอภิปรายร่วมกัน  | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๓ | ปัจจัยแวดล้อมทางการตลาด | ๓ | ๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ซักถามและอภิปรายร่วมกัน  | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๔ | การแบ่งส่วนการตลาด | ๓ | ๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ซักถามและอภิปรายร่วมกัน ๓.วิทยากร | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๕ | พฤติกรรมการซื้อของลูกค้า | ๓ | ๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ซักถามและอภิปรายร่วมกัน | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๖ | ส่วนประสมของการตลาดของโรงแรม | ๓ | ๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ซักถามและอภิปรายร่วมกัน ๓.วิทยากร | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๗ | นำเสนอผลงาน | ๓ | ๑.ผู้เรียนนำเสนองาน๒.อาจารย์เป็นผู้ให้ความคิดเห็น๓.ซักถามและอภิปรายร่วมกัน  | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๘ | **สอบกลางภาค** | ๓ | ปรนัยและอัตนัย |  |
| ๙ | การตลาดออนไลน์ Digital Marketing | ๓ | ๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ซักถามและอภิปรายร่วมกัน ๓.วิดิทัศน์๔.กรณีศึกษา | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๑๐ | เทคนิคการขายและกลยุทธ์ด้านการตลาด | ๓ | ๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ซักถามและอภิปรายร่วมกัน  | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๑๑ | ช่องทางการจัดจำหน่าย | ๓ | ๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ซักถามและอภิปรายร่วมกัน ๓.วิดิทัศน์จากเวปไซต์๔.อภิปรายตามกรณีศึกษาที่กำหนด | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๑๒ | การส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์โรงแรม | ๓ | ๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. กรณีศึกษา๓.วิทยากร | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๑๓ | การวิจัยทางการตลาด | ๓ | ๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ซักถามและอภิปรายร่วมกัน | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๑๔ | แผนการตลาดโรงแรม | ๓ | ๑. บรรยายจากการนำเสนอด้วยโปรแกรม PowerPoint ๒. ซักถามและอภิปรายร่วมกัน | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๑๕-๑๖ | นำเสนอผลงาน | ๓ | ๑.ผู้เรียนนำเสนองานสื่อ Digital marketing๒.อาจารย์เป็นผู้ให้ความคิดเห็น๓.ซักถามและอภิปรายร่วมกัน | อาจารย์โสภาวรรณ ตรีสุวรรณ์อ.อรนพัฒน์ เหมือนเผ่าพงษ์ |
| ๑๗ | **สอบปลายภาค** | ๓ | ปรนัยและอัตนัย |  |

**๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้**

( *ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา*

*(Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรสัปดาห์ที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ผลการเรียนรู้** | **วีธีการประเมินผลการเรียนรู้** | **สัปดาห์ที่ประเมิน** | **สัดส่วน****ของการประเมินผล** |
| ๑.๑ | พฤติกรรมและการมีส่วนร่วมในห้องเรียน | ทุกสัปดาห์ | ๑๐ |
| ๒.๑, ๕.๑ | การสอบกลางภาคการสอบปลายภาค | ๘๑๗ | ๒๐๓๐ |
| ๑.๑, ๒.๑,๓.๑,๔.๑ | การนำเสนองาน | ๑๕-๑๖ | ๒๐ |
| ๒.๑ | การนำเสนองาน  | ๗ | ๒๐ |

**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.

**๒. เวปไซต์**

 **เวปไซต์ www.ihotelmarketer.com**

**หมวดที่๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา**

**๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา**

 ๑.๑ สนทนาร่วมกันระหว่างผู้เรียนกับผู้สอนให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นต่อเนื้อหารายวิชา

**๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน**

๒.๑ สังเกตจำนวนครั้งการเข้าร่วมชั้นเรียนของผู้เรียน

๒.๒ ดูจากผลการสอบชั้นเรียน

**๓. การปรับปรุงการสอน**

 ๓.๑ สำรวจความคิดเห็นของผู้เรียนในช่วงปลายเทอมเพื่อเป็นข้อมูลในการปรับปรุงการสอน

**๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา**

๔.๑ ให้ผู้เชี่ยวชาญสอบถามความคิดเห็นของนักศึกษาเกี่ยวกับวิชาการวัดและประเมินผลวิชานี้

**๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา**

 ไม่มี

**\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\***

**แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **รายวิชา** | **คุณธรรม จริยธรรม** | **ความรู้** | **ทักษะทางปัญญา** | **ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ** | **ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ** |
|  ●ความรับผิดชอบหลัก ○ความรับผิดชอบรอง |
| **หมวดวิชาศึกษาทั่วไป** | ๑ | ๒ | ๓ | ๔ | ๑ | ๒ | ๓ | ๑ | ๒ | ๓ | ๑ | ๒ | ๑ | ๒ | ๓ | ๔ |
| **รหัสวิชา HLI ๒๒๐๔ วิชา**   **การขายและการตลาดสำหรับธุรกิจโรงแรมและที่พัก****Sales and Marketing for Hotel and Lodging Business** | ○ | ● | ○ | ● | ● | ● | ○ | ○ | ● | ● | ● | ● | ● | ○ | ○ | ● |

 **ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Programme Specification) มคอ. ๒**