



## รายงานผลการดำเนินการของรายวิชา (SDU.OBE5)

รายวิชา หลักการตลาด

รหัสวิชา 3822405

ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2568

มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

## สารบัญ

หมวด	หน้า
<b>หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป</b>	
1. รหัสและชื่อรายวิชา	3
2. จำนวนหน่วยกิต	3
3. หมวดวิชา	3
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน	3
5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน	3
6. รายวิชาที่ต้องเรียนก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)	3
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)	3
8. สถานที่เรียน	4
9. วันที่จัดทำรายงาน	4
<b>หมวดที่ 2 การจัดการเรียนการสอนที่เปรียบเทียบกับแผนการสอน</b>	
1. รายงานชั่วโมงการสอนจริงเทียบกับแผนการสอน	4
2. หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน	4
3. ประสิทธิภาพของวิธีสอนที่ทำให้เกิดผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs) ตามที่ระบุในรายละเอียดของรายวิชา (SDU.OBE 3)	5
4. ข้อเสนอการดำเนินการเพื่อปรับปรุงวิธีสอน	7
<b>หมวดที่ 3 สรุปผลการจัดการเรียนการสอนของรายวิชา</b>	
1. จำนวนนักศึกษา	8
2. การกระจายของระดับคะแนน (เกรด)	8
3. ปัจจัยที่ทำให้ระดับคะแนนผิดปกติ (ถ้ามี)	9
4. ความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินที่กำหนดไว้ในรายละเอียดรายวิชา	9
<b>หมวดที่ 4 ปัญหาและผลกระทบต่อการดำเนินการ</b>	
1. ประเด็นด้านทรัพยากรประกอบการเรียนและสิ่งอำนวยความสะดวก	10
2. ประเด็นด้านการบริหารและองค์กร	10
<b>หมวดที่ 5 การประเมินรายวิชา</b>	
1. ผลการประเมินรายวิชาโดยนักศึกษา	10
2. ผลการประเมินรายวิชาโดยวิธีอื่น (ถ้ามี)	10

**หมวดที่ 6 แผนการปรับปรุง**

1. การดำเนินการและความก้าวหน้าของการปรับปรุงการเรียนการสอนตาม  
ที่เสนอในรายงาน/รายวิชาครั้งที่ผ่านมา 11
2. การดำเนินการอื่นๆ ในการปรับปรุงรายวิชา (ถ้ามี) 11
3. ข้อเสนอแผนการปรับปรุงสำหรับภาคการศึกษา/ปีการศึกษาต่อไป 11
4. ข้อเสนอแนะของอาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ต่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร 11

**การรายงานผลการดำเนินการของรายวิชา**

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา	มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
คณะ/โรงเรียน	คณะวิทยาการจัดการ
หลักสูตร/สาขาวิชา	บัญชีบัณฑิต

**หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป**

1. รหัสและชื่อรายวิชา  
รหัสวิชา 3822405 รายวิชา หลักการตลาด
2. จำนวนหน่วยกิต  
3(3-0-6) หน่วยกิต
3. หมวดวิชา  
วิชาบังคับ
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน  
ชื่อ-สกุล : ผศ. ดร.นุสรา ลาภวนารถ  
เบอร์โทร : 0911896899  
E-mail : arjam\_nus@yahoo.com
5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน  
ภาคการศึกษาที่ 2 /2568 ชั้นปีที่ 2
6. รายวิชาที่ต้องเรียนก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)  
ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)  
ไม่มี

## 8. สถานที่เรียน [คลิกเลือก]

- มหาวิทยาลัยสวนดุสิต  
 วิทยาเขตสุพรรณบุรี  
 ศูนย์การศึกษา นครนายก  
 ศูนย์การศึกษา ลำปาง  
 ศูนย์การศึกษา ตรัง  
 ศูนย์การศึกษา หัวหิน

## 9. วันที่จัดทำรายงาน

5 มีนาคม 2569

## หมวดที่ 2 การจัดการเรียนการสอนที่เปรียบเทียบกับแผนการสอน

## 1. รายงานชั่วโมงการสอนจริงเทียบกับแผนการสอน

## 1.1. ผลการดำเนินการ

ชั่วโมงการเรียนการสอน	
1. จำนวนชั่วโมงตามแผนการสอน (นับรวมภาคทฤษฎีและปฏิบัติ)	45 ชม.
2. จำนวนชั่วโมงที่สอนได้จริง	45 ชม.
3. ร้อยละของจำนวนชั่วโมงที่สอนได้จริงเทียบกับแผน	ร้อยละ 100

## 1.2. ระบุเหตุผล ถ้าจำนวนชั่วโมงสอนจริง ต่างจากแผนมากกว่าร้อยละ 25

[คลิกพิมพ์]

## 2. หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน

หัวข้อที่สอนไม่ครอบคลุมตามแผน	นัยสำคัญของหัวข้อต่อผล การเรียนรู้ของรายวิชา และหลักสูตร		แนวทางชดเชย กรณีมีนัยสำคัญต่อ ผลการเรียนรู้
	ไม่มีนัยสำคัญ	มีนัยสำคัญ	
ไม่มี			
ไม่มี			

3. ประสิทธิภาพของวิธีสอนที่ทำให้เกิดผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs) ตามที่ระบุในรายละเอียดของรายวิชา (SDU.OBE3)

ผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับรายวิชา(CLOs)	วิธีสอนที่ระบุในรายละเอียดของรายวิชา (SDU.OBE 3)	ประสิทธิผล		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
CLO1: ประยุกต์ใช้หลักจริยธรรมทางการตลาดและการตลาดเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม	<p>1. สร้างค่านิยมองค์กรเพื่อปลูกจิตสำนึกชั้นพื้นฐานให้กับนักศึกษาในการรักษาระเบียบวินัยของมหาวิทยาลัย การตรงต่อเวลา ความรับผิดชอบในหน้าที่ และความซื่อสัตย์สุจริต</p> <p>2. การสอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจในทฤษฎีเพื่อสามารถผ่านการวัดความรู้ในการสอบได้</p>	✓		
CLO2 : อธิบายความหมายและความสำคัญของการตลาดโดยเน้นแนวคิดการตลาดสมัยใหม่ บทบาท และผลกระทบที่สำคัญของการตลาดที่มีต่อเศรษฐกิจและสังคมยุคใหม่ รวมถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทางการตลาด	<p>1. บรรยายเนื้อหาตามหัวข้อของรายวิชา โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจในทฤษฎี ตั้งคำถามระหว่างเรียน เพื่อให้สามารถผ่านการวัดความรู้ในการสอบได้</p> <p>2. สอนโดยให้สืบค้นตามชิ้นงานของบทเรียนต่างๆ เช่น สภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการตลาด</p> <p>3. สอนโดยให้นักศึกษาทำโครงการเลือกสินค้าและศึกษาปัจจัย</p>	✓		

ผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับ รายวิชา(CLOs)	วิธีสอนที่ระบุใน รายละเอียดของ รายวิชา (SDU.OBE 3)	ประสิทธิผล		ปัญหาของการใช้วิธีสอน (ถ้ามี) พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไข
		มี	ไม่มี	
	สำคัญที่มีผลกระทบ ทางการตลาด			
CLO3: ประยุกต์ใช้ความรู้เกี่ยวกับ กระบวนการจัดการทางการตลาดเบื้องต้น พฤติกรรมผู้บริโภค และส่วนประสมทาง การตลาดเพื่อทำการตลาดดิจิทัล	1. สอนโดยใช้ให้ นักศึกษาทำโครงการ เลือกสินค้าและ วางแผนการตลาดเพื่อ ทำการตลาดดิจิทัล 2. ประเมินและติดตาม การทำโครงการ	✓		
CLO4: ประยุกต์ใช้ทักษะการทำงานเป็นทีม และสื่อสารเพื่อนำเสนอและรายงานใน หัวข้อที่เกี่ยวข้องกับการตลาดดิจิทัล	1. ประเมินและติดตาม โครงการ ประเมินการ นำเสนอรายงาน การ สื่อสารโต้ตอบต่อข้อ คำถาม โดยพิจารณา ความมีส่วนร่วมของการ ทำงานเป็นทีม	✓		

#### 4. ข้อเสนอการดำเนินการเพื่อปรับปรุงวิธีสอน

-

### หมวดที่ 3 สรุปผลการจัดการเรียนการสอนของรายวิชา

#### 1. จำนวนนักศึกษา

จำนวนนักศึกษา	ตอนเรียน		รวม
	A1	B1	
1. นักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียน (ณ วันหมดกำหนดวันเพิ่ม/ถอน รายวิชา)	35 คน	42 คน	77 คน
2. นักศึกษาที่ถอนรายวิชา (W)	0 คน	0 คน	0 คน
3. นักศึกษาที่คงอยู่เมื่อสิ้นสุดรายวิชา	35 คน	42 คน	77 คน
4. นักศึกษาที่ลงทะเบียนซ้ำ (ผู้ที่สอบไม่ผ่าน)	0 คน	0 คน	0 คน

## 2. การกระจายของระดับคะแนน (เกรด)

## 2.1 การกระจายของระดับคะแนนจำแนกตามตอนเรียน ตอนเรียน A1

ระดับคะแนน	ตอนเรียน A1		ตอนเรียน B1	
	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
A	2	5.71	5	11.90
B+	5	14.29	14	33.33
B	10	28.57	16	38.10
C+	11	31.43	7	16.67
C	6	17.14	-	-
D+	1	2.86	-	-
D	-	-	-	-
F	-	-	-	-
ไม่สมบูรณ์ (I)	-	-	-	-
ขาดสอบ (M)	-	-	-	-
ไม่สมบูรณ์ (I) และ ขาดสอบ (M)	-	-	-	-
ผ่าน (P, S)	-	-	-	-
ตก (U)	-	-	-	-
ถอน (W)	-	-	-	-

## 2.2 การกระจายของระดับคะแนนภาพรวมของรายวิชา

ระดับคะแนน	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
A	7	9.09
B+	19	24.67
B	26	33.77
C+	18	23.38
C	6	7.79
D+	1	1.30
D	-	-
F	-	-
ไม่สมบูรณ์ (I)	-	-
ขาดสอบ (M)	-	-

ไม่สมบูรณ์ (I) และ ขาดสอบ (M)	-	-
ผ่าน (P, S)	-	-
ตก (U)	-	-
ถอน (W)	-	-

### 3. ปัจจัยที่ทำให้ระดับคะแนนผิดปกติ (ถ้ามี)

ไม่มี

### 4. ความคลาดเคลื่อนจากแผนการประเมินที่กำหนดไว้ในรายละเอียดรายวิชา

ความคลาดเคลื่อนในด้าน	มี	ไม่มี	ระบุเหตุผลที่คลาดเคลื่อน
1. ด้านกำหนดช่วงเวลา		✓	
2. ด้านวิธีการวัดและประเมินผล		✓	
3. การทวนสอบผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษา			
3.1 การบันทึกคะแนน		✓	
3.2 วิธีการตัดเกรด		✓	

## หมวดที่ 4 ปัญหาและผลกระทบต่อการดำเนินการ

### 1. ประเด็นด้านทรัพยากรประกอบการเรียนและสิ่งอำนวยความสะดวก

ปัญหาที่พบ	ผู้ได้รับผลกระทบ		ผลกระทบที่เกิดขึ้น และการแก้ไขปัญหาที่ได้ดำเนินการแล้ว หรือ แนวทาง/การวางแผนแก้ไขปัญหา
	นักศึกษา	ผู้สอน	
ไม่มี			

### 2. ประเด็นด้านการบริหารและองค์กร

ปัญหาที่พบ	ผู้ได้รับผลกระทบ		ผลกระทบที่เกิดขึ้น และการแก้ไขปัญหาที่ได้ดำเนินการแล้ว หรือ แนวทาง/การวางแผนแก้ไขปัญหา
	นักศึกษา	ผู้สอน	
ไม่มี			

## หมวดที่ 5 การประเมินรายวิชา

### 1. ผลการประเมินรายวิชาโดยนักศึกษา

#### 1.1 สรุปผลการประเมินรายวิชา

##### รายงานผลการประเมินประสิทธิภาพการสอน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์นุสรา ลาภวนารถ  
คณะวิทยาการจัดการ  
ปีการศึกษา 2568 ภาคเรียนที่ 2

ชื่อวิชาภาษาอังกฤษ	Principles of Marketing		
ชื่อวิชาภาษาไทย	หลักการตลาด		
รหัสวิชา	3822405-01	ตอนเรียน	A1
จำนวนนักศึกษาทั้งหมด	35	จำนวนนักศึกษาที่ประเมิน	31
ผลการประเมิน	คะแนนเฉลี่ยรวม 4.55 ระดับการประเมิน มากที่สุด	ผลการประเมิน (ร้อยละ)	91.08

##### รายงานผลการประเมินประสิทธิภาพการสอน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์นุสรา ลาภวนารถ  
คณะวิทยาการจัดการ  
ปีการศึกษา 2568 ภาคเรียนที่ 2

ชื่อวิชาภาษาอังกฤษ	Principles of Marketing		
ชื่อวิชาภาษาไทย	หลักการตลาด		
รหัสวิชา	3822405-01	ตอนเรียน	B1
จำนวนนักศึกษาทั้งหมด	42	จำนวนนักศึกษาที่ประเมิน	41
ผลการประเมิน	คะแนนเฉลี่ยรวม 4.65 ระดับการประเมิน มากที่สุด	ผลการประเมิน (ร้อยละ)	92.96

#### 1.2 ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยนักศึกษา

ไม่มี

#### 1.3 ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อผลการประเมินตามข้อ 1.2

ไม่มี

### 2. ผลการประเมินรายวิชาโดยวิธีอื่น (ถ้ามี)

#### 2.1 ข้อวิพากษ์ที่สำคัญจากผลการประเมินโดยวิธีอื่น

ไม่มี

#### 2.2 ความเห็นของอาจารย์ผู้สอนต่อผลการประเมินตามข้อ 2.1

ไม่มี

## หมวดที่ 6 แผนการปรับปรุง

1. การดำเนินการและความก้าวหน้าของการปรับปรุงการเรียนการสอนตามที่เสนอในรายงาน/รายวิชา  
ครั้งที่ผ่านมา

แผนการปรับปรุง	ผลการดำเนินการ	เหตุผล (ในกรณีที่ไม่ได้ปรับปรุง หรือ ปรับปรุงแต่ไม่เสร็จสมบูรณ์)
ไม่มี	<input type="checkbox"/> ปรับปรุงแล้ว <input type="checkbox"/> ไม่ได้ปรับปรุง <input type="checkbox"/> ปรับปรุงแต่ไม่เสร็จสมบูรณ์	

2. การดำเนินการอื่นๆ ในการปรับปรุงรายวิชา (ถ้ามี)

ไม่มี

3. ข้อเสนอแผนการปรับปรุงสำหรับภาคการศึกษา/ปีการศึกษาต่อไป

แผนงาน/กิจกรรมที่จะดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ	ผู้รับผิดชอบ
เพิ่มความรู้ทางการตลาดจากประเด็นร้อน (Hot Issue)	ภายในภาคเรียนนั้นๆ	อาจารย์ผู้สอน

4. ข้อเสนอแนะของอาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ต่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

- ควรมีการจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเรียนการสอนเพื่อให้สอดคล้องกับเนื้อหาวิชาและให้นักศึกษาได้รู้จักในการทำงานเป็นทีมและกระตือรือร้นในการเรียนมากขึ้น

ชื่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นุสรา ลาภภูวนารถ

ลงชื่อ นุสรา ลาภภูวนารถ

วันที่รายงาน 5 มีนาคม 2569

ชื่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร:.....

ลงชื่อ.....วันที่รายงาน.....