

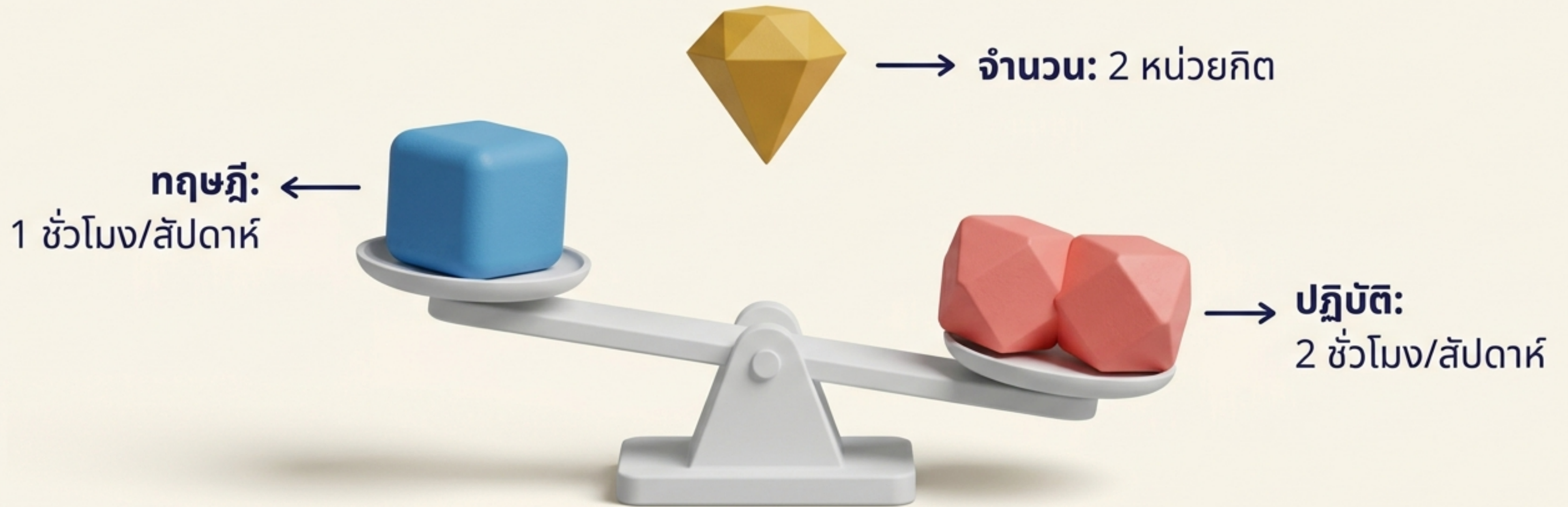


# การขยายและ ประสิทธิภาพ เบื้องต้น



รหัสวิชา 20200-1002/หลักสูตรรายวิชาพื้นฐาน

# โครงสร้างรายวิชา



เน้นการลงมือปฏิบัติจริง

# เจาะลึกเนื้อหาการอบรม

พื้นฐานและ  
จรรยาบรรณ



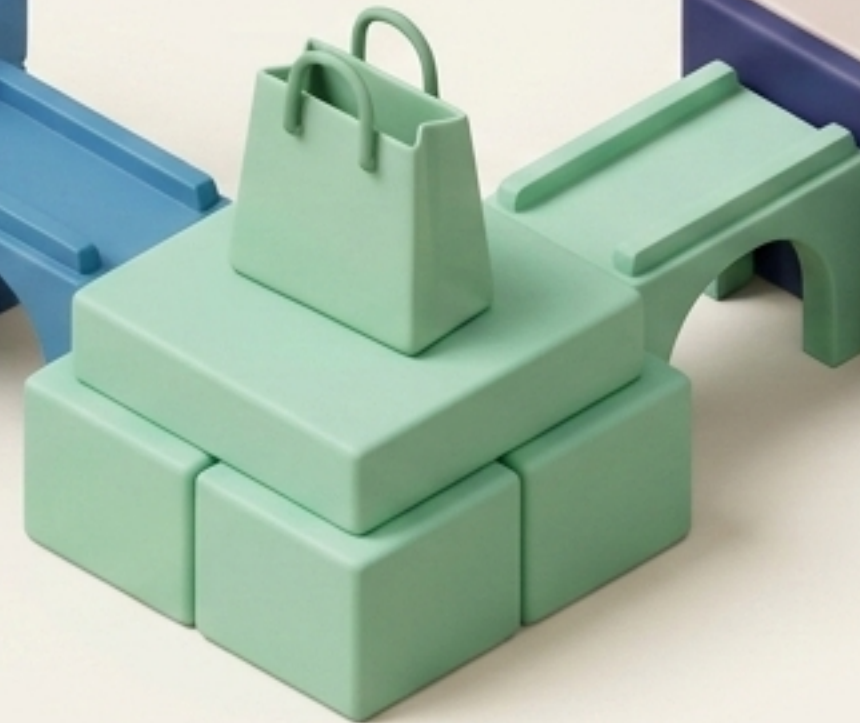
ส่วนประสม  
ทางการตลาด



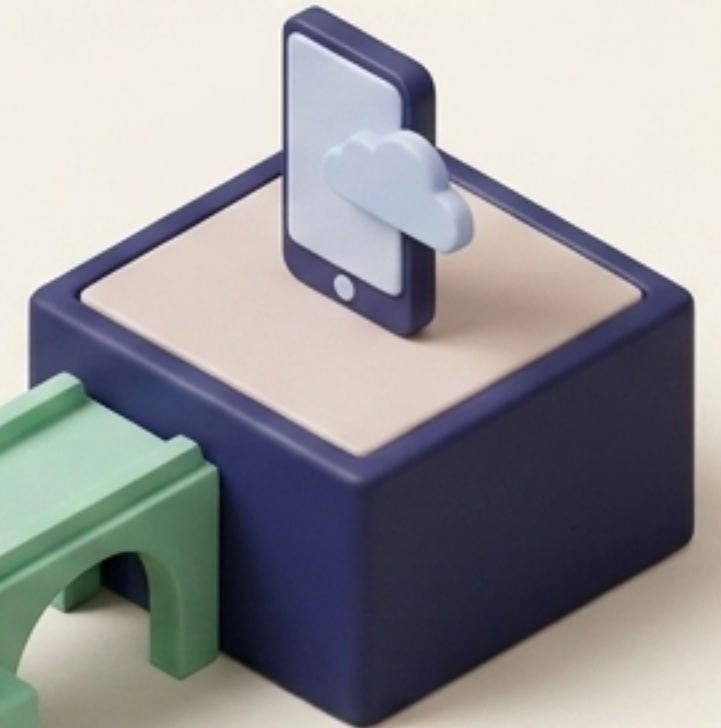
การกำหนดและ  
เข้าถึงเป้าหมาย



กระบวนการ  
ขาย



เทคโนโลยี  
ทางการตลาด



# เป้าหมายของนักการตลาดรุ่นใหม่



## ความรู้

เข้าใจหลักการขายและการตลาดเบื้องต้นอย่างถ่องแท้



## ทักษะ

ประยุกต์ใช้ส่วนประสมทางการตลาด และปฏิบัติงานจริงด้วยเทคโนโลยีทางการตลาด



## ทัศนคติ

ซื่อสัตย์ รับผิดชอบต่อสังคม  
มีความคิดสร้างสรรค์  
และกล้าแสดงออก

# ระบบนิเวศทางการขาย



# กระบวนการเรียนรู้



## ลงมือปฏิบัติ

ประยุกต์ใช้ความรู้ผ่านกิจกรรมกลุ่ม

## บูรณาการอาชีพ

เชื่อมโยงกับมาตรฐานอาชีพจริง

## สร้างหลักฐาน

จัดทำชิ้นงานและผลงานปฏิบัติ

## เรียนรู้ทฤษฎี

ศึกษาหลักการและแนวคิด

## ลงมือปฏิบัติ

ประยุกต์ใช้ความรู้ผ่านกิจกรรมกลุ่ม

# เกณฑ์การผ่านด้าน



## หลักฐานความรู้



**วิธีประเมิน:**  
แบบทดสอบ

**สิ่งที่วัด:**  
ความเข้าใจทฤษฎีและ  
ข้อกำหนดทางการตลาด



## หลักฐานการปฏิบัติงาน



**วิธีประเมิน:**  
ประเมินการปฏิบัติ / ชิ้นงาน

**สิ่งที่วัด:**  
การประยุกต์ใช้แผนงาน  
และการใช้เทคโนโลยีจริง

**อ้างอิงและประเมินตามเกณฑ์มาตรฐานอาชีพ**

# การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

**แนวทางแก้ปัญหา**  
ปรับปรุงและพัฒนาสำหรับการเรียนรู้ครั้งต่อไป

**ปัญหาที่พบ**  
ระบุอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่าง  
Workshop



**ข้อสรุปหลังการเรียนรู้**  
บันทึกผลลัพธ์และสิ่งที่คุณเรียนทำได้ดี



**เส้นทางสู่นักการตลาดมืออาชีพ  
พร้อมที่จะเป็นนักการตลาดรุ่นใหม่แล้วหรือยัง?**

เรียนรู้ทฤษฎีสู่การปฏิบัติจริง และประยุกต์ใช้เทคโนโลยี

**เริ่มต้นเวิร์กชอป!**