เอกสารพบผู้สอน

สาขาวิชา

การตลาด

MKT

ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2564

ภาควิชาการตลาด

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา **MKT2101**

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) หลักการตลาด

(ภาษาอังกฤษ) **Principle of Marketing**

วัน เวลา สถานที่เรียน **Th.** 9.30 – 11.20 น.

อาจารย์ผู้สอน อาจารย์ ดร.จุฑาทิพย์ เดชยางกูร และอาจารย์ ดร.ปริญญาภรณ์ พจน์อริยะ

คำอธิบายรายวิชา

นิยาม ความสำคัญ บทบาทจริยธรรมทางการตลาด และหน้าที่ของการตลาดที่มีต่อเศรษฐกิจและสังคม สถาบันทางการตลาด สภาพแวดล้อมทางการตลาด ระบบการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค การแบ่งส่วนตลาด ส่วนประสมทางการตลาด และการตลาดเฉพาะเรื่อง

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน

1. หนังสือวิชาหลักการตลาด **MKT2101**
2. หนังสือความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการตลาด หรือนิตยสารทางการตลาด

แนวทางการวัดผล

ข้อสอบปรนัย จำนวน 100 ข้อ

ข้อแนะนำในการเรียนการสอน

นักศึกษาควรหาความรู้ และคอยอัพเดตข้อมูลข่าวสารอยู่เสมอ เช่นดูข่าว จากแหล่งข่าวที่เชื่อถือได้ หรือศึกษาเทรนจากเทรนทวิตเตอร์ เนื่องจากการเข้าใจสภาวะแวดล้อมภายนอกเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับนักการตลาด การแข่งขันและรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอด การหาข้อมูลเพิ่มเติมจะทำให้นักศึกษาสามารถเข้าใจสภาพตลาดและเข้าใจในสิ่งที่อาจารย์อธิบายในชั้นเรียนได้ดียิ่งขึ้น

MKT2101

ภาค 1/64

ช่องทางในการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอน

Email Address: parinyarporn.p@rumail.ru.ac.th

รหัส Google Classroom

https://classroom.google.com/c/NDA3MTA5NDg3ODg4?cjc=yse7rxt

ลิงค์ Group line http://line.me/ti/g/jfuqWnWmdb

Office Hour: วัน-เวลาราชการ

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา **MKT2206**

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) การจัดการผลิตภัณฑ์และตราสินค้า

(ภาษาอังกฤษ) Product and brand management

วัน เวลา สถานที่เรียน **W. 9.30 – 11.20** น.

อาจารย์ผู้สอน อาจารย์ ดร.ปริญญาภรณ์ พจน์อริยะ

คำอธิบายรายวิชา

แนวคิด การจัดการผลิตภัณฑ์และตราสินค้า ระดับชั้นและประเภทของผลิตภัณฑ์ ส่วนประสมผลิตภัณฑ์และสายผลิตภัณฑ์ การปรับปรุงผลิตภัณฑ์และสายผลิตภัณฑ์ กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ การวางตำแหน่งและการสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์และฉลาก บทบาทและความสำคัญของตราสินค้า กลยุทธ์ตราสินค้า การสร้างคุณค่าตราสินค้า การสร้างวัฒนธรรมตราสินค้าและความได้เปรียบของตราสินค้า

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน

1. เอกสารประกอบคำบรรยายวิชา **MKT2206**
2. **Power Point** ประกอบการสอนวิชา **MKT2206**
3. หนังสือความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการตลาด หรือนิตยสารทางการตลาด

แนวทางการวัดผล

ข้อสอบอัตนัยจำนวน 5 ข้อ

ข้อแนะนำในการเรียนการสอน

นักศึกษาควรหาความรู้ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาด คอยอัพเดตข้อมูลข่าวสารอยู่เสมอ เช่นดูข่าว หรือเทรนทวิตเตอร์ หรือโฆษณาสินค้าใหม่

MKT2206

ภาค 1/64

ช่องทางในการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอน

Email Address: parinyarporn.p@rumail.ru.ac.th

รหัส Google Classroom

https://classroom.google.com/c/NDA3MDk0ODg0Njcy?cjc=6rmfl6p

ลิงค์ Group line http://line.me/ti/g/l1bwdSX_9c

Office Hour: วัน-เวลาราชการ

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา (MKT ๓๒๐๒)

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) การจัดการการขาย

(ภาษาอังกฤษ) Sales Management

วัน เวลา สถานที่เรียน วันพุธ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๕.๒๐ น.
อาคาร SKB๕๐๔

อาจารย์ผู้สอน อาจารย์เจษฎา อธิพงศ์วณิช

คำอธิบายรายวิชา

ขอบข่าย บทบาท แนวคิดทางการจัดการการตลาด การสร้างคุณค่า ความพึงพอใจของลูกค้า และการรักษาลูกค้า การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด การวางแผนการตลาด การพัฒนากลยุทธ์การตลาด การจัดการส่วนประสมทางการตลาด องค์การการตลาด การประเมินผลและการควบคุมทางการตลาด

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน

ชัยสมพล ชาวประเสริฐ. (๒๕๕๑). *การบริหารงานขาย.* กรุงเทพมหานคร : บริษัท วี.พริ้นท์ (๑๙๙๑) จำกัด.

สุดาพร กุณฑลบุตร. (๒๕๕๐). *หลักการตลาดสมัยใหม่.* กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

นิติพล ภูตะโชติ. (๒๕๔๙). *การบริหารการขาย.* กรุงเทพมหานคร : ซีเอ็ดยูเคชั่น.

สุภาพร พิศาลบุตร. (๒๕๔๘). *จริยธรรมทางธุรกิจ (พิมพ์ครั้งที่ ๑๔).* กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

แนวทางการวัดผล

A	=	๔	C	=	๒
B^+	=	๓.๕	D^+	=	๑.๕
B	=	๓	D	=	๑
C^+	=	๒.๕	F	=	๐

ข้อแนะนำในการเรียนการสอน

-

ช่องทางในการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอน

Mobile Phone: _____

ID. Line _____

Email Address: _____

รหัส Google Classroom _____

ลิงค์ Group line _____

Office Hour: _____

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา **MKT3307**

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) การตลาดทางตรง

(ภาษาอังกฤษ) **Direct Marketing**

วัน เวลา สถานที่เรียน **Th. 13.30 – 15.20** น.

อาจารย์ผู้สอน อาจารย์ ดร.ปริญญาภรณ์ พจน์อริยะ

คำอธิบายรายวิชา

แนวคิด บทบาทที่สำคัญของการตลาดทางตรง ความแตกต่างระหว่างการตลาดทางตรงกับการขายตรง ประเภท รูปแบบ กลยุทธ์และยุทธวิธีการตลาดทางตรง ครอบคลุมการสื่อสารทั้งรูปแบบดั้งเดิมและดิจิทัล การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า ข้อมูลมหัต (การจัดการฐานข้อมูลขนาดใหญ่) การตลาดดิจิทัล พานิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อครอบคลุมการขายในระดับผู้บริโภคและระดับธุรกิจ

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน

1. หนังสือการตลาดทางตรง (**Direct Marketing**) ผศ.ดร.อรชร มณีสงฆ์
2. หนังสือความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการตลาด หรือนิตยสารทางการตลาด

แนวทางการวัดผล

ข้อสอบอัตนัยจำนวน 5 ข้อ

ข้อแนะนำในการเรียนการสอน

นักศึกษาควรหาความรู้ และคอยอัพเดตข้อมูลข่าวสารอยู่เสมอ เช่นดูข่าวจากแหล่งข่าวที่เชื่อถือได้ หรือศึกษาเทรนจากเทรนทวิตเตอร์ และนำมาวิเคราะห์กับสิ่งที่ได้เรียนมา เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการฝึกวิเคราะห์เพื่อใช้ในการสอบหรือการทำงานต่อไปในอนาคต

MKT3307

ภาค 1/64

ช่องทางในการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอน

Email Address: parinyarporn.p@rumail.ru.ac.th

รหัส Google Classroom

https://classroom.google.com/c/NDA3MTAzNDExODc4?cjc=fwtc6zb

ลิงค์ Group line http://line.me/ti/g/FWnfet3qx9

Office Hour: วัน-เวลาราชการ

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา **MKT3315**

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) การจัดการการค้าส่ง

(ภาษาอังกฤษ) Wholesaling Management

วัน เวลา สถานที่เรียน **Tu. 11.30 – 13.20** น.

อาจารย์ผู้สอน อาจารย์ ดร.ปริญญาภรณ์ พจน์อริยะ

คำอธิบายรายวิชา

แนวคิด กระบวนการจัดการค้าส่ง สภาพตลาดค้าส่งในยุคปัจจุบัน แนวโน้มการกระจายสินค้าขายส่ง เข้าใจในการค้าในระบบค้าส่งทั้งในรูปแบบของโมเดิร์นเทรดและการค้าแบบดั้งเดิม การกำหนดนโยบาย กลยุทธ์และยุทธวิธีการจัดการค้าส่งที่เกี่ยวกับส่วนประสมการตลาด การควบคุมสินค้าคงคลัง การเสี่ยงภัย การขนส่ง การเงิน การบริการลูกค้า และการประเมินการดำเนินงาน ให้เหมาะสมกับยุคปัจจุบัน

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน

1. เอกสารประกอบการบรรยายวิชา **MKT3315**
2. หนังสือความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการตลาด หรือนิตยสารทางการตลาด

แนวทางการวัดผล

ข้อสอบอัตนัยจำนวน 5 ข้อ

ข้อแนะนำในการเรียนการสอน

นักศึกษาควรหาความรู้ และคอยอัพเดตข้อมูลข่าวสารอยู่เสมอ เช่นดูข่าว จากแหล่งข่าวที่เชื่อถือได้ หรือศึกษาเทรนจากเทรนทวิตเตอร์ เนื่องจากสถานการณ์การของการค้าปลีก-ส่งที่มีการเปลี่ยนแปลง การแข่งขันและรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอด การหาข้อมูลเพิ่มเติมจะทำให้นักศึกษาสามารถเข้าใจสภาพตลาดและเข้าใจในสิ่งที่อาจารย์อธิบายในชั้นเรียนได้ดียิ่งขึ้น

MKT3315
ภาค 1/64

ช่องทางในการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอน

Email Address: parinyarporn.p@rumail.ru.ac.th

รหัส Google Classroom

https://classroom.google.com/c/NDA3MTAzNDExOTQz?cjc=hw7y6mp

ลิงค์ Group line http://line.me/ti/g/FWnfet3qx9

Office Hour: วัน-เวลาราชการ

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา MKT4203

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) โลจิสติกส์และโซ่อุปทานทางการตลาด

(ภาษาอังกฤษ) (Marketing Logistics and Supply Chain)

วัน เวลา สถานที่เรียน จันทร์ เวลา 9.30-11.20 SKB 503

อาจารย์ผู้สอน อ. ดร. จุฑาทิพย์ เดชยางกูร

คำอธิบายรายวิชา

แนวคิดของโลจิสติกส์และโซ่อุปทานทางการตลาด กระบวนการจัดการในโลจิสติกส์และโซ่อุปทานทางการตลาด การบริการลูกค้า การพยากรณ์ความต้องการ การจัดหา การจัดการสินค้าคงคลัง การจัดการคำสั่งซื้อ การขนส่ง การคลังสินค้า การบรรจุภัณฑ์ การประเมินผลและการควบคุม

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน MKT4203

แนวทางการวัดผล

สอบปลายภาค และทำรายงาน

ข้อแนะนำในการเรียนการสอน

ถ้าไม่สามารถเข้าฟังการบรรยายได้ให้ทบทวนเนื้อหาบทเรียนในหนังสือและค้นคว้าจากแหล่งอื่น ๆ

ช่องทางในการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอน

Mobile Phone: 0868898804

ID. Line : 0868898804

Email Address: jutatip1532@hotmail.com

รหัส Google Classroom

ลิงค์ Group line : https://line.me/R/ti/g/2wTYtr_zHa

MKT4203ภาค1/64

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา MKT 4207

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) การตลาดระดับโลก

(ภาษาอังกฤษ) Global Marketing

วัน เวลา สถานที่เรียน พุธ 13.30–15.20 น. SKB 502

อาจารย์ผู้สอน อาจารย์ฐิติกุล สง่าศิลป์

คำอธิบายรายวิชา

แนวคิดเกี่ยวกับการตลาดระดับโลก การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและสภาพแวดล้อมทางการตลาดระดับโลก พฤติกรรมผู้บริโภคระดับโลก การแบ่งส่วนการตลาดและการเลือกตลาดเป้าหมายในตลาดโลก กลยุทธ์การตลาดระดับโลก ส่วนประสมทางการตลาดระดับโลก การวางแผนทางการตลาด และการดำเนินการทางการตลาด ท่ามกลางกระแสโลกาภิวัตน์ และการตลาดข้ามวัฒนธรรม

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน

เอกสารประกอบการเรียนกระบวนวิชา MKT 4207

จำหน่ายที่ศูนย์เอกสารทางวิชาการ ชั้น 1 คณะบริหารธุรกิจ

แนวทางการวัดผล

วัดผลโดยการสอบไล่ ข้อสอบอัตนัย จำนวน 4 ข้อ ๆ ละ 25 คะแนน คะแนนเต็ม 100 คะแนน เวลาในการสอบ 2 ชั่วโมง 30 นาที โดยการตัดเกรดจะยึดตามเกณฑ์ของมหาวิทยาลัย

ข้อแนะนำในการเรียนการสอน

ควรเข้าเรียนสม่ำเสมอเพื่อให้สามารถเข้าใจและได้เรียนรู้เพิ่มเติมในประเด็นต่าง ๆ ตลอดจนติดตามข่าวสารทางด้านการตลาดและแนวโน้มการตลาดโลกอยู่เสมอ ฝึกคิด วิเคราะห์ ทำความเข้าใจในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปในประเด็นต่าง ๆ และฝึกทำแบบฝึกหัดตามคำแนะนำ

ช่องทางในการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอน

Email Address: thitikul.s@rumail.ru.ac.th

รหัส Google Classroom yke5qag

ลิงค์ Group line http://line.me/ti/g/UkbjF68j8n

Office Hour: วันและเวลาราชการ

MKT 4207

สำหรับนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียน ภาค 1/64 เท่านั้น

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา (MKT๔๓๐๕)

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) การส่งเสริมการตลาดเพื่อการนำเข้าและส่งออก

(ภาษาอังกฤษ) MARKETING PROMOTION FOR EXPORT

วัน เวลา สถานที่เรียน วันอังคาร เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๕.๒๐ น.

อาคาร TCB๖๐๔

อาจารย์ผู้สอน อาจารย์เจษฎา อธิพงศ์วณิช

คำอธิบายรายวิชา

กระบวนการนำเข้าและส่งออก องค์กรที่เกี่ยวข้องการส่งเสริมการตลาดเพื่อการนำเข้าและส่งออก การเข้าร่วมและติดต่อกับหน่วยงานที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการส่งออก ปัญหาและอุปสรรคการประกันภัยระหว่างประเทศ การติดต่อลูกค้าระหว่างประเทศ ภาษี และการศุลกากร

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน

ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร. (ม.ป.ป.). *การบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ.* โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท และก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา. (๒๕๔๖). *การตลาดเพื่อการส่งออก.* กรุงเทพมหานคร : NTP.

สุดาพร กุณฑลบุตร. (๒๕๔๖). *การตลาดระหว่างประเทศ.* กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อัควรรณ์ แสงวิภาค. (๒๕๔๗). *การตลาดระหว่างประเทศ.* กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

แนวทางการวัดผล

A	=	๔	C	=	๒
B^+	=	๓.๕	D^+	=	๑.๕
B	=	๓	D	=	๑
C^+	=	๒.๕	F	=	๐

ข้อแนะนำในการเรียนการสอน

-

ช่องทางในการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอน

Mobile Phone: _____

ID. Line _____

Email Address: _____

รหัส Google Classroom _____

ลิงค์ Group line _____

Office Hour: _____

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา MKT 4308

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) การตลาดเกษตรกรรม

(ภาษาอังกฤษ) Agricultural Marketing

วัน เวลา สถานที่เรียน พฤหัสบดี 09.30–11.20 น. SWB 504

อาจารย์ผู้สอน อาจารย์ ดร.อุษา บุญถือ และ อาจารย์ฐิติกุล สง่าศิลป์

คำอธิบายรายวิชา

ความสำคัญของตลาดเกษตรกรรม การผลิตและการแปรรูป ปัจจัยและสภาวะแวดล้อมที่ส่งผลกระทบต่ออุปสงค์และอุปทานในสินค้าเกษตร พฤติกรรมของตลาด การกำหนดราคา ช่องทางการตลาด การส่งเสริมการตลาดสินค้าเกษตร คุณภาพผลิตภัณฑ์ การกำหนดมาตรฐาน การเก็บรักษา และสถานการณ์การแข่งขัน การวางแผนการตลาดสินค้าเกษตร ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า สถาบันการเกษตร และนโยบายรัฐต่อภาคเกษตร

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน

เอกสารประกอบการเรียนกระบวนวิชา MKT 4308

จำหน่ายที่ศูนย์เอกสารทางวิชาการ ชั้น 1 คณะบริหารธุรกิจ

แนวทางการวัดผล

วัดผลโดยการสอบไล่ ข้อสอบอัตนัย จำนวน 4 ข้อ ๆ ละ 25 คะแนน คะแนนเต็ม 100 คะแนน เวลาในการสอบ 2 ชั่วโมง 30 นาที โดยการตัดเกรดจะยึดตามเกณฑ์ของมหาวิทยาลัย

ข้อแนะนำในการเรียนการสอน

ควรเข้าเรียนสม่ำเสมอเพื่อให้สามารถเข้าใจและได้เรียนรู้เพิ่มเติมในประเด็นต่าง ๆ ทำแบบฝึกหัดตามคำแนะนำ และอ่านข่าวสารด้านการตลาด

ช่องทางในการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอน

Email Address:	usaboontue@gmail.com และ thitikul.s@rumail.ru.ac.th
รหัส Google Classroom	uapmnmc
ลิงค์ Group line	http://line.me/ti/g/0JQoCm-qxF
Office Hour:	วันและเวลาราชการ

MKT 4308

สำหรับนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียน ภาค 1/64 เท่านั้น

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา MKT4311

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) การตลาดเพื่อสังคม

(ภาษาอังกฤษ) (Social Marketing)

วัน เวลา สถานที่เรียน จันทร์ เวลา 13.30-15.20 SKB 501

อาจารย์ผู้สอน อาจารย์ ดร. จุฑาทิพย์ เดชยางกูร

คำอธิบายรายวิชา

แนวคิด หลักการของการตลาดเพื่อสังคม กลยุทธ์การตลาดเพื่อสังคม ความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กร การตลาดเพื่อสิ่งแวดล้อม การพัฒนาแผนงานและโครงการเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ความมีจริยธรรมต่อสังคม ตลอดจนการวิเคราะห์กรณีศึกษา

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน MKT4311

แนวทางการวัดผล

สอบปลายภาค และทำรายงาน

ข้อแนะนำในการเรียนการสอน

ถ้าไม่สามารถเข้าฟังการบรรยายได้ให้ทบทวนเนื้อหาบทเรียนในหนังสือและค้นคว้าจากแหล่งอื่น ๆ เช่น วารสารหรือเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง

ช่องทางในการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอน

Mobile Phone: 0868898804

ID. Line : 0868898804

Email Address: jutatip1532@hotmail.com

รหัส Google Classroom

ลิงค์ Group line : https://line.me/R/ti/g/QMEBXfC_Ry

MKT4311ภาค1/64

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา .....MKT 4322..

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) .....**การวิเคราะห์เชิงปริมาณทางการตลาด**

(ภาษาอังกฤษ) ... **(Quantitative Analysis in Marketing)**

วัน เวลา สถานที่เรียน ..MKT 4322 W 11.30-13.20 TCB 605

อาจารย์ผู้สอน .....อาจารย์ ดร.อุษา บุญถือ

คำอธิบายรายวิชา .....รูปแบบการตัดสินใจเกี่ยวกับปัญหาต่าง ๆ ของผู้บริหารการตลาด การนำเอาวิธีการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาช่วยในการตัดสินใจทางการตลาด โดยเน้นการนำเอาวิธีการสร้างรูปแบบทางคณิตศาสตร์และสถิติมาใช้ประกอบการแก้ปัญหาทางการตลาด วิธีการหาคำตอบไปใช้ในการตัดสินใจทางการตลาด

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน เอกสารประกอบการสอน วิชา MKT4208 ศูนย์เอกสารทางวิชาการ ชั้น 1 คณะบริหารธุรกิจ/ตำรา ที่สำนักพิมพ์ ชั้น 3

แนวทางการวัดผล วัดผลโดยการสอบไล่ข้อสอบจะมีทั้งหมด 4 ข้อ ๆ ละ 25 คะแนน คะแนนเต็ม 100 คะแนน การตัดเกรดจะยึดตามเกณฑ์ของมหาวิทยาลัย

ข้อเสนอแนะในการเรียน. ฟังการบรรยายสม่ำเสมอ ทำแบบฝึกหัดตามคำแนะนำ

ช่องทางการติดต่อกับอ.ผู้สอน usaboontue@gmail.com

Line group วิชา MKT4322 (1/64)

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา MKT 4323

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) การจัดการลูกค้าสัมพันธ์

(ภาษาอังกฤษ) Customer Relationship Management

วัน เวลา สถานที่เรียน พุธ 09.30–11.20 น. TCB 507

อาจารย์ผู้สอน อาจารย์ฐิติกุล สง่าศิลป์

คำอธิบายรายวิชา

แนวคิดการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ การบริการลูกค้าตามลักษณะสินค้าและบริการ ประเด็นที่เกี่ยวกับส่วนประสมการบริการ การกำหนดนโยบาย การจัดการการบริการลูกค้า การพัฒนาบุคคลากร การฝึกอบรมและการประเมินผล การเก็บรวบรวมสารสนเทศของลูกค้า การสำรวจความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของลูกค้า การจัดการข้อเรียกร้องและการปรับปรุงแก้ไข เทคนิคการเจรจากับลูกค้าที่มีปัญหา การเผยแพร่สารสนเทศและการรักษาลูกค้า ตลอดจนการพัฒนาโปรแกรมการลูกค้าสัมพันธ์

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน

ติดต่ออาจารย์ผู้บรรยายในชั้นเรียน

แนวทางการวัดผล

วัดผลโดยการสอบไล่ ข้อสอบอัตนัย จำนวน 4 ข้อ ๆ ละ 25 คะแนน คะแนนเต็ม 100 คะแนน เวลาในการสอบ 2 ชั่วโมง 30 นาที โดยการตัดเกรดจะยึดตามเกณฑ์ของมหาวิทยาลัย

ข้อแนะนำในการเรียนการสอน

ควรเข้าเรียนสม่ำเสมอเพื่อให้สามารถเข้าใจและได้เรียนรู้เพิ่มเติมในประเด็นต่าง ๆ ตลอดจนติดตามข่าวสารทางด้านการตลาดอยู่เสมอ ฝึกคิด วิเคราะห์ ทำความเข้าใจในประเด็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และฝึกทำแบบฝึกหัดตามคำแนะนำ นอกจากนี้สามารถอ่านหนังสือการจัดการลูกค้าสัมพันธ์อื่น ๆ ประกอบได้ อาทิ Principle of Customer Relationship Management: Baran, Galka, Strunk., Customer Relationship Management: Phanu Limmanont., Managing Customer Relationships: Don Peppers & Martha Rogers., Active CRM: Jarmo R. Lehtinen., Cutting Edge CRM: ชลิต ลิมปนะเวช ฯลฯ

ช่องทางในการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอน

Email Address:	thitikul.s@rumail.ru.ac.th
รหัส Google Classroom	wn3q2gy
ลิงค์ Group line	http://line.me/ti/g/zNRJV00Ovz
Office Hour:	วันและเวลาราชการ

MKT 4323

สำหรับนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียน ภาค 1/64 เท่านั้น

พบผู้สอน

รหัสกระบวนวิชา MKT4324

ชื่อกระบวนวิชา (ภาษาไทย) การจัดการการตลาดแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง

(ภาษาอังกฤษ) (Marketing Management in Sufficiency Economy Approach)

วัน เวลา สถานที่เรียน อังคาร เวลา 13.30-15.20 TCB 507

อาจารย์ผู้สอน อาจาย์ ดร. จุฑาทิพย์ เดชยางกูร

คำอธิบายรายวิชา

แนวคิดการจัดการการตลาดแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง สภาพแวดล้อมที่ส่งผลต่อการจัดการการตลาดแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง ความสมดุลระหว่างการตอบสนองความต้องการกับรายได้ของกิจการการสร้างพฤติกรรมการซื้อและการให้ความรู้ การพัฒนาผลิตภัณฑ์บนความคุ้มค่า การจัดการส่วนประสมทางการตลาดอย่างสมดุล การประเมินผลการตลาดแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง

ตำรา/เอกสารประกอบการเรียน MKT4324 (ศูนย์จำหน่ายเอกสาร คณะบริหารธุรกิจ)

แนวทางการวัดผล

สอบปลายภาค และทำรายงาน

ข้อแนะนำในการเรียนการสอน

ถ้าไม่สามารถเข้าฟังการบรรยายได้ให้ทบทวนเนื้อหาบทเรียนในหนังสือและค้นคว้าจากแหล่งอื่น ๆ เช่น วารสารหรือเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง

ช่องทางในการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอน

Mobile Phone: 0868898804

ID. Line : 0868898804

Email Address: jutatip1532@hotmail.com

รหัส Google Classroom:

ลิงค์ Group line: https://line.me/R/ti/g/r9lQ49Pb4b

MKT4324ภาค1/64