



## หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### 1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. เพื่อให้ผู้เรียนได้รู้ถึงแนวทางการบริหารจัดการสถานประกอบการเกษตรกรรมชุมชนทั้งจากมุมมองของวิชาชีพและธุรกิจ
2. เพื่อให้ผู้เรียนมีความสามารถในการวิเคราะห์ส่วนผสมของการค้าปลีก ได้แก่ การเลือกทำเลที่ตั้ง พฤติกรรมผู้รับบริการ การเลือกสินค้า การจัดแสดง และการควบคุมสินค้า การจัดร้าน การโฆษณา การตั้งราคา การบริการ การจัดการและการควบคุมทางการเงิน
3. เพื่อให้ผู้เรียนได้ฝึกการบูรณาการแนวคิดส่วนผสมของการค้าปลีกเพื่อประยุกต์ใช้กับการบริหารสถานประกอบการเกษตรกรรมชุมชน

### 2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้เกิดการพัฒนาตามผลการประเมินวิชาทั้งจากผู้เรียนและทีมผู้สอน

## หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

### 1. คำอธิบายรายวิชา

การบริหารจัดการสถานประกอบการเกษตรกรรมชุมชนทั้งจากมุมมองของวิชาชีพและธุรกิจ การวิเคราะห์ส่วนผสมของการค้าปลีก ได้แก่ การเลือกทำเลที่ตั้ง พฤติกรรมผู้รับบริการ การเลือก การจัดแสดง และการควบคุมสินค้า การจัดร้าน การโฆษณา การตั้งราคา การบริการ การจัดการและการควบคุมทางการเงิน เน้นการบูรณาการแนวคิดส่วนผสมของการค้าปลีกเพื่อประยุกต์ใช้กับการบริหารสถานประกอบการเกษตรกรรมชุมชน

### 2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	ปฏิบัติการ	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมง	-	-	90 ชั่วโมง

### 3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักนิสิตเป็นรายบุคคล

- อาจารย์ประจำรายวิชา ประกาศเวลาให้คำปรึกษาผ่านอีเมลของอาจารย์ประจำรายวิชา นิสิตสามารถนัดเวลาขอคำปรึกษาหรือสอบถามข้อสงสัยทั้งจากอาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอนตามความเหมาะสม

## หมวดที่ 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนิสิต

### 1. คุณธรรม จริยธรรม

#### 1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

(1) แสดงออกซึ่งภาวะผู้นำในการส่งเสริมให้เกิดการเคารพกฎ ระเบียบ ข้อบังคับของคณะเภสัชศาสตร์ และชุมชนรวมทั้งเคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น (learning outcome 1.3)

#### 1.2 วิธีการสอน

(1) กำหนดกติกาของรายวิชา ได้แก่

1. ห้ามเข้าชั้นเรียนช้ากว่าเวลาสอน
2. ผู้เรียนไม่เดินเข้า-ออกชั้นเรียนในช่วงการสอน
3. ผู้เรียนไม่นำอาหารและเครื่องดื่มเข้าชั้นเรียน
4. ผู้เรียนเซ็นต์ชื่อตนเองทุกครั้งที่เข้าเรียน
5. ผู้เรียนไม่พูดคุยหรือส่งเสียงรบกวนผู้อื่น
6. ผู้เรียนไม่ใช่เครื่องมือสื่อสารในชั้นเรียน ยกเว้นเป็นการใช้ที่เกี่ยวข้องกับการเรียน และได้รับอนุญาตจากอาจารย์ผู้สอน

7. ผู้เรียนต้องส่งงานมอบหมายให้ตรงตามกำหนด

(2) ผู้เรียนในแต่ละกลุ่มอภิปรายร่วมกันเพื่อหาแนวทางในการบริหารจัดการสถานประกอบการ โดยร่วมกันวิเคราะห์สถานการณ์ของธุรกิจที่ได้รับมอบหมาย และวางแผนในการประกอบการเพื่อแก้ไขปัญหา

(3) สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม ระหว่างการเรียนการสอน

#### 1.3 วิธีการประเมินผล

- (1) ประเมินจากจำนวนชั่วโมงการเข้าห้องเรียน ความตรงต่อเวลา และพฤติกรรมในห้องเรียน
- (2) ประเมินจากความตรงต่อเวลาในการส่งงานที่อาจารย์มอบหมาย

### 2. ความรู้

#### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

- (1) หลักการของการตลาดยาของประเทศไทย การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในธุรกิจยาของประเทศไทย (learning outcome 2.1/2.3)
- (2) หลักการในการบริหารสถานประกอบการ การวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้นในสถานประกอบการ การวางแผนและแก้ไขปัญหา (learning outcome 2.1)
- (3) การประยุกต์ใช้โปรแกรมการวางแผนธุรกิจ เข้ากับสถานการณ์ของสถานประกอบการ ในบริบทต่างๆของสถานประกอบการ (learning outcome 2.1/2.3)
- (4) หลักการทางบัญชีที่นำไปใช้ในสถานประกอบการเภสัชกรรมชุมชน (learning outcome 2.1/2.3)

- (5) การวิเคราะห์กรณีศึกษา โดยความรู้เรื่องการบริหารและการบัญชี มาประกอบการวิเคราะห์และวางแผนการดำเนินการ (learning outcome 2.1)
- (6) การนำองค์ความรู้เรื่องเวชศาสตร์ชะลอวัย มาประยุกต์ใช้ในสถานประกอบการ (learning outcome 2.1/2.3)

## 2.2 วิธีการสอน

- (1) ภาควรราย เน้นบรรยายในห้องเรียน ร่วมกับการค้นคว้า วิเคราะห์และทำกรณีศึกษา

## 2.3 วิธีการประเมินผล

- (1) คะแนนงานมอบหมายในแต่ละหัวข้อบรรยาย
- (2) การสอบปลายภาค

## 3. ทักษะทางปัญญา

### 3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- (1) การประยุกต์หลักการบริหารสถานประกอบการในการค้นคว้า วิเคราะห์ ประเมิน วางแผน และแก้ปัญหาที่พบในสถานประกอบการประเภทต่างๆ (learning outcome 3.1)
- (2) การประยุกต์ใช้หลักการทางบัญชี มาใช้ประกอบการตัดสินใจในการเลือกรูปแบบของธุรกิจ และการจัดการด้านการเงินในธุรกิจของตนเอง (learning outcome 3.1)

### 3.2 วิธีการสอน

- (1) ภาควรราย มีการยกตัวอย่างกรณีศึกษาให้นิสิตเห็นถึงการประยุกต์ใช้ความรู้ที่เรียนในการแก้ไขปัญหา เช่น การตั้งราคาสินค้า การกำหนดปริมาณสินค้าคงคลัง การวางแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย

### 3.3 วิธีการประเมินผล

- (1) ประเมินจากการสอบปลายภาค และงานมอบหมายการวิเคราะห์กรณีศึกษา

## 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องการพัฒนา

- (1) มีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย (learning outcome 4.1)

### 4.2 วิธีการสอน

- (1) ภาควรราย มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

### 4.3 วิธีการประเมิน

- (1) การส่งงานที่ได้รับมอบหมายตามกำหนดเวลา

## 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

ไม่มี

## 6. ทักษะพิสัย

ไม่มี

## หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

## 1. แผนการสอน

วันที่ (สัปดาห์ที่)	เวลา	หัวข้อ	อาจารย์ผู้สอน	การวัดผลสัมฤทธิ์		คะแนน เก็บ	คะแนน รวม รายวิชา
				บรรยาย (ชม.)	ร้อยละ ของ คะแนน รายวิชา	เข้าชั้น เรียน (5%)	
30 ม.ค. 59 (4)	9.00-16.00	Pharmaketing (การตลาดยา ของประเทศไทย) Logistics and Supply Chain of Thai Pharmaceuticals	อ.ภก.ธีระ ฉกาจนโรดม	6	12.67	0.67	13.34
6 ก.พ. 59 (5)	9.00-16.00	Integrated knowledge for Community Pharmacy Management I	ผศ.ดร.รุ่งเพ็ชร สกุลบำรุงศิลป์	6	12.67	0.67	13.34
7 ก.พ. 59 (5)	9.00-16.00	Integrated knowledge for Community Pharmacy Management II	ผศ.ดร.รุ่งเพ็ชร สกุลบำรุงศิลป์	6	12.67	0.67	13.34
21 ก.พ. 59 (7)	9.00-16.00	Integrated knowledge for Community Pharmacy Management III	ผศ.ดร.รุ่งเพ็ชร สกุลบำรุงศิลป์	6	12.67	0.67	13.34
27 ก.พ. 59 (8)	9.00-16.00	Integrated knowledge for Community Pharmacy Management III	ผศ.ดร.รุ่งเพ็ชร สกุลบำรุงศิลป์	6	12.67	0.67	13.34
28 ก.พ. 59 (8)	9.00-16.00	Accounting for Community Pharmacy I	ดร.กานต์ วงศ์ศุภสวัสดิ์	6	12.67	0.67	13.34
5 มี.ค. 59 (9)	9.00-16.00	Accounting for Community Pharmacy II	ดร.กานต์ วงศ์ศุภสวัสดิ์	6	12.67	0.67	13.34
6 มี.ค. 59 (9)	9.00-12.00	Special Lecture: Antiaging Sciences for Community Pharmacy	ดร.กานต์ วงศ์ศุภสวัสดิ์	3	6.31	0.31	6.62
26 มี.ค. 59 (12)	9.00-12.00	สอบปลายภาค	อ.ดร.ดารณี เชี่ยวชาญธนกิจ	3			
			รวม	48	95	5	100

## 2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

ผลการเรียนรู้*	วิธีการประเมิน	สัดส่วนที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1, 2	1. สอบภาคบรรยาย	12	57 %
1, 2, 3, 4	2. งานมอบหมายประจำภาคการศึกษา	ตลอดภาคการศึกษา	38 %
1, 4	3. การเข้าเรียนภาคบรรยาย และ (15 ครั้งๆ ละ 3 ชั่วโมง)	ตลอดภาคการศึกษา	5 %
รวม			100%

หมายเหตุ \*อ้างอิงจากหมวดที่ 4

## เกณฑ์การประเมินผล

พิจารณาผลการเรียน 8 ระดับชั้นโดยวิธีอิงเกณฑ์ดังต่อไปนี้

ระดับผลการเรียน	ช่วงคะแนน (ร้อยละ)	ระดับผลการเรียน	ช่วงคะแนน (ร้อยละ)
A	≥ 80.0	C	60.0-64.9
B+	75.0-79.9	D+	55.0-59.9
B	70.0-74.9	D	50.0-54.9
C+	65.0-69.9	F	< 50.0

## หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

## 1. ตำราและเอกสารหลัก

- 1) Vedamani GG. Retail management. Functional principles and practices. 4<sup>th</sup> ed. Mumbai: Jaico publishing house; 2012
- 2) Zentes J, Morschett D, Schramm-Klein H. Strategic retail management: Text and international cases. 2<sup>nd</sup> edition. Netherlands: Gabler Verlag; 2011
- 3) Jha M. Retail management. New Delhi: Gennext; 2009
- 4) Chisholm-Burns MA, Vaillancourt AM, Shepherd M. Pharmacy management, leadership, marketing, and finance. 2<sup>nd</sup> edition. Burlington: Jones & Bartlett learning; 2014

## 2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

ไม่มี

## 3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

ไม่มี

## หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนิสิต
  - แบบประเมินรายวิชา
2. กลยุทธ์การประเมินการสอน
  - ผลคะแนนของนิสิต
  - การสังเกตจากพฤติกรรมของผู้เรียน โดยอาจารย์ผู้สอน
  - แบบประเมินรายวิชา
3. การปรับปรุงการสอน
  - ประชุมอาจารย์ผู้สอนเพื่อร่วมกันหาแนวทางหรือวางแผนปรับปรุงพัฒนาวิชาเพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นในการปรับปรุงรายวิชาในปีการศึกษาต่อไป
4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนิสิตในรายวิชา
  - เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการทวนสอบฯ กำหนด
5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา
  - มีการปรับหัวข้อการสอนให้สอดคล้องกับคำอธิบายรายวิชามากขึ้น โดยเพิ่มเติมการสอนภาคบรรยายของ อ.ดร.กานต์ วงศ์สวัสดิ์ ตามผลการประเมินรายวิชาของนิสิตในปีที่ผ่านมา