

คำอธิบายรายวิชา

รหัสวิชา 200-1004

ชื่อวิชา การขายเบื้องต้น

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4

จำนวนเวลา 60 ชั่วโมง/ภาคเรียน

จำนวน 1.5 หน่วยกิต

ภาคเรียนที่ 1

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาความสำคัญของการขาย แนวความคิดทางการตลาด ประเภทและลักษณะของการขาย ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ กิจกรรม ลูกค้า คู่แข่งขัน และเทคนิคการขาย คุณสมบัติและจรรยาบรรณของพนักงานขาย โอกาสและความก้าวหน้าของอาชีพพนักงานขายความรู้ทางเทคโนโลยีทันสมัยที่เกี่ยวข้องกับงานขาย

ผลการเรียนรู้

1. เพื่อให้มีความเข้าใจความรู้พื้นฐานของงานขาย ประเภทลักษณะงานขาย ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ กิจกรรม ลูกค้า คู่แข่งขัน และเทคนิคการขาย
2. เพื่อให้มีความเข้าใจเทคนิคการขายพื้นฐาน
3. เพื่อให้มีทักษะในงานอาชีพขาย
4. เพื่อให้ตระหนักถึงความสำคัญของอาชีพการขาย

กระบวนการจัดการเรียนรู้

ชั้นนำ

1. ครูชั้นนำให้นักเรียนเห็นถึงความจำเป็นในการซื้อขายที่มีความเกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันของเราทุกคน
2. ครูชี้แจงเรื่องการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ โดยให้นักเรียนแบ่งเป็นกลุ่ม ๆ ละ 3-4 คน และให้แต่ละกลุ่มเลือกหัวหน้ากลุ่มเพื่อเป็นตัวแทนในการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

ขั้นการจัดกิจกรรมการเรียนรู้

1. ครูอธิบายวิวัฒนาการขายในแต่ละช่วงเวลาพร้อมยกตัวอย่างประกอบ
2. ครูซักถามนักเรียนถึงความหมายของการขายคืออะไร โดยให้นักเรียนตอบตามความเข้าใจของตนเองเป็นรายบุคคล ซึ่งผู้สอนจะสุ่มเรียกชื่อขึ้นมา
3. ครูสรุปความหมายของ “การขาย” ที่ถูกต้อง ให้ผู้เรียนบันทึกลงสมุด เพื่อส่งให้ครูตรวจ
4. ให้ผู้เรียนที่จัดกลุ่มไว้แล้วแต่ละกลุ่มร่วมอภิปรายกลุ่มย่อยถึงความสำคัญของการตลาด และหน้าที่ทางการตลาด ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง และการประยุกต์ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินธุรกิจ โดยส่งตัวแทนกลุ่มออกมานำเสนอหน้าชั้นเรียน
5. ครูสรุปประเด็นที่ผู้เรียนอภิปรายเพิ่มเติมในส่วนที่ผู้เรียนยังไม่กล่าวถึง และให้ผู้เรียนบันทึกลงสมุดเพื่อส่งให้ครูตรวจ

โครงสร้างรายวิชา

รหัสวิชา 200-1004

ชื่อวิชา การขายเบื้องต้น

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4

จำนวนเวลา 60 ชั่วโมง/ภาคเรียน

จำนวน 1.5 หน่วยกิต

ภาคเรียนที่ 1

ลำดับ ที่	หน่วยการเรียนรู้	หัวข้อ	การจัดกิจกรรมการ เรียนรู้ (โดยสังเขป)	จำนวน คาบ
1 - 2	การขายและ แนวความคิดทาง การตลาด	1. ความสำคัญของการขายและ แนวความคิดทางการตลาด 1.1 วิวัฒนาการของการขาย 1.2 ความหมายของการขาย 1.3 การตลาดและหน้าที่ทางการ ตลาด 1.4 ความสำคัญของการขายและ การตลาด 1.5 ส่วนผสมทางการตลาด 1.6 แนวความคิดทางการตลาด	อธิบาย / สาธิต / ปฏิบัติ	6
3 - 4	ศึกษาประเภทและ ลักษณะของ การขาย	2. ประเภทและลักษณะของการ ขาย 2.1 ความหมายของพนักงาน ขายและงานขาย 2.2 ประเภทของงานขาย 2.3 ความหมายของช่องทางการ จำหน่าย 2.4 ระบบช่องทางการจำหน่าย โดยตรง 2.5 ระบบช่องทางการจำหน่าย โดยอ้อม 2.6 ช่องทางการจัดจำหน่าย สินค้าอุตสาหกรรม 2.7 ปัจจัยที่จะนำมาพิจารณา เลือกช่องทางการ จำหน่าย	อธิบาย / สาธิต / ปฏิบัติ	6

ลำดับ ที่	หน่วยการเรียนรู้	หัวข้อ	การจัดกิจกรรมการ เรียนรู้ (โดยสังเขป)	จำนวน คาบ
5	ศึกษาจรรยาบรรณและ คุณสมบัติ ของ พนักงานขาย	3. จรรยาบรรณและคุณสมบัติ ของพนักงานขาย 3.1 จรรยาบรรณหรือจริยธรรม ของพนักงานขาย 3.2 การวิเคราะห์ตนเอง 3.3 บุคลิกภาพและบุคลิกภาพ ขาย 3.4 การพัฒนาบุคลิกภาพ	อธิบาย / สาธิต / ปฏิบัติ	3
6	ศึกษาโอกาส ความก้าวหน้า ของ พนักงานขาย	4. โอกาสความก้าวหน้าของ พนักงานขาย 4.1 โอกาสก้าวหน้าในตำแหน่ง หน้าที่	อธิบาย / สาธิต / ปฏิบัติ	3
7	ศึกษาความรู้เกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์	5. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 5.1 ประเภทของสินค้า 5.2 ประโยชน์ของการมีความรู้ เกี่ยวกับสินค้า 5.3 สิ่งที่ต้องรู้เกี่ยวกับสินค้า 5.4 แหล่งความรู้เกี่ยวกับสินค้า	อธิบาย / สาธิต / ปฏิบัติ	3
8	ศึกษาความรู้เกี่ยวกับ ลูกค้า	6. ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า 6.1 ลำดับชั้นความต้องการของ ลูกค้า 6.2 สาเหตุการตัดสินใจซื้อ 6.3 ประเภทของลูกค้า 6.4 ลำดับชั้นการตัดสินใจซื้อ ของลูกค้า	อธิบาย / สาธิต / ปฏิบัติ	3
9 - 10	ศึกษาความรู้เกี่ยวกับ กิจการ	7. ความรู้เกี่ยวกับกิจการ 7.1 สาเหตุที่ต้องมีความรู้ เกี่ยวกับกิจการ 7.2 สิ่งที่ต้องทราบเกี่ยวกับ กิจการ	อธิบาย / สาธิต / ปฏิบัติ	6

ลำดับ ที่	หน่วยการเรียนรู้	หัวข้อ	การจัดกิจกรรมการ เรียนรู้ (โดยสังเขป)	จำนวน คาบ
		7.3 ประโยชน์ของการมีความรู้ เกี่ยวกับกิจการ 7.4 แหล่งความรู้เกี่ยวกับ กิจการ		
11	ศึกษาความรู้เกี่ยวกับ คู่แข่งชั้น	8. ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้น 8.1 ความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งชั้น 8.3 แหล่งความรู้เกี่ยวกับ คู่แข่งชั้น	อธิบาย / สาธิต / ปฏิบัติ	3
12 - 16	ศึกษาเทคนิค การขาย	9. เทคนิคการขาย 9.1 การแสวงหาผู้มุ่งหวัง 9.1.1 ความหมายของ “ผู้มุ่งหวัง” 9.1.2 ประเภทของผู้มุ่งหวัง 9.1.3 วิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวัง 9.1.4 ประโยชน์ของการแสวงหา ผู้มุ่งหวัง 9.2 ยุทธวิธีการเตรียมตัวก่อนเข้า พบ 9.2.1 การเตรียมตัวก่อนเข้าพบ สำหรับสินค้าประเภทต่าง ๆ 9.2.2 ประโยชน์ของการเตรียมตัว ก่อนเข้าพบ 9.2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวัง , แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวัง, การนัดหมายผู้มุ่งหวัง 9.3 ความหมายของการสาธิต, จุดประสงค์ของการสาธิต, การเตรียมตัวก่อนการสาธิต, องค์ประกอบของการสาธิต ข้อควรพิจารณาในการสาธิต	อธิบาย / สาธิต / ปฏิบัติ	15

ลำดับที่	หน่วยการเรียนรู้	หัวข้อ	การจัดกิจกรรมการเรียนรู้ (โดยสังเขป)	จำนวนคาบ
		9.4 ความหมายของข้อโต้แย้ง, ประเภทของข้อโต้แย้ง, วิธีการตอบข้อโต้แย้ง, ความหมายของการปิดการขาย,หลักสำคัญในการปิดการขาย,เทคนิคการปิดการขาย 9.5 ความหมายของการติดตามผลหลังการขาย		
17	ความรู้ทางเทคโนโลยีทันสมัยที่เกี่ยวข้องกับงานขาย	10. ความรู้ทางเทคโนโลยีทันสมัยที่เกี่ยวข้องกับการขาย 10.1 ความหมายของ Internet, ประวัติความเป็นมาของ Internet 10.2 ความหมายของ E – Commerce , ประโยชน์และข้อจำกัดของการตลาด E – Commerce, การเปรียบเทียบวิธีการทำธุรกรรมบนคอมพิวเตอร์กับระบบการค้าเดิม	อธิบาย / สาธิต / ปฏิบัติ	3