

แผนการวัดผลประเมินผล ตามผลการเรียนรู้

อัตราส่วนคะแนนระหว่างเรียน:ปลายภาคเรียน = 90:10

รายวิชา การขายสินค้าและบริการ รหัสวิชา ง 33221 ระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2560

ครูผู้สอน นางสาวอุภาพร บุญเทียม

การวัดผล	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้	สัดส่วนคะแนน			คะแนนรวม	ชิ้นงานที่มอบหมาย	วิธีการ/รูปแบบของเครื่องมือในการวัดผล
			k	p	A			
1	ความรู้เบื้องต้นของการขาย	1.ให้ทราบหน้าที่การผลิตการตลาด การเงินการบัญชี และหน้าที่ทางบุคคลากร มีอะไรบ้าง 2. ให้เข้าใจหน้าที่การซื้อ การขายการขนส่ง การจัดมาตรฐานและลำดับของสินค้า การเก็บรักษาสินค้า การประกันภัย การช่วยเหลือทางการเงิน การหาข้อมูลทางการตลาดเบื้องต้นเป็นพื้นฐาน	4	5	1	10	1.ใบความรู้ 2. การนำเสนอหน้าชั้น 3.แบบฝึกปฏิบัติ	-แบบประเมินแบบฝึกปฏิบัติ -แบบประเมินการนำเสนอ
2	ความสำคัญของการขาย	1. การขายเป็นหน้าที่หนึ่งในการตลาด แต่มีความสำคัญต่อระบบการตลาดมาก ในฐานะที่เป็นผู้สร้างการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการขึ้น ช่วยให้เกิดอาชีพต่างๆ เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจในระบบท้องถิ่น ช่วยให้สังคมมีความสุขสะดวกสบายจากสินค้าต่างๆ ที่นำมาเสนอขาย	4	5	1	10	1. ปฏิบัติตามใบความรู้ ใบงานกิจกรรมรายบุคคล 2. แบบทดสอบ	-แบบประเมินกิจกรรม -แบบทดสอบ

การวัดผล	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	ผลการเรียนรู้	สัดส่วนคะแนน			คะแนนรวม	ชิ้นงานที่มอบหมาย	วิธีการ/รูปแบบของเครื่องมือในการวัดผล
			K	P	A			
3	ความรู้เกี่ยวกับอาชีพการขาย	1.1 นักเรียนสามารถอธิบายถึงช่องทางการจำหน่ายสินค้า ในระบบขายตรงและขายทางอ้อมได้ 1.2 ประเภทของร้านค้าที่ควรรู้จัก 2. นักเรียนสามารถอธิบายถึงความแตกต่างของพนักงานแต่ละประเภทได้ 3.1. นักเรียนสามารถระบุคุณสมบัติที่จำเป็นของพนักงานขายได้ 3.2 นักเรียนตระหนักถึงโอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย	3	5	2	10	1. ใบความรู้แบบทดลอง 2. กิจกรรมใบงาน 3. แบบฝึกปฏิบัติ	- แบบประเมินแบบทดสอบ
4	เทคโนโลยีเกี่ยวกับการขาย	ขายสินค้าโดยใช้โดยใช้เทคโนโลยี <ul style="list-style-type: none"> • ทางไปรษณีย์ • ทางโทรศัพท์ • ทางคู่อัตโนมัติ • ทางอินเทอร์เน็ต 	2	5	3	10	1. ใบความรู้สมุดเงินสด 2. แบบฝึกปฏิบัติ	1. แบบประเมินแบบฝึกปฏิบัติ

ลำดับที่	ชื่อหน่วย การเรียนรู้	ผลการเรียนรู้	สัดส่วนคะแนน			คะแนน รวม	ชิ้นงานที่มอบหมาย	วิธีการ/รูปแบบของเครื่องมือใน การวัดผล
			K	P	A			
5	ความรู้ เกี่ยวกับ กิจการ	1. สามารถอธิบายลักษณะและประวัติของกิจการได้ 2. สามารถบอกนโยบายการตลาดและการจัดจำหน่าย ได้ 3. สามารถบอกหน้าที่ของพนักงานขายที่มีต่อกิจการ ได้ 4. ทราบที่มาของแหล่งที่ให้ความรู้เกี่ยวกับกิจการ 5. อธิบายประโยชน์ที่ได้จากการมีความรู้เกี่ยวกับ กิจการได้	2	5	3	10	1. ใบความรู้ 2. แบบฝึกปฏิบัติ	- ประเมินจากแบบฝึกปฏิบัติ
6	ความรู้ เกี่ยวกับสินค้า กับคู่แข่ง	1. นักเรียนรู้ความหมายของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ 2. นักเรียนสามารถอธิบายได้ว่ามีสินค้าอะไรบ้างในตลาด 3. นักเรียนสามารถแสวงหาแหล่งความรู้เกี่ยวกับสินค้าได้ 4. นักเรียนสามารถอธิบายได้ว่าการมีความรู้เกี่ยวกับสินค้า ช่วยพนักงานขายได้อย่างไร 5. นักเรียนสามารถอธิบายถึงสภาพของตลาดโดยรวมได้ 6. นักเรียนสามารถอธิบายถึงสิ่งที่ควรรู้เกี่ยวกับคู่แข่งได้ 7. นักเรียนรู้ถึงประโยชน์ที่ได้รับจากการมีความรู้เกี่ยวกับ พนักงานขา	3	5	2	10	1. ใบความรู้ 2. แบบฝึกปฏิบัติความรู้	- ประเมินจากแบบฝึกปฏิบัติ

ลำดับที่	ชื่อหน่วย การเรียนรู้	ผลการเรียนรู้	สัดส่วนคะแนน			คะแนน รวม	ชิ้นงานที่มอบหมาย	วิธีการ/รูปแบบของเครื่องมือใน การวัดผล
			K	P	A			
7	ความรู้ เกี่ยวกับ ลูกค้า/ตนเอง/ กระบวนการ ขาย	1. นักเรียนสามารถอธิบายลำดับขั้นความต้องการซื้อ ของผู้บริโภคได้ 2. นักเรียนสามารถอธิบายลำดับขั้นการตอบสนององ มาสโลว์ได้ 3. นักเรียนสามารถแยกประเภทลูกค้าได้ 4. นักเรียนสามารถอธิบายถึงบุคลิกภาพที่ดีของ พนักงานขายได้ 5. นักเรียนสามารถอธิบายถึงทัศนคติที่ดีต่องานขายได้ 6. นักเรียนสามารถอธิบายถึงนิสัยการทำงานที่ดีของ พนักงานขายได้ 7. นักเรียนสามารถอธิบายถึงลักษณะนิสัยที่ดีของ พนักงานขายได้ 8. นักเรียนสามารถนำเทคนิคการขายไปใช้ใน ชีวิตประจำวัน และสามารถฝึกปฏิบัติงานขายได้	10	25	5	40	1. ใบความรู้ 2. การนำเสนอ	-แบบประเมินผลการจัดกิจกรรม
รวมคะแนนระหว่างภาค						90		
รวมคะแนนสอบปลายภาค						10		
รวมคะแนนทั้งหมด						100		

