

แบบ มคอ.3

รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา	มหาวิทยาลัยนเรศวร
วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา	คณะเกษตรศาสตร์

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

- รหัสและชื่อรายวิชา**
157341 การบริหารธุรกิจสุขภาพและความงาม (Management of Health and Beauty Business)
- จำนวนหน่วยกิต**
3 หน่วยกิต 3(3-0-6)
- หลักสูตรและประเภทของรายวิชา**
หลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ.2551
ประเภทวิชาพื้นฐานเฉพาะด้าน
- อาจารย์ที่รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน**
อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา
รศ.ดร. จารุภา วิโยชน์
คุณบุญย์สุภางค์ สุวรรณธเนศ
อาจารย์ผู้สอน
คุณบุญย์สุภางค์ สุวรรณธเนศ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยนเรศวร
อาจารย์ผู้สอนจากภาคเอกชน
คุณสมบัติ วนาอุปถัมภ์กุล ผู้จัดการแผนกวิจัย บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล แลบบอราทอรีส์ จำกัด
คุณธีรวิฑูมิ มโนไพบูลย์ บริษัทยูนิลีเวอร์ไทยเทรดดิ้ง จำกัด
- ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน**
ภาคปลาย ชั้นปีที่ 3
- รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)**
ไม่มี
- รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co- requisites) (ถ้ามี)**
ไม่มี
- สถานที่เรียน**
คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
- วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด**
ประชุมภาควิชา ประจำเดือนกันยายน พ.ศ. 2555

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. สามารถอธิบายความสำคัญและวัตถุประสงค์ ในการศึกษาวิชาการประกอบธุรกิจสุขภาพและความงาม
2. สามารถอธิบายความหมายขององค์ประกอบ ประเภทของธุรกิจและปัจจัยการผลิต
3. สามารถอธิบายถึงสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจ
4. สามารถอธิบายลักษณะของผู้ประกอบการ ขั้นตอน หน้าที่และประเภทต่างๆของผู้ประกอบ การได้
5. สามารถอธิบายความสำคัญ หน้าที่และทักษะของผู้บริหารจัดการในระดับต่างๆ
6. ทราบคำจำกัดความของการตลาด เข้าใจความ สำคัญของการตลาด และอธิบายกระบวนการแลกเปลี่ยน
7. สามารถอธิบายความหมายของการผลิตและการจัดการการผลิตได้ และสามารถบอกความแตกต่าง ระหว่างการจัดการการผลิตและการผลิต
8. เข้าใจความหมายและความสำคัญของแผนธุรกิจ สามารถอธิบายองค์ประกอบของแผนธุรกิจและ สามารถเขียนแผนธุรกิจได้

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้เนื้อหาการเรียนการสอนมีความเป็นปัจจุบัน

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

การเริ่มต้นและการประกอบธุรกิจสุขภาพและความงาม บทบาทของผู้ประกอบการที่มีต่อภาพรวม เศรษฐกิจของประเทศ แผนธุรกิจ แหล่งเงินทุน กฎหมาย และภาษีที่เกี่ยวข้องในการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ ความรับผิดชอบของธุรกิจที่มีต่อสังคม

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	ภาคปฏิบัติ	การนำเสนอ
45 ชั่วโมง	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาประกาศเวลาให้คำปรึกษาที่หน้าห้องทำงาน โดยจัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่ม 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ (เฉพาะรายที่ต้องการ)

หมวดที่ 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

ความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย การรับผิดชอบต่อสังคม การมีจิตสำนึก การรับผิดชอบต่อตนเอง ครอบครัวและสังคม และการปฏิบัติหน้าที่ที่ดีของประชาชนไทยตามรัฐธรรมนูญ

1.2 วิธีการสอน

- กำหนดหลักเกณฑ์ต่างๆ เช่น ให้เข้าห้องเรียนตรงเวลาและเข้าเรียนอย่างสม่ำเสมอ
- มอบหมายให้นักศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมจากแหล่งเรียนรู้ก่อนที่จะเริ่มปฏิบัติการ
- สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม ระหว่างการเรียนการสอนโดยการยกตัวอย่างชาวหรือกรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องกับเรื่องสำคัญที่เกิดขึ้นในสื่อต่างๆ ที่กำลังเป็นที่สนใจ โดยเน้นความรับผิดชอบต่อสังคม การมีจิตสำนึก การรับผิดชอบต่อตนเอง ครอบครัวและสังคม

1.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินจากการเข้าเรียนและพฤติกรรมในชั้นเรียนของนักศึกษา
- ประเมินจากความตรงต่อเวลาในการส่งงานและประสิทธิผลของงานที่ได้รับมอบหมาย

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

1. ความสำคัญและวัตถุประสงค์ ในการศึกษาวิชาการประกอบธุรกิจสุขภาพและความงาม
2. ความหมายขององค์ประกอบ ประเภทของธุรกิจและปัจจัยการผลิต
3. สิ่งแวดล้อมทางธุรกิจที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจ
4. ลักษณะของผู้ประกอบการ ขั้นตอน หน้าที่และประเภทต่างๆของผู้ประกอบ การได้
5. ความสำคัญ หน้าที่และทักษะของผู้บริหารจัดการในระดับต่างๆ
6. ทราบคำจำกัดความของการตลาด เข้าใจความสำคัญของการตลาด และกระบวนการแลกเปลี่ยน
7. ความหมายของการผลิตและการจัดการการผลิตได้ และความแตกต่างระหว่างการจัดการการผลิตและการผลิต
8. ความหมายและความสำคัญของแผนธุรกิจ ทราบองค์ประกอบของแผนธุรกิจ

2.2 วิธีการสอน

บรรยายในห้องเรียนและฝึกปฏิบัติในห้องปฏิบัติการ รวมทั้งการมอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมจากแหล่งเรียนรู้ก่อนที่จะเริ่มปฏิบัติการ

2.3 วิธีการประเมินผล

- สอบกลางภาค สอบปลายภาค ด้วยข้อสอบข้อเขียน

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

มีความสามารถในการคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ มีความรอบรู้และก้าวทันเทคโนโลยีในปัจจุบันและอนาคต สามารถวิเคราะห์ และแก้ไขปัญหาโดยใช้ความรู้ทางทฤษฎีอย่างสร้างสรรค์ นอกจากนี้ยังจะต้องมีทักษะ

ได้แก่ มีทักษะในการอ่านและเขียนบทความภาษาอังกฤษที่เกี่ยวข้องกับวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง และทักษะในการฟังและสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษ สำหรับการให้คำปรึกษาทางด้านเครื่องสำอาง

3.2 วิธีการสอน

ในภาคบรรยายได้กำหนดหัวข้อให้นักศึกษาทำการค้นคว้าเพิ่มเติมจากเอกสารทางวิชาการอื่นๆ นอกเหนือจากที่ฟังบรรยายในห้องเรียน แล้วนำมาอภิปรายในคาบเรียนต่อไป

3.3 วิธีการประเมินผล

- สอบกลางภาคและปลายภาค โดยเน้นข้อสอบที่มีการวิเคราะห์และการประยุกต์ใช้หรือวิเคราะห์แนวคิดในการแก้ปัญหา
- การให้คะแนนการวิเคราะห์กรณีศึกษา

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องการพัฒนา

นักศึกษาจะมีทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ ตามข้อกำหนดในคุณสมบัติของหลักสูตร ดังนี้

- (1) สามารถให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่การแก้ปัญหาต่างๆ กับเพื่อนร่วมชั้นเรียนในทั้งในบทบาทของผู้นำ หรือในบทบาทของผู้ตาม
- (2) มีความรับผิดชอบในการกระทำของตนเองและเพื่อนร่วมชั้นเรียน
- (3) มีความรับผิดชอบการพัฒนาการเรียนรู้ทั้งของตนเองและทางสาขาอาชีพอย่างต่อเนื่อง

4.2 วิธีการสอน

- การนำเสนอและอภิปรายเป็นกลุ่ม

4.3 วิธีการประเมิน

- รายงานที่นำเสนอและพฤติกรรมการทำงานเป็นทีม

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

1.1 ภาคบรรยาย วันพุธ เวลา 14.00-16.50 น. ห้อง ภ.6306

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้	ผู้สอน
1 31 ต.ค. 2555	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจ - องค์ประกอบของธุรกิจ - ประเภทของธุรกิจ - ปัจจัยการผลิต - สิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ - ผู้มีส่วนได้เสียของธุรกิจ	3	บรรยาย และใช้สื่อประสม	คุณบุญยสุรางค์ สุวรรณธเนศ

<p>2 7 พ.ย. 2555</p>	<p>การเป็นผู้ประกอบการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ลักษณะของผู้ประกอบการ - หน้าที่ของผู้ประกอบการ - ประเภทของผู้ประกอบการ - ขั้นตอนของการเป็นผู้ประกอบการ - ข้อดี/ข้อเสียของการเป็นผู้ประกอบการ 	<p>3</p>	<p>บรรยาย และใช้สื่อประสม</p>	<p>คุณบุญสุภาวงศ์ สุวรรณธเนศ</p>
<p>3-4 14, 21 พ.ย. 2555</p>	<p>การจัดการธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> - แนวความคิดในการบริหารจัดการ - ความหมายและความสำคัญของการจัดการธุรกิจ - กระบวนการทางการจัดการ - ระดับทางการจัดการธุรกิจ - ทักษะทางการจัดการที่สำคัญ 	<p>6</p>	<p>บรรยาย และใช้สื่อประสม</p>	<p>คุณบุญสุภาวงศ์ สุวรรณธเนศ</p>
<p>5 28 พ.ย. 2555</p>	<p>การจัดการทรัพยากรมนุษย์</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ - ความสำคัญของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ - หน้าที่ของการบริหารงานทรัพยากรมนุษย์ - ประเด็นปัญหาที่ทำนายการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในยุคปัจจุบัน 	<p>3</p>	<p>บรรยาย และใช้สื่อประสม</p>	<p>คุณบุญสุภาวงศ์ สุวรรณธเนศ</p>
<p>6-7 12 , 19 ธ.ค. 2555</p>	<p>การจัดการด้านการตลาด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายและความสำคัญของการตลาด - แนวความคิดทางการตลาด - ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) - วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle: PLC) - กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) - การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค - การวิเคราะห์ SWOT 	<p>6</p>	<p>บรรยาย และใช้สื่อประสม</p>	<p>คุณบุญสุภาวงศ์ สุวรรณธเนศ</p>

	- การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)			
สอบกลางภาค 24-28 ธ.ค. 55 (ถึงหัวข้อการจัดการทรัพยากรมนุษย์)				
8-9 2,9 ม.ค. 2556	การจัดการด้านการผลิตและการปฏิบัติการ - ความหมายและความสำคัญของการบริหารการผลิตและการปฏิบัติการ - วิวัฒนาการของการบริหารการผลิตและการปฏิบัติการ - ขอบเขตของการบริหารการผลิต - การบริหารผลิตภาพและการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน - การเลือกทำเลที่ตั้ง - การบริหารงานจัดซื้อและสินค้าคงคลัง	6	บรรยาย และใช้สื่อประสม	คุณบุญสุรางค์ สุวรรณธเนศ
10 16 ม.ค. 2556	การจัดการด้าน Logistics - ความหมายและความสำคัญของงาน Logistics--ขอบเขตของ Business Logistics - การวางแผนกลยุทธ์ทาง Logistics เพื่อให้เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขัน - กรณีศึกษา ของ Safeway	3	บรรยาย และใช้สื่อประสม	คุณบุญสุรางค์ สุวรรณธเนศ
11 23 ม.ค. 2556	การบัญชีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ - ลักษณะทั่วไปของการบัญชี - การบันทึกรายการทางบัญชี - การหาผลการดำเนินงานของธุรกิจ	3	บรรยาย และใช้สื่อประสม	คุณบุญสุรางค์ สุวรรณธเนศ
12 30 ม.ค. 2556	การพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยคำนึงถึงด้านการตลาด และความต้องการของผู้บริโภค	3	บรรยาย และใช้สื่อประสม	คุณสมบัติ วนาอุปถัมภ์กุล
13 เสาร์ที่ 2 ก.พ. 2556 9.00-12.00	ธุรกิจเครื่องสำอางในประเทศไทย	3	บรรยาย และใช้สื่อประสม	คุณธีรวุฒิ มโนไพบูลย์
14 6 ก.พ. 2556	การจัดการด้าน การเงิน - ขอบเขตลักษณะและสิ่งแวดล้อมในการบริหารการเงิน	3	บรรยาย และใช้สื่อประสม	คุณบุญสุรางค์ สุวรรณธเนศ

	<ul style="list-style-type: none"> - หน้าที่ของผู้จัดการทางการเงิน - การจัดหาแหล่งที่มาของเงินทุน และการใช้เงินทุน - ความหมายและความสำคัญของตลาดเงินและตลาดทุน - โครงสร้างตลาดเงิน 			
15 13 ก.พ. 56	แผนธุรกิจ <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายและความสำคัญของแผนธุรกิจ - องค์ประกอบของแผนธุรกิจ - ตัวอย่างแผนธุรกิจ 		บรรยาย และใช้สื่อประสม	คุณบุญสุภางค์ สุวรรณธเนศ
วันสอบปลายภาค 18 ก.พ.- 1 มี.ค. 56				

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

ผลการเรียนรู้*	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
2.1, 3.1	<ul style="list-style-type: none"> - สอบกลางภาค (บรรยาย) - สอบปลายภาค (บรรยาย) 	1-5 6-11, 14-15	30.0% 40.0%
1.1	<ul style="list-style-type: none"> - การเข้าชั้นเรียน (ทั้งบรรยาย) - การสอบย่อย 	ตลอดภาค การศึกษา	10.0%
3.1, 4.1,	<ul style="list-style-type: none"> - การทำงานกลุ่มและผลงาน - การมีส่วนร่วม อภิปราย เสนอความคิดเห็นในชั้นเรียน - การวิเคราะห์กรณีศึกษา 	ตลอดภาค การศึกษา	20.0%

* อ้างอิงจากหมวดที่ 4

เกณฑ์การประเมินผล ประเมินผลโดยอิงเกณฑ์ ดังนี้

คะแนน	ระดับผลการเรียน	คะแนน	ระดับผลการเรียน
≥ ร้อยละ 80.0	A	60.0 – 64.9	C
75.0 – 79.9	B ⁺	55.0 – 59.9	D ⁺
70.0 – 74.9	B	50.0 – 54.9	D
65.0– 69.9	C ⁺	< ร้อยละ 50.0	F

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. ตำราและเอกสารหลัก

เอกสารประกอบการสอน

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

1. ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ **ธุรกิจทั่วไป : ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ** บริษัท ดวงกลมสมัย จำกัด 2541
2. ผศ.กตัญญู หิรัญญสมบุรณ์ **การจัดการธุรกิจขนาดย่อม** บริษัทเท็กซ์ แอนด์ เจอร์นัล พับลิเคชั่น จำกัด
3. รศ.สมยศ นาวิกร **ธุรกิจเบื้องต้น** สำนักพิมพ์บรรณกิจ 1991 จำกัด 2545
4. เสรี วงศ์มณฑา **การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค** บริษัทธีระฟิล์มและไซเท็กซ์จำกัด 2546
5. สุดาดวง **เรื่องธุรกิจระ หลักการตลาด** ประกายพริก
6. วิชัย โสสุวรรณจินดา **ครบเครื่องเรื่องบริหารธุรกิจขนาดย่อม** สำนักพิมพ์ สสท. 2547
7. เขาวลีย์ พงศ์ยาติโรจน์ **หลักการบัญชีขั้นต้น** จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2545
8. รศ.ธำปนา ฉิมไพศาล **การเงินธุรกิจ** จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย บริษัทธีระฟิล์มและไซเท็กซ์ จำกัด: 2543
9. ผศ.ดร.ณัฐพันธ์ เขจรนนท์ **การจัดการทรัพยากรมนุษย์** บริษัทซีเอ็ดยูเคชั่น 2545

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

ข่าวธุรกิจ

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- แบบประเมินรายวิชา
- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- การสังเกตจากพฤติกรรมของผู้เรียน

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- ผลการสอบ

3. การปรับปรุงการสอน

- สัมมนาการจัดการเรียนการสอน สรุปปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไขเมื่อสิ้นสุดการสอน เพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นในการปรับปรุงรายวิชาในภาคการศึกษาต่อไป

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- มีกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนิสิต โดยตรวจสอบข้อสอบ รายงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- ปรับปรุงรายวิชาตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์