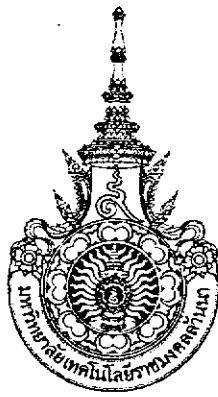


หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

วิชาเอกการตลาด

พ.ศ. 2548

คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
กระทรวงศึกษาธิการ

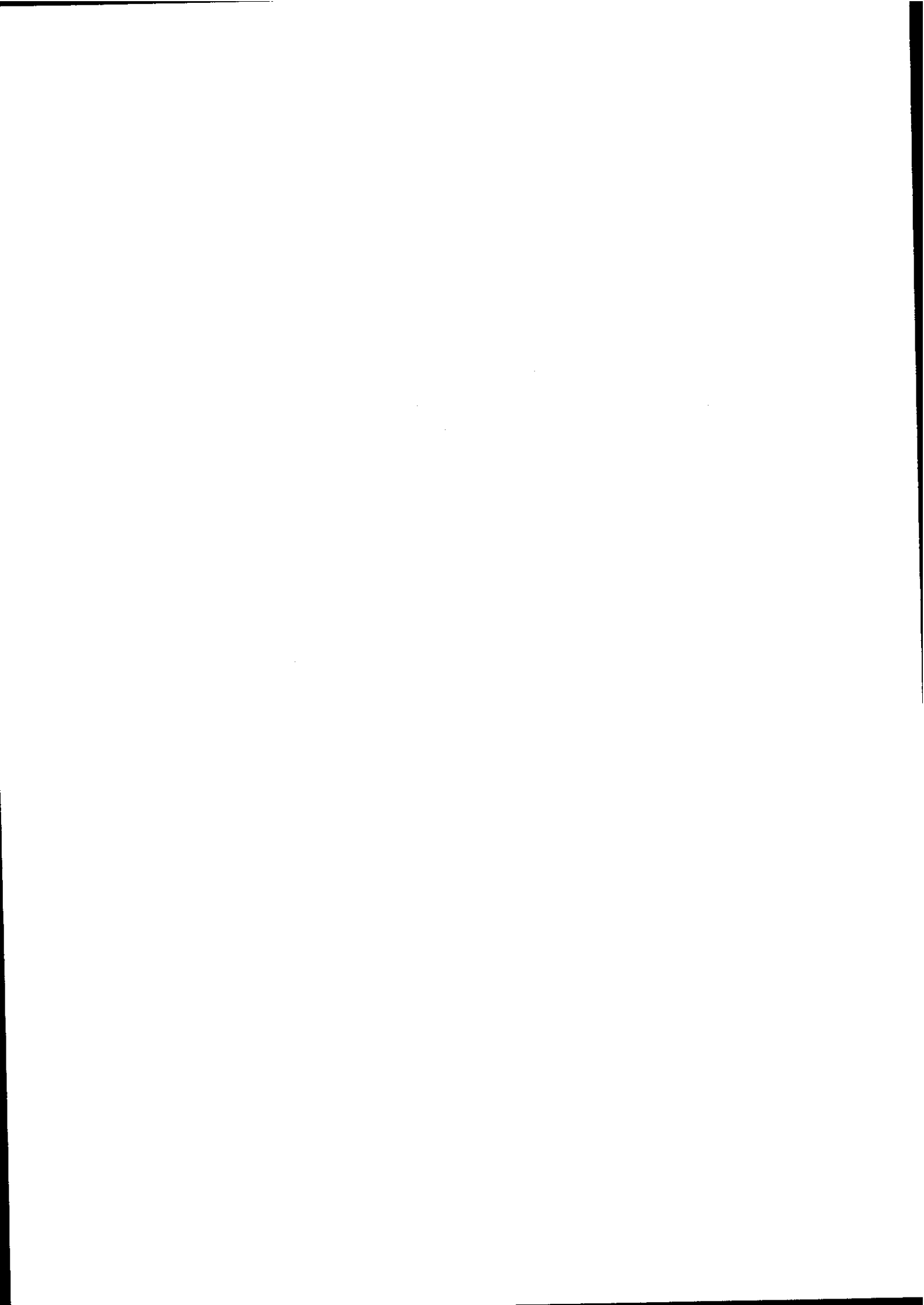


หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

วิชาเอกการตลาด

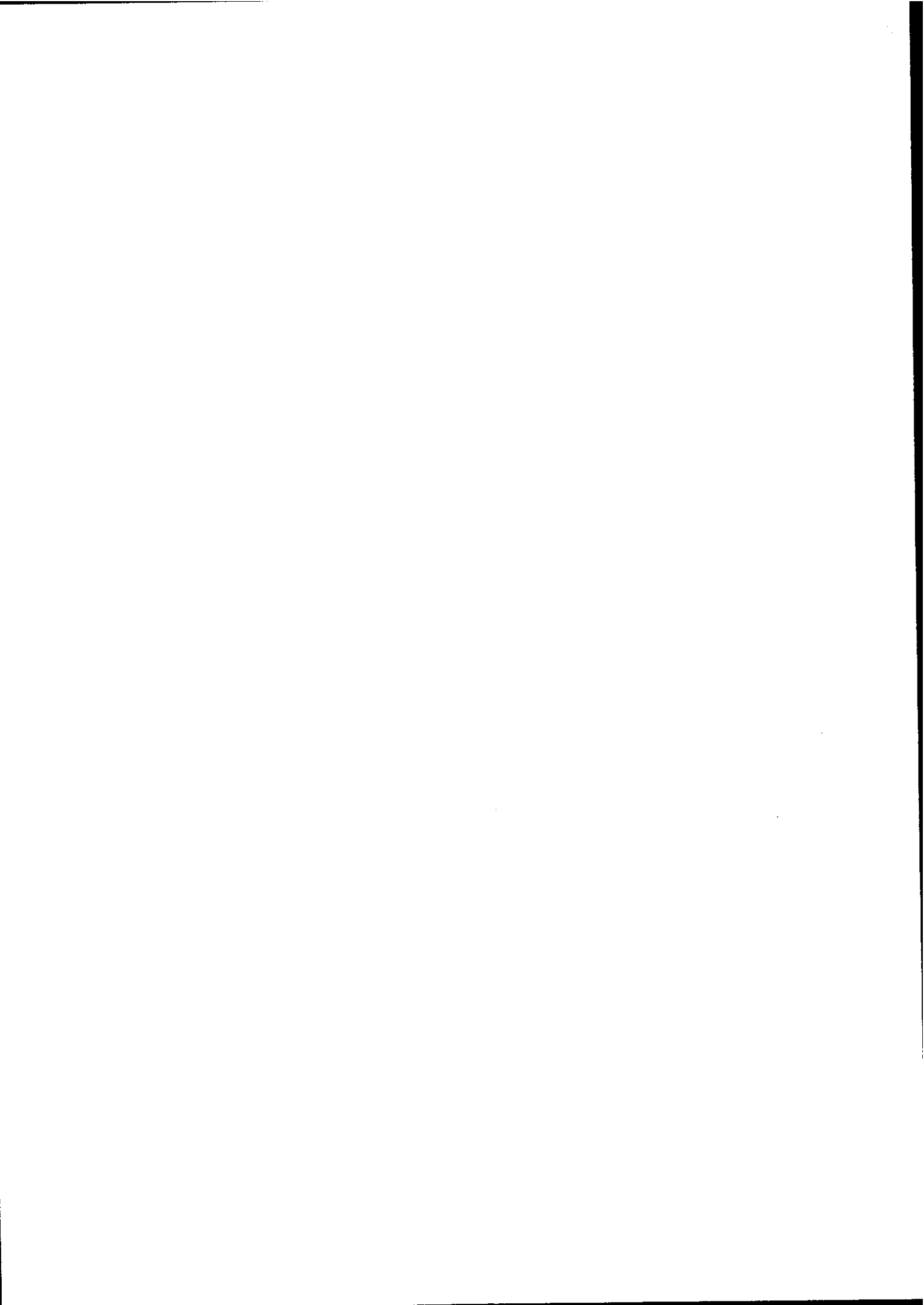
พ.ศ. 2548

คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
กระทรวงศึกษาธิการ



สารบัญ

	หน้า
ชื่อหลักสูตร	1
ชื่อปริญญา	1
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	1
วัตถุประสงค์ของหลักสูตร	1
กำหนดการเปิดสอน	2
คุณสมบัติของผู้มีสิทธิ์เข้าศึกษา	2
วิธีการคัดเลือกผู้เข้าศึกษา	2
ระบบการศึกษา	2
ระยะเวลาการศึกษา	3
การลงทะเบียนเรียน	3
การวัดผลและการสำเร็จการศึกษา	3
อาจารย์ผู้ทำการสอน	4
จำนวนนักศึกษา	5
สถานที่และอุปกรณ์การสอน	6
ห้องสมุด	6
งบประมาณ	6
หลักสูตร	6
- จำนวนหน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตร	6
- โครงสร้างของหลักสูตร	6
- รายวิชา	8
- แผนการศึกษา	22
- คำอธิบายรายวิชา	39



หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

วิชาเอก การตลาด

พ.ศ. 2548

1. ชื่อหลักสูตร

- | | |
|--------------------|--|
| 1.1 ชื่อภาษาไทย | หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต วิชาเอก การตลาด |
| 1.2 ชื่อภาษาอังกฤษ | Bachelor of Business Administration Program in Marketing |

2. ชื่อปริญญา

- | | |
|------------------------|---|
| 2.1 ชื่อเต็มภาษาไทย | บริหารธุรกิจบัณฑิต (การตลาด) |
| 2.2 ชื่อย่อภาษาไทย | บร.บ. (การตลาด) |
| 2.3 ชื่อเต็มภาษาอังกฤษ | Bachelor of Business Administration (Marketing) |
| 2.4 ชื่อย่อภาษาอังกฤษ | B.B.A. (Marketing) |

3. หน่วยงานที่รับผิดชอบ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

4. วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

4.1 วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต วิชาเอกการตลาดเริ่มสอนครั้งแรกตั้งแต่ปีการศึกษา 2541 ตลอดช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาได้มีการปรับปรุงและเพิ่มรายวิชาที่จำเป็นอยู่เสมอ ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพการศึกษาของชาติ และการสนองต่อความต้องการของภาคธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์ของหลักสูตร ดังนี้

4.1.1 เพื่อให้ผู้สำเร็จการศึกษา มีความรู้ความสามารถเชิงวิชาการในงานบริหารธุรกิจทั่วไปเกี่ยวกับการติดต่อประสานงาน การตัดสินใจ การวางแผน การควบคุมและการให้คำแนะนำแก่บุคลากรผู้ปฏิบัติงาน การรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ การติดตามและประเมินผลงาน เพื่อเสนอผู้บริหารระดับสูงขึ้นไป

4.1.2 เพื่อให้ผู้สำเร็จการศึกษาสามารถเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ และสามารถปฏิบัติงาน ในหน้าที่ผู้บริหารด้านการตลาด การจัดซื้อ และการพัสดุ การพยากรณ์ธุรกิจ การบุคลากร และสามารถ ปฏิบัติงานตามสาขาที่ได้ศึกษาโดยตรง

4.1.3 เพื่อปลูกฝังให้มีความคิดริเริ่ม มีจินตนาการในการค้ากว่าเรียนรู้ตลอดชีวิต ปรับปรุง ตนเองให้ก้าวหน้าอยู่เสมอ สามารถแก้ปัญหาและตัดสินใจด้วยหลักการและเหตุผล อำนาจการและ ปฏิบัติการด้วยหลักวิชาการที่มีการวางแผนการปฏิบัติงาน การเนะงาน และการควบคุมงานอย่างมี ประสิทธิภาพ อันจะก่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ตามเป้าหมายอย่างประหยัด รวดเร็ว ตรงต่อเวลา และมีคุณภาพ ซึ่งสามารถวัดผลงานนั้นได้ทั้งเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ

4.1.4 เพื่อปลูกฝังคุณธรรม จริยธรรม ความมีระเบียบวินัย ความซื่อสัตย์สุจริต ความ ขยันหมั่นเพียร ความสำนึกในจรรยาอาชีพ ความรับผิดชอบต่อนหน้าที่และสังคมตลอดจนธำรงไว้ซึ่ง ขนบธรรมเนียมประเพณี ศิลปวัฒนธรรมอันดีงามของไทย

5. กำหนดการเปิดสอน

จะเปิดดำเนินการเรียนการสอนตามหลักสูตร ตั้งแต่ปีการศึกษา 2548

6. คุณสมบัติของผู้มีสิทธิ์เข้าศึกษา

- 6.1 รับผู้สำเร็จการศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) และระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6) หรือเทียบเท่า
- 6.2 รับผู้สำเร็จการศึกษาจากวิทยาลัยชุมชนที่มีคุณวุฒิ และสาขาเทียบเท่าตามที่มหาวิทยาลัยกำหนด
- 6.3 รับผู้สำเร็จการศึกษาระดับอนุปริญญา และมีสาขาเทียบเท่าตามที่มหาวิทยาลัยฯ กำหนด

7. วิธีการคัดเลือกผู้เข้าศึกษา

โดยวิธีการสอบคัดเลือกตามระเบียบการสอบคัดเลือก เพื่อศึกษาต่อระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา และ/หรือระเบียบการสอบคัดเลือกเพื่อศึกษาต่อระดับปริญญา ตรีของสำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา (สกอ.)

8. ระบบการศึกษา

8.1 การจัดการศึกษา

ใช้ระบบทวิภาค โดยแบ่งเวลาศึกษาในปีการศึกษาหนึ่ง ๆ ออกเป็น 2 ภาคการศึกษาปกติ ซึ่งเป็นภาคการศึกษาบังคับคือ

ภาคการศึกษาที่หนึ่ง ตั้งแต่วันจันทร์แรกของเดือนมิถุนายนเป็นต้นไป รวม 18 สัปดาห์
ภาคการศึกษาที่สอง ตั้งแต่วันจันทร์แรกของเดือนพฤศจิกายนเป็นต้นไป รวม 18 สัปดาห์

คณะบริหารธุรกิจอาจเปิดภาคการศึกษาฤดูร้อน ซึ่งเป็นภาคการศึกษาที่ไม่บังคับใช้เวลาศึกษา 6 - 9 สัปดาห์ โดยให้เพิ่มชั่วโมงคาบการศึกษาในแต่ละรายวิชาให้เท่ากับภาคเรียนปกติหรือเปิดภาคการศึกษาตามระยะเวลาที่ความเหมาะสมต่อการจัดการศึกษาโดยให้มีระยะเวลาในการศึกษาแต่ละภาคไม่น้อยกว่าเวลาที่ใช้ในการศึกษาภาคเรียนปกติ

8.2 การคิดหน่วยกิต

8.2.1 รายวิชาบรรยาย (ภาคทฤษฎี) ที่เทียบเท่า 1 คาบต่อสัปดาห์ ตลอดภาคการศึกษาคิดเป็นปริมาณการศึกษา 1 หน่วยกิต

8.2.2 รายวิชาปฏิบัติ (ภาคปฏิบัติ) ที่ใช้เวลาปฏิบัติ 2 - 3 คาบต่อสัปดาห์ ตลอดภาคการศึกษา คิดเป็นปริมาณการศึกษา 1 หน่วยกิต

9. ระยะเวลาการศึกษา

9.1 นักศึกษาภาคปกติ ระยะเวลาการศึกษาตลอดหลักสูตรสำหรับนักศึกษาภาคปกติ การศึกษาอย่างมากไม่เกิน 8 ปีการศึกษา และสำเร็จการศึกษาได้ไม่ก่อน 7 ภาคการศึกษาปกติ

9.2 นักศึกษาภาคสมทบ ระยะเวลาการศึกษาตลอดหลักสูตรสำหรับนักศึกษาภาคสมทบ อย่างมากไม่เกิน 9 ปี การศึกษา และสำเร็จการศึกษาได้ไม่ก่อน 8 ภาคการศึกษาปกติ

10. การลงทะเบียนเรียน

10.1 นักศึกษาภาคปกติ

ในแต่ละภาคการศึกษาปกติ นักศึกษาจะลงทะเบียนเรียนได้ไม่ต่ำกว่า 9 หน่วยกิตและไม่เกิน 22 หน่วยกิต สำหรับภาคฤดูร้อนนักศึกษาจะลงทะเบียนได้ไม่เกิน 9 หน่วยกิต การลงทะเบียนเรียนเกินกว่ากำหนดไว้ จะกระทำได้อีกเมื่อได้รับอนุญาตจากคณบดีหรือรองอธิการบดีเขตพื้นที่ แต่ต้องไม่เกิน 25 หน่วยกิต ในภาคการศึกษาใดภาคการศึกษาหนึ่งเพียงภาคการศึกษาเดียว

10.2 นักศึกษาภาคสมทบ

ในแต่ละภาคการศึกษาปกติ นักศึกษาจะลงทะเบียนเรียนได้ไม่ต่ำกว่า 9 หน่วยกิต และไม่เกิน 18 หน่วยกิต สำหรับภาคฤดูร้อนนักศึกษาจะลงทะเบียนได้ไม่เกิน 9 หน่วยกิต

11. การวัดผลและการสำเร็จการศึกษา

11.1 การวัดผลการศึกษา ให้ปฏิบัติตามข้อบังคับสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ว่าด้วยการศึกษาระดับปริญญา พ.ศ. 2537 และข้อบังคับสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ว่าด้วยการศึกษาระดับปริญญา (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2541, (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2543, (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2544, (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2545, (ฉบับที่ 6) พ.ศ. 2545 และ (ฉบับที่ 7) พ.ศ. 2547

ให้คณะและวิทยาเขตที่เปิดสอนในมหาวิทยาลัย จัดการวัดผลและประเมินผลการศึกษาสำหรับรายวิชาที่นักศึกษาลงทะเบียนเรียนไว้ในภาคการศึกษาหนึ่ง ๆ

การประเมินผลการศึกษาในแต่ละรายวิชา ให้กำหนดเป็นระดับคะแนนต่าง ๆ ซึ่งมีค่าระดับคะแนนต่อหน่วยกิต และผลการศึกษา ดังต่อไปนี้

ระดับคะแนน(GRADE)	ค่าระดับคะแนนต่อหน่วยกิต	ผลการศึกษา
ก หรือ A	4.0	ดีเยี่ยม (EXCELLENT)
ข+ หรือ B+	3.5	ดีมาก (VERY GOOD)
ข หรือ B	3.0	ดี (GOOD)
ค+ หรือ C+	2.5	ดีพอใช้ (FAIRLY GOOD)
ค หรือ C	2.0	พอใช้ (FAIR)
ง+ หรือ D+	1.5	อ่อน (POOR)
ง หรือ D	1.0	อ่อนมาก (VERY POOR)
ด หรือ F	0	ตก (FAIL)
ถ หรือ W	-	ถอนรายวิชา (WITHDRAW)
ม.ส. หรือ I	-	ไม่สมบูรณ์ (INCOMPLETE)
พ.จ. หรือ S	-	พอใจ (SATISFACTORY)
ม.จ. หรือ U	-	ไม่พอใจ (UNSATISFACTORY)
ม.น. หรือ AU	-	ไม่นับหน่วยกิต (AUDIT)

11.2 การสำเร็จการศึกษา

นักศึกษาได้ขึ้นทะเบียนเป็นนักศึกษารวมของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี และต้องศึกษารายวิชาต่าง ๆ ให้ครบตามหลักสูตรของสาขาวิชานั้น ๆ หน่วยกิตสะสมรวมไม่ต่ำกว่าที่หลักสูตรกำหนดไว้ โดยได้ค่าระดับคะแนนเฉลี่ยสะสมตลอดหลักสูตรไม่ต่ำกว่า 2.00

12. อาจารย์ผู้สอน

12.1 อาจารย์ประจำ

ชื่อ - นามสกุล	คุณวุฒิ	สาขาวิชาเอก	ตำแหน่ง
1. นางมณีรัตน์ ไพชรภรณ์	บธ.ม.	การตลาด	อาจารย์
2. นางสาวดารารพร สุริณา	บธ.ม.	การตลาด	อาจารย์
3. นางสาววรรณิศา ชินบุตร	บธ.ม.	การตลาด	อาจารย์
4. นางสาวสมใจ วงศ์เทียนชัย	บธ.ม.	การตลาด	อาจารย์
5. นางสาวพนารต พัฒนเทียมไพบุลย์	บธ.ม.	การตลาด	อาจารย์

6. นายวิญญู พิชญากานต์	พณ.บ.,นบ.	การบริหารทั่วไป	ผู้ช่วยศาสตราจารย์
7. นายอนวัช จิตต์ปรารพ	บธ.ม.	บริหารธุรกิจ	อาจารย์
8. นายธวัชชัย ช้อนยนต์	บธ.ม.	บริหารธุรกิจ	อาจารย์
9. นายบุญล พิกุล	ศษ.ม.	การจัดการทั่วไป	อาจารย์
10. นายสมใจ ชื่นวัฒนาประณีต	พณ.บ.	การตลาด	อาจารย์
11. นางกอบกุล เกตุทิม	ศศ.บ.	การศึกษานอกระบบ	อาจารย์

12.2 อาจารย์พิเศษ

ชื่อ - นามสกุล	คุณวุฒิ	สาขาวิชาเอก	ตำแหน่ง
1. นายกุลฉัตร ฉัตรกุล ณ อุดรยา	บธ.ม.	การตลาด	อาจารย์
2. นายราชนันท์ มณีกาญจน์	บธ.ม.	บริหารธุรกิจ	อาจารย์

13. จำนวนนักศึกษา

13.1 จำนวนนักศึกษาที่จะรับ

นักศึกษาระดับปริญญาตรี	ปีการศึกษา				
	2548	2549	2550	2551	2552
ชั้นปีที่ 1	60	60	60	60	60
ชั้นปีที่ 2		60	60	60	60
ชั้นปีที่ 3			60	60	60
ชั้นปีที่ 4				60	60
รวม	60	120	180	240	240

13.2 จำนวนนักศึกษาที่คาดว่าจะสำเร็จการศึกษา

นักศึกษารุ่นแรกจะสำเร็จการศึกษาในปี 2551 จำนวนประมาณ 60 คน

14. สถานที่และอุปกรณ์การสอน

ใช้สถานที่และอุปกรณ์การสอนของ คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

และวิทยาเขตต่าง ๆ ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี โดยความเห็นชอบของสภามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

15. ห้องสมุด

15.1 ห้องสมุดศูนย์วิทยบริการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรีซึ่งให้บริการรวมสำหรับทุกคณะวิชา

16. งบประมาณ

ใช้งบประมาณคณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี โดยค่าใช้จ่ายเฉพาะงบดำเนินการในการผลิตบัณฑิตต่อคนต่อปี ประมาณ 36,720 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ค่าวัสดุฝึก	6,000 บาท
2. ค่าเสื่อมราคาครุภัณฑ์	15,000 บาท
3. ค่าสอน	6,720 บาท
4. ค่าบริการการศึกษา	4,000 บาท
5. ค่าสาธารณูปโภค	3,000 บาท
6. ราชจ่ายอื่น ๆ	2,000 บาท
รวม	36,720 บาท

17. หลักสูตร

17.1 จำนวนหน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตร 134 หน่วยกิต

17.2 โครงสร้างหลักสูตร

1. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป	32 หน่วยกิต
1.1 กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์	6 หน่วยกิต
1.2 กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์	3 หน่วยกิต
1.3 กลุ่มวิชาภาษา	12 หน่วยกิต
1.4 กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์กับคณิตศาสตร์	9 หน่วยกิต
1.5 กลุ่มวิชาพลศึกษาหรือนันทนาการหรือกิจกรรม	2 หน่วยกิต

2. หมวดวิชาเฉพาะ	96 หน่วยกิต
2.1 กลุ่มวิชาพื้นฐานวิชาชีพ	45 หน่วยกิต
2.1.1 วิชาบังคับ	42 หน่วยกิต
2.1.2 วิชาเลือก	3 หน่วยกิต
2.2 กลุ่มวิชาชีพบังคับ	36 หน่วยกิต
2.3 กลุ่มวิชาชีพเลือก	15 หน่วยกิต
3. หมวดวิชาเลือกเสรี	6 หน่วยกิต

17.3 รายวิชา

1. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป 32 หน่วยกิต

1.1 กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์ 6 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษาจากวิชาต่อไปนี้

01-110-004	มนุษย์กับสังคม Man and Society	3(3-0-3)
01-110-005	มนุษย์สัมพันธ์ Human Relations	3(3-0-3)
01-110-006	สังคมกับสิ่งแวดล้อม Society and Environment	3(3-0-3)
01-110-007	ชุมชนกับการพัฒนา Community and Development	3(3-0-3)
01-110-351	สังคมวิทยาอาชีพ Occupational Sociology	3(3-0-3)
01-110-353	ประชากรศาสตร์เบื้องต้น Introduction to Demography	3(3-0-3)
01-110-355	ระเบียบวิธีวิจัย Research Methodology	3(3-0-3)
01-120-001	การพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม Life and Social Skills	3(3-0-3)
01-120-351	การควบคุมสังคมและการเปลี่ยนแปลงทางสังคม Social Control and Social Change	3(3-0-3)
01-120-353	การแก้ปัญหาสังคม Critical Issues in Social Problems	3(3-0-3)
01-130-001	สังคมกับเศรษฐกิจ Society and Economic	3(3-0-3)
01-140-001	สังคมกับการปกครอง Society and Government	3(3-0-3)

1.2 กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์ 3 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษาจากวิชาต่อไปนี้

01-210-001	การเขียนรายงานและการใช้ห้องสมุด Report Writing and Library Usage	3(3-0-3)
01-220-001	จิตวิทยาทั่วไป General Psychology	3(3-0-3)
01-220-009	เทคนิคการพัฒนาบุคลิกภาพ Personality Development Techniques	3(3-0-3)
01-230-001	ปรัชญาเบื้องต้น Introduction to Philosophy	3(3-0-3)
01-230-002	ตรรกวิทยาเบื้องต้น Introduction to Logic	3(3-0-3)
01-230-007	ศาสนาเปรียบเทียบ Comparative Religions	3(3-0-3)
01-240-002	ไทยศึกษา Thai Studies	3(3-0-3)
01-240-007	อารยธรรมเปรียบเทียบ Comparative Civilizations	3(3-0-3)
01-250-001	มนุษย์กับวรรณกรรม Man and Literature	3(3-0-3)

1.3 กลุ่มวิชาภาษา 12 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษาจากวิชาต่อไปนี้

1.3.1 วิชาภาษาไทย

01-310-101	ภาษาไทย 1 Thai I	3(3-0-3)
01-310-351	เทคนิคการเขียน Writing Techniques	3(3-0-3)
01-310-352	การเขียนรายงานทางวิชาชีพ Professional Report Writing	3(3-0-3)
01-310-353	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร Thai for Communication	3(3-0-3)

1.3.2 วิชาภาษาอังกฤษ

01-320-005	สนทนาภาษาอังกฤษ 1 English Conversation 1	3(3-0-3)
01-320-009	ภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน English for Everyday Use	3(3-0-3)
01-320-011	การอ่าน 1 Reading 1	3(3-0-3)
01-320-012	การอ่าน 2 Reading 2	3(3-0-3)
01-320-013	การเขียน 1 Writing 1	3(3-0-3)
01-320-014	การเขียน 2 Writing 2	3(3-0-3)
01-320-017	ภาษาอังกฤษเพื่ออาชีพ 1 English for Career 1	3(3-0-3)
01-320-018	ภาษาอังกฤษเพื่ออาชีพ 2 English for Career 2	3(3-0-3)
*01-320-101	ภาษาอังกฤษ 1 English 1	3(3-0-3)
*01-320-102	ภาษาอังกฤษ 2 English 2	3(3-0-3)

หมายเหตุ วิชาที่มี * เป็นวิชาบังคับ

1.4 กลุ่มวิชาวิทยาศาสตร์กับคณิตศาสตร์ 9 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษาจากวิชาต่อไปนี้

13-010-145	คณิตศาสตร์ Mathematics	3(3-0-3)
13-011-125	แคลคูลัส 1-1 Calculus 1-1	3(3-0-3)
13-011-126	แคลคูลัส 1-2 Calculus 1-2	3(3-0-3)

13-040-143	มนุษย์กับวิทยาศาสตร์ชีวภาพ Man and Biological Science	3(3-0-3)
13-041-146	สิ่งแวดล้อมและการจัดการทรัพยากร Environment and Resources Management	3(3-0-3)
13-080-044	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี Science and Technology	3(3-0-3)
*13-121-245	สถิติ 1 Statistics 1	3(3-0-3)
13-121-246	สถิติ 2 Statistics 2	3(3-0-3)

หมายเหตุ วิชาที่มี * เป็นวิชาบังคับ

**1.5 กลุ่มวิชาพลศึกษาหรือนันทนาการหรือกิจกรรม 2 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษา
จากวิชาต่อไปนี้**

01-610-001	พลศึกษา Physical Education	1(0-2-1)
01-610-023	กิจกรรมเข้าจังหวะ Rhythmic Activities	1(0-2-1)
01-620-001	นันทนาการ Recreation	1(0-2-1)
01-630-001	กิจกรรม 1 Activities 1	1(0-2-1)
01-630-002	กิจกรรม 2 Activities 2	1(0-2-1)
01-630-005	กิจกรรมเพื่อสุขภาพและสุขปฏิบัติ Activities for Health and Practices	1(0-2-1)
01-630-007	สวัสดิศึกษา Safety Education	1(0-2-1)

* หรือวิชาอื่น ๆ ในกลุ่มวิชาพลศึกษาหรือนันทนาการหรือกิจกรรม

หมายเหตุสำหรับหมวดวิชาศึกษาทั่วไป

หมวดวิชาศึกษาทั่วไปต้องศึกษาไม่น้อยกว่า 32 หน่วยกิต จะเลือกเน้นศึกษาในกลุ่มวิชาใดวิชาหนึ่งมากน้อยก็ได้ตามความเหมาะสมและจำเป็น ทั้งนี้จะต้องศึกษาตามโครงสร้างและสัดส่วนของหลักสูตรที่ภาควิชากำหนด โดยอาจารย์ที่ปรึกษาเห็นชอบ

2. หมวดวิชาเฉพาะ 96 หน่วยกิต

2.1 กลุ่มวิชาพื้นฐานวิชาชีพ 45 หน่วยกิต ให้ศึกษาจากวิชาต่อไปนี้

2.1.1 วิชาบังคับ 42 หน่วยกิต ให้ศึกษาจากวิชาต่อไปนี้

05-110-106	กฎหมายธุรกิจ 1 Business Law 1	3(3-0-3)
05-110-211	การวิเคราะห์ธุรกิจเชิงสถิติ Statistical Analysis in Business	3(3-0-3)
05-110-216	การภาษีอากร Taxation	3(3-0-3)
05-210-101	หลักการตลาด Principles of Marketing	3(3-0-3)
05-310-101	หลักการจัดการ Principles of Management	3(3-0-3)
05-410-101	การบัญชีขั้นต้น 1 Introduction to Accounting 1	3(3-0-3)
05-410-102	การบัญชีขั้นต้น 2 Introduction to Accounting 2	3(3-0-3)
05-550-251	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ Use of Computers in Business	3(3-0-3)
05-610-205	การเงินธุรกิจ Business Finance	3(3-0-3)
05-711-101	เศรษฐศาสตร์จุลภาค 1 Microeconomics 1	3(3-0-3)
05-711-102	เศรษฐศาสตร์มหภาค 1 Macroeconomics 1	3(3-0-3)

05-810-201	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1 Thai for Business Communication 1	3(3-0-3)
05-820-220	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1 English for Business Communication 1	3(3-0-3)
05-910-201	ความรู้เบื้องต้นทางธุรกิจระหว่างประเทศ Introduction to International Business	3(3-0-3)

2.1.2 วิชาเลือก 3 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษาจากวิชาต่อไปนี้

05-110-105	จิตวิทยาธุรกิจ Business Psychology	3(3-0-3)
05-110-226	มนุษยสัมพันธ์ธุรกิจ Human Relations in Business	3(3-0-3)
05-310-209	เทคนิคการจัดการสมัยใหม่ Modern Management Techniques	3(3-0-3)
05-310-427	การบริหารธุรกิจขนาดย่อม Small Business Management	3(3-0-3)
05-340-305	การจัดการสำนักงาน Office Management	3(3-0-3)
05-410-103	หลักการบัญชี Principles of Accounting	3(3-0-3)
05-420-201	การบัญชีเพื่อการจัดการ Accounting for Management	3(3-0-3)
05-510-203	ระบบสารสนเทศเพื่อการบริหาร Management Information System	3(3-0-3)
05-570-303	การใช้โปรแกรมกราฟฟิก Graphics Program Usage	3(3-0-3)
05-722-302	เศรษฐศาสตร์วิเคราะห์ Economic Analysis	3(3-0-3)
05-810-203	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 2 Thai for Business Communication 2	3(3-0-3)
05-820-207	การฟังและการพูดภาษาอังกฤษทางธุรกิจ Listening and Speaking in Business English	3(3-0-3)

2.2 กลุ่มวิชาชีพบังคับ 36 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษาตามกลุ่มวิชาดังต่อไปนี้

2.2.1 กลุ่มวิชาการบริหารการตลาด

05-210-201	พฤติกรรมผู้บริโภค Consumer Behavior	3(3-0-3)
05-210-301	นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา Product and Price Policy	3(3-0-3)
05-210-302	นโยบายการจัดจำหน่าย Distribution Policy	3(3-0-3)
05-210-303	การส่งเสริมการตลาด Promotion	3(3-0-3)
05-210-310	การบริหารการค้าปลีก Retailing Management	3(3-0-3)
05-210-311	ระบบข้อมูลข่าวสารเพื่อการวางแผนการตลาด Information System for Marketing Planning	3(3-0-3)
05-210-401	การจัดการการตลาด Marketing Management	3(3-0-3)
05-210-403	การวิจัยการตลาด Marketing Research	3(2-2-3)
05-210-404	กลยุทธ์การตลาดและการวางแผน Marketing Strategies and Plans	3(3-0-3)
05-210-405	การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด Feasibility Study in Marketing Project	3(2-2-3)
05-210-409	สัมมนาปัญหาการตลาด Seminar in Marketing Problems	3(2-2-3)
05-220-303	การตลาดระหว่างประเทศ International Marketing	3(3-0-3)

2.2.2 กลุ่มวิชาการตลาดระหว่างประเทศ

05-210-201	พฤติกรรมผู้บริโภค Consumer Behavior	3(3-0-3)
05-210-301	นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา Product and Price Policy	3(3-0-3)
05-210-302	นโยบายการจัดจำหน่าย Distribution Policy	3(3-0-3)
05-210-303	การส่งเสริมการตลาด Promotion	3(3-0-3)
05-210-401	การจัดการการตลาด Marketing Management	3(3-0-3)
05-210-403	การวิจัยการตลาด Marketing Research	3(2-2-3)
05-220-303	การตลาดระหว่างประเทศ International Marketing	3(3-0-3)
05-220-304	การค้ากับกลุ่มเศรษฐกิจต่าง ๆ Trading with Major Economic Blocs	3(3-0-3)
05-220-401	กฎระเบียบและการเจรจาการค้า Legislation and Negotiation	3(3-0-3)
05-220-402	กระบวนการส่งออก Export Procedures	3(3-0-3)
05-220-403	การบริหารการตลาดส่งออก Export Marketing Management	3(3-0-3)
05-220-404	สัมมนาปัญหาการตลาดส่งออก Seminar in Export Marketing	3(2-2-3)

2.2.3 กลุ่มวิชาการสื่อสารการตลาด

05-210-201	พฤติกรรมผู้บริโภค Consumer Behavior	3(3-0-3)
05-210-301	นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา Product and Price Policy	3(3-0-3)
05-210-302	นโยบายการจัดจำหน่าย Distribution Policy	3(3-0-3)
05-210-303	การส่งเสริมการตลาด Promotion	3(3-0-3)
05-210-401	การจัดการการตลาด Marketing Management	3(3-0-3)
05-210-403	การวิจัยการตลาด Marketing Research	3(2-2-3)
05-220-303	การตลาดระหว่างประเทศ International Marketing	3(3-0-3)
05-230-301	หลักการสื่อสารการตลาด Principles of Marketing Communication	3(3-0-3)
05-230-403	เทคนิคการผลิตสื่อเพื่อการสื่อสารการตลาด Production Techniques for Marketing Communication Media	3(2-2-3)
05-230-404	สัมมนาปัญหาการสื่อสารการตลาด Seminar in Marketing Communication	3(3-0-3)
05-230-408	เทคนิคการผลิตงานโฆษณา 1 Advertising Production Techniques 1	3(3-0-3)
05-230-409	เทคนิคการผลิตงานโฆษณา 2 Advertising Production Techniques 2	3(3-0-3)

2.2.4 กลุ่มวิชาการตลาดบริการ

05-210-201	พฤติกรรมผู้บริโภค Consumer Behavior	3(3-0-3)
05-210-301	นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา Product and Price Policy	3(3-0-3)
05-210-302	นโยบายการจัดจำหน่าย Distribution Policy	3(3-0-3)
05-210-303	การส่งเสริมการตลาด Promotion	3(3-0-3)
05-210-401	การจัดการการตลาด Marketing Management	3(3-0-3)
05-210-403	การวิจัยการตลาด Marketing Research	3(2-2-3)
05-220-303	การตลาดระหว่างประเทศ International Marketing	3(3-0-3)
05-240-301	การตลาดบริการ Services Marketing	3(3-0-3)
05-240-304	การตลาดลูกค้าสัมพันธ์ Customer Relationship Marketing	3(3-0-3)
05-240-305	โลกแห่งการให้บริการ The World of Customer Service	3(3-0-3)
05-240-306	การตลาดธุรกิจบริการเฉพาะอย่าง Marketing for Specific Service Business	3(3-0-3)
05-240-401	สัมมนาปัญหาการตลาดบริการ Seminar in Services Marketing	3(3-0-3)

2.3 กลุ่มวิชาชีพเลือก 15 หน่วยกิต ให้เลือกศึกษา จากวิชาต่อไปนี้

2.3.1 กลุ่มวิชาฝึกงานและประสบการณ์ให้เลือกศึกษาอย่างน้อย 1 รายวิชา

ซึ่งเป็นรายวิชาปฏิบัติ จากรายวิชาต่อไปนี้

05-110-339	สหกิจศึกษาทางบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์ Co-operative Education in Business and Economics	6(0-40-0)
05-110-340	การฝึกงาน 1 Job Training 1	3(0-40-0)
05-110-341	การฝึกงานทางบริหารธุรกิจ และเศรษฐศาสตร์ Business and Economics Training	3(0-40-0)
05-110-342	ประสบการณ์ทางวิชาชีพบริหารธุรกิจและ เศรษฐศาสตร์ในต่างประเทศ Business and Economics Experience in Foreign Countries	3(0-40-0)

หมายเหตุ สำหรับกลุ่มวิชาฝึกงานและประสบการณ์

1. วิชาสหกิจศึกษาใช้เวลาในการฝึกและปฏิบัติงานไม่น้อยกว่า 1 ภาคการศึกษาปกติ
2. วิชาฝึกงานและประสบการณ์ ใช้เวลาในการฝึกและปฏิบัติงานไม่น้อยกว่า 200 ชั่วโมง

2.3.2 กลุ่มวิชาชีพเลือกทั่วไปให้เลือกศึกษาจากรายวิชาต่อไปนี้ โดยเมื่อนับรวมกับ กลุ่มวิชาฝึกงานและประสบการณ์ ต้องไม่น้อยกว่า 15 หน่วยกิต

05-210-202	ศิลปะการขายขั้นสูง Advanced Salesmanship	3(3-0-3)
05-210-203	การบริหารการจัดซื้อ Purchasing Management	3(3-0-3)
05-210-304	การบริหารช่องทางการตลาด Marketing Channel Management	3(3-0-3)
05-210-305	การบรรจุภัณฑ์ Packaging	3(3-0-3)
05-210-306	กลยุทธ์และยุทธวิธีการขายตรง Direct-Sales Strategies and Tactics	3(3-0-3)

05-210-307	การตลาดสินค้าเกษตรกรรม Agricultural Product Marketing	3(3-0-3)
05-210-308	การตลาดสินค้าอุตสาหกรรม Industrial Product Marketing	3(3-0-3)
05-210-309	การตลาดสินค้าแฟชั่น Marketing for Fashion Merchandise	3(3-0-3)
05-210-312	การจัดการขาย Sales Management	3(3-0-3)
05-210-313	การส่งกำลังบำรุงทางธุรกิจ Business Logistics	3(3-0-3)
05-210-314	การตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม Green Marketing	3(3-0-3)
05-210-402	การจัดการห่วงโซ่อุปทาน Supply Chain Management	3(3-0-3)
05-210-406	นโยบายการตลาด Marketing Policy	3(3-0-3)
05-210-407	การพยากรณ์การตลาด Marketing Forecasting	3(3-0-3)
05-210-408	การวิเคราะห์การตลาดเชิงปริมาณ Quantitative Marketing Analysis	3(3-0-3)
05-210-410	การตลาดโดยตรง Direct Marketing	3(3-0-3)
05-210-411	การบริหารผลิตภัณฑ์ Product Management	3(3-0-3)
05-220-301	โลกทัศน์ของการส่งออก The Word of Export	3(3-0-3)
05-220-302	การส่งเสริมการส่งออก Export Promotion	3(3-0-3)
05-220-305	การตลาดอิเล็กทรอนิกส์ E-Marketing	3(3-0-3)

05-230-201	หลักการโฆษณา Principles of Advertising	3(3-0-3)
05-230-202	การประชาสัมพันธ์ Public Relations	3(3-0-3)
05-230-302	การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ Persuasive Communication	3(3-0-3)
05-230-303	เทคนิคการนำเสนอ Presentation Techniques	3(2-2-3)
05-230-304	กลยุทธ์การสร้างสรรค้งานโฆษณา Advertising Creative Strategy	3(3-0-3)
05-230-305	คอมพิวเตอร์กราฟฟิกเพื่องานโฆษณา Computer Graphics for Advertising	3(3-0-3)
05-230-401	การสื่อสารตราสินค้า Brand Communication	3(3-0-3)
05-230-402	การวางแผนการประชาสัมพันธ์และการรณรงค์ Public Relations Planning and Campaign	3(3-0-3)
05-230-405	การจัดการโฆษณา Advertising Management	3(3-0-3)
05-230-406	การบริหารสื่อโฆษณา Advertising Media Management	3(3-0-3)
05-230-407	การวิจัยการโฆษณา Advertising Research	3(2-2-3)
05-230-410	การบริหารตราสินค้า Brand Management	3(3-0-3)
05-240-302	การตลาดสำหรับสถาบันการเงิน Marketing for Financial Institutions	3(3-0-3)
05-240-303	การตลาดธุรกิจโรงแรมและท่องเที่ยว Hospitality and Tourism Marketing	3(3-0-3)
05-240-402	การท่องเที่ยวผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ E – Tourism	3(2-2-3)

05-810-401	ภาษาเพื่อการโฆษณา Thai for Advertising	3(3-0-3)
05-820-225	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 2 English for Business Communication 2	3(3-0-3)
05-820-438	ภาษาอังกฤษเพื่อการส่งออก English for Export	3(3-0-3)
05-820-457	ภาษาอังกฤษเพื่อธุรกิจและการค้าระหว่าง ประเทศ English for International Business and Trade	3(3-0-3)

หมายเหตุ สำหรับกลุ่มวิชาชีพเลือก

วิชาชีพเลือกต้องศึกษาไม่น้อยกว่า 15 หน่วยกิต โดย

1. อาจเลือกจากกลุ่มวิชาชีพกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งของวิชาเอกอื่นไม่น้อยกว่า 15 หน่วยกิต โดยนับเป็นวิชาโท หรือ
2. อาจเลือกวิชาที่เหลือในกลุ่มวิชาชีพเฉพาะกับกลุ่มวิชาเลือกอื่นๆ ไม่น้อยกว่า 15 หน่วยกิต ซึ่งไม่นับเป็นวิชาโท หรือ
3. อาจเลือกวิชาใดวิชาหนึ่งในแต่ละวิชาเอก รวมกันไม่น้อยกว่า 15 หน่วยกิต ซึ่งไม่นับเป็นวิชาโท หรือ
4. อาจจะเลือกศึกษาจากสาขาวิชาชีพอื่น วิชาชีพใดวิชาหนึ่งรวมกันไม่น้อยกว่า 15 หน่วยกิต โดยอาจารย์ที่ปรึกษาเห็นชอบ

3. หมวดวิชาเลือกเสรี 6 หน่วยกิต

นักศึกษาจะเลือกเรียนวิชาใดก็ได้อีกไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต วิชาเหล่านี้อาจเป็นวิชาที่เปิดสอนในคณะบริหารธุรกิจ หรือเป็นวิชาที่เปิดสอนโดยคณะอื่น ๆ ในระดับปริญญาตรีโดยได้รับความเห็นชอบจากอาจารย์ที่ปรึกษา

17.4 แผนการศึกษา

17.4.1 แผนการศึกษานักศึกษาภาคปกติสำหรับผู้มีคุณสมบัติตามข้อ 6.1

แผนการศึกษา-กลุ่มวิชาการบริหารการตลาด ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

01-130-001	สังคมกับเศรษฐกิจ	3(3-0-3)
01-630-001	กิจกรรม 1	1(0-2-1)
05-310-101	หลักการจัดการ	3(3-0-3)
05-410-101	การบัญชีขั้นต้น 1	3(3-0-3)
05-711-101	เศรษฐศาสตร์จุลภาค 1	3(3-0-3)
13-041-146	สิ่งแวดล้อมและการจัดการทรัพยากร	3(3-0-3)
	รวม	16 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-310-353	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร	3(3-0-3)
01-320-101	ภาษาอังกฤษ 1	3(3-0-3)
01-610-023	กิจกรรมเข้าจังหวะ	1(0-2-1)
05-410-102	การบัญชีขั้นต้น 2	3(3-0-3)
05-210-101	หลักการตลาด	3(3-0-3)
05-711-102	เศรษฐศาสตร์มหภาค 1	3(3-0-3)
	รวม	16 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

01-140-001	สังคมกับการปกครอง	3(3-0-3)
01-220-009	เทคนิคการพัฒนาบุคลิกภาพ	3(3-0-3)
01-320-102	ภาษาอังกฤษ 2	3(3-0-3)
05-110-106	กฎหมายธุรกิจ 1	3(3-0-3)
05-210-201	พฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-3)
13-121-245	สถิติ 1	3(3-0-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-320-009	ภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน	3(3-0-3)
05-110-211	การวิเคราะห์ธุรกิจเชิงสถิติ	3(3-0-3)
05-210-301	นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา	3(3-0-3)
05-550-251	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ	3(3-0-3)
05-810-201	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1	3(3-0-3)
05-910-201	ความรู้เบื้องต้นทางธุรกิจระหว่างประเทศ	3(3-0-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

05-210-302	นโยบายการจัดจำหน่าย	3(3-0-3)
05-210-305	การบรรจุภัณฑ์	3(3-0-3)
05-220-303	การตลาดระหว่างประเทศ	3(3-0-3)
05-240-301	การตลาดบริการ	3(3-0-3)
05-610-205	การเงินธุรกิจ	3(3-0-3)
05-820-220	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1	3(3-0-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

05-110-216	การภาษีอากร	3(3-0-3)
05-210-303	การส่งเสริมการตลาด	3(3-0-3)
05-210-310	การบริหารการค้าปลีก	3(3-0-3)
05-210-311	ระบบข้อมูลข่าวสารเพื่อการวางแผนการตลาด	3(3-0-3)
13-011-125	แคลคูลัส 1-1	3(3-0-3)
	รวม	15 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 4

ภาคการศึกษาที่ 1

05-210-401	การจัดการการตลาด	3(3-0-3)
05-210-403	การวิจัยการตลาด	3(2-2-3)
05-210-408	การวิเคราะห์การตลาดเชิงปริมาณ	3(3-0-3)
05-220-305	การตลาดอิเล็กทรอนิกส์	3(3-0-3)
05-310-427	การบริหารธุรกิจขนาดย่อม	3(3-0-3)
xx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี	3(3-0-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

05-210-404	กลยุทธ์การตลาดและการวางแผน	3(3-0-3)
05-210-405	การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด	3(2-2-3)
05-210-409	สัมมนาปัญหาการตลาด	3(2-2-3)
05-210-411	การบริหารผลิตภัณฑ์	3(3-0-3)
xx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี	3(3-0-3)
	รวม	15 หน่วยกิต

แผนการศึกษา-กลุ่มวิชาการตลาดระหว่างประเทศ

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

01-210-001	การเขียนรายงานและการใช้ห้องสมุด	3(3-0-3)
01-610-001	พลศึกษา	1(0-2-1)
05-310-101	หลักการจัดการ	3(3-0-3)
05-410-101	การบัญชีขั้นต้น 1	3(3-0-3)
05-711-101	เศรษฐศาสตร์จุลภาค 1	3(3-0-3)
13-010-145	คณิตศาสตร์	3(3-0-3)
	รวม	16 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-310-353	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร	3(3-0-3)
01-320-101	ภาษาอังกฤษ 1	3(3-0-3)
05-210-101	หลักการตลาด	3(3-0-3)
05-410-102	การบัญชีขั้นต้น 2	3(3-0-3)
05-711-102	เศรษฐศาสตร์มหภาค 1	3(3-0-3)
13-011-125	แคลคูลัส 1-1	3(3-0-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

01-110-006	สังคมกับสิ่งแวดล้อม	3(3-0-3)
01-320-102	ภาษาอังกฤษ 2	3(3-0-3)
01-630-005	กิจกรรมเพื่อสุขภาพและสุขปฏิบัติ	1(0-2-1)
05-110-106	กฎหมายธุรกิจ 1	3(3-0-3)
05-210-201	พฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-3)
13-121-245	สถิติ 1	3(3-0-3)
รวม		16 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-320-009	ภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน	3(3-0-3)
05-110-211	การวิเคราะห์ธุรกิจเชิงสถิติ	3(3-0-3)
05-550-251	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ	3(3-0-3)
05-210-301	นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา	3(3-0-3)
05-810-201	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1	3(3-0-3)
05-910-201	ความรู้เบื้องต้นทางธุรกิจระหว่างประเทศ	3(3-0-3)
รวม		18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

01-140-001	สังคมกับการปกครอง	3(3-0-3)
05-110-216	การพาณิชย์	3(3-0-3)
05-110-226	มนุษยสัมพันธ์ทางธุรกิจ	3(3-0-3)
05-210-302	นโยบายการจัดจำหน่าย	3(3-0-3)
05-220-303	การตลาดระหว่างประเทศ	3(3-0-3)
05-820-220	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1	3(3-0-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

05-210-303	การส่งเสริมการตลาด	3(3-0-3)
05-210-311	ระบบข้อมูลข่าวสารเพื่อการวางแผนการตลาด	3(3-0-3)
05-220-304	การค้ากับกลุ่มเศรษฐกิจต่างๆ	3(3-0-3)
05-220-401	กฎระเบียบและการเจรจาการค้า	3(3-0-3)
05-610-205	การเงินธุรกิจ	3(3-0-3)
05-240-304	การตลาดลูกค้าสัมพันธ์	3(3-0-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 4

ภาคการศึกษาที่ 1

05-210-401	การจัดการการตลาด	3(3-0-3)
05-210-403	การวิจัยการตลาด	3(2-2-3)
05-220-402	กระบวนการส่งออก	3(3-0-3)
05-220-403	การบริหารการตลาดส่งออก	3(3-0-3)
xx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี	3(3-0-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

05-210-405	การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด	3(2-2-3)
05-220-404	สัมมนาปัญหาการตลาดส่งออก	3(2-2-3)
05-220-305	การตลาดอิเล็กทรอนิกส์	3(3-0-3)
05-820-438	ภาษาอังกฤษเพื่อการส่งออก	3(3-0-3)
xx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี	3(3-0-3)
	รวม	15 หน่วยกิต

แผนการศึกษา-กลุ่มวิชาการสื่อสารการตลาด

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

01-130-001	สังคมกับเศรษฐกิจ	3(3-0-3)
01-630-001	กิจกรรม 1	1(0-2-1)
05-110-106	กฎหมายธุรกิจ 1	3(3-0-3)
05-310-101	หลักการจัดการ	3(3-0-3)
05-410-101	การบัญชีขั้นต้น 1	3(3-0-3)
05-711-101	เศรษฐศาสตร์จุลภาค 1	3(3-0-3)
13-041-146	สิ่งแวดล้อมและการจัดการทรัพยากร	3(3-0-3)
รวม		19 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-310-353	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร	3(3-0-3)
01-320-101	ภาษาอังกฤษ 1	3(3-0-3)
05-210-101	หลักการตลาด	3(3-0-3)
05-410-102	การบัญชีขั้นต้น 2	3(3-0-3)
05-711-102	เศรษฐศาสตร์มหภาค 1	3(3-0-3)
13-011-125	แคลคูลัส 1-1	3(3-0-3)
รวม		18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

01-110-005	มนุษยสัมพันธ์	3(3-0-3)
01-220-009	เทคนิคการพัฒนาบุคลิกภาพ	3(3-0-3)
01-320-102	ภาษาอังกฤษ 2	3(3-0-3)
01-610-023	กิจกรรมเข้าจังหวะ	1(0-2-1)
05-610-205	การเงินธุรกิจ	3(3-0-3)
13-121-245	สถิติ 1	3(3-0-3)
	รวม	16 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-320-009	ภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน	3(3-0-3)
05-110-211	การวิเคราะห์ธุรกิจเชิงสถิติ	3(3-0-3)
05-110-216	การภาษีอากร	3(3-0-3)
05-550-251	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ	3(3-0-3)
05-810-201	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1	3(3-0-3)
05-910-201	ความรู้เบื้องต้นทางธุรกิจระหว่างประเทศ	3(3-0-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

05-210-201	พฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-3)
05-210-301	นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา	3(3-0-3)
05-220-303	การตลาดระหว่างประเทศ	3(3-0-3)
05-230-201	หลักการโฆษณา	3(3-0-3)
05-820-220	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1	3(3-0-3)
	รวม	15 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

05-210-302	นโยบายการจัดจำหน่าย	3(3-0-3)
05-210-303	การส่งเสริมการตลาด	3(3-0-3)
05-230-302	การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ	3(3-0-3)
05-230-301	หลักการสื่อสารการตลาด	3(3-0-3)
xx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี	3(3-0-3)
	รวม	15 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 4

ภาคการศึกษาที่ 1

05-210-401	การจัดการการตลาด	3(3-0-3)
05-210-403	การวิจัยการตลาด	3(2-2-3)
05-230-302	การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ	3(3-0-3)
05-230-403	เทคนิคการผลิตสื่อเพื่อการสื่อสารการตลาด	3(2-2-3)
05-230-408	เทคนิคการผลิตงานโฆษณา 1	3(3-0-3)
05-230-303	เทคนิคการนำเสนอ	3(2-2-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

05-230-401	การสื่อสารตราสินค้า	3(3-0-3)
05-230-402	การวางแผนการประชาสัมพันธ์และการรณรงค์	3(3-0-3)
05-230-404	สัมมนาปัญหาการสื่อสารการตลาด	3(3-0-3)
05-230-409	เทคนิคการผลิตงานโฆษณา 2	3(3-0-3)
xx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี	3(3-0-3)
	รวม	15 หน่วยกิต

แผนการศึกษา-กลุ่มวิชาการตลาดบริการ

ปีการศึกษาที่ 1

ภาคการศึกษาที่ 1

01-130-001	สังคมกับเศรษฐกิจ	3(3-0-3)
01-630-001	กิจกรรม 1	1(0-2-1)
05-310-101	หลักการจัดการ	3(3-0-3)
05-410-101	การบัญชีขั้นต้น 1	3(3-0-3)
05-711-101	เศรษฐศาสตร์จุลภาค 1	3(3-0-3)
13-041-146	สิ่งแวดล้อมและการจัดการทรัพยากร	3(3-0-3)
	รวม	16 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-310-353	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร	3(3-0-3)
01-320-101	ภาษาอังกฤษ 1	3(3-0-3)
01-610-023	กิจกรรมเข้าจังหวะ	1(0-2-1)
05-210-101	หลักการตลาด	3(3-0-3)
05-410-102	การบัญชีขั้นต้น 2	3(3-0-3)
05-711-102	เศรษฐศาสตร์มหภาค 1	3(3-0-3)
13-011-125	แคลคูลัส 1-1	3(3-0-3)
	รวม	19 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 2

ภาคการศึกษาที่ 1

01-140-001	สังคมกับการปกครอง	3(3-0-3)
01-220-009	เทคนิคการพัฒนาบุคลิกภาพ	3(3-0-3)
01-320-102	ภาษาอังกฤษ 2	3(3-0-3)
05-110-106	กฎหมายธุรกิจ 1	3(3-0-3)
05-610-205	การเงินธุรกิจ	3(3-0-3)
13-121-245	สถิติ 1	3(3-0-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

01-320-009	ภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน	3(3-0-3)
05-110-211	การวิเคราะห์ธุรกิจเชิงสถิติ	3(3-0-3)
05-110-216	การภาษีอากร	3(3-0-3)
05-550-251	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ	3(3-0-3)
05-810-201	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1	3(3-0-3)
05-910-201	ความรู้เบื้องต้นทางธุรกิจระหว่างประเทศ	3(3-0-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 3

ภาคการศึกษาที่ 1

05-210-201	พฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-3)
05-210-301	นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา	3(3-0-3)
05-210-311	ระบบข้อมูลข่าวสารเพื่อการวางแผนการตลาด	3(3-0-3)
05-220-303	การตลาดระหว่างประเทศ	3(3-0-3)
05-240-301	การตลาดบริการ	3(3-0-3)
	รวม	15 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

05-210-302	นโยบายการจัดจำหน่าย	3(3-0-3)
05-210-303	การส่งเสริมการตลาด	3(3-0-3)
05-240-302	การตลาดสำหรับสถาบันการเงิน	3(3-0-3)
05-240-304	การตลาดลูกค้าสัมพันธ์	3(3-0-3)
05-820-220	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1	3(3-0-3)
	รวม	15 หน่วยกิต

ปีการศึกษาที่ 4

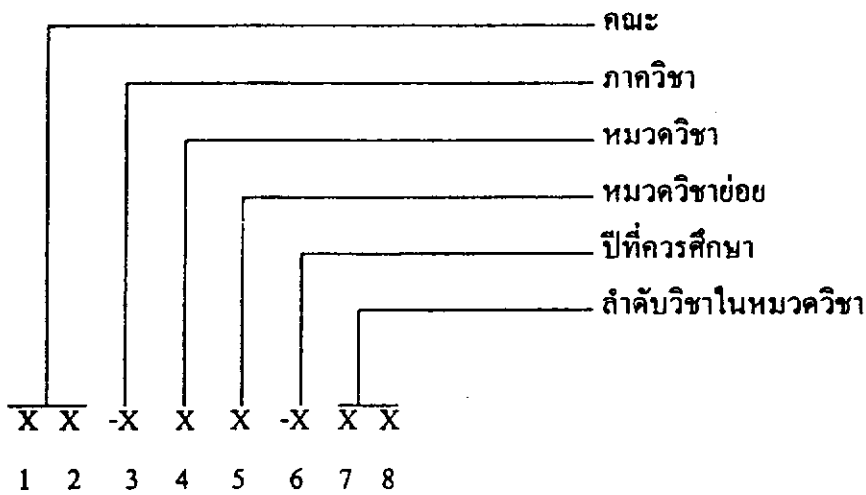
ภาคการศึกษาที่ 1

05-210-401	การจัดการการตลาด	3(3-0-3)
05-210-403	การวิจัยการตลาด	3(2-2-3)
05-210-404	กลยุทธ์การตลาดและการวางแผน	3(3-0-3)
05-210-405	การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด	3(2-2-3)
05-240-303	การตลาดธุรกิจโรงแรมและท่องเที่ยว	3(3-0-3)
xx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี	3(3-0-3)
	รวม	18 หน่วยกิต

ภาคการศึกษาที่ 2

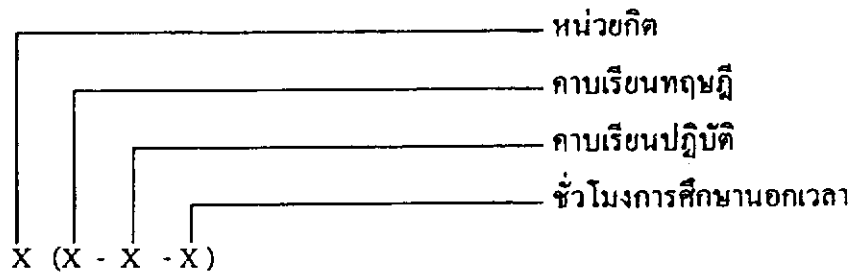
05-240-305	โลกแห่งการให้บริการ	3(3-0-3)
05-240-306	การตลาดธุรกิจบริการเฉพาะอย่าง	3(3-0-3)
05-240-401	สัมมนาปัญหาการตลาดบริการ	3(2-2-3)
05-310-427	การบริหารธุรกิจขนาดย่อม	3(3-0-3)
xx-xxx-xxx	วิชาเลือกเสรี	3(3-0-3)
	รวม	15 หน่วยกิต

17.5 ความหมายของเลขรหัสรายวิชา



ตำแหน่งที่ 1-2	หมายถึง	คณะ
ตำแหน่งที่ 3	หมายถึง	ภาควิชา
ตำแหน่งที่ 4	หมายถึง	หมวดวิชา
ตำแหน่งที่ 5	หมายถึง	หมวดวิชาย่อย
ตำแหน่งที่ 6	หมายถึง	ปีที่ควรศึกษา
ตำแหน่งที่ 7-8	หมายถึง	ลำดับวิชาในหมวดวิชา

ความหมายของรหัสการจัดชั่วโมงเรียน



17.6 คำอธิบายรายวิชา

- | | | |
|------------|--|----------|
| 01-110-004 | มนุษย์กับสังคม
Man and Society
ศึกษาความหมาย ขอบเขตและความสำคัญของสังคมศาสตร์ ความหมายองค์ประกอบของสังคมและวัฒนธรรม บทบาทและหน้าที่ของสังคมและวัฒนธรรม ความหมายและลักษณะของพฤติกรรมมนุษย์ การจัดระเบียบทางสังคม การขัดเกลาทางสังคม สถาบันสังคม การจำแนกความแตกต่างทางสังคม การเปลี่ยนแปลงทางสังคม และวัฒนธรรม ปัญหาสังคมต่างๆ | 3(3-0-3) |
| 01-110-005 | มนุษยสัมพันธ์
Human Relations
ศึกษาเกี่ยวกับความสำคัญ เนื้อหาสาระของมนุษยสัมพันธ์ หลักจิตวิทยาและทฤษฎีเกี่ยวข้องกับวิชามนุษยสัมพันธ์ แรงจูงใจสำหรับมนุษยสัมพันธ์ในหน่วยงานและครอบครัว ผู้นำกับมนุษยสัมพันธ์ การสื่อความหมายมนุษยสัมพันธ์กับหลักจริยธรรมในทางศาสนา มนุษยสัมพันธ์ในหน่วยงานตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย การฝึกอบรมเพื่อมนุษยสัมพันธ์ | 3(3-0-3) |
| 01-110-006 | สังคมกับสิ่งแวดล้อม
Society and Environment
ศึกษาความหมายของสังคม สิ่งแวดล้อม และความสัมพันธ์ระหว่างสังคมและความรู้เกี่ยวกับระบบนิเวศกับสิ่งแวดล้อม การศึกษาแนวความคิดพื้นฐานเกี่ยวกับนิเวศวิทยา และความรู้เกี่ยวกับระบบนิเวศที่นำมาเป็นหลักการพื้นฐานในการศึกษาเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม การใช้ประโยชน์และการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม รวมทั้งศึกษาปัญหาและสาเหตุของปัญหาสิ่งแวดล้อม อันเนื่องมาจากความต้องการของสังคม ปัญหาและลักษณะของมลพิษสิ่งแวดล้อมในรูปแบบต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนศึกษาแนวทางแก้ไข ปัญหาและอุปสรรค การวิเคราะห์ระบบสิ่งแวดล้อม การประเมินผลกระทบและการจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างมีระบบแบบแผนโดยมีการฝึกให้คิดเป็น ทำเป็น ในกิจกรรมของกลุ่มเพื่อนำไปแก้ปัญหาสังคมสิ่งแวดล้อมต่อไป | 3(3-0-3) |

- 01-110-007 **ชุมชนกับการพัฒนา** 3(3-0-3)
Community and Development
 ศึกษาเกี่ยวกับความหมาย ลักษณะของชุมชน การพัฒนา สาเหตุของการพัฒนา ชุมชน ปรัชญาหลักการ และเป้าหมายของการพัฒนาชุมชน การพัฒนาชุมชนของ ไทย หน่วยงานของรัฐกับการพัฒนาประเทศ การพัฒนาชุมชนและการพัฒนา ชนบท วิธีการพัฒนาชุมชน การศึกษาชุมชน การบริหารงานพัฒนาชุมชนกับ บุคลากร การประเมินผลการพัฒนา แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติกับ การพัฒนาชุมชนและชนบท ความร่วมมือระหว่างรัฐ ประชาชน และเอกชนในกา พัฒนาประเทศ การพัฒนาชนบทในต่างประเทศ
- 01-110-351 **สังคมวิทยาอาชีพ** 3(3-0-3)
Occupational Sociology
 ศึกษาถึงประวัติความเป็นมาของการใช้แรงงานเพื่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ อัน เป็นต้นกำเนิดของการประกอบอาชีพในรูปแบบต่าง ๆ และความแตกต่างของการ ประกอบอาชีพในสังคมที่เป็นเมืองและชนบท ศึกษาถึงรูปแบบการจัดการ องค์กรสมัยใหม่ในการทำงาน รวมทั้งความสัมพันธ์ของปัจเจกชนในองค์การงานนั้น โดยการนำเอาแนวความคิดและทฤษฎีทางสังคมและองค์การมาใช้ในการทำงาน ในยุคสมัยใหม่ เข้าใจบทบาทของกลุ่มอาชีพต่าง ๆ ในสังคม โดยสามารถศึกษา ถึงวิธีการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในกลุ่มการประกอบอาชีพ โดยยึดหลักการ ประชาธิปไตยและการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในการทำงานร่วมกัน
- 01-110-353 **ประชากรศาสตร์เบื้องต้น** 3(3-0-3)
Introduction to Demography
 ศึกษาลักษณะของวิชาประชากรศาสตร์ โดยเข้าใจโครงสร้างทางประชากรทางด้าน เพศและอายุ และองค์ประกอบทางประชากร เช่น การเกิด การตาย การย้ายถิ่น ชาติ พันธุ์ การศึกษา ศาสนา ฯลฯ รวมถึงการคำนวณหาอัตราและสัดส่วนของโครงสร้าง และองค์ประกอบของประชากรอย่างง่าย ศึกษาอิทธิพลของการเพิ่มของประชากร โดยกล่าวถึงทฤษฎีพื้นฐานในการอธิบายปรากฏการณ์ทางประชากรที่มีอิทธิพลต่อ สังคม รวมถึงความสำคัญของการกำหนดนโยบายและการวางแผนทางประชากรใน การพัฒนาประเทศ

- 01-110-355 ระเบียบวิธีวิจัย 3(3-0-3)
Research Methodology
 วิชาบังคับก่อน : 13-121-245 สถิติ 1
 ศึกษาความหมาย ความสำคัญ วัตถุประสงค์และประเภทของงานวิจัย ศึกษาขั้นตอนสำคัญของการวิจัย การออกแบบการวิจัย ตัวแปรประเภทต่าง ๆ วิธีการสุ่มตัวอย่าง การเก็บข้อมูล การประมวลผลข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล การแปลความ การนำเสนอข้อมูล การเขียนรายงานการวิจัย และการเขียนโครงการวิจัย
- 01-120-001 การพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม 3(3-0-3)
Life and Social Skills
 ศึกษาเกี่ยวกับปรัชญาในการดำรงชีวิตและการทำงานของบุคคล การสร้างแนวคิดเจตคติต่อชีวิตของตนเอง ธรรมะกับการพัฒนาคุณภาพชีวิต บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่น การบริหารตนให้เข้ากับชีวิตและสังคม และการปรับคนเพื่อร่วมกิจกรรมทางสังคม ศึกษาเทคนิคการครองใจคน และการสร้างผลิตผลในการทำงานให้มีประสิทธิภาพ
- 01-120-351 การควบคุมสังคมและการเปลี่ยนแปลงทางสังคม 3(3-0-3)
Social Control and Social Change
 ศึกษาเกี่ยวกับทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงสังคมและควบคุมสังคม โดยใช้ทฤษฎีสังคมวิทยาวิเคราะห์ การจัดระเบียบและความขัดแย้งในสังคม ตลอดจนอิทธิพลของนวัตกรรมใหม่ๆ ที่ทำให้เกิดความขัดแย้งและความเสถียรเบียบของสังคม พฤติกรรมเบี่ยงเบน นอกจากนี้ยังพัฒนาความคิดความเข้าใจสังคมในแง่มุมต่าง ๆ จากการพิจารณาความสัมพันธ์ทางสังคม อันจะเป็นการพัฒนาความรู้ความเข้าใจปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงทางสังคม
- 01-120-353 การแก้ปัญหาสังคม 3(3-0-3)
Critical Issues in Social Problems
 ศึกษาเกี่ยวกับปัญหาต่าง ๆ เพื่อให้นักศึกษาตระหนักถึงแนวความคิดและสมมติฐานอันมีเหตุผลในการตัดสินใจ โดยการเสนอปัญหาและเหตุการณ์ต่าง ๆ เพื่อหาทางระดมสหวิทยาการ อาทิ ปรัชญา สังคมวิทยา ประวัติศาสตร์และมนุษยวิทยา มาใช้ในการแก้ปัญหา โดยการฝึกการแก้ปัญหาจากกรณีศึกษาในหน่วยงานต่าง ๆ

- 01-130-001 **สังคมกับเศรษฐกิจ** 3(3-0-3)
Society and Economic
 ศึกษาความหมายขอบเขต และวิธีวิเคราะห์ทางสังคมศาสตร์ ความสัมพันธ์ระหว่าง
 สังคมและเศรษฐกิจ วิวัฒนาการของระบบเศรษฐกิจและความรู้พื้นฐานทางเศรษฐ
 ศาสตร์ การกำหนดราคา ระบบการผลิต ตลาดทรัพยากรมนุษย์ และสถาบันทาง
 เศรษฐกิจ ตลอดจนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง
 เศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม
- 01-140-001 **สังคมกับการปกครอง** 3(3-0-3)
Society and Government
 ศึกษาความหมายและวิวัฒนาการของรัฐ ตลอดจนอำนาจอธิปไตย และรูปแบบการ
 ปกครองต่าง ๆ รวมทั้งการปกครองแบบประชาธิปไตย ศึกษาแนวความคิด ทฤษฎี
 หรืออุดมการณ์ทางการเมือง ศึกษาสถาบันและกระบวนการทางการเมือง ตลอดจน
 ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในการเปลี่ยนของสังคมการเมือง
- 01-210-001 **การเขียนรายงานและการใช้ห้องสมุด** 3(3-0-3)
Report Writing and Library Usage
 ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องห้องสมุดทั่ว ๆ ไป ห้องสมุดของเรา วัสดุสารนิเทศ หนังสืออ้างอิง
 การจัดหมวดหมู่หนังสือ การจัดเรียงวัสดุสารนิเทศ เครื่องช่วยค้นวัสดุสารนิเทศ ส่วน
 ต่าง ๆ ของหนังสือและการระวังกษา รายงานทางวิชาการ ขั้นตอนการเขียนรายงาน
 และรูปแบบของรายงาน หลักเกณฑ์และการเขียนบรรณานุกรมและเชิงอรรถ
- 01-220-001 **จิตวิทยาทั่วไป** 3(3-0-3)
General Psychology
 ศึกษาความหมายและขอบเขตของวิชาจิตวิทยา อิทธิพลของพันธุกรรมและสิ่งแวดล้อม
 ล้อม พัฒนาการของมนุษย์ ระบบอวัยวะต่าง ๆ ของมนุษย์โดยสังเขป เซอร์ปัญญา การ
 รับรู้ การเรียนรู้ การงูใจ บุคลิกภาพ การปรับตัว สุขภาพจิต และพฤติกรรมทางสังคม

- 01-220-009 เทคนิคการพัฒนาบุคลิกภาพ 3(3-0-3)
Personality Development Techniques
 ศึกษาความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับบุคลิกภาพ ทฤษฎีบุคลิกภาพ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพ เทคนิควิธีปรับปรุงบุคลิกภาพ การรับรู้เกี่ยวกับตนเอง สุขภาพจิตและการปรับตัว อิทธิพลของมนุษย์ต่อบุคคล มนุษย์สัมพันธ์กับบุคลิกภาพ และบุคลิกภาพที่พัฒนาสมบูรณ์
- 01-230-001 ปรัชญาเบื้องต้น 3(3-0-3)
Introduction to Philosophy
 ศึกษาความหมายทั่ว ๆ ไปของปรัชญา โครงสร้างของปรัชญา ปัญหาหลักทางปรัชญาของนักปรัชญาบางคน และลัทธิปรัชญาบางลัทธิทั้งทางตะวันตกและตะวันออก
- 01-230-002 ตรรกวิทยาเบื้องต้น 3(3-0-3)
Introduction to Logic
 ศึกษาที่มาและกฎเกณฑ์ ต่าง ๆ ของเหตุผลตามแบบของนักปรัชญาในยุคกรีกโบราณ และตามแนวของนักปรัชญาสมัยใหม่ในส่วนที่เป็นยุคโบราณนั้น เน้นการศึกษาหลักการของอริสโตเติลในยุคใหม่ เน้นตรรกวิทยา สัญลักษณ์ ให้นักศึกษาฝึกคิด วิพากษ์วิจารณ์ทดสอบและพิสูจน์เหตุผลตามรูปแบบต่าง ๆ
- 01-230-007 ศาสนาเปรียบเทียบ 3(3-0-3)
Comparative Religions
 ศึกษาประวัติ วิวัฒนาการ คัมภีร์ หลักคำสอน สถาบันสืบทอด และพิธีกรรมของศาสนาหลักที่สำคัญ ๆ ตลอดจนศึกษาเปรียบเทียบหลักคำสอนของศาสนาต่าง ๆ
- 01-240-002 ไทยศึกษา 3(3-0-3)
Thal Studies
 ศึกษาลักษณะและวิวัฒนาการวัฒนธรรมทางภาษา สังคม เศรษฐกิจ การเมืองการปกครอง ศึกษาวิวัฒนาการทางสถาปัตยกรรม ประติมากรรม จิตรกรรม พิธีกรรม วรรณกรรม เพลงและการละเล่นพื้นบ้าน ดนตรี ละครและอาหารไทย

- 01-240-007 **อารยธรรมเปรียบเทียบ** 3(3-0-3)
Comparative Civilizations
 ศึกษาความเป็นมาและเปรียบเทียบอารยธรรมไทยสมัยก่อนรับอิทธิพลต่างชาติ และสมัยที่รับอิทธิพลต่างชาติ อิทธิพลและผลกระทบของอารยธรรมตะวันตกต่อสภาพเศรษฐกิจ สังคม การปกครองและนโยบายต่างประเทศของไทย เปรียบเทียบอารยธรรมตะวันตก และอารยธรรมตะวันออก
- 01-250-001 **มนุษย์กับวรรณกรรม** 3(3-0-3)
Man and Literature
 ศึกษาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับวรรณกรรม ความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับวรรณกรรม การวิเคราะห์วรรณกรรมปัจจุบัน การวิเคราะห์วรรณกรรมในอดีต วรรณกรรมเอกของไทย วรรณกรรมเอก นานาชาติ และคุณค่าของวรรณกรรมต่อมนุษยชาติ
- 01-310-101 **ภาษาไทย 1** 3(3-0-3)
Thai I
 ศึกษาหลักกลวิธีและฝึกทักษะการรับสาร การพูดในโอกาสและสถานการณ์ ได้แก่ การสนทนา การแสดงความคิดเห็น การประชุม การพูดในที่ชุมชน การกล่าวในโอกาสต่าง ๆ มารยาทในการพูดและการฟัง การเขียนจดหมาย รายงาน สรุปความ บันทึก โครงการ บทคัดย่อ การกรอกแบบฟอร์ม เช่น ใบสมัคร คำร้อง เอกสาร สัญญา เป็นต้น
- 01-310-351 **เทคนิคการเขียน** 3(3-0-3)
Writing Techniques
 ศึกษาและฝึกทักษะเกี่ยวกับการเขียน ได้แก่ การเลือกใช้คำ หลักเกณฑ์ในการผูกประโยค ชนิดของสำนวน โวหาร การเขียนย่อหน้า การเขียนเรียงความ การเขียนบทความ และการเขียนประเภทอื่น ๆ ที่จำเป็นสำหรับวิชาชีพ รวมทั้งศึกษาและฝึกทักษะการอ่านเพื่อสรุปสาระสำคัญ การวิเคราะห์สารจากเรื่องที่อ่าน

- 01-310-352 การเขียนรายงานทางวิชาชีพ 3(3-0-3)
Professional Report Writing
 ความจำเป็นในการเขียนรายงานวิชาการ ลักษณะสำคัญของรายงานวิชาการ ส่วนประกอบและโครงสร้างหลักของรายงาน เทคนิคการหาข้อมูลจากแหล่งวิทยาการต่าง ๆ การเขียนโครงสร้าง การนำข้อมูลมาเขียนรายงาน การเขียนบทคัดย่อการนำเสนอรายงาน
- 01-310-353 ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร 3(3-0-3)
Thai for Communication
 ศึกษาหลักการสื่อสาร ประเภทของภาษา พัฒนาทักษะการสื่อสารโดยใช้ภาษาเป็นเครื่องมือในสื่อสารทั้งภาษาพูดและภาษาเขียน นักศึกษาจะได้ฝึกหัดในสถานการณ์จำลอง โดยการแสดงบทบาทต่าง ๆ กัน
- 01-320-005 สนทนาภาษาอังกฤษ 1 3(3-0-3)
English Conversation 1
 วิชาบังคับก่อน : ภาษาอังกฤษ 2 รายวิชา
 หลักการใช้คำและวลีในการสนทนาที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น การทักทายและการแนะนำ การขอและให้ข้อมูล การขอร้องและการเสนอให้ การขอโทษ การโต้ตอบทางโทรศัพท์
- 01-320-009 ภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน 3(3-0-3)
English for Everyday Use
 วิชาบังคับก่อน : ภาษาอังกฤษ 2 รายวิชา
 ศึกษาการใช้ภาษาอังกฤษในการทักทาย แนะนำ การบอกทิศทาง พัฒนาทักษะการอ่านและฟังสารที่พบในชีวิตประจำวัน ได้แก่ ข่าวประกาศโฆษณา และการใช้ภาษาในการใช้โทรศัพท์ การนัดหมาย การสำรองที่นั่งและการซื้อของ

01-320-011

การอ่าน 1

3(3-0-3)

Reading 1

วิชาบังคับก่อน : ภาษาอังกฤษ 2 รายวิชา

ใช้กลวิธีในการอ่านเพื่อให้เกิดทักษะในการอ่าน ได้แก่ การตั้งวัตถุประสงค์ประสงค์ในการอ่าน การใช้พจนานุกรมหาความหมายของคำศัพท์ การเดาความหมายของคำศัพท์ โดยดูจากส่วนประกอบของคำศัพท์จากโครงสร้าง ประโยคจากบริบท เช่น คำอ้างอิง เครื่องสัมพันธ์ความ ฯลฯ การอ่านโดยการเดาข้อความล่วงหน้า การตีความ การใช้ความรู้เดิมและความรู้รอบตัวช่วยในการอ่าน การตีความ การหาความคิดหลัก ประโยคหลัก และข้อมูลที่สนับสนุนความคิดหลักในอนุเฉท วิธีการจดบันทึกเรื่องที่อ่านอย่างมีระบบ

01-320-012

การอ่าน 2

3(3-0-3)

Reading 2

วิชาบังคับก่อน : 01-320-011 การอ่าน 1

ฝึกทักษะการอ่านเร็ว การอ่านเพื่อหาข้อมูลรวม และการอ่านเพื่อหาข้อมูลเฉพาะจุด อ่านข้อเขียนประเภทต่าง ๆ เช่น อ่านหนังสือพิมพ์ บทความวารสาร คำราวิขาชีพ ที่มีโครงสร้างภาษาซับซ้อน และแสดงความคิดเห็นต่อเรื่องที่อ่าน โดยการเปรียบเทียบ ยกตัวอย่าง บอกข้อดีข้อเสีย ให้เหตุผล เพื่อสนับสนุนข้อวิจารณ์ ใช้ภาษาของตนสรุปเรื่องที่อ่าน

01-320-013

การเขียน 1

3(3-0-3)

Writing 1

วิชาบังคับก่อน : ภาษาอังกฤษ 2 รายวิชา

เห็นความคล้ายคลึงและความแตกต่างระหว่างภาษาพูด และภาษาเขียน ฝึกทักษะการเขียนประโยค การเขียนเรียงความระดับย่อหน้า การออกแบบฟอร์มประเภทต่าง ๆ การเขียนจดหมายส่วนตัว การเขียนบันทึกประจำวัน บันทึกที่ใช้ในสำนักงาน การจดข้อความโดยย่อ การเขียนสรุปและย่อความจากเรื่องที่อ่านหรือฟัง

- 01-320-014 การเขียน 2 3(3-0-3)
 Writing 2
 วิชาบังคับก่อน : 01-320-013 การเขียน 1
 ฝึกทักษะการเขียนประเภทต่าง ๆ และการตรวจแก้ไขงานเขียนของตนเองและผู้อื่น
 ฝึกการเขียน ประกาศ โฆษณา การเขียนข้อมูลจำเพาะ เขียนรายงานสั้นๆ เขียนจด
 หมายเชิญ จดหมายตอบรับหรือปฏิเสธคำเชิญ จดหมายติดต่องานเพื่อสอบถามข้อ
 มูล เขียนวิจารณ์เขียนสรุปความ
- 01-320-017 ภาษาอังกฤษเพื่ออาชีพ 1 3(3-0-3)
 English for Career 1
 วิชาบังคับก่อน : ภาษาอังกฤษ 2 รายวิชา
 คัดเลือกเนื้อหาวิชาตามสาขาวิชาของนักศึกษา พัฒนาทักษะการใช้ภาษาอังกฤษเป็น
 เครื่องมือในการประกอบอาชีพ ให้มีการฝึกฝนการใช้ภาษาโดยสถานการณ์จำลอง
 ซึ่งนักศึกษาจะต้องพบระหว่างการปฏิบัติงาน
- 01-320-018 ภาษาอังกฤษเพื่ออาชีพ 2 3(3-0-3)
 English for Career 2
 วิชาบังคับก่อน : 01-320-017 ภาษาอังกฤษเพื่ออาชีพ 1
 ฝึกฝนทักษะการฟัง การพูด การอ่าน และการเขียนภาษาอังกฤษ โดยใช้สถานการณ์
 จำลองจากสถานการณ์จริง ที่นักศึกษาจะพบระหว่างการปฏิบัติงาน ในสถาน
 ประกอบการควบคู่ไปกับการเข้าห้องปฏิบัติการทางภาษา เพื่อฝึกฝนการออกเสียง
 และการฟัง
- 01-320-101 ภาษาอังกฤษ 1 3(3-0-3)
 English 1
 ศึกษาและฝึกทักษะ การสนทนาโต้ตอบเกี่ยวกับการทักทาย แนะนำตัวขอเรื่อง
 ขอบคุน ขอโทษ การอ่านและการเขียนในเรื่องการบอกขั้นตอนวิธีปฏิบัติ บรรยาย
 ลักษณะของสิ่งของทั่ว ๆ ไป อธิบายเหตุการณ์ในอดีต ปัจจุบันและอนาคต โดยเน้น
 การจับสาระสำคัญของเรื่อง สรุปความตอบคำถาม และเขียนข้อความสั้น ๆ โดยใช้
 ศัพท์สำนวนและโครงสร้างภาษาที่เหมาะสม

- 01-320-102 ภาษาอังกฤษ 2 3 (3-0-3)
English 2
 วิชาบังคับก่อน : 01-320-101 ภาษาอังกฤษ 1
 ศึกษาและฝึกทักษะการสนทนาได้ตอบเกี่ยวกับการขออนุญาต การเชื้อเชิญ การนัดหมาย การโต้ตอบทางโทรศัพท์ และการสัมภาษณ์เพื่อการสมัครงาน การอ่านตารางข้อมูลหรือรายงานสั้น ๆ โฆษณาสินค้าและบริการ ประกาศรับสมัครงานและข้อมูลเกี่ยวกับบุคคล การเขียนบันทึกประวัติ จุดหมายสมัครงาน และการกรอกใบสมัคร รวมถึงการพูดและเขียน แสดงความคิดเห็นและใช้เหตุผล
- 13-010-145 คณิตศาสตร์ 3(3-0-3)
Mathematics
 ศึกษาเกี่ยวกับตรรกศาสตร์เบื้องต้น เมตริกซ์และดีเทอร์มิแนนต์ ความสัมพันธ์และฟังก์ชัน ทฤษฎีบททวินาม ลำดับ และอนุกรม
- 13-011-125 แคลคูลัส 1-1 3(3-0-3)
Calculus 1-1
 วิชาบังคับก่อน : 13-010-145 คณิตศาสตร์
 ศึกษาเกี่ยวกับเรขาคณิต วิเคราะห์เบื้องต้น ฟังก์ชัน ชนิดของฟังก์ชัน กราฟของฟังก์ชัน ลิมิตและความต่อเนื่อง อนุพันธ์และการประยุกต์ปริพันธ์ เทคนิคการหาปริพันธ์ และการประยุกต์
- 13-011-126 แคลคูลัส 1-2 3(3-0-3)
Calculus 1-2
 วิชาบังคับก่อน : 13-011-125 แคลคูลัส 1-1
 ศึกษาเกี่ยวกับฟังก์ชันหลายตัวแปร อนุพันธ์ย่อย และบทประยุกต์ของอนุพันธ์ย่อยทางธุรกิจ ปริพันธ์สองชั้น และบทประยุกต์สมการเชิงอนุพันธ์อันดับหนึ่งแบบแยกตัวแปรและสมการเชิงอนุพันธ์เชิงเส้นอันดับหนึ่ง

- 13-040-143 มนุษย์กับวิทยาศาสตร์ชีวภาพ 3(3-0-3)
Man and Biological Science
 โครงสร้างที่เป็นพื้นฐานของชีวิต กฎเกณฑ์ที่ครอบคลุมเรื่องพันธุศาสตร์ ได้แก่ เซลล์ โครโมโซม กฎของเมนเดล ลักษณะทางพันธุกรรมของมนุษย์ ทั้งที่สัมพันธ์กับเพศ และไม่สัมพันธ์กับเพศ DNA RNA หมู่เลือด การกลายประโยชน์ของพันธุศาสตร์ วัฒนาการของพืช สัตว์ และมนุษย์ ระบบนิเวศภาคพื้นทวีป ระบบนิเวศภาคพื้นน้ำ วัฏจักรที่มีในระบบนิเวศ ความสัมพันธ์ของสิ่งมีชีวิต สารเคมีที่เกี่ยวข้องกับชีวิต ภาวะมลพิษ สิ่งแวดล้อม และการป้องกันควบคุม ตลอดจนแก้ไขภาวะมลพิษ
- 13-041-146 สิ่งแวดล้อมและการจัดการทรัพยากร 3(3-0-3)
Environment and Resources Management
 ศึกษาเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานทางสิ่งแวดล้อมและการจัดการทรัพยากร หลักนิเวศวิทยา และสมดุลธรรมชาติ ทรัพยากรธรรมชาติ การอนุรักษ์ มลพิษสิ่งแวดล้อม และการกำจัดมลสารทางวิทยาศาสตร์ การประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม การบริหารการจัดการเพื่อพัฒนาสิ่งแวดล้อมแบบผสมผสาน
- 13-080-044 วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี 3(3-0-3)
Science and Technology
 ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการศึกษาทางวิทยาศาสตร์ คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีทางคอมพิวเตอร์ เทคโนโลยีทางการสื่อสารและอินเทอร์เน็ต อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน สารสังเคราะห์และสารเคมีในชีวิตประจำวัน เทคโนโลยีทางสิ่งแวดล้อม พลังงานทดแทนในอนาคต ดาราศาสตร์ และความก้าวหน้าทางอวกาศ
- 13-121-245 สถิติ 1 3(3-0-3)
Statistics 1
 ศึกษาเกี่ยวกับสถิติเชิงพรรณนา ความน่าจะเป็น ตัวแปรสุ่ม การแจกแจงตัวแปรสุ่ม การสุ่มตัวอย่าง การแจกแจงของกลุ่มตัวอย่าง การประมาณค่า การทดสอบสมมติฐานของค่าเฉลี่ยประชากรกลุ่มเดียว และการทดสอบไคสแควร์

13-121-246	สถิติ 2	3(3-0-3)
	Statistics 2	
	วิชาบังคับก่อน : 13-121-245 สถิติ 1	
	การแจกแจงของกลุ่มตัวอย่าง การประมาณค่าพารามิเตอร์ การทดสอบสมมติฐาน การวิเคราะห์ความแปรปรวน การวิเคราะห์ความถดถอยและสหสัมพันธ์ การแปลความหมายจากผลการใช้โปรแกรมสำเร็จรูป	
01-610-001	พลศึกษา	1(0-2-1)
	Physical Education	
	รู้ความหมายของพลศึกษา การเสริมสร้างและทดสอบสมรรถภาพทางกาย เข้าใจวิทยาศาสตร์การกีฬา สวัสดิภาพในกิจกรรมพลศึกษา รู้ระเบียบกติกามารยาท และการเล่นเป็นทีม รู้จักจัดและดำเนินการกิจกรรมการแข่งขันกีฬา	
01-610-023	กิจกรรมเข้าจังหวะ	1(0-2-1)
	Rhythmic Activities	
	เพื่อทราบความเป็นมาและประโยชน์ของกิจกรรมเข้าจังหวะ หลักการเคลื่อนไหวเบื้องต้น พื้นฐานต่างๆ ในการจัดท่วงทรงของร่างกาย ตลอดจนกิจกรรมและท่าต่างๆ ในการใช้ประกอบจังหวะการเดินรำพื้นเมือง หรือแบบสากล	
01-620-001	นันทนาการ	1(0-2-1)
	Recreation	
	เพื่อทราบปรัชญาและความหมายของการนันทนาการ ทราบลักษณะกิจกรรมและรูปแบบของนันทนาการ ในการพักผ่อนหย่อนใจขององค์กรต่าง ๆ เช่น โรงเรียน ชุมชน หรือหน่วยงานต่าง ๆ เป็นต้น รู้จักกิจกรรมที่ใช้ในการนันทนาการ ตลอดจนสามารถค้นคว้าและใช้กิจกรรมต่าง ๆ ในการนันทนาการในโอกาสต่าง ๆ เช่น การใช้เกมส์ การแข่งขัน การนันทนาการนอกสถานที่ เป็นต้น	

0

01

- 01-630-001 กิจกรรม 1 1(0-2-1)
- Activities 1
- เพื่อให้นักศึกษาเข้าร่วมกิจกรรม โดยกระบวนการกลุ่ม (Group Dynamics) หรือ
 ดำเนินกิจกรรมโดยคำแนะนำและควบคุมของ ผู้สอนตลอดเวลา มุ่งเน้นการฝึก
 ฝนในการพัฒนาตนเอง เพื่อให้เกิดความรู้และทักษะในการอยู่ร่วมกันในสังคม การ
 จัดกิจกรรมออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ การจัดกิจกรรมด้านระเบียบวินัย คุณธรรม
 และจริยธรรม
- 01-630-002 กิจกรรม 2 1(0-2-1)
- Activities 2
- ให้นักศึกษาเข้าร่วมกิจกรรม โดยกระบวนการกลุ่ม (Group Dynamics) หรือการจัด
 กิจกรรม โดยคำแนะนำและควบคุมของผู้สอนตลอดเวลา เพื่อให้เกิดความรู้และฝึก
 ทักษะในการนำไปใช้ที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม และฝึกการจัดกิจกรรมนันทนาการ
 ในหน่วยงาน การจัดกิจกรรมเกี่ยวกับชมรมและสโมสรของนักศึกษา การจัดกิจกรรม
 อนุรักษ์ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และการจัดกิจกรรมส่งเสริมเอกลักษณ์ไทย
- 01-630-005 กิจกรรมเพื่อสุขภาพและสุขภาพปฏิบัติ 1(0-2-1)
- Activities for Health and Practices
- เพื่อทราบถึงความหมาย และความสำคัญของสุขภาพ และปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อ
 ชีวิตประจำวัน โรคภัยต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นที่มีผลต่อสุขภาพ การสร้างกิจกรรมเพื่อการ
 สร้างเสริมดูแลสุขภาพ และสวัสดิภาพส่วนตัวและส่วนรวม เป็นวิชาที่จัดขึ้นเพื่อให้
 นักศึกษาได้เข้าร่วมกิจกรรม และดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ภายใต้นำแนะนำปรึกษาจาก
 อาจารย์ผู้สอน
- 01-630-007 สวัสดิศึกษา 1(0-2-1)
- Safety Education
- เพื่อทราบความหมายและแนวคิดเกี่ยวกับสวัสดิภาพ และสวัสดิศึกษาเพื่อสามารถ
 ป้องกันอุบัติเหตุและการปฐมพยาบาล โดยทั่วไปในสถานที่ต่างๆ เช่น ภายในบ้าน
 ในสถานที่ทำงาน เป็นต้น และฝึกทักษะและการคิดค้นวิธีการป้องกันอุบัติเหตุ และ
 การสร้างความปลอดภัยในสังคมเป็นวิชาที่จัดขึ้นเพื่อให้ นักศึกษาทุกคนได้เข้าร่วม
 กิจกรรม และดำเนินกิจกรรมต่างๆ ภายใต้นำแนะนำ ปรึกษาจากอาจารย์ผู้สอน

- 05-110-105 จิตวิทยาธุรกิจ 3(3-0-3)
- Business Psychology**
- ความหมายของจิตวิทยาธุรกิจ วิวัฒนาการของจิตวิทยาธุรกิจ วิวัฒนาการจิตวิทยาธุรกิจในประเทศไทย การจูงใจในการทำงาน รวมทั้งสิ่งต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การจูงใจ การเรียนรู้และการฝึกอบรม การติดต่อสื่อสาร ภาวะผู้นำ การจัดหาและการคัดเลือกบุคคล การใช้เบทดสอบทางจิตวิทยาเพื่อการคัดเลือกและเลื่อนขั้น การวิเคราะห์งานและประเมินค่าของงาน การเสริมสร้างคุณภาพ อุบัติเหตุและความปลอดภัยในการทำงาน การให้คำปรึกษาแก่ผู้มีปัญหาทางจิตใจ การสอนการเน้นการนำไปใช้เพื่อก่อให้เกิดมนุษยสัมพันธ์ในการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ
- 05-110-106 กฎหมายธุรกิจ 1 3(3-0-3)
- Business Law 1**
- การตีความ การอุดช่องว่างของกฎหมาย หลักทั่วไปเกี่ยวกับสิทธิและการใช้สิทธิ รวมถึงการปฏิบัติตามกฎหมาย บุคคล ททรัพย์ นิติกรรมและสัญญา หนี้ ละเมิด จัดการงานนอกสั่ง ลาภมิควรได้ สัญญาซื้อขาย สัญญาขายฝาก สัญญาเช่าทรัพย์ เช่าซื้อ สัญญาอืม สัญญาฝากทรัพย์ สัญญาค้ำประกัน สัญญาจำนอง สัญญาจำนำ สัญญาตัวแทนและนายหน้า ประกันภัย ททรัพย์สินทางปัญญา
- 05-110-211 การวิเคราะห์ธุรกิจเชิงสถิติ 3(3-0-3)
- Statistical Analysis in Business**
- วิชาบังคับก่อน : 13-121-245 สถิติ 1 หรือสถิติอื่น ๆ ที่มีเนื้อหาเทียบเท่า ศึกษาความรู้และการประยุกต์ใช้ความรู้ทางสถิติกับปัญหาทางธุรกิจ โดยให้เนื้อหาครอบคลุมหัวข้อเกี่ยวกับ ตัวแปรสุ่ม การแจกแจงตัวแปรสุ่มชนิดไม่ต่อเนื่องแบบต่าง ๆ การแจกแจงตัวอย่าง การประมาณค่าและการทดสอบสมมติฐาน การวิเคราะห์การถดถอย สหสัมพันธ์ การวิเคราะห์อนุกรมเวลา การวิเคราะห์ความแปรปรวน และการตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอน

- 05-110-216 การภาษีอากร 3(3-0-3)
- Taxation**
 ศึกษาหลักการ ทฤษฎี วิธีการ และความจำเป็นที่รัฐต้องจัดเก็บภาษี แหล่งราย
 รับของรัฐบาล ความแตกต่างของรายรับอื่น ๆ ที่ไม่ได้มาจากการภาษีอากร
 นโยบายภาษีอากร ส่วนประกอบภาษีอากร ปัญหาภาษีอากรที่เกิดขึ้นภายใน
 ประเทศและวิธแก้ไข วิธีการจัดเก็บตามประมวลรัษฎากร ซึ่งได้แก่ ภาษีเงินได้
 บุคคลธรรมดา ภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะ อากร
 แสตมป์ หลักและวิธีการจัดเก็บภาษีอากรศุลกากร ภาษีสรรพสามิต ภาษีป้าย
 ภาษีโรงเรือนและที่ดิน ภาษีบำรุงท้องที่ ภาษีเฉพาะอย่างอื่น ๆ ซึ่งรัฐอาจกำหนด
 ขึ้นตามความจำเป็นและสภาวะเศรษฐกิจ
- 05-110-226 มนุษยสัมพันธ์ทางธุรกิจ 3(3-0-3)
- Human Relations in Business**
 ศึกษาความชำนาญ และบทบาทของมนุษยสัมพันธ์ในการบริหารงานธุรกิจ เครื่อง
 มือสื่อสารที่มีประสิทธิภาพในการสร้างมนุษยสัมพันธ์ในธุรกิจ รูปแบบการสร้าง
 มนุษยสัมพันธ์ทางธุรกิจ การประยุกต์หลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจเพื่อ
 การสร้าง อร์รลประโยชน์ทางธุรกิจ
- 05-110-339 สหกิจศึกษาทางบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์ 6(0-40-0)
- Co-operative Education in Business and Economics**
 การศึกษาที่เน้นการปฏิบัติงานทางด้านการบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์ใน
 สถานประกอบการ โดยมีการวางแผนร่วมกันระหว่างสถาบันอุดมศึกษาและ
 สถานประกอบการ นักศึกษาจะต้องเข้าไปปฏิบัติงานเต็มเวลาเสมือนเป็น
 พนักงานของหน่วยงานนั้น โดยมีพนักงานที่ปรึกษาที่สถานประกอบการมอบ
 หมายให้ทำหน้าที่ดูแลรับผิดชอบการปฏิบัติงานของนักศึกษา มีการกำหนด
 ลักษณะงาน แผนการปฏิบัติงานให้กับนักศึกษา นักศึกษาจะต้องจัดทำรายงาน
 ภายหลังเสร็จสิ้นการปฏิบัติงาน เพื่อการประเมินผลการศึกษา
 หมายเหตุ 1. นักศึกษาต้องผ่านการเตรียมความพร้อม ในเรื่องวิชาชีพ
 จรรยาบรรณ บุคลิกภาพ การทำงานเป็นทีม และอื่นๆ ก่อนไป ปฏิบัติงาน
 ณ สถานประกอบการ ระยะเวลาการฝึกงาน 1 ภาคการศึกษาปกติ
 2. การประเมินผลนักศึกษา ให้ค่าระดับคะแนนเป็น
 พ.จ. หรือ S - พอใจ (Satisfactory) และ
 ม.จ. หรือ U - ไม่พอใจ (Unsatisfactory)

05-110-340

การฝึกงาน 1

3(0-40-0)

Job Training 1

การศึกษาที่เน้นการปฏิบัติงานในสถานประกอบการ นักศึกษาจะต้องเข้าฝึกปฏิบัติงานเต็มเวลาในหน่วยงานนั้น โดยมีพนักงานที่ปรึกษาที่องค์กรมอบหมายให้ทำหน้าที่ดูแลรับผิดชอบการปฏิบัติงานของนักศึกษา มีการกำหนดลักษณะงาน แผนการปฏิบัติงานให้นักศึกษา เพื่อการประเมินผลการศึกษา

หมายเหตุ 1. ระยะเวลาการฝึกงานไม่น้อยกว่า 200 ชั่วโมง หรือ 1 ภาคการศึกษาฤดูร้อน

2. การประเมินผลนักศึกษา ให้ค่าระดับคะแนนเป็น

พ.จ. หรือ S - พอใจ (Satisfactory) และ

ม.จ. หรือ U - ไม่พอใจ (Unsatisfactory)

05-110-341

การฝึกงานทางบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์

3(0-40-0)

Business and Economics Training

การศึกษาที่เน้นการปฏิบัติงานทางด้านการบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์ในสถานประกอบการ นักศึกษาจะต้องเข้าปฏิบัติงานเต็มเวลาในหน่วยงานนั้น โดยมีพนักงานที่ปรึกษาที่สถานประกอบการมอบหมายให้ทำหน้าที่ดูแลรับผิดชอบการปฏิบัติงานของนักศึกษา มีการกำหนดลักษณะงาน แผนการปฏิบัติงานให้นักศึกษา เพื่อการประเมินผลการศึกษา

หมายเหตุ 1. ระยะเวลาการฝึกงานไม่น้อยกว่า 200 ชั่วโมง หรือ 1 ภาคการศึกษาฤดูร้อน

2. การประเมินผลนักศึกษา ให้ค่าระดับคะแนนเป็น

พ.จ. หรือ S - พอใจ (Satisfactory) และ

ม.จ. หรือ U - ไม่พอใจ (Unsatisfactory)

- 05-110-342 **ประสบการณ์ทางวิชาชีพบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์
ในต่างประเทศ** 3(0-40-0)
- Business and Economics Experience in Foreign Countries**
การศึกษาที่เน้นการดูงานและ/หรือฝึกอบรม และ/หรือฝึกปฏิบัติทางด้าน
การบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์ในต่างประเทศ
หมายเหตุ การประเมินผลนักศึกษา ให้ค่าระดับคะแนนเป็น
พ.จ. หรือ S - พอใจ (Satisfactory) และ
ม.จ. หรือ U - ไม่พอใจ (Unsatisfactory)
- 05-210-101 **หลักการตลาด** 3(3-0-3)
- Principles of Marketing**
ศึกษาบทบาทและความสำคัญของการตลาดที่มีต่อสังคม เศรษฐกิจ พัฒนาการของ
แนวความคิดการตลาด กิจกรรมและหน้าที่ต่างๆทางการตลาด ลักษณะและพฤติ
กรรมการซื้อแต่ละตลาด ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดส่วนประสมการตลาด
กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมสำหรับแต่ละส่วนประสม การประยุกต์เทคโนโลยีสมัย
ใหม่เข้ามาใช้ในกิจกรรมการตลาด จริยธรรมการตลาดและความรับผิดชอบต่อสังคม
- 05-210-201 **พฤติกรรมผู้บริโภค** 3(3-0-3)
- Consumer Behavior**
วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
ศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่ได้จากการวิจัยทางจิตวิทยาสังคม นำมาใช้เป็นหลักในการ
วิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภค พิจารณาปัจจัยด้านปัจเจกบุคคล จิตวิทยา
วัฒนธรรมและสังคม ที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค รูปแบบ
(Models) ต่างๆของกระบวนการตัดสินใจซื้อ การประยุกต์ความรู้ด้านพฤติกรรม
ผู้บริโภคในการกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด

- 05-210-202 **ศิลปะการขายขั้นสูง** 3(3-0-3)
Advanced Salesmanship
 ศึกษาหลักและเทคนิคของศิลปะการขายในการขายสินค้า และบริการต่าง ๆ วิธีการขายให้กับบุคคล องค์กรธุรกิจ หน่วยงานราชการ การวางแผนการขาย การประเมินผลการขาย การแก้ปัญหาการขาย การบริหารบุคลากรฝ่ายขาย การศึกษาการปฏิบัติงานขายของพนักงานขายที่มีชื่อเสียง
- 05-210-203 **การบริหารการจัดซื้อ** 3(3-0-3)
Purchasing Management
 ศึกษาหลักการและการบริหารงานเกี่ยวกับการจัดซื้อ การจัดรูปหน่วยงาน นโยบายการจัดซื้อ การกำหนดจำนวนที่จะซื้อ การพิจารณาจังหวะและช่วงเวลาในการซื้อ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพ การเลือกหาแหล่งขาย วิธีการจัดซื้อแบบต่างๆ นโยบายการผลิตหรือซื้อ การควบคุมและการจัดหาเงินทุนในการซื้อ
- 05-210-301 **นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา** 3(3-0-3)
Product and Price Policy
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาบทบาทของผลิตภัณฑ์และราคาในการบริหารการตลาด ลักษณะงานการบริหารผลิตภัณฑ์ การพัฒนาตลาดเป้าหมาย การตัดสินใจเกี่ยวกับส่วนประสมผลิตภัณฑ์ การพัฒนากลยุทธ์วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การบริหารราคา การกำหนดราคาในสถานการณ์ต่างๆ การเลือกใช้กลยุทธ์ราคาที่มีประสิทธิภาพต่อการพัฒนาส่วนแบ่งการตลาด จริยธรรมในการกำหนดนโยบายผลิตภัณฑ์และราคา

- 05-210-302 นโยบายการจัดจำหน่าย 3(3-0-3)
- Distribution Policy**
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาแนวคิดต่างๆเกี่ยวกับการจัดจำหน่าย รูปแบบและลักษณะของสถานีการตลาดในการจัดจำหน่าย การกำหนดนโยบายและวางแผนเกี่ยวกับช่องทางการจำหน่ายและการกระจายสินค้า ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการค้าปลีกเกี่ยวกับช่องทางการจำหน่ายและการกระจายสินค้า การประยุกต์เทคโนโลยีที่ทันสมัย มาใช้ในการบริหาร
- 05-210-303 การส่งเสริมการตลาด 3(3-0-3)
- Promotion**
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาความสำคัญของการส่งเสริมการตลาด การเลือกกลุ่มเป้าหมาย แนวคิดการคิดต่อสื่อสาร วัตถุประสงค์ กลยุทธ์ และแผนการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดส่วนประสม การส่งเสริมการตลาด การกำหนดงบประมาณ การประเมินผลและควบคุมโปรแกรมการส่งเสริมการตลาด การสื่อสารการตลาดสมัยใหม่ กฎหมายและจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการตลาด
- 05-210-304 การบริหารช่องทางการตลาด 3(3-0-3)
- Marketing Channel Management**
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาแนวคิด โอกาส และความรับผิดชอบในการบริหารช่องทางการตลาด การบริหาร การดำเนินงานในช่องทาง การสื่อสารในช่องทาง การเป็นผู้นำในช่องทาง การตัดสินใจเกี่ยวกับช่องทางการจำหน่ายระหว่างประเทศ
- 05-210-305 การบรรจุภัณฑ์ 3(3-0-3)
- Packaging**
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาถึงบทบาทและหน้าที่ของบรรจุภัณฑ์ ลักษณะของบรรจุภัณฑ์เพื่อการตลาดประเภทต่าง ๆ ของบรรจุภัณฑ์ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการเลือกบรรจุภัณฑ์ ข้อจำกัดในด้านเศรษฐศาสตร์ การผลิต กฎหมาย มลภาวะ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากวัสดุชนิดต่างๆ การบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก

- 05-210-306 **กลยุทธ์และยุทธวิธีการขายตรง** 3(3-0-3)
Direct -Sales Strategies and Tactics
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาทฤษฎี หลักการ วิธีการและเทคนิคต่าง ๆ ในการขายตรงให้สอดคล้องกับ
 สถานการณ์ผู้ซื้อผู้ขายต่าง ๆ การพัฒนาทักษะการสื่อสารระหว่างบุคคล โอกาสของ
 อาชีพการขายตรง
- 05-210-307 **การตลาดสินค้าเกษตรกรรม** 3(3-0-3)
Agricultural Product Marketing
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาลักษณะและระบบการตลาดของผลผลิตการเกษตร ลักษณะปัญหาของผลิตผล
 เกษตรในประเทศและปัญหาการตลาดส่งออก ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อข้อกำหนดกล
 ยุทธ์ส่วนประสมการตลาดของผลผลิตการเกษตร สถาบันและองค์การต่าง ๆ ที่เกี่ยว
 ข้อง บทบาทรัฐบาลในการแทรกแซง แนวทางแก้ไขปัญหาการตลาดของผลิตผล
 เกษตร
- 05-210-308 **การตลาดสินค้าอุตสาหกรรม** 3(3-0-3)
Industrial Product Marketing
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาลักษณะและประเภทของตลาดสินค้าอุตสาหกรรมต่าง ๆ บทบาทของสถาบัน
 คนกลาง หน่วยงานของรัฐและองค์การเอกชนที่เข้ามาส่งเสริมและควบคุมสินค้าอุตสาหกรรม
 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อสินค้าอุตสาหกรรมทั้งด้านการผลิต การตลาดและ
 การบริหาร
- 05-210-309 **การตลาดสินค้าแฟชั่น** 3(3-0-3)
Marketing for Fashion Merchandise
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาลักษณะตลาดผลิตภัณฑ์แฟชั่น การหาตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ การ
 วิเคราะห์ถึงประเภทและความต้องการของตลาดแฟชั่น การกำหนดกลยุทธ์ส่วน
 ประสมการตลาด รวมถึงเทคนิคการประสานงานในวงการแฟชั่น

- 05-210-310 การบริหารการค้าปลีก 3(3-0-3)
Retailing Management
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาหลักและพื้นฐานการดำเนินงานการค้าปลีก การจัดตั้งกิจการ การเลือกสถานที่
 ตั้ง การจำแนกประเภทกิจการ ลักษณะการดำเนินงานค้าปลีก การจัดซื้อ การ
 กำหนดราคา คราสินค้าหรือเครื่องหมายการค้าของกิจการค้าปลีก การพัฒนาภาพ
 พจน์ของกิจการ ปัญหาเกี่ยวกับการบริหารการค้าปลีก การนำผลการวิจัย มาใช้
 ประโยชน์ในการบริหาร กิจการค้าปลีก
- 05-210-311 ระบบข้อมูลข่าวสารเพื่อการวางแผนการตลาด 3(3-0-3)
Information System for Marketing Planning
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาข้อมูลข่าวสารที่มีประโยชน์ต่อการวางแผนและตัดสินใจทางการตลาด
 ประเภทข้อมูลข่าวสารเพื่อการวางแผนการตลาด แหล่งข้อมูล การทดสอบความเชื่อ
 ถือได้ของข้อมูล การประมวลข้อมูล การวิเคราะห์และแปลความหมายข้อมูล การ
 ใช้ประโยชน์จากข้อมูลข่าวสารในการวางแผนการตลาด
- 05-210-312 การจัดการขาย 3(3-0-3)
Sales Management
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาบทบาท และความสำคัญของการจัดการองค์กรฝ่ายขาย ความสัมพันธ์ของฝ่าย
 ขาย กับหน่วยงานอื่นๆของธุรกิจ การกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้จัด
 การฝ่ายขายและพนักงานขาย การบริหารงานบุคคลในส่วนที่เกี่ยวกับฝ่ายขาย การ
 กระตุ้นการขาย การกำหนดอาณาเขตการขาย การควบคุม และการประเมินผลงาน
 ของพนักงานขาย

- 05-210-313 การส่งกำลังบำรุงทางธุรกิจ 3(3-0-3)
Business Logistics
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาแนวคิดของการส่งกำลังบำรุงทางธุรกิจ การกระจายตัวสินค้า การบริหารวัสดุ และการบริการองค์ประกอบการดำเนินงานการส่งกำลังทางธุรกิจ การบริหารกิจกรรมในการส่งกำลังบำรุงทางธุรกิจ แนวโน้มการพัฒนากิจกรรมการส่งกำลังบำรุงทางธุรกิจ
- 05-210-314 การตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม 3(3-0-3)
Green Marketing
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 แนวความคิดทางการตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อมความสำคัญต่อการปรับ ส่วน
 ประสมทางการตลาดให้สอดคล้องกับการตื่นตัวของผู้บริโภคที่มีต่อสิ่งแวดล้อม
 ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดจากสภาพแวดล้อมเป็นพิษทั้งทางน้ำ อากาศ ดิน ไม้ สัตว์ สารพิษ
 และอื่น ๆ ตลอดจนแนวทางการแก้ไขโดยใช้เครื่องมือทางการตลาด
- 05-210-401 การจัดการการตลาด 3(3-0-3)
Marketing Management
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาวิวัฒนาการแนวความคิดในการจัดการการตลาด การวิเคราะห์ปัญหาและ
 โอกาสทางการตลาด การพัฒนาตลาดเป้าหมาย การใช้ประโยชน์จากข้อมูลการตลาด
 ในการวางแผนและควบคุมประเมินผล ทางการตลาด การพัฒนากลยุทธ์ส่วนประสม
 การตลาดที่เหมาะสมกับตลาดเป้าหมายและสิ่งแวดล้อม การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่
 ในการบริหารงานการตลาด การเลือกกิจกรรมการตลาดโดยคำนึงถึงหลักจริยธรรม
 และความรับผิดชอบต่อสังคม ประเทศชาติ ฝึกการสร้างความคิดเชิงระบบ
 (Systematic Thinking) และการแก้ปัญหาด้วยการใช้กรณีศึกษา การรายงานจาก
 การศึกษาค้นคว้า

- 05-210-402 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน 3(3-0-3)
Supply Chain Management
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษากระบวนการประสานรวมกระบวนการทางธุรกิจที่ครอบคลุมจากผู้จัดส่งวัตถุดิบผ่านกระบวนการผลิตไปสู่ผู้บริโภคคนสุดท้าย การพัฒนาระบบการติดต่อสื่อสารทางการตลาดระหว่างพันธมิตรทางธุรกิจ โดยอาศัยการบริการและข้อมูลสารสนเทศ การบริหารต้นทุนดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพของกิจกรรมต่างๆ โดยรวมทั้งในระยะสั้นและระยะยาว แนวโน้มการนำการจัดการห่วงโซ่อุปทานมาใช้ในประเทศไทย
- 05-210-403 การวิจัยการตลาด 3(2-2-3)
Marketing Research
 วิชาบังคับก่อน : 13-121-245 สถิติ 1 หรือ วิชาสถิติอื่นๆที่เทียบเท่า และ 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาบทบาทและความสำคัญของการวิจัยการตลาดในการตัดสินใจทางธุรกิจ กระบวนการวิจัยตลาด การกำหนดข้อเสนอโครงการวิจัย การกำหนดงบประมาณ และการบริหารโครงการวิจัย การเลือกใช้เทคนิคการวิจัยที่ถูกต้องเหมาะสม วิธีการสุ่มตัวอย่าง การเก็บและประมวลผลข้อมูลด้วยเทคนิคทางสถิติ เน้นการปฏิบัติงานโครงการวิจัยที่เป็นไปตามหลัก Scientific Methods และการสร้างประสบการณ์จริงในการวิจัยให้แก่ผู้เรียน
- 05-210-404 กลยุทธ์การตลาดและการวางแผน 3(3-0-3)
Marketing Strategies and Plans
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษากลยุทธ์การตลาดและการวางแผนการตลาด การเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับตลาดในภาวะต่าง ๆ ของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์แต่ละขั้น การจัดทำแผนการตลาด โดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกธุรกิจ การเลือกตลาดเป้าหมาย และพัฒนากลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดที่เหมาะสม

- 05-210-405 การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด 3(2-2-3)
Feasibility Study in Marketing Project
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด และ 05-610-205 การเงินธุรกิจ
 ศึกษาและวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ ทั้งภายนอก และภายใน
 องค์กร ทั้งในระดับจุลภาคและมหภาค ที่มีต่อความเป็นไปได้ของโครงการ รวมถึง
 การนำผลการศึกษาวิจัยในอดีต มาประกอบในการวิเคราะห์เพื่อตัดสินใจถึงความ
 ไปได้ของโครงการทางการตลาด
- 05-210-406 นโยบายการตลาด 3(3-0-3)
Marketing Policy
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาสภาวะแวดล้อมภายนอกต่าง ๆ ที่มีผลต่อ การกำหนดนโยบายการตลาดต่างๆ
 การเลือกผลิตภัณฑ์และตราสินค้า การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริม
 การตลาด เพื่อให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของกิจการ
- 05-210-407 การพยากรณ์การตลาด 3(3-0-3)
Marketing Forecasting
 วิชาบังคับก่อน : 13-121-245 สถิติ 1 หรือ วิชาสถิติอื่นๆที่เทียบเท่า และ
 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ ตลอดจนการอาศัยข้อมูลทางสถิติ เพื่อใช้
 ในการพยากรณ์ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว รวมทั้งการประเมินผลการพยากรณ์เพื่อ
 ช่วยในการตัดสินใจทางด้านการตลาด
- 05-210-408 การวิเคราะห์การตลาดเชิงปริมาณ 3(3-0-3)
Quantitative Marketing Analysis
 วิชาบังคับก่อน : 13-121-245 สถิติ 1 หรือ วิชาสถิติอื่นๆที่เทียบเท่า และ
 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาหลักเกณฑ์และทฤษฎีเชิงปริมาณเกี่ยวกับการตัดสินใจ โดยใช้วิธีเชิงปริมาณ
 นั้นมากำหนดราคา ตัดสินใจเกี่ยวกับกำไร การควบคุมคุณภาพ การควบคุมต้นทุน
 การควบคุมการผลิต การบริหารสินเชื่อ การวิเคราะห์และประเมินผลข้อมูลทางการ
 ตลาด

- 05-210-409 **สัมมนาปัญหาการตลาด** 3(2-2-3)
- Seminar in Marketing Problems**
- วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
- ศึกษาและอภิปรายเกี่ยวกับปัญหาต่าง ๆ ด้านการตลาด เน้นการประยุกต์ความรู้ ที่นักศึกษาเรียนรู้จากวิชาต่าง ๆ และจากการค้นคว้าเพิ่มเติม นำมาใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์ วิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจอย่างมีระบบ เสริมสร้างความคิดริเริ่ม มีความกระตือรือร้นในการแสดงความคิดเห็นที่มีระเบียบหลักเกณฑ์ ด้วยการนำเทคนิคต่าง ๆ ในการสัมมนามาใช้เพื่อให้นักศึกษาได้ประสบการณ์เสมือนหนึ่งการดำเนินงานธุรกิจจริง
- 05-210-410 **การตลาดโดยตรง** 3(3-0-3)
- Direct Marketing**
- วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
- ความหมายและความสำคัญของการตลาดโดยตรง เครื่องมือการตลาดโดยตรงที่นำมาใช้ ตลอดจนการตัดสินใจเลือกเครื่องมือการตลาดโดยตรงเพื่อให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย และได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน
- 05-210-411 **การบริหารผลิตภัณฑ์** 3(3-0-3)
- Product Management**
- วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
- การพัฒนากลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ตามวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ เพื่อนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด การพัฒนาส่วนผสมผลิตภัณฑ์ สายผลิตภัณฑ์ รายการผลิตภัณฑ์ ตราผลิตภัณฑ์ การบรรจุภัณฑ์ ป้ายฉลาก และการจัดการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ผู้บริโภคและผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม

- 05-220-301 **โลกทัศน์ของการส่งออก** 3(3-0-3)
The World of Export
 วิชาบังคับก่อน : 05-910-201 ความรู้เบื้องต้นทางธุรกิจระหว่างประเทศ และ
 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาความหมาย ความสำคัญของการส่งออกและประโยชน์ของการส่งออก ความ
 สำคัญของการค้าโลก วิวัฒนาการการค้าระหว่างประเทศของไทย ปัจจัยสิ่งแวดล้อม
 และตัวแปรที่มีผลกระทบต่อ การส่งออก โอกาสในการส่งออก ลักษณะตลาดเพื่อการ
 ส่งออก องค์กรและสถาบันที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก การตลาดต่างประเทศของ
 ภาครัฐและเอกชน สถานะการส่งออกของไทยในปัจจุบันและอนาคต
- 05-220-302 **การส่งเสริมการส่งออก** 3(3-0-3)
Export Promotion
 วิชาบังคับก่อน : 05-910-201 ความรู้เบื้องต้นทางธุรกิจระหว่างประเทศและ
 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาบทบาทของการส่งเสริมการส่งออก รูปแบบและกิจกรรมเพื่อการส่งเสริมการ
 ส่งออกภายในประเทศและต่างประเทศ การบริหารจัดการงานแสดงสินค้า การฝึกอบรม
 การส่งออก การจัดทีมการค้า บทบาทของตัวแทนการค้า การบริการข้อมูลทางการค้า
 กรณีความร่วมมือในการส่งเสริมการส่งออก องค์กรเพื่อการส่งเสริมการส่งออก
 ต่าง ๆ
- 05-220-303 **การตลาดระหว่างประเทศ** 3(3-0-3)
International Marketing
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาบทบาทและความสำคัญของการตลาดระหว่างประเทศ แนวคิดการทำการค้า
 ระหว่างประเทศ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตลาดระหว่างประเทศ ลักษณะและ
 ประเภทของการตลาดระหว่างประเทศ กระบวนการการตลาดระหว่างประเทศ กล
 ยุทธ์การจัดส่วนประสมการตลาดระหว่างประเทศ การใช้ข้อมูลทางการตลาด
 ระหว่างประเทศ

- 05-220-304 การค้ากับกลุ่มเศรษฐกิจต่าง ๆ 3(3-0-3)
Trading with Major Economic Blocs
 วิชาบังคับก่อน : 05-910-201 ความรู้เบื้องต้นทางธุรกิจระหว่างประเทศ และ
 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาความหมายของกลุ่มเศรษฐกิจ ความสำคัญในการค้ากับกลุ่มเศรษฐกิจ การจัด
 องค์กร สถาบันการค้าต่างประเทศของกลุ่มเศรษฐกิจต่างๆ ลักษณะการค้าของ
 ประเทศในกลุ่มเศรษฐกิจ ระบบการแลกเปลี่ยนสินค้า ปัญหาทางการค้า และ มาตรการ
 การทางการค้าระหว่างประเทศของกลุ่มเศรษฐกิจ
- 05-220-305 การตลาดอิเล็กทรอนิกส์ 3(3-0-3)
E-Marketing
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาแนวคิดทางการตลาดอิเล็กทรอนิกส์ ความแตกต่างระหว่างการตลาดแบบ
 ดั้งเดิมกับการตลาดอิเล็กทรอนิกส์ ทั้งทางด้านแนวคิด ลูกค้า สินค้าและบริการ ตลอดจน
 จนกลยุทธ์การตลาดที่สำคัญ ๆ โดยเฉพาะการทำการตลาดอิเล็กทรอนิกส์ทาง
 อินเทอร์เน็ต
- 05-220-401 กฎระเบียบและการเจรจาการค้า 3(3-0-3)
Legislation and Negotiation
 วิชาบังคับก่อน : 05-910-201 ความรู้เบื้องต้นทางธุรกิจระหว่างประเทศและ
 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษากฎหมายระเบียบข้อบังคับของประเทศคู่ค้า ตลอดจนกฎระเบียบข้อบังคับของ
 องค์กรระหว่างประเทศ ที่อาจส่งผลกระทบต่อการค้าส่งออกของไทย เอกสารการค้า
 ระหว่างประเทศ สัญญาการค้าระหว่างประเทศ องค์กรที่เกี่ยวข้องในการเจรจาการค้า
 ระหว่างประเทศทั้งภาคเอกชนและรัฐบาล กฎระเบียบข้อบังคับขององค์กรระหว่าง
 ประเทศ เทคนิคและกลยุทธ์การเจรจาต่อรองทางการค้าระหว่างประเทศ การเตรียม
 การ และการติดตามผลการเจรจาทางการค้า การแก้ปัญหาข้อพิพาทในธุรกิจระหว่าง
 ประเทศ

- 05-220-402 กระบวนการการส่งออก 3(3-0-3)
Export Procedures
 วิชาบังคับก่อน : 05-220-303 การตลาดระหว่างประเทศ และ
 05-220-401 กฎระเบียบและการเจรจาการค้า
 ศึกษาวัตถุประสงค์และเป้าหมายของการส่งออก ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจส่งออก
 ความรู้เกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก ระเบียบประเพณีปฏิบัติ
 ทางการค้าสากล และ ข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศ สิทธิประโยชน์ต่างๆ ทาง
 การค้าระหว่างประเทศ ระบบการขนส่งและการประกันภัยระหว่างประเทศ บริการ
 ของตัวแทนออกของ ขั้นตอนและพิธีการศุลกากรเพื่อการส่งออก เครื่องมือการเรียก
 เก็บเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศ การใช้ประโยชน์จากสินเชื่อเพื่อการส่งออก ผัก
 ปฏิบัติการจัดเตรียมเอกสารทางการค้าระหว่างประเทศ ให้สอดคล้องกับกระบวน
 การส่งออกในแต่ละขั้นตอน
- 05-220-403 การบริหารการตลาดส่งออก 3(3-0-3)
Export Marketing Management
 วิชาบังคับก่อน : 05-220-303 การตลาดระหว่างประเทศ
 ศึกษาการจัดองค์การเพื่อการส่งออก การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์เพื่อการส่งออก การวางแผน
 และพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อการส่งออก การวิเคราะห์นโยบาย การจัดจำหน่าย การ
 ตั้งราคาเพื่อการส่งออก และการส่งเสริมการตลาดเพื่อการส่งออก ระบบข้อมูลเพื่อ
 การส่งออก การบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน การวางแผนและควบคุมการ
 บริหารการตลาดส่งออก
- 05-220-404 สัมมนาปัญหาการตลาดส่งออก 3(2-2-3)
Seminar in Export Marketing
 วิชาบังคับก่อน : 05-220-403 การบริหารการตลาดส่งออก
 ศึกษาและอภิปรายเกี่ยวกับปัญหาต่างๆด้านการตลาดส่งออก การวิเคราะห์สถาน
 การณ์ และข้อมูลต่าง ๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจอย่างมีระบบ ศึกษาอุปสรรคและ
 มาตรการกีดกันทางการค้าของประเทศต่างๆ โดยเน้นการใช้กรณีศึกษาจากตัวอย่าง
 จริง จัดการสัมมนาจำลองเพื่อให้นักศึกษาได้ประสบการณ์เสมือนหนึ่งการดำเนินงาน
 ธุรกิจส่งออกจริง

- 05-230-201 **หลักการโฆษณา** 3(3-0-3)
- Principles of Advertising**
- วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
- ศึกษาบทบาทและความสำคัญของการโฆษณาต่อการตลาด การรณรงค์โฆษณา พฤติกรรมศาสตร์ กับการโฆษณา การกำหนดงบประมาณ ข้อความโฆษณาสื่อโฆษณา การโฆษณา ณ แหล่งซื้อ การทดสอบสัมฤทธิ์ผลการโฆษณา กฎหมาย และจรรยาบรรณการโฆษณา
-
- 05-230-202 **การประชาสัมพันธ์** 3(3-0-3)
- Public Relations**
- วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
- ศึกษาทฤษฎีและแนวคิดของการติดต่อสื่อสาร บทบาทของทัศนคติ ค่านิยม และประชาคมที่มีต่อการกำหนดนโยบายการประชาสัมพันธ์ การกำหนดวัตถุประสงค์ กลุ่มเป้าหมาย เพื่อวางแผนกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ การเลือกใช้เครื่องมือและสื่อ การประชาสัมพันธ์ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ หน้าที่ความรับผิดชอบของการปฏิบัติงานประชาสัมพันธ์ จริยธรรมของสื่อมวลชนและนักประชาสัมพันธ์ การดำเนินงานการประชาสัมพันธ์ของภาครัฐ เอกชน และองค์กรที่ไม่แสวงผลกำไร
-
- 05-230-301 **หลักการสื่อสารการตลาด** 3(3-0-3)
- Principles of Marketing Communication**
- วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
- เพื่อให้รู้เกี่ยวกับแนวคิดการสื่อสารการตลาด การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการ (Integrated Marketing Communication – IMC) การใช้เครื่องมือสื่อสารการตลาด อันประกอบด้วย การโฆษณา การประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ การส่งเสริมการขาย การขายผ่านบุคคล และการตลาดตรง นอกจากนี้ผู้เรียนควรรู้วิธีประยุกต์ใช้แนวคิดและเครื่องมือสื่อสารการตลาดให้สอดคล้องกับสภาพสินค้าและสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ

05-230-302	การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ Persuasive Communication วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด ศึกษาเกี่ยวกับการสื่อสารทางการตลาด จิตวิทยา พฤติกรรมมนุษย์ สังคมวิทยา เพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดเครื่องมือสื่อสารการตลาดให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	3(3-0-3)	0
05-230-303	เทคนิคการนำเสนอ Presentation Techniques วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด ศึกษาเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานการสื่อสาร สื่อและประสิทธิภาพของสื่อแต่ละชนิดต่อการรับรู้ การใช้อุปกรณ์นำเสนอ การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย การเตรียมสารสนเทศ การสร้างสรรค์ การเตรียมตัวผู้นำเสนอ การนำเสนอสาร และการโต้ตอบ รวมทั้งการประเมินผลการนำเสนอ	3(2-2-3)	0
05-230-304	กลยุทธ์การสร้างสรรค์งานโฆษณา Advertising Creative Strategy วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด ศึกษากลยุทธ์ต่าง ๆ ในการตัดสินใจสร้างสรรค์โฆษณาการพัฒนากลยุทธ์การสร้างสรรค์โฆษณา เทคนิคการใช้ภาพประกอบโฆษณา โครงสร้างข้อความโฆษณา การโฆษณาแบบการดำรงชีวิตอันแสดงออกซึ่งภาพพจน์ผู้โฆษณา และของตราสินค้า เน้นการมอบหมายงานให้นักศึกษาปฏิบัติจริง	3(3-0-3)	0
05-230-305	คอมพิวเตอร์กราฟฟิกเพื่องานโฆษณา Computer Graphics for Advertising วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด ศึกษาหลักการทำงานของไมโครคอมพิวเตอร์กราฟฟิก และอุปกรณ์ต่อพ่วงที่เกี่ยวข้องกับงานกราฟฟิก การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์กราฟฟิกในการออกแบบและเขียนแบบเพื่องานโฆษณาและส่งเสริมการตลาด โดยศึกษาเกี่ยวกับการออกแบบ การวาดภาพ การใช้สี การสร้างภาพเคลื่อนไหว ภาพสามมิติ รวมทั้งการผสมผสานความคิดสร้างสรรค์กับเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์กราฟฟิก	3(3-0-3)	0

- 05-230-401 การสื่อสารตราสินค้า 3(3-0-3)
Brand Communication
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาแนวความคิด หน้าที่และประโยชน์ของตราสินค้า การพัฒนากลยุทธ์การสื่อสารการตลาด โดยใช้ตราสินค้าแบบบูรณาการเพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ขององค์กร และเพิ่มมูลค่าของธุรกิจ โดยเน้นกรณีศึกษาต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการสื่อสารตราสินค้า
- 05-230-402 การวางแผนการประชาสัมพันธ์และการรณรงค์ 3(3-0-3)
Public Relations Planning and Campaign
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาเกี่ยวกับแนวคิดการประชาสัมพันธ์ วิธีการดำเนินงานประชาสัมพันธ์ กระบวนการวางแผนประชาสัมพันธ์ และกิจกรรมเพื่อการประชาสัมพันธ์ รวมถึงการใช้เครื่องมือช่วยในการวางแผนประชาสัมพันธ์ การจัดทำแผนงานประชาสัมพันธ์ และการรณรงค์เพื่อการประชาสัมพันธ์
- 05-230-403 เทคนิคการผลิตสื่อเพื่อการสื่อสารการตลาด 3(2-2-3)
Production Techniques for Marketing Communication Media
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาถึงการวางรูปแบบและกระบวนการผลิตสื่อเพื่อการสื่อสารการตลาด อาทิเช่น การจัดกิจกรรม (Event) แดตตาล็อก การจัดนิทรรศการ การหีบห่อ เครื่องมือการส่งเสริมการขาย การจัดแสดงสินค้า ณ จุดขาย การสร้างตราสินค้า รวมถึงการวางแผนและกรรมวิธีการผลิตสื่อเพื่อการสื่อสารการตลาดที่สอดคล้องกับงบประมาณที่มีอยู่ และศึกษากรณีศึกษาเพื่อให้นักศึกษาได้นำเสนอความคิด และเทคนิคการผลิตต่างๆ ในรูปของสื่อเพื่อการสื่อสารการตลาด
- 05-230-404 สัมมนาปัญหาการสื่อสารการตลาด 3(3-0-3)
Seminar in Marketing Communication
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาและวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคของโปรแกรมการวางแผนด้านการสื่อสารการตลาด รวมถึงการศึกษาจากกรณีตัวอย่าง (Case Study) อภิปรายแสดงความคิดเห็น เสนอแนวทางการป้องกันและแก้ปัญหากิจกรรม และแผนงานด้านการสื่อสารการตลาด ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง รวมถึงเพิ่มทักษะและความรู้ในด้านเทคนิค ศัพท์ด้านการสื่อสารการตลาด

- 05-230-405 การจัดการโฆษณา 3(3-0-3)
 Advertising Management
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อโอกาสการโฆษณาเพื่อใช้ในการวางแผน การกำหนดกลยุทธ์และโปรแกรมการโฆษณา การบริหารงบประมาณโฆษณา บทบาทของตัวแทนโฆษณา หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้บริหารการสร้าง ความสัมพันธ์กับองค์กรภายนอก กฎหมายและข้อบังคับทั้งของรัฐและสถาบันที่เกี่ยวข้อง
- 05-230-406 การบริหารสื่อโฆษณา 3(3-0-3)
 Advertising Media Management
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาความสำคัญของสื่อโฆษณาแต่ละประเภท การวางแผนการใช้สื่อต่าง ๆ การกำหนดงบประมาณเกี่ยวกับสื่อโฆษณา การประเมินประสิทธิผลการโฆษณาเพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกใช้สื่อแต่ละประเภท
- 05-230-407 การวิจัยการโฆษณา 3(2-2-3)
 Advertising Research
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาวัตถุประสงค์ของการวิจัยการโฆษณาการวิจัยเพื่อการประเมินผลการโฆษณา การเลือกแหล่งวิจัย การประเมินผลการวิจัย
- 05-230-408 เทคนิคการผลิตงานโฆษณา 1 3(3-0-3)
 Advertising Production Techniques 1
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาการวางรูปแบบของงานโฆษณา โดยเฉพาะสื่อสิ่งพิมพ์ การวางแผน การจัดองค์ประกอบ การจัดทำคัมมี้ การผลิตงานโฆษณาสื่อสิ่งพิมพ์ให้สอดคล้องกับงบประมาณที่มีอยู่ กระบวนการและการเตรียมกรรมวิธีการผลิตงานโฆษณาสื่อสิ่งพิมพ์ในต้นทุนที่เหมาะสม

- 05-230-409 **เทคนิคการผลิตงานโฆษณา 2** 3(3-0-3)
Advertising Production Techniques 2
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษารูปแบบกระบวนการของงานโฆษณาโดยเฉพาะสื่อแพร่ภาพกระจายเสียง (วิทยุและโทรทัศน์) การวางแผน การผลิตงานโฆษณาทางวิทยุ โทรทัศน์ การจัดทำชิ้นงานโฆษณาสำหรับสื่อวิทยุ โทรทัศน์ รวมทั้งการผลิตรายการเพื่อการประชาสัมพันธ์ให้สอดคล้องกับงบประมาณที่เหมาะสม
- 05-230-410 **การบริหารตราสินค้า** 3(3-0-3)
Brand Management
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาความหมายของ Brand Equity และองค์ประกอบของ Brand Equity (การรับรู้ในตราสินค้า ภาพพจน์ของตราสินค้า ความภักดีต่อตราสินค้า) การวัดมูลค่าของ Brand Equity การกำหนดกลยุทธ์ และการวางแผนทางการตลาด ส่วนประสมทางการตลาด เพื่อสร้าง Brand Equity
- 05-240-301 **การตลาดบริการ** 3(3-0-3)
Services Marketing
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาลักษณะของตลาดบริการ และพฤติกรรมผู้บริโภค รวมทั้งความแตกต่างระหว่างตลาดสินค้าและตลาดบริการ การใช้ส่วนประสมทางการตลาดสำหรับบริการ เพื่อบรรลุคุณภาพการให้บริการ (Service Quality) ความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction) และความภักดีที่มีต่อการให้บริการขององค์กร (Service Loyalty) รวมถึงแนวคิดต่าง ๆ ทางด้านการตลาดบริการที่สำคัญต่อความพึงพอใจของลูกค้า

- 05-240-302 การตลาดสำหรับสถาบันการเงิน 3(3-0-3)
Marketing for Financial Institutions
 วิชาบังคับก่อน : 05-610-205 การเงินธุรกิจ และ
 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาบทบาทการตลาดการเงิน บทบาทและนโยบายธนาคารแห่งประเทศไทย
 สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์
 แห่งประเทศไทย สถาบันต่างๆในตลาดการเงิน สินค้าและบริการของตลาด
 การเงิน ปัจจัยและความเสี่ยงทางการเงิน การแบ่งกลุ่มตลาด การเลือกตลาดเป้า
 หมาย การกำหนดตำแหน่งตลาด การกำหนดกลยุทธ์และการวางแผนทางการ
 ตลาด การพัฒนาส่วนประสมการตลาด
- 05-240-303 การตลาดธุรกิจโรงแรมและท่องเที่ยว 3(3-0-3)
Hospitality and Tourism Marketing
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาแนวคิดและลักษณะทั่วไปของการตลาดธุรกิจโรงแรมและท่องเที่ยว เช่น ภาวะ
 เศรษฐกิจ การแข่งขัน บทบาทของอุตสาหกรรมดังกล่าวต่อเศรษฐกิจของชาติ ตลอดจน
 จนการกำหนดนโยบาย วางแผน กลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับธุรกิจดังกล่าว
- 05-240-304 การตลาดลูกค้าสัมพันธ์ 3(3-0-3)
Customer Relationship Marketing
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาความหมายและความสำคัญของการตลาดสัมพันธ์ภาพ(Relationship
 marketing) และการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ กลยุทธ์ที่ใช้ในการสร้างความสัมพันธ์
 โปรแกรมการสร้างความรักภักดี (Loyalty program) การวิเคราะห์ผลกำไรจากลูก
 ค่าแต่ละคนเพื่อการจัดสรรทรัพยากรที่เหมาะสม (Customer profitability analysis)
 โซ่ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจ - ผลกำไร (Satisfaction-profit chain) รวมถึง
 การนำระบบ CRM ไปประยุกต์ใช้ในสถานการณ์จริง

- 05-240-305 โลกแห่งการให้บริการ 3(3-0-3)
The World of Customer Services
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาความสำคัญของการให้บริการลูกค้า (Customer service) การพัฒนาโปรแกรมการให้บริการและกลยุทธ์การให้บริการ (Customer service program and strategy) การให้บริการหลังการขาย เรียนรู้เทคนิค การเป็นผู้ให้บริการที่ดี วิธีการสื่อสารทั้งภาษาพูด ภาษาท่าทาง วิธีการปฏิบัติต่อลูกค้าที่มีปัญหา การร้องเรียน
- 05-240-306 การตลาดธุรกิจบริการเฉพาะอย่าง 3(3-0-3)
Marketing for Specific Service Business
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาลักษณะและประเภทของธุรกิจบริการที่มีศักยภาพการเจริญเติบโตหรือกำลังเป็นที่ต้องการของตลาดมากศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ แต่ละประเภทดังกล่าว การเลือกตลาดเป้าหมาย การพัฒนาส่วนประสมการตลาดให้สอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมและการแข่งขันในตลาดธุรกิจบริการนั้น ๆ การวางแผนและควบคุมธุรกิจให้บริการสู่วัตถุประสงค์
- 05-240-401 สัมมนาปัญหาการตลาดบริการ 3(3-0-3)
Seminar in Services Marketing
 วิชาบังคับก่อน : 05-210-101 หลักการตลาด
 ศึกษาและอภิปรายเกี่ยวกับปัญหาต่างๆ ด้านการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ โดยเริ่มจากลักษณะพื้นฐานของธุรกิจบริการ พฤติกรรมผู้บริโภค สิ่งท้าทายและข้อจำกัดของธุรกิจบริการ โดยมุ่งเน้นที่การวิเคราะห์กรณีศึกษาอย่างมีระบบ แสดงความคิดเห็น และข้อเสนอแนะอย่างมีหลักเกณฑ์ เพื่อให้นักศึกษาได้เรียนรู้จากการดำเนินงานในธุรกิจจริง

- 05-240-402 การท่องเที่ยวผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ 3(2-2-3)
E - Toursim
 ศึกษาความหมาย ความสำคัญ วิธีการทำธุรกิจท่องเที่ยวยุคใหม่ ตลอดจนหลักการและองค์ประกอบของระบบการค้าแบบ e- Toursim รวมถึงการเตรียมความพร้อม และเรียนรู้กลยุทธ์และยุทธวิธีทางการตลาดในการเข้าสู่ระบบการค้าแบบ e- Toursim การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการใช้ระบบ e- Toursim พร้อมทั้งสามารถจัดทำและบริหารเว็บไซต์ แบบ e- Toursim
- 05-310-101 หลักการจัดการ 3(3-0-3)
Principles of Management
 ศึกษาถึงลักษณะทั่วไปของการประกอบธุรกิจ แนวความคิด และ วิชาการทางการจัดการ ปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการ รวมทั้ง หน้าที่ของผู้บริหารทางด้านต่าง ๆ คือ การวางแผน การจัดองค์การ การชี้นำ และการควบคุม โดยศึกษาแต่ละหน้าที่และมุ่งถึงความสำคัญกับผล กระทบขององค์ประกอบทางด้านบุคคลที่มีต่อองค์การ ศึกษาความมีจริยธรรมทางธุรกิจและความรับผิดชอบต่อสังคม
- 05-310-209 เทคนิคการจัดการสมัยใหม่ 3(3-0-3)
Modern Management Techniques
 วิชาบังคับก่อน: 05-310-101 หลักการจัดการ
 ศึกษาถึงวิชาการของทฤษฎีการจัดการ การจัดการเชิงกระบวนการ การจัดการเชิงปริมาณ การจัดการเชิงพฤติกรรม การจัดการเชิงระบบศึกษาแนวทางของการจัดการสมัยใหม่ บทบาทของผู้บริหารหรือผู้นำในโลกยุคโลกาภิวัตน์จริยธรรมในการบริหาร การบริหารความเปลี่ยนแปลง รวมทั้งแนวทางของการจัดการธุรกิจในประเทศ และการบริหารระหว่างประเทศ

- 05-310-427 **การบริหารธุรกิจขนาดย่อม** 3(3-0-3)
Small Business Management
 ศึกษาสภาพของการดำเนินงานในรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม การวางแผนทางธุรกิจ การหาโอกาสในการประกอบธุรกิจขนาดย่อม การวางแผนทางการตลาด การจัดการผลิต การจัดหาเงินทุน บุคลากร แหล่งข้อมูล รายละเอียดทางด้านกฎหมาย ปัญหาข้อจำกัดของรัฐอันมีผลต่อการประกอบธุรกิจขนาดย่อมทั้งในปัจจุบันและอนาคต ตลอดจนการฝึกหัดจัดทำแผนธุรกิจ
- 05-340-305 **การจัดการสำนักงาน** 3(3-0-3)
Office Management
 ศึกษาบทบาทและหน้าที่งานสำนักงานทั้งในองค์การธุรกิจและราชการ การวางแผน การจัดองค์การ การอำนวยความสะดวก และการควบคุมงานสำนักงาน การจัดผังสำนักงาน สายการดำเนินงาน การบริหารงานเอกสารและเครื่องใช้สำนักงาน การจัดระบบวิธีปฏิบัติ การนิเทศพนักงาน การประเมินผลเพื่อประสิทธิภาพงานสำนักงาน ศึกษาเปรียบเทียบแนวคิด ปรัชญาและวิธีการปฏิบัติงานในการจัดการสำนักงานทั้งองค์การ ธุรกิจและราชการ
- 05-410-101 **การบัญชีขั้นต้น 1** 3(3-0-3)
Introduction to Accounting 1
 ศึกษาแม่บทการบัญชีหลักและวิธีการทำบัญชี ตั้งแต่เริ่มบันทึกรายการในสมุดรายวันขั้นต้น สมุดแยกประเภท การทำงานทดลอง การปรับปรุงแก้ไขข้อผิดพลาดทางบัญชี การปิดบัญชี การจัดทำกระดาษทำการ งบการเงินของกิจการให้บริการและซื้อขายสินค้า การบัญชีส่วนของเจ้าของ การบัญชีเกี่ยวกับ สินค้าและการบัญชีเกี่ยวกับ ภาษีมูลค่าเพิ่ม
- 05-410-102 **การบัญชีขั้นต้น 2** 3(3-0-3)
Introduction to Accounting 2
 วิชาบังคับก่อน : 01-410-101 การบัญชีขั้นต้น 1
 ศึกษาหลักและวิธีการบันทึกรายการเกี่ยวกับเงินสด และเงินสดย่อย ระบบใบสำคัญหลักทรัพย์ลงทุน ลูกหนี้และค้ำเงิน ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ตลอดจนการบัญชีสำหรับค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย การบัญชีของกิจการอุตสาหกรรมอย่างง่าย การบัญชีของกิจการที่ไม่หวังผลกำไร และระบบบัญชีเดี่ยว

- 05-410-103 หลักการบัญชี 3(3-0-3)
Principles of Accounting
 ศึกษาถึงความหมายและประเภทของการบัญชี ประโยชน์และความสำคัญของการบัญชีที่มีต่อสังคม แม่บทการบัญชี หลักเกณฑ์และวิธีการขั้นพื้นฐานในการบันทึกบัญชีและการจัดทำรายงานการเงินของกิจการให้บริการ กิจการซื้อขายสินค้า และกิจการผลิตและขายสินค้าที่จัดตั้งในรูปของกิจการเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วนและบริษัทตลอดจนการวิเคราะห์และการตีความรายงานการเงิน
- 05-420-201 การบัญชีเพื่อการจัดการ 3(3-0-3)
Accounting for Management
 วิชาบังคับก่อน: 05-410-102 การบัญชีขั้นต้น 2 หรือ 05-410-103 หลักการบัญชี
 ศึกษาความสำคัญของการบัญชีเพื่อการจัดการ การใช้ประโยชน์ของงบการเงิน ความสัมพันธ์ระหว่างรายการในงบการเงิน การจัดทำงบประมาณ การใช้ข้อมูลทางบัญชีเพื่อช่วยในการวางแผนควบคุมและตัดสินใจดำเนินงาน
- 05-510-203 ระบบสารสนเทศเพื่อการบริหาร 3(3-0-3)
Management Information System
 ศึกษาถึงความหมายของสารสนเทศ สารสนเทศเพื่อการวางแผนการปฏิบัติงานและการควบคุม ลักษณะที่สำคัญของระบบสารสนเทศเพื่อการบริหาร ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหารกับสารสนเทศ ความถี่ของการใช้สารสนเทศ การบริหารโดยการตัดสินใจประเภทต่าง ๆ การเลือกสารสนเทศ สารสนเทศระดับต่าง ๆ ประโยชน์ของสารสนเทศ การนำระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตและอินทราเน็ตมาใช้ในการดำเนินงานสารสนเทศในองค์กร
- 05-550-251 การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ 3(3-0-3)
Use of Computers in Business
 ศึกษาวิธีการต่าง ๆ ในการประมวลผลข้อมูล ประวัติความเป็นมาและความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และองค์ประกอบของคอมพิวเตอร์ แนวความคิดในการนำคอมพิวเตอร์มาใช้งานธุรกิจต่าง ๆ การใช้โปรแกรมสำนักงานเบื้องต้น ได้แก่ โปรแกรมประมวลผลคำ โปรแกรมกระดานทำการ และโปรแกรมเพื่อการนำเสนอ การใช้ระบบเครือข่ายและอินเทอร์เน็ต

- 05-610-205 การเงินธุรกิจ 3(3-0-3)
 Business Finance
 วิชาบังคับก่อน : 05-410-102 การบัญชีขั้นต้น 2
 หรือ 05-410-103 หลักการบัญชี
 ศึกษาความหมายและความสำคัญของการเงินธุรกิจ ขอบเขต บทบาท และหน้าที่
 ของฝ่ายการเงิน รูปแบบของธุรกิจและการภาษีอากร การวิเคราะห์ การ
 พยากรณ์และการวางแผนทางการเงิน หลักเกณฑ์การบริหารทุนหมุนเวียน และงบ
 ลงทุน มูลค่าของเงิน โครงสร้างทางการเงินและวิธีการจัดหาเงินทุนของธุรกิจ
- 05-711-101 เศรษฐศาสตร์จุลภาค 1 3(3-0-3)
 Microeconomics 1
 ศึกษาความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์จุลภาค อุปสงค์ อุปทาน และการกำหนด
 ราคา ความยืดหยุ่น ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค ทฤษฎีการผลิต ต้นทุน รายรับและ
 กำไรจากการผลิต ตลาดแข่งขันสมบูรณ์ ตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ และตลาดปัจจัย
 การผลิต
- 05-711-102 เศรษฐศาสตร์มหภาค 1 3(3-0-3)
 Macroeconomics 1
 ศึกษาความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์มหภาค ความหมายและการคำนวณรายได้
 ประชาชาติ องค์ประกอบของรายได้ประชาชาติ การคำนวณรายได้ประชาชาติดุลย
 ภาพ การเงินและการธนาคาร การคลัง เศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศ การจ้างงาน
 เงินเฟ้อและเงินฝืดกับการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจมหภาค และการพัฒนาเศรษฐกิจ
- 05-722-302 เศรษฐศาสตร์วิเคราะห์ 3 (3-0-3)
 Economic Analysis
 ศึกษาทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ทั้งด้านจุลภาคและมหภาค เกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้
 บริโภค พฤติกรรมของผู้ผลิต ดุลยภาพของตลาด รายได้ประชาชาติ นโยบายการเงิน
 การคลัง และระหว่างประเทศ และนำทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ต่าง ๆ ดังกล่าวมาประยุกต์
 ใช้กับปรากฏการณ์ทางด้านเศรษฐกิจ

- 05-810-201 ภาษาไทยเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1 3(3-0-3)
 Thai for Business Communication 1
 ศึกษาและทบทวนหลักเกณฑ์การใช้ภาษาไทยในการเขียนเพื่อการสื่อสารทางธุรกิจ
 ฝึกทักษะการเขียนจดหมายธุรกิจประเภทต่าง ๆ เช่น จดหมายเสนอขาย จดหมาย
 สอบถามและตอบสอบถาม จดหมายค้ำประกันและคอบค้ำประกัน จดหมายเกี่ยวกับเครดิต
 จดหมายติดตามหนี้ จดหมายไมตรีจิต และจดหมายสมัครงาน รวมทั้งการเขียน
 บันทึกรายงานธุรกิจ และโครงการทางธุรกิจ
- 05-810-203 ภาษาไทยเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 2 3(3-0-3)
 Thai for Business Communication 2
 วิชาบังคับก่อน : 05-810-201 ภาษาไทยเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1
 ศึกษาและฝึกทักษะการใช้ภาษาไทยด้วยเครื่องมือสื่อสารต่าง ๆ ทางธุรกิจ การเขียน
 หนังสือติดต่อราชการ การเขียนเพื่อการประชาสัมพันธ์ การเขียนคำกล่าวในพิธี
 เทศนิกการจัดประชุม การจดบันทึกการประชุม การเขียนรายงานการประชุม ตลอดจน
 จนเทศนิกการนำเสนองานทางธุรกิจ
- 05-810-401 ภาษาเพื่อการโฆษณา 3(3-0-3)
 Thai for Advertising
 ศึกษาและฝึกทักษะการใช้ภาษาเพื่อใช้ในการโฆษณา ซึ่งมีลักษณะเฉพาะทั้งภาษา
 คำอักษร์และภาษาภาพประกอบกัน ฝึกทักษะการคิดและการเขียนภาษาโฆษณาที่
 ใช้ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อวิทยุกระจายเสียง สื่อโทรทัศน์ และสื่อกลาง
 แฉ่ง เน้นกระบวนการเขียนที่มีลักษณะเน้นน้ำใจในการโฆษณา การสร้างสรรค์
 ภายในสื่อโฆษณาแต่ละประเภท ความรับผิดชอบต่อการใช้ภาษาโฆษณาใน
 สายตาของนักโฆษณา นักภาษาและกฎหมาย

- 05-820-207 การฟังและการพูดภาษาอังกฤษทางธุรกิจ 3(3-0-3)
Listening and Speaking in Business English
 วิชาบังคับก่อน : 01-320-102 ภาษาอังกฤษ 2
 เน้นการฟังเพื่อให้เกิดความเข้าใจ และสามารถตอบโต้ได้ทันทีอย่างคล่องแคล่วและถูกต้อง สามารถพูดแสดงความคิดเห็น ได้แย้งแลกเปลี่ยนความคิดกับผู้อื่นในเชิงธุรกิจได้
- 05-820-220 ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1 3(3-0-3)
English for Business Communication 1
 วิชาบังคับ : 01-320-102 ภาษาอังกฤษ 2
 ศึกษาภาษาอังกฤษธุรกิจที่ใช้ในการสื่อสารทางธุรกิจ โดยเน้นฝึกทักษะการอ่าน การเขียนจดหมายธุรกิจในรูปแบบต่าง ๆ เช่น จดหมายเชิญ จดหมายแสดงความยินดี จดหมายขอบคุณ จดหมายแสดงความเสียใจ จดหมายสอบถาม ตอบสอบถาม จดหมายสั่งซื้อ ตอบสั่งซื้อ การเขียนบันทึกข้อความ Fax และ E-mail การเรียบเรียงข้อความ รวมทั้งการอ่านแจ้งความ และ โฆษณา
- 05-820-225 ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 2 3(3-0-3)
English for Business Communication 2
 วิชาบังคับก่อน : 05-820-220 ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 1
 ศึกษาและฝึกทักษะการเขียนจดหมายภาษาอังกฤษธุรกิจ เช่น จดหมายร้องเรียน จดหมายทวงหนี้ จดหมายสมัครงาน การเขียนประวัติ และการกรอกใบสมัคร การเขียนรายงานธุรกิจ และรายงานการประชุม
- 05-820-438 ภาษาอังกฤษเพื่อการส่งออก 3(3-0-3)
English for Export
 พัฒนาทักษะการใช้ภาษาอังกฤษ เพื่อใช้ในการติดต่อการค้าระหว่างประเทศทั้งในรูปแบบของการเขียนและการพูด

- 05-820-457 ภาษาอังกฤษเพื่อธุรกิจและการค้าระหว่างประเทศ 3(3-0-3)
English for International Business and Trade
 ศึกษาศัพท์ สำนวน ตลอดจนภาษาที่ใช้ในงานธุรกิจ และการค้าระหว่างประเทศ เพื่อให้มีความเข้าใจและมีความสามารถที่จะนำไปใช้ฟัง พูด อ่าน เขียน เพื่อติดต่องานในแวดวงธุรกิจ และการค้าระหว่างประเทศ
- 05-910-201 ความรู้เบื้องต้นทางธุรกิจระหว่างประเทศ 3(3-0-3)
Introduction to International Business
 ศึกษาถึงแนวคิดและความสำคัญในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ รูปแบบในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการดำเนินการ รวมทั้งสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจระหว่างประเทศ และจริยธรรมในระดับสากล

18. รายละเอียดเพิ่มเติม – สำหรับหลักสูตรที่ขอปรับปรุง

18.1 เหตุผลที่ขอปรับปรุง

1. ปัจจุบันสภาพเศรษฐกิจ และสังคมได้มีการเปลี่ยนแปลงไปมากหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต-วิชาเอกการตลาด จำเป็นที่จะต้องปรับปรุงให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพความเป็นจริง
2. สภาพแวดล้อมทางการตลาดได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก ทำให้วิธีการตลาดใหม่ๆ เกิดขึ้นอยู่เสมอ ทางคณะบริหารธุรกิจจึงเห็นว่าควรจะมีการปรับปรุง และพัฒนาหลักสูตรวิชาชีพการตลาดให้สอดคล้องกับสภาพธุรกิจปัจจุบัน

18.2 ปีการศึกษาที่เริ่มใช้หลักสูตรเดิมและหลักสูตรปรับปรุง

หลักสูตรเดิม	เริ่มใช้ในปีการศึกษา	2534
หลักสูตรปรับปรุง	เริ่มใช้ในปีการศึกษา	2542
หลักสูตรปรับปรุง	เริ่มใช้ในปีการศึกษา	2548