

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยแม่โจ้-ชุมพร
วิทยาเขต ชุมพร สาขาบริหารธุรกิจ

หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสวิชาและชื่อวิชา (กต 320) นโยบายผลิตภัณฑ์และการกำหนดราคา (MK 320) Product Policy and Pricing Strategy
2. จำนวนหน่วยกิต 3(2-2-5)
3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา หลักสูตรบริหารธุรกิจ (การจัดการทั่วไป) สาขาวิชาบริหารธุรกิจ วิชา แกนบังคับ
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบ อาจารย์ สิริจิต วงศ์จารุพรรณ
5. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 3 หลักสูตร 4 ปี
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre - requisite) กต 200 หลักการตลาด
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (ไม่มี)
8. สถานที่เรียน สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้-ชุมพร
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด วันที่ 25 ตุลาคม 2556

หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา การศึกษาถึงแนวความคิดในการกำหนดส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ การออกแบบ และบรรจุภัณฑ์ นโยบายของผลิตภัณฑ์ การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ วัตถุประสงค์ของการกำหนดราคา กลยุทธ์การตั้งราคา การกำหนดราคาและแนวทาง การเปลี่ยนแปลง ราคา ตลอดจนศึกษาถึงบทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้จัดการผลิตภัณฑ์
2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา / ปรับปรุงรายวิชา 1. เพื่อทราบถึงแนวความคิดในการกำหนดส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ 2. เพื่อทราบถึงการออกแบบและบรรจุภัณฑ์ นโยบายของสินค้าและการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

3. เพื่อทราบถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์
4. เพื่อทราบถึงวัตถุประสงค์ของการกำหนดราคา กลยุทธ์การตั้งราคา การกำหนดราคา และ แนวทางการเปลี่ยนแปลงราคา
5. เพื่อทราบถึงบทบาทและหน้าที่รับผิดชอบของผู้จัดการผลิตภัณฑ์

หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

การศึกษาถึงแนวความคิดในการกำหนดส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ การออกแบบ และบรรจุภัณฑ์ นโยบายของผลิตภัณฑ์ การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ วัตถุประสงค์ของการกำหนดราคา กลยุทธ์การตั้งราคา การกำหนดราคาและแนวทางการเปลี่ยนแปลง ราคา ตลอดจนศึกษาถึงบทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้จัดการผลิตภัณฑ์

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
30 (2 ชั่วโมง x 15 สัปดาห์)	-	30 (2 ชั่วโมง x 15 สัปดาห์)	75 (5 ชั่วโมง x 15 สัปดาห์)

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

5 ชั่วโมง / สัปดาห์ แจ้งให้นักศึกษาทราบกำหนดเวลาให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาในห้องเรียน

หมวดที่ 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

1. มีความรับผิดชอบ ความมุ่งมั่น ตั้งใจ ที่จะปฏิบัติหน้าที่ของตนด้วยความพากเพียรอดสาหัส เพื่อให้ได้ผลสำเร็จตามเป้าหมายรวมถึงการยอมรับในผลการกระทำของตน

2. ซื่อสัตย์สุจริต ด้วยการประพฤติปฏิบัติตนอย่างถูกต้องเหมาะสมและตรงต่อความเป็นจริง ทั้งกาย วาจาใจต่อตนเองและผู้อื่น

3. การรักษาระเบียบวินัย ทั้งต่อตนเองและต่อผู้อื่นหรือส่วนรวม การเคารพต่อกฎระเบียบ กติกาข้อบังคับศีลธรรมรวมทั้งการอุทิศเวลาและเสียสละเมื่อต้องใช้ชีวิตร่วมกันกับผู้อื่นใน สังคม

4. การกตัญญูกตเวที โดยการสำนึกในคุณความดีของผู้อื่นที่มีให้และรู้จักที่จะตอบแทน บุญคุณ นั้น ในขณะเดียวกันให้นักศึกษาได้รู้จักการให้ความเมตตากรุณากับผู้อื่น ในโอกาสที่ตน สามารถ จะกระทำได้

5. ความเป็นคนมีจิตใจที่ดี ด้วยการ คิดดี พูดดี และทำดี ต่อตนเองและผู้อื่นด้วยความจริงใจ พร้อมทั้งเรียนรู้ที่จะรู้จักชื่นชมยินดี และมีความสุขกับความก้าวหน้าหรือความสำเร็จของผู้อื่น

1.2 วิธีการสอนที่จะใช้พัฒนาการเรียนรู้

1.ด้วยวิธีการปลูกฝังคุณธรรมจริยธรรมเหล่านั้นให้นักศึกษาได้เข้าใจถึงวิธีการปฏิบัติและผลดี ที่เกิดขึ้น ตลอดเวลาที่มีโอกาส ให้นักศึกษาได้ทราบถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นทั้งต่อตนเองและผู้อื่น โดย ใช้ ตัวอย่างประกอบ เพื่อให้นักศึกษาเห็นภาพที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น

2. การปฏิบัติตนเป็นตัวอย่างให้นักศึกษา ด้วยการประพฤติปฏิบัติตนให้ถูกต้องตามหลัก คุณธรรม และจริยธรรมเหล่านั้นเพื่อนักศึกษาสามารถซึมซับวิธีการปฏิบัติตนเหล่านั้นได้ ตลอดเวลา จนกลายเป็นส่วนหนึ่งของวิถีในการดำเนินชีวิตประจำวันของตนได้ในที่สุด

1.3 วิธีการประเมินผล

1.ประเมินผลจากพฤติกรรมที่แสดงออกของนักศึกษาทั้งต่อตนเองและผู้อื่นในสังคมที่เกี่ยวข้อง กับ เรื่องราวที่เกิดขึ้นจริงในเหตุการณ์ประจำวันหรือตัวอย่างที่นำมากล่าวถึงในเรื่องคุณธรรม และจริยธรรม ในการสนทนานั้นทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน

2.ตรวจสอบพัฒนาการในด้านทัศนคติความคิดและการตัดสินใจที่เกี่ยวข้องกับคุณธรรมและ จริยธรรมที่กล่าวมาข้างต้นทั้งหมด

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ได้รับ

เป็นการศึกษาถึงแนวความคิดในการกำหนดส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ การออกแบบ และบรรจุภัณฑ์ นโยบายของผลิตภัณฑ์ การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ วัตถุประสงค์ของการกำหนดราคา กลยุทธ์การตั้งราคา การกำหนดราคา และแนวทางการ เปลี่ยนแปลงราคา ตลอดจนศึกษาถึงบทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้จัดการผลิตภัณฑ์

2.2 วิธีการสอน

1.การสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญโดยการเน้นให้นักศึกษาเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์ปัญหา ประกอบ การเรียนบรรยาย

2. ให้นักศึกษามีการค้นคว้าศึกษาเพิ่มเติม ด้วยการใช้แหล่งความรู้ต่างๆทางInternet

3. มีการทดสอบความรู้ความเข้าใจในสิ่งที่นักศึกษาได้เรียนเพื่อให้ทราบถึงพัฒนาการของ
ความเข้าใจ ด้วยการทดสอบย่อย

4. นำหลักการ และแนวคิดทางทฤษฎีประกอบการศึกษานอกห้องเรียนในการทัศนศึกษา

5. ให้นักศึกษารายงานสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทัศนศึกษานอกสถานที่

2.3 วิธีการประเมินผล

1. การฝึกทำแบบฝึกหัดเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจเรื่องนโยบายผลิตภัณฑ์และการกำหนด
ราคา

2. ประเมินจากรายงานการศึกษาค้นคว้า และศึกษาดูงานของนักศึกษา

3. ประเมินจากพฤติกรรมการเรียนรู้ การซักถามปัญหาและการตอบคำถามในชั้นเรียน

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

1. ความรู้ความเข้าใจในสิ่งที่นักศึกษาได้เรียนเกี่ยวกับ นโยบายผลิตภัณฑ์และการ
กำหนด ราคา

2. ให้สามารถ นำความรู้ที่เรียนในห้องเรียนไปประยุกต์ใช้ทางธุรกิจได้อย่างถูกต้อง

3. ความสามารถในการประเมินและสรุปประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้นได้

3.2 วิธีการสอน

1. จัดกระบวนการสอนเน้นวิธีการสร้างความคิดความเข้าใจและสามารถวิเคราะห์
ปัญหา จากกรณีศึกษาได้

2. ให้มีการจับกลุ่มในการเรียนรู้การแก้ปัญหา โดยให้นักศึกษาประยุกต์ใช้ความรู้ที่เรียน
มา กับปัญหาของเหตุการณ์ที่สมมุติขึ้น เพื่อให้นักศึกษาเกิดความเข้าใจมากยิ่งขึ้น

3. ฝึกนักศึกษาให้รู้จักถามตอบปัญหาในชั้นเรียนการแสดงความคิดเห็นและการทำงาน
ร่วมกับผู้อื่น

3.3 วิธีการประเมินผลทักษะทางปัญญาของนักศึกษา

1. ประเมินผลการตอบปัญหา การแสดงความคิดเห็นของนักศึกษา

2. การประเมินจากผลสัมฤทธิ์ของงานที่ได้รับมอบหมาย เช่นการแก้ปัญหาเหตุการณ์ ที่
สมมุติขึ้น

3. ประเมินจากการทดสอบย่อย เพื่อดูพัฒนาการของการเรียนรู้

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

1. ความรับผิดชอบต่อการเรียนและงานที่ได้รับมอบหมาย

2. ความสามารถในการทำงานร่วมกับผู้อื่น

4.2 วิธีการสอน

1. ให้มีการเรียนรู้และฝึกฝนทักษะใหม่ๆ ในชั้นเรียนพร้อมกับการทบทวน และทดสอบสิ่งที่ได้เรียน ไปแล้ว ด้วยการซักถามปัญหาหรือการทดสอบย่อย
2. มีการติดตามผลของงานที่มอบหมายให้
3. ให้มีการเรียนรู้และฝึกฝนทักษะด้านต่างๆเป็นกลุ่ม

4.3 วิธีการประเมิน

1. ประเมินจากผลการทดสอบทั้งในชั้นเรียนและการทดสอบย่อย
2. ประเมินจากความรับผิดชอบในงานที่มอบหมายได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน
3. ประเมินผลของงานจากความคิดเห็นของนักศึกษาเอง และของเพื่อนในชั้นเรียน

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

1. สามารถค้นคว้าหาข้อมูลจากแหล่งความรู้ในเว็บไซต์ต่างๆทางInternetได้
2. ใช้เทคโนโลยีสื่อประกอบการสอนในห้องเรียน เช่น CD, DVDและ Power Point เป็นต้น

ต้น

5.2 วิธีการสอน

1. สอนโดยการแนะนำวิธีการเรียนรู้และฝึกฝนเพิ่มเติมนอกห้องเรียนจากInternet พร้อมทั้ง แนะนำเว็บไซต์ที่ดีและน่าสนใจ ให้นักศึกษา
2. ตรวจสอบโดยการทดสอบพัฒนาการของการวิเคราะห์เชิงตัวเลขในการแก้ปัญหาทางธุรกิจ ที่ถูกต้อง
3. นำเสนอบทเรียนในการสอนผ่านสื่อเทคโนโลยี
4. การตอบคำถาม / การส่งงานผ่านเทคโนโลยีสารสนเทศ

5.3 วิธีการประเมิน

1. ประเมินทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลขในการแก้ปัญหาโจทย์ ทางธุรกิจ
2. ติดตามผลการพัฒนาการจากการเรียนรู้เพิ่มเติมด้วยตนเองผ่านสื่อเทคโนโลยี

ลำดับ ที่	หัวข้อ / รายละเอียด	จำนวน (ชั่วโมง)	กิจกรรมการเรียนการสอน และ สื่อที่ใช้	ผู้สอน
1	ความหมายความสำคัญและแนวความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	6	กิจกรรมการเรียนการสอน - บรรยาย ยกตัวอย่างประกอบ ซักถาม ตอบปัญหากับอาจารย์ สื่อ(Media)- Power Point และ Internet และหนังสืออ่านศึกษาประกอบใน ห้องสมุด	อ.สิริจิต วงศ์จารุพรรณ
2	การจัดประเภทผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์การตลาด	8	กิจกรรมการเรียนการสอน - บรรยาย ยกตัวอย่างประกอบ ซักถาม ตอบปัญหากับอาจารย์ สื่อ(Media)- Power Point และ Internet และหนังสืออ่านศึกษาประกอบใน ห้องสมุด	อ.สิริจิต วงศ์จารุพรรณ
3	การบริหารผลิตภัณฑ์	4	กิจกรรมการเรียนการสอน - บรรยาย ยกตัวอย่างประกอบ สนทนาโต้ตอบกับอาจารย์ และ เป็นกลุ่ม สื่อ(Media)- Power Point , Internet และหนังสืออ่านศึกษา ประกอบในห้องสมุด	อ.สิริจิต วงศ์จารุพรรณ
4.	นโยบายและกลยุทธ์การบรรจุภัณฑ์	6	-กิจกรรมการเรียนการสอน - บรรยาย ยกตัวอย่างประกอบ ซักถาม ตอบปัญหากับอาจารย์ สื่อ(Media)- Power Point, Internet, และหนังสืออ่านศึกษา ประกอบในห้องสมุด	อ.สิริจิต วงศ์จารุพรรณ
สอบกลางภาค 23 ธ.ค. - 29 ธ.ค. 56				

5.	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับราคา ขั้นตอนในการ ตั้งราคาผลิตภัณฑ์ ระบบการตัดสินใจ ด้านราคา	8	-กิจกรรมการเรียนการสอน - บรรยาย ยกตัวอย่างประกอบ ซักถาม ตอบปัญหากับอาจารย์ สื่อ(Media)- Power Point, Internet, และหนังสืออ่านศึกษา ประกอบในห้องสมุด	อ.สิริจิต วงศ์จารุพรรณ
6	การตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนเป็นหลัก	4	กิจกรรมการเรียนการสอน - บรรยาย ยกตัวอย่างประกอบ ซักถาม ตอบปัญหากับอาจารย์ สื่อ(Media Power Point, Internet, และหนังสืออ่านศึกษา ประกอบในห้องสมุด	อ.สิริจิต วงศ์จารุพรรณ
7	การตั้งราคาโดยมุ่งที่การแข่งขันและการ เปลี่ยนแปลงราคา	6	กิจกรรมการเรียนการสอน - บรรยาย ยกตัวอย่างประกอบ ซักถาม ตอบปัญหากับอาจารย์ สื่อ(Media)- Power Point, Internet, และ หนังสืออ่าน ศึกษาประกอบในห้องสมุด	อ.สิริจิต วงศ์จารุพรรณ
8	การตั้งราคาโดยมุ่งที่อุปสงค์	6	กิจกรรมการเรียนการสอน - บรรยาย ยกตัวอย่างประกอบ ซักถาม ตอบปัญหากับอาจารย์ สื่อ(Media)- Power Point และDVD และหนังสืออ่านศึกษาประกอบใน ห้องสมุด	อ.สิริจิต วงศ์จารุพรรณ
9	การตั้งราคาโดยใช้จุดคุ้มทุน	4	กิจกรรมการเรียนการสอน - บรรยาย ยกตัวอย่างประกอบ ซักถาม ตอบปัญหากับอาจารย์ สื่อ(Media)- Power Point และ	อ.สิริจิต วงศ์จารุพรรณ

			DVD และหนังสืออ่านศึกษาประกอบใน ห้องสมุด	
			สอบปลายภาค 05 มี.ค. -13 มี.ค. 57	

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้			
ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ ประเมิน	สัดส่วนของการ ประเมิน
	การศึกษา ค้นคว้า และการฝึกฝนทักษะการ วิเคราะห์ในการแก้ปัญหา	1-10	20%
	การทดสอบย่อย	1-10	20%

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. หนังสือและเอกสารหลัก 1. สุดาดวง เรืองรุจระ. นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา. กรุงเทพฯ : รุ่งเรืองสาส์นการพิมพ์. 2. ปราณี คูเจริญไพศาล. ผลิตภัณฑ์และราคา : แนวคิดเชิงธุรกิจ. ภาควิชาการตลาด คณะ บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 2541. 3. ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2541. นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช. 4. เสรี วงษ์มณฑา. กลยุทธ์การตลาด : การวางแผนการตลาด. กรุงเทพฯ บริษัท ซีระฟิล์ม และโซเท็กซ์ จำกัด , 2542 5. รศ.ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2543 นโยบายผลิตภัณฑ์และการกำหนดราคา. กรุงเทพฯ: ธนัทธการพิมพ์ จำกัด
2. เอกสารและข้อมูลแนะนำ www.manager.co.th

หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลการสอนของรายวิชาโดยนักศึกษา ให้นักศึกษาทุกคนประเมินประสิทธิผลของรายวิชา ซึ่งรวมถึงวิธีการสอน การจัดกิจกรรมในและนอกห้องเรียน สิ่งสนับสนุนการเรียนการสอน ซึ่งมีผลกระทบต่อการเรียนรู้ และผลการเรียนรู้ที่ได้รับ และเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงวิธีการสอน และปรับปรุงรายวิชา ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ของมหาวิทยาลัย	2. กลยุทธ์การประเมินสอน - ประเมินจากผลการประเมินผู้สอน และผลการเรียนของนักศึกษา - การทวนสอบผลประเมินผลการเรียนรู้
3. การปรับปรุงการสอน	หลังจากได้รับผลการประเมินการสอนในข้อ 2 จะมีการปรับปรุงการสอน โดยการจัดกิจกรรมในการระดมสมอง และสรรหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการสอน
4. การทบทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์รายวิชาของนักศึกษา ในระหว่างกระบวนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อ ตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้ในรายวิชา ได้จากการสอบถามนักศึกษา หรือการตรวจผลงานของนักศึกษา รวมถึงพิจารณาจากผลการทดสอบย่อย และหลังการออกผลการเรียนรายวิชา โดยผ่านการพิจารณาจากที่ประชุมกรรมการหลักสูตร และกรรมการประจำคณะ ฯ เป็นต้น	5. การดำเนินการทบทวน และวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา จากผลการประเมิน และทวนสอบผลสัมฤทธิ์ ประสิทธิภาพรายวิชาจะมีการวางแผนการปรับปรุงการสอน และรายละเอียดวิชา เพื่อให้เกิดคุณภาพมากขึ้น ดังนี้

1. ปรับปรุงรายวิชา ทุก 3 ปี
2. ปรับปรุงการสอนตามข้อเสนอแนะในข้อ 3 และผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ ตามข้อ 4