

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา	มหาวิทยาลัยแม่โจ้ MAEJO UNIVERSITY
วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา	คณะ มหาวิทยาลัยแม่โจ้-ชุมพร สาขาวิชา บริหารธุรกิจ Faculty of..... Program in.....

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา	รหัสวิชา บธ412	ชื่อรายวิชา การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ
2. จำนวนหน่วยกิต	3 หน่วยกิต	(3-0-6) (บรรยาย-ปฏิบัติ-ศึกษาด้วยตนเอง)
3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา		
3.1 <input type="checkbox"/> สำหรับ	หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต	สาขาวิชา การจัดการทั่วไป
<input type="checkbox"/> สำหรับ	หลายหลักสูตร	
3.2 <input type="checkbox"/> ประเภทของรายวิชา	<input type="checkbox"/> ศึกษาทั่วไป	
	<input type="checkbox"/> วิชาเฉพาะ	กลุ่มวิชา <input type="checkbox"/> แกน <input type="checkbox"/> เอกบังคับ <input type="checkbox"/> เอกเลือก
	<input checked="" type="checkbox"/> วิชาเลือกเสรี	
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา		
4.1 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา		
อ.ฉัตรนลิน แก้วสม		
4.2 อาจารย์ผู้สอน		
อ.ฉัตรนลิน แก้วสม		
5. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน 2/2556		
ภาคการศึกษาที่ <input type="checkbox"/> 1 <input checked="" type="checkbox"/>	ชั้นปีที่เรียน ปีที่ 3	
2		
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite) (ถ้ามี)		
รหัสวิชา กจ200	ชื่อรายวิชา ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจ	

7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (co-requisites) (ถ้ามี)	
รหัสวิชา.....	ชื่อรายวิชา.....
8. สถานที่เรียน ✓	
<input type="checkbox"/> ในสถานที่ตั้งของมหาวิทยาลัยแม่โจ้	<input type="checkbox"/> มหาวิทยาลัยแม่โจ้ - เชียงใหม่
<input type="checkbox"/> นอกสถานที่ตั้งของมหาวิทยาลัยแม่โจ้	<input type="checkbox"/> มหาวิทยาลัยแม่โจ้ แพร่- เฉลิมพระเกียรติ
	<input checked="" type="checkbox"/> มหาวิทยาลัยแม่โจ้ - ชุมพร
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด	
ภาคการศึกษาที่ <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2	ปีการศึกษา..... เมื่อวันที่.....เดือน.....พ.ศ.....
(สำหรับการจัดทำมคอ. 2 และ มคอ. 3 เป็นครั้งแรก นับเป็นวันที่ได้รับอนุมัติจากมหาวิทยาลัยให้เปิดสอน/ ปรับปรุงล่าสุด)	

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

<p>1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา</p> <p>เพื่อให้นักศึกษาพัฒนาความรู้ความเข้าใจด้านทฤษฎี กลยุทธ์การเจรจาต่อรองซึ่งเป็นศาสตร์และศิลปะแห่งความสำเร็จ</p> <p>๒. เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ</p> <p>๓. เพื่อให้นักศึกษาเกิดเรียนรู้เทคนิคการบริหารความขัดแย้งอย่างสร้างสรรค์</p> <p>๔. เพื่อฝึกฝนการคิดเพื่อการสร้างกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง และการบริหารความขัดแย้งที่เหมาะสมกับความแตกต่าง</p> <p style="padding-left: 40px;">ของสภาพการณ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ</p> <p>๕. เพื่อให้นักศึกษาสามารถนำความรู้ไปปรับใช้ในการพัฒนาศักยภาพของตนเองให้บรรลุเป้าหมายแห่งความสำเร็จของตน</p> <p style="padding-left: 40px;">และองค์กร</p>

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

๑. เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง
๒. เพื่อให้ นักศึกษาสามารถเรียนรู้เทคนิคและนำไปปรับใช้ให้เหมาะสมตามสถานการณ์อย่างสร้างสรรค์
๓. เพื่อให้ นักศึกษาสามารถนำเทคนิคไปปรับใช้ในสังคม

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา (Course Description)

ศึกษาถึงกฎของการเจรจาต่อรอง องค์ประกอบของการเจรจาต่อรอง ศิลปะของการเจรจาต่อรองและกลยุทธ์การประเมินค่า ปัญหาและอุปสรรคในการเจรจาต่อรอง

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม (ถ้ามี)	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
๔๒ ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	ตามความต้องการของนักศึกษาแต่ละรายบุคคล	ไม่มี	ศึกษาด้วยตนเอง ๓ ชั่วโมงต่อสัปดาห์

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

(ระบุจำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่จะให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษานอกชั้นเรียน และระบุวิธีการสื่อสารให้นักศึกษาได้ทราบกำหนดเวลาล่วงหน้า)

อาจารย์ประจำวิชาให้เวลาในการให้คำปรึกษานอกห้องเรียน ตามตารางว่างทั้งของนักศึกษาและอาจารย์

หมวดที่ 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

การพัฒนาผลการเรียนรู้ในมาตรฐานผลการเรียนรู้แต่ละด้านที่มุ่งหวัง ซึ่งต้องสอดคล้องกับที่ระบุไว้ในรายละเอียดของหลักสูตร โดยมาตรฐานการเรียนรู้แต่ละด้าน ให้แสดงข้อมูลต่อไปนี้

1. สรุปสั้นๆ เกี่ยวกับความรู้ หรือทักษะที่รายวิชามุ่งหวังที่จะพัฒนานักศึกษา
2. คำอธิบายเกี่ยวกับวิธีการสอนที่จะใช้ในรายวิชาเพื่อพัฒนาความรู้ หรือทักษะในข้อ 1
3. วิธีการที่จะใช้วัดและประเมินผลการเรียนรู้ของนักศึกษาในรายวิชานี้เพื่อประเมินผลการเรียนรู้ในมาตรฐานการเรียนรู้แต่ละด้านที่เกี่ยวข้อง

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบต่อของรายวิชา (Curriculum Mapping)

รายวิชา	1. คุณธรรม จริยธรรม			2. ความรู้				3. ทักษะทางปัญญา			4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ				5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลขและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ				
	1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	4	

(ให้เขียนให้สอดคล้องกับแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบต่อของรายวิชา Curriculum Mapping)

1. คุณธรรม จริยธรรม		
คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา	วิธีการสอนที่จะใช้พัฒนาการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล
เช่น ปลูกฝังความมีวินัย ใฝ่รู้ ความซื่อสัตย์ ความรับผิดชอบและความมีน้ำใจ	ระบุวิธีการสอน เช่น สอดแทรกกรณีศึกษาระหว่างการเรียนการสอนในรายวิชา	ระบุวิธีการประเมิน เช่น ประเมินจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของนักศึกษา
การพัฒนาผู้เรียนในมีความรู้ความเข้าใจ และความรับผิดชอบ โดยปลูกฝังคุณธรรม จริยธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต มีวินัย ไม่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตนมากกว่าส่วนรวม ตลอดจนความมีจรรยาบรรณในวิชาชีพ มีความ	๑.วิธีการสอนโดยการบรรยายพร้อมยกตัวอย่างประกอบ ๒. มอบหมายงานเป็นกลุ่ม และอภิปรายผล โดยสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม ๓. ยกตัวอย่างกรณีศึกษา	1.สังเกตพฤติกรรมของผู้เรียนและติดตามงานที่ได้มอบหมายอย่างถูกต้องและตรงเวลา 2.ประเมินจากการรายงานผลและส่งงาน 3.ประเมินผลจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา

รับผิดชอบต่อตนเองและสังคม เคารพกฎระเบียบของสถาบัน และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้		
2. ความรู้		
ความรู้ที่ต้องได้รับ	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
อธิบายเกี่ยวกับความรู้ที่จะได้รับ เช่น ความรู้/ความเข้าใจในเนื้อหาวิชา	เช่น บรรยาย ให้แบบฝึกหัด สอนเสริม ทำปฏิบัติการและเขียนรายงาน	
หลักการและทฤษฎี และเทคนิค ของการเจรจาต่อรอง ตาม สถานการณ์ต่าง ๆ ไม่ว่าจะใช้กับ บุคคลภายในและภายนอกองค์กร การพัฒนาปรับปรุงทักษะในการ เจรจาต่อรอง ที่สามารถทำให้ ตนเองได้ผลตอบแทนตามที่ ต้องการ	๑. วิธีการสอนให้ความรู้โดยใช้ สื่อ การสอนบรรยายพร้อม ยกตัวอย่าง ๒. วิธีการสอนให้ความรู้โดย การปฏิบัติ และใช้กรณีศึกษา ๓. วิธีการสอนให้ความรู้โดย การให้สื่อบันทึก	๑. สังเกตพฤติกรรมของผู้เรียน และติดตามงานที่ได้มอบหมาย ๒. ประเมินจากแบบฝึกหัด และ งานที่ได้รับมอบหมาย ๓. ทดสอบกลางภาคและปลาย ภาคที่เน้นหลักการ ทฤษฎีที่ เกี่ยวข้อง ๔. ประเมินผลจากการทำ กรณีศึกษา
3. ทักษะทางปัญญา		
ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
อธิบายเกี่ยวกับทักษะทางปัญญาที่จะ พัฒนา เช่น การนำความรู้ไปใช้แก้ โจทย์ปัญหา และการวิเคราะห์ปัญหา	เช่น การทำแผนธุรกิจ การทำ โครงการพิเศษ การแปลผลและการ แก้ปัญหาในสายวิชาชีพ	
ความสามารถในการประยุกต์ ความรู้ในการวิเคราะห์ สถานการณ์แล้วปรับเทคนิคใช้ให้ เหมาะสม	๑. ฝึกทำกรณีศึกษา และ มอบหมายงานเป็นกลุ่ม พร้อม นำเสนอผลงานในชั้นเรียน ๒.อภิปรายแลกเปลี่ยนความรู้	๑.ให้นักศึกษาประเมินตนเอง ใน แต่ละกลุ่ม ๒. ประเมินจากผลงานการ นำเสนอ ๓.สังเกตการณ์ความมีส่วนร่วมใน การถาม-ตอบ
4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ		

ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และความรับผิดชอบที่ต้องการ พัฒนา	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
เช่น การทำงานเป็นกลุ่มและ รับผิดชอบร่วมกัน	เช่น มอบหมายงานให้ทำงานเป็นกลุ่ม	เช่น ประเมินผลสัมฤทธิ์ของงานที่ ได้รับมอบหมาย
๑. ทักษะการสร้างความสัมพันธ์ ระหว่างผู้เรียนด้วยกัน ๒. ทักษะความเป็นผู้นำและผู้ ตามในการทำงานเป็นกลุ่ม ๓. ทักษะการเรียนรู้ด้วยตนเอง ความรับผิดชอบในงานที่ได้รับ มอบหมาย ครบถ้วนทันเวลา ๔. ทักษะในการปฏิสัมพันธ์กับ บุคคลในสังคมระดับต่าง ๆ	มอบหมายงานเป็นรายบุคคล และนำเสนอผลงานในชั้นเรียน	๑. ประเมินจากการส่งงานตาม กำหนด ๒. ประเมินจากรายงานผล ความก้าวหน้าที่มีมอบหมาย ๓. ประเมินจากผลจากการ อภิปราย

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ		
ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การ สื่อสาร และการใช้เทคโนโลยี สารสนเทศที่ต้องพัฒนา	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
เช่น ทักษะในการใช้คอมพิวเตอร์/ อินเทอร์เน็ตในการสืบค้นข้อมูลและ จัดการข้อมูล ความสามารถในการใช้ คณิตศาสตร์ หรือ สถิติเพื่อการ วิเคราะห์และจัดการข้อมูล	เช่น มอบหมายงานที่ต้องสืบค้น จัดการ และนำเสนอข้อมูล	
๑. พัฒนาทักษะการวิเคราะห์ ข้อมูลจากกรณีศึกษา ๒. พัฒนาทักษะด้านการสื่อสาร ทั้งการฟัง พูด อ่าน เขียน โดยการ	๑. มอบหมายงานเป็นกลุ่ม และ นำเสนอผลงานในชั้นเรียน ๒. อภิปรายแลกเปลี่ยนความรู้	๑. ประเมินจากการส่งงานตาม กำหนด ๒. ประเมินจากรายงานผล ความก้าวหน้าที่มีมอบหมายเป็น

นำเสนอหน้าชั้นเรียน ๓. พัฒนาทักษะด้านการสืบค้น ข้อมูลต่าง ๆ ทางอินเทอร์เน็ต		ระยะ ๓. ประเมินจากผลการประเมิน ตนเองและกลุ่ม
---	--	--

หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

๑. แผนการสอน

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการ เรียน การสอน สื่อกี ที่ใช้	ผู้สอน
๑	เอกสารคำอธิบายรายวิชา บทที่ ๑ ความหมายและความสำคัญของ การ เจรจาต่อรอง - ความหมาย ของการเจรจาต่อรอง - ความสำคัญของการเจรจาต่อรอง - อุปสรรคในการเจรจาต่อรอง - ลักษณะของนักเจรจาต่อรอง - หลักเบื้องต้นในการต่อรอง	๓	© เอกสาร ประกอบการ สอน © บรรยาย โดยใช้ Power Point	อ.ฉัตรนลิน แก้วสม
๒	บทที่ ๒ แนวคิดและทฤษฎีในการเจรจา ต่อรอง - แนวคิดในการเจรจาต่อรอง - แนวคิดการเจรจาต่อรองแบบแข่งขัน - แนวคิดการเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ - แนวคิดการเจรจาต่อรองแบบสร้าง	๓	© เอกสาร ประกอบการ สอน © บรรยาย โดยใช้ Power Point	อ.ฉัตรนลิน แก้วสม

	<p>ความสัมพันธ์</p> <ul style="list-style-type: none"> - ทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง - ทฤษฎีเกม - ทฤษฎี H.L.M. - ทฤษฎีปัจจัยในการเจรจาต่อรอง - ทฤษฎีทางเลือกในการเจรจาต่อรอง 		<p>© เกมการ เจรจาต่อรอง บูรณาการ โครงการ เสริมสร้างความ เข้มแข็งของ ชุมชนตามแนว พระราชดำริ โดยอาจารย์เล่น เกี่ยวกับการ ดำเนินงานและ ให้นักศึกษาทำ แผนการเจรจา ของกลุ่มอาชีพ ต่างๆ จัดทำเป็น เล่มรายงาน และแสดง บทบาทสมมุติ</p>	
๓	<p>บทที่ ๓ กระบวนการและการวางแผนใน การเจรจาต่อรอง</p> <ul style="list-style-type: none"> - การวางแผนในการเจรจาต่อรอง - กระบวนการในการเจรจาต่อรอง - ขั้นตอนการให้ข้อเสนอ - ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง - ขั้นตอนการสรุปผลเพื่อทำข้อตกลง - ขั้นตอนการติดตามผลการเจรจา 	๓	<p>© เอกสาร ประกอบการ สอน</p> <p>© บรรยาย โดยใช้ Power Point</p> <p>© กรณีศึกษา</p> <p>© ภาพยนตร์</p>	อ.ฉัตรนลิน แก้วสม

	ต่อรอง			
สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ที่ใช้	ผู้สอน
๔	บทที่ ๔ อำนาจในการเจรจาต่อรอง <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของอำนาจในการเจรจาต่อรอง - ความสำคัญของอำนาจการต่อรอง - แหล่งที่มาของอำนาจการต่อรอง 	๓	© เอกสารประกอบการสอน © นั ก เ อ ก ส ร โครงการอบรมให้ความรู้ทางด้านการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ และ ก่ ผู้ประกอบการมาบูรณาการกับการเรียนการสอนโดยการเล่าและใช้เอกสารของโครงการประกอบ	อ.ฉัตรนลิน แก้วสม
๕-๖	บทที่ ๕ การสื่อสารในการเจรจาต่อรอง <ul style="list-style-type: none"> - ความสำคัญของการสื่อสาร - รูปแบบของการสื่อสาร 	๖	© เอกสารประกอบการสอน	อ.ฉัตรนลิน แก้วสม

	<ul style="list-style-type: none"> - จุดมุ่งหมายของการสื่อสาร - การสื่อสารในการเจรจาต่อรอง - การฟังและการใช้คำถามในการเจรจาต่อรอง 		<ul style="list-style-type: none"> © บรรยายโดยใช้ Power Point © กรณีศึกษา © เกม 	
๗	เนื้อหาสัปดาห์ที่ ๑ - ๖ สอบกลางภาค			
๘	บทที่ ๖ จริยธรรมในการเจรจาต่อรอง <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของจริยธรรม - การใช้กลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรม - การใช้กลยุทธ์หลอกลวง - การตอบโต้กลยุทธ์หลอกลวง 	๓	<ul style="list-style-type: none"> © เอกสารประกอบการสอน © บรรยายโดยใช้ Power Point 	อ.ฉัตรนลิน แก้วสม
๙	บทที่ ๗ การเจรจาต่อรองแบบแข่งขัน <ul style="list-style-type: none"> - ลักษณะของการเจรจาต่อรองแบบแข่งขัน - การวิเคราะห์ช่วงของการเจรจา - การใช้กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองแบบแข่งขัน 	๓	<ul style="list-style-type: none"> © เอกสารประกอบการสอน © บรรยายโดยใช้ Power Point © กรณีศึกษา 	อ.ฉัตรนลิน แก้วสม
๑๐	บทที่ ๘ การเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ <ul style="list-style-type: none"> - ลักษณะของการเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ - หลักการในการเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ - กระบวนการในการเจรจาต่อรองแบบ 	๓	<ul style="list-style-type: none"> © เอกสารประกอบการสอน © บรรยายโดยใช้ Power Point 	อ.ฉัตรนลิน แก้วสม

	<p>ร่วมมือ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ปัจจัยที่ทำให้การเจรจาต่อรองแบบร่วมมือประสบความสำเร็จ 		© กรณีศึกษา	
สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียน การสอน สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑๑	<p>บทที่ ๙ การเจรจาต่อรองภายใต้ความสัมพันธ์</p> <ul style="list-style-type: none"> - การเจรจาต่อรองกับความสัมพันธ์ของคู่เจรจา - ผลของความสัมพันธ์ที่ดีที่มีต่อการเจรจาต่อรอง - รูปแบบของความสัมพันธ์ - ปัจจัยของความสัมพันธ์กับการเจรจาต่อรอง - การสร้างสัมพันธ์ภาพที่มีคุณค่า 	๓	<p>© เอกสารประกอบการสอน</p> <p>© บรรยายโดยใช้ Power Point</p> <p>© กรณีศึกษา</p>	อ.ฉัตรนลิน แก้วสม
๑๒	<p>บทที่ ๑๐ การเจรจาต่อรองโดยใช้ตัวแทน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ประเภทของการเจรจาต่อรองโดยใช้ตัวแทน - ผู้มอบหมายในการเจรจาต่อรอง - เหตุผลในการใช้ตัวแทน 	๓	<p>© เอกสารประกอบการสอน</p> <p>© บรรยายโดยใช้ Power Point</p> <p>© กรณีศึกษา</p>	อ.ฉัตรนลิน แก้วสม
๑๓	<p>บทที่ ๑๑ การรวมกลุ่มในการเจรจาต่อรอง</p>	๓	© เอกสาร	อ.ฉัตรนลิน แก้วสม

	<ul style="list-style-type: none"> - การจัดตั้งกลุ่มเพื่อการเจรจาต่อรอง - อำนาจจากการรวมกลุ่ม - การสร้างกลุ่ม 		ประกอบการ สอน © บรรยาย โดยใช้ Power Point © เกม	
๑๔	บทที่ ๑๒ การเจรจาต่อรองโดยใช้ฝ่ายที่สาม <ul style="list-style-type: none"> - การไกล่เกลี่ย - ประเภทของผู้ไกล่เกลี่ย - ขั้นตอนการไกล่เกลี่ย - การชี้ขาด 	๓	© เอกสาร ประกอบ การ สอน © บรรยาย โดยใช้ Power Point © กรณีศึกษา © ศึกษาดูงาน ศาลจังหวัด ลำปาง ฟัง บรรยายการไกล่ เกลี่ยจากผู้ พิพากษา และ เยี่ยมชมสถานที่ จริง	อ.ฉัตรนลิน แก้วสม
๑๕	การนำเสนองาน โดยมีขอบข่ายดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - การเจรจาต่อรองระหว่างนายจ้างกับ สหภาพแรงงาน - การเจรจาต่อรองระหว่างผู้ขายกับ ลูกค้า 	๓		อ.ฉัตรนลิน แก้วสม

		- การเจรจาต่อรองระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับ Supplier - ฯลฯ			
๑๖	เนื้อหาสัปดาห์ที่ ๘ - ๑๖	สอบปลายภาค			

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	กำหนดการประเมิน (สัปดาห์ที่)	สัดส่วนของการประเมินผลปลายภาค
1	นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดและทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง	การทดสอบย่อย	สัปดาห์ที่ 2	5 คะแนน
2	นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการและการวางแผนในการเจรจาต่อรอง	วิเคราะห์กรณีศึกษาและรายงานหน้าชั้นเรียน	สัปดาห์ที่ 3	5 คะแนน
3	นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับการสื่อสารในการเจรจาต่อรอง	วิเคราะห์กรณีศึกษาและรายงานหน้าชั้นเรียน	สัปดาห์ที่ 6	5 คะแนน
4	นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับการรวมกลุ่มในการเจรจาต่อรอง	ทดสอบย่อย	สัปดาห์ที่ 13	5 คะแนน

5	นักศึกษาสามารถวางแผนการ เจรจาต่อรองได้	ทำรูปเล่ม รายงาน/ ผลงาน นำเสนอ	สัปดาห์ที่ 15	10 คะแนน
---	---	---	---------------	----------

80 % ขึ้นไป	ระดับคะแนน A
75 – 79 %	ระดับคะแนน B+
70 – 74 %	ระดับคะแนน B
65 – 69 %	ระดับคะแนน C+

* ระบุผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา (Curriculum Mapping) ของรายละเอียดหลักสูตร (แบบ มคอ.2)

** วิธีการประเมิน เช่น ประเมินจากการเขียนรายงานหรือโครงงานหรือการทดสอบ

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

<p>1. ตำราและเอกสารหลัก</p> <ul style="list-style-type: none"> - เทคนิคศิลปะในการเจรจาต่อรอง . กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ ไอ เอ็ม บุ๊ค จำกัด, ๒๕๕๑ -วิชัย โสสุวรรณจินดา ผศ .ครบเครื่องเรื่องการเจรจาต่อรอง. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ ส.ส.ท ,.๒๕๕๑ -วิเชียร วิทยอุดม รศ .การสื่อสารทางธุรกิจ. กรุงเทพฯ : บริษัท ธนธัชการพิมพ์ จำกัด, ๒๕๕๑ -สมชาย ภาภาสันวิวัฒน์ รศ .กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง ,. ๒๕๕๑ -สมชาติ กิจยรรยง. ต่อรอง อย่าง Win Win . กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์พาวเวอร์ฟูล โกลฟ์, ๒๕๕๑
<p>2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ</p> <p>ไม่มี</p>
<p>3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ</p> <p>ไม่มี</p>
<p>4. ภารกิจอื่น ๆ ที่นำมาบูรณาการเข้ากับการเรียนการสอน</p> <p>(ขอให้ระบุรายละเอียดการนำไปใช้ในแผนการสอน หมวดที่ 5)</p>

4.1 ผลงานวิจัย
4.2 งานบริการวิชาการ ได้แก่ การจัดโครงการฝึกอบรม การเป็นวิทยากรทั้งภายในและภายนอกมหาวิทยาลัย การเป็นกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ การเป็นกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจผลงานวิจัย การเป็นกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในการอ่านบทความวิชาการและอื่น ๆ
4.3 งานทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม ได้แก่ การผนวกเอาศิลปวัฒนธรรมท้องถิ่นไว้ในกระบวนการเรียนการสอน เช่น การสอนโดยยกตัวอย่างสิ่งที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตตามวิถีตามพื้นบ้าน การอ้างอิงถึงเครื่องมือพื้นบ้าน วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่มีเฉพาะในท้องถิ่น ภูมิปัญญาพื้นบ้านภาคเหนือ และอื่น ๆ
5. ทรัพยากรหรือวิธีการใช้ในการพัฒนาทักษะภาษาอังกฤษของนักศึกษา ตัวอย่างเช่น การใช้ textbook การใช้บทความวิจัย / บทความภาษาอังกฤษ การเข้าถึง website ที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น
6. การบรรยายโดยผู้มีประสบการณ์ทางวิชาการหรือวิชาชีพจากหน่วยงานหรือชุมชนภายนอก เรื่องที่บรรยาย / ชื่อและสังกัดของวิทยากร / วัน/เวลา/สถานที่บรรยาย
7. การดูงานนอกสถานที่ในรายวิชา ชื่อของหน่วยงาน / วัน/เวลาดูงาน

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา การประเมินประสิทธิภาพของรายวิชานี้ ที่จัดทำโดยนักศึกษา ได้จัดกิจกรรมในการนำแนวคิดและความเห็นจากนักศึกษา ได้ดังนี้ กิจกรรมที่จะนำไปสู่การประเมินประสิทธิภาพของรายวิชาโดยนักศึกษา ได้แก่ ๑.๑ ผู้สอนจัดกิจกรรมพบนักศึกษาเป็นกลุ่มซึ่งใช้กลุ่มที่ได้จัดไว้ในการมอบหมายงานทำแบบฝึกหัด เพื่อให้ผู้สอนและนักศึกษาได้มีการสนทนาร่วมกัน ๑.๒ ผู้สอนติดตามผลการมอบหมายงานของนักศึกษาแต่ละกลุ่มเป็นระยะ เพื่อให้เกิดความก้าวหน้าและปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในการทำงาน ๑.๓ แบบประเมินผู้สอนและแบบประเมินรายวิชา
2. กลยุทธ์การประเมินการสอน ระบุวิธีการประเมินที่จะได้ข้อมูลการสอน เช่น จากผู้สังเกตการณ์ หรือทีมผู้สอน หรือผลการเรียนของนักศึกษา

<p>เป็นต้น</p> <p>การประเมินการสอนโดยผู้ร่วมทีมการสอนและผู้ทรงคุณวุฒิ ดำเนินการ ดังนี้</p> <p>๒.๑ การประเมินการสอนโดยผู้ร่วมทีมการสอนดำเนินการโดยให้ผู้สอนได้เข้าสังเกตการณ์การสอนของหมู่เรียนอื่น แล้วนำมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันพร้อมข้อเสนอแนะ</p> <p>๒.๒ ประเมินผลจากผลการเรียนของนักศึกษา</p>
<p>3. การปรับปรุงการสอน</p> <p>อธิบายวิธีการปรับปรุงการสอน เช่น การวิจัยในชั้นเรียน การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาการเรียนการสอน เป็นต้น การปรับปรุงการสอน ดำเนินการดังนี้</p> <p>๓.๑ จัดให้มีการสัมมนาเพื่อร่วมกันหาแนวทางหรือวางแผนการพัฒนารายวิชา โดยนำผลการประเมินประสิทธิภาพรายวิชา ผลการประเมินการสอน ผลการสอบ และข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง มาใช้ประกอบการพิจารณา</p>
<p>4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์รายวิชาของนักศึกษา</p> <p>อธิบายกระบวนการที่ใช้ในการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาตามมาตรฐานผลการเรียนรู้ของรายวิชา เช่น ทวนสอบจากคะแนนข้อสอบ หรืองานที่มอบหมาย กระบวนการอาจจะต่างกันไปสำหรับรายวิชาที่แตกต่างกัน หรือสำหรับมาตรฐานผลการเรียนรู้แต่ละด้าน</p> <p>การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชานี้ จะดำเนินการอย่างต่อเนื่องในรายหัวข้อ ดังนี้</p> <p>๔.๑ การมอบหมายแบบฝึกหัดและกำหนดให้ส่ง</p> <p>๔.๒ การมอบหมายให้นักศึกษาได้นำเสนอแบบฝึกหัดที่ได้รับมอบหมายให้เพื่อนร่วมชั้นได้ฟังและตรวจสอบความถูกต้อง</p> <p>๔.๓ การทวนสอบโดยการสอบวัดผลจากอาจารย์ผู้สอน</p>
<p>5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา</p> <p>จากผลการประเมินประสิทธิภาพในข้อ ๑ .และ ข้อ ๒ .ดังกล่าวแล้วข้างต้น รวมทั้งการนำไปปรับปรุงการสอนในข้อ ๓ .แล้วนั้น เพื่อให้การสอนของรายวิชานี้มีคุณภาพอันนำไปสู่การผลิตบัณฑิตทางด้านบริหารธุรกิจที่มีคุณภาพตามมาตรฐานคุณวุฒิระดับปริญญาตรี สาขาการจัดการทั่วไป ได้มีการวางแผนการปรับปรุงการสอน ดังนี้</p> <p>๕.๑ ทบทวนและปรับปรุงหัวข้อการสอน กลยุทธ์การสอน วิธีการสอน วิธีการวัดผลและประเมินผล ฯลฯ ตามที่ได้รับจากผลการประเมิน</p>

