



หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่
หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2565

หลักสูตรปริญญาตรีทางปฏิบัติการ

คณะบริหารธุรกิจ
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่
หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2565**

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา : สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์
คณะ/ วิทยาลัย : คณะบริหารธุรกิจ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อหลักสูตร

รหัสหลักสูตร : 25522501105258
ภาษาไทย : หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่
ภาษาอังกฤษ : Bachelor of Business Administration
Program in Modern Trade Business Management

2. ชื่อปริญญาและสาขาวิชา

ภาษาไทย (ชื่อเต็ม) : บริหารธุรกิจบัณฑิต (การจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่)
(อักษรย่อ) : บธ.บ. (การจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่)
ภาษาอังกฤษ (ชื่อเต็ม) : Bachelor of Business Administration
(Modern Trade Business Management)
(อักษรย่อ) : B.B.A. (Modern Trade Business Management)

3. วิชาเอก

ไม่มี

4. จำนวนหน่วยกิตที่เรียนตลอดหลักสูตร

120 หน่วยกิต

5. รูปแบบของหลักสูตร

5.1 รูปแบบ

เป็นหลักสูตรระดับปริญญาตรี หลักสูตร 4 ปี และใช้เวลาศึกษาไม่เกิน 8 ปีการศึกษา

5.2 ประเภทของหลักสูตร

เป็นหลักสูตรปริญญาตรีทางปฏิบัติการ

5.3 ภาษาที่ใช้

หลักสูตรจัดการเรียนการสอนเป็นภาษาไทยและ/หรือภาษาอังกฤษ

5.4 การรับเข้าศึกษา

รับนักศึกษาไทยและนักศึกษาต่างชาติที่สามารถฟัง พูด อ่าน เขียน และมีความเข้าใจภาษาไทยได้ดี

5.5 ความร่วมมือกับสถาบันอื่น

☒ เป็นหลักสูตรของสถาบันโดยเฉพาะ

5.6 การให้ปริญญาแก่ผู้สำเร็จการศึกษา โปรตรระบุเพียงข้อเดียว

☒ ให้ปริญญาเพียงสาขาวิชาเดียว

6. สถานภาพของหลักสูตรและการพิจารณาอนุมัติ/เห็นชอบหลักสูตร

- ☒ หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2565 กำหนดเปิดสอนภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2565
- ☒ หลักสูตรปรับปรุงจากหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2563
- ☒ คณะกรรมการพัฒนาหลักสูตร เห็นชอบในการประชุมหลักสูตรครั้งที่ 1/2564 เมื่อวันที่ 30 เดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2564
- ☒ คณะกรรมการวิชาการสถาบัน เห็นชอบให้นำเสนอหลักสูตรต่อสภาสถาบัน ในการประชุม ครั้งที่ 1/2565 เมื่อวันที่ 14 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2564
- ☒ ได้รับอนุมัติหลักสูตรจากสภาสถาบัน ในการประชุมครั้งที่ 1/2565 เมื่อวันที่ 25 เดือน มกราคม พ.ศ. 2565

7. ความพร้อมในการเผยแพร่หลักสูตรที่มีคุณภาพและมาตรฐาน

หลักสูตรมีความพร้อมในการเผยแพร่คุณภาพและมาตรฐานตามกรอบคุณวุฒิระดับอุดมศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2552 ในปีการศึกษา 2567

8. อาชีพที่สามารถประกอบได้หลังสำเร็จการศึกษา

- (1) พนักงานในธุรกิจการค้าสมัยใหม่ เช่น ฝ่ายปฏิบัติการร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้า
- (2) พนักงานบริษัท
- (3) ผู้บริหารองค์กร
- (4) ผู้ประกอบการร้าน Modern Trade ทั้งออนไลน์ และออฟไลน์
- (5) ผู้ประกอบการผลิตสินค้าและบริการทั้งออนไลน์ และออฟไลน์

หมวดที่ 3 ระบบการจัดการศึกษา การดำเนินการ และโครงสร้างของหลักสูตร

1. ระบบการจัดการศึกษา

1.1 ระบบ

☒ ระบบทวิภาค โดย 1 ปีการศึกษาแบ่งเป็น 2 ภาค การศึกษาปกติ 1 ภาคการศึกษาปกติ มีระยะเวลาศึกษาไม่น้อยกว่า 15 สัปดาห์ โดยเป็นไปตามข้อบังคับของสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์ ว่าด้วยการศึกษาระดับปริญญาตรี พ.ศ. 2560

1.2 การจัดการศึกษาภาคฤดูร้อน

อาจจัดให้มีการจัดการเรียนการสอนในภาคฤดูร้อนโดยภาคการศึกษาฤดูร้อนมีระยะเวลาการศึกษาไม่น้อยกว่า 8 สัปดาห์ โดยกำหนดระยะเวลาและจำนวนหน่วยกิตให้มีสัดส่วนเทียบเคียงกับการศึกษาภาคปกติ

1.3 การเทียบเคียงหน่วยกิตในระบบทวิภาค

ไม่มี

2. การดำเนินการหลักสูตร

2.1 วัน-เวลาในการดำเนินการเรียนการสอน

☒ วัน – เวลาราชการปกติ

☒ อื่น ๆ นอกเวลาราชการ ได้แก่ วันเสาร์และ/หรือวันอาทิตย์ (เวลา 08.00-18.30 น.)

ภาคการศึกษาที่ 1 เดือนสิงหาคม ถึง พฤศจิกายน

ภาคการศึกษาที่ 2 เดือนมกราคม ถึง เมษายน

ภาคการศึกษาฤดูร้อน เดือนพฤษภาคม ถึง มิถุนายน

ทั้งนี้ อาจมีการเปลี่ยนแปลง ให้เป็นไปตามประกาศฯ และ/หรือปฏิทินการศึกษาของสถาบัน โดยเป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานหลักสูตรระดับปริญญาตรี

2.2 คุณสมบัติของผู้เข้าศึกษา

☒ เป็นผู้สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า และ/หรือเป็นไปตามข้อบังคับของสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์ ว่าด้วยการศึกษาระดับปริญญาตรี พ.ศ. 2560

☒ เป็นผู้สำเร็จการศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงหรือเทียบเท่า หรืออนุปริญญา

2.3 ปัญหาของนักศึกษาแรกเข้า

☒ ความรู้ด้านภาษาต่างประเทศไม่เพียงพอ

☒ การปรับตัวจากการเรียนในระดับมัธยมศึกษา

☒ นักศึกษาไม่ประสงค์จะเรียนในสาขาวิชาที่สอบคัดเลือกได้

2.4 กลยุทธ์ในการดำเนินการเพื่อแก้ไขปัญหา / ข้อจำกัดของนักศึกษาในข้อ 2.3

☒ จัดสอนเสริมเตรียมความรู้พื้นฐานก่อนการเรียน

☒ จัดการปฐมนิเทศนักศึกษาใหม่ แนะนำการวางแผนชีวิต เทคนิคการเรียนในระดับอุดมศึกษาและการแบ่งเวลา

☒ จัดให้มีระบบอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อทำหน้าที่ดูแล ให้คำแนะนำแก่นักศึกษาและให้เน้นย้ำในกรณี ที่นักศึกษามีปัญหาตามข้างต้นเป็นกรณีพิเศษ

☒ จัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความสัมพันธ์ของนักศึกษาและการดูแลนักศึกษา ได้แก่ วัน แรกพบระหว่างนักศึกษากับอาจารย์ การติดตามการเรียนของนักศึกษาชั้นปีที่ 1 จากอาจารย์ผู้สอน และจัด กิจกรรมสอนเสริมถ้าจำเป็น

3. หลักสูตรและอาจารย์ผู้สอน

1.3 หลักสูตร

3.1.1 จำนวนหน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตร จำนวน 120 หน่วยกิต

2.1.3 โครงสร้างหลักสูตร

1) หมวดวิชาศึกษาทั่วไป จำนวน 30 หน่วยกิต ประกอบด้วย 2 หมวด ดังนี้

1.1) หมวดอัตลักษณ์ของพีไอเอ็ม (PIM) 12 หน่วยกิต

1.2) หมวดศาสตร์แห่งชีวิต ไม่น้อยกว่า 18 หน่วยกิต

2) หมวดวิชาเฉพาะ จำนวน 84 หน่วยกิต ประกอบด้วย 3 กลุ่มวิชาดังนี้

2.1) กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ 18 หน่วยกิต

2.2) กลุ่มวิชาบังคับ 45 หน่วยกิต

2.3) กลุ่มวิชาเลือก 21 หน่วยกิต

3) หมวดวิชาเลือกเสรี จำนวน 6 หน่วยกิต

3.1.3 รายวิชา

ความหมายของรหัสวิชา

รหัสวิชา ประกอบด้วย ตัวเลขรวม 7 หลัก เป็นตัวเลขอารบิก ดังนี้

ความหมาย	ลำดับที่						
	1	2	3	4	5	6	7
ตัวเลขประจำคณะวิชา/วิทยาลัย/สำนัก	X	X					
ตัวเลขระบุหลักสูตร/หมวดวิชา			X				
ตัวเลขระบุกลุ่มวิชา				X			
ตัวเลขระบุระดับชั้นปี/ระดับรายวิชา					X		
ตัวเลขระบุลำดับรายวิชา						X	X

1) ลำดับที่ 1 - 2 หมายถึง ตัวเลขประจำคณะวิชา/ วิทยาลัย/ สำนัก ประกอบด้วยคณะวิชา ดังนี้

10 หมายถึง สำนักการศึกษาทั่วไป

11 หมายถึง คณะบริหารธุรกิจ

12 หมายถึง คณะบริหารธุรกิจ (หลักสูตรออนไลน์)

.....

2) ลำดับที่ 3 หมายถึง ตัวเลขระบุหลักสูตร/ หมวดวิชา ประกอบด้วย

2.1) ตัวเลขหมวดวิชาศึกษาทั่วไป

1 หมายถึง หมวดอัตลักษณ์ของสถาบัน PIM

2 หมายถึง หมวดศาสตร์แห่งชีวิต

.....

2.2) ตัวเลขหลักสูตร คณะบริหารธุรกิจ

2.2.1) ตัวเลขหลักสูตร คณะบริหารธุรกิจ

0 หมายถึง กลุ่มรายวิชาแกนกลางคณะบริหารธุรกิจ

1 หมายถึง หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ (MTM)

รายวิชา

1) หมวดวิชาศึกษาทั่วไป นักศึกษาต้องเรียนรายวิชา จำนวนไม่น้อยกว่า 30 หน่วยกิต จากหมวดดังนี้

1.1) หมวดอัตลักษณ์ของพีไอเอ็ม (PIM) จำนวน 12 หน่วยกิต กำหนดให้นักศึกษาเรียนครบทั้ง 4 รายวิชา ดังนี้

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1010101	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสารในยุคดิจิทัล (Thai for Digital Communication)	3(3-0-6)	-
1010102	ปรัชญาปัญญาวิวัฒน์เพื่อการจัดการ (Philosophy of Panyapiwat for Management)	3(3-0-6)	-
1010103	คณิตศาสตร์เพื่อการวิเคราะห์และตัดสินใจ (Mathematics for Analysis and Decision Making)	3(3-0-6)	-
1010104	วิถีพลเมืองดิจิทัล (Digital Citizenship)	3(3-0-6)	-

1.2) หมวดศาสตร์แห่งชีวิต ไม่น้อยกว่า 18 หน่วยกิต กำหนดให้นักศึกษาเลือกเรียนในแต่ละกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มภาษาเพื่อการสื่อสาร กลุ่มชีวิตและสังคมแห่งความสุข และกลุ่มการจัดการและนวัตกรรม กลุ่มละไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต โดยจะต้องมีหน่วยกิตรวมไม่น้อยกว่า 18 หน่วยกิต

1.2.1) กลุ่มภาษาเพื่อการสื่อสาร

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1021111	ภาษากับวัฒนธรรมไทย (Thai Language and Culture)	3(3-0-6)	-
1021112	ภาษาไทยในฐานะภาษาต่างประเทศ (Thai as a Foreign Language)	3(3-0-6)	-
1021113	หลักภาษาและการใช้ภาษาไทย (Language Structure and Usage of Thai)	3(3-0-6)	-
1021114	การอ่านออกเสียงภาษาไทย (Thai Oral Reading)	3(3-0-6)	-
1021115	วิถีไทย ภูมิปัญญาไทย และวัฒนธรรมไทย (Thai Way of Life, Wisdom, and Culture)	3(3-0-6)	-
1021121	ภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน (English in Daily Life)	2(1-2-3)	-
1021122	ภาษาอังกฤษในโลกสมัยใหม่ (English in Modern World)	2(1-2-3)	-
1021223	ภาษาอังกฤษเพื่อธุรกิจและการทำงาน (English for Business and Work)	2(1-2-3)	-
1021224	ภาษาอังกฤษเพื่อการนำเสนออย่างสร้างสรรค์ (English for Creative Presentation)	2(1-2-3)	-
1021225	ภาษาอังกฤษเชิงธุรกิจ (Business English)	2(1-2-3)	-

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1021226	ภาษาอังกฤษผ่านสื่อ (English through the Media)	2(1-2-3)	-
1021227	ภาษาอังกฤษเพื่อการสมัครงานและสัมภาษณ์ (English for Job Application and Interviews)	2(1-2-3)	-
1021328	ภาษาอังกฤษสำหรับการสอบวัดมาตรฐาน (English for Standardized Tests)	2(1-2-3)	-
1021231	ภาษาจีนในชีวิตประจำวัน (Chinese in Daily Life)	3(3-0-6)	-
1021232	ภาษาจีนเพื่อธุรกิจบริการ (Chinese for Service Business)	3(3-0-6)	-
1021233	ภาษาจีนในสำนักงาน (Chinese in Office Work)	3(3-0-6)	-
1021234	ภาษาจีนเพื่อการสื่อสารทางธุรกิจ (Chinese for Business Communication)	3(3-0-6)	-
1021241	ภาษาเมียนมาในชีวิตประจำวัน (Burmese in Daily Life)	3(3-0-6)	-
1021242	ภาษาเมียนมาเพื่อการสื่อสารธุรกิจ (Burmese for Business Communication)	3(3-0-6)	-
1021251	ภาษาเขมรในชีวิตประจำวัน (Cambodian in Daily Life)	3(3-0-6)	-
1021252	ภาษาเขมรเพื่อการสื่อสารธุรกิจ (Cambodian for Business Communication)	3(3-0-6)	-

1.2.2) กลุ่มชีวิตและสังคมแห่งความสุข จำนวนไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1022211	มนุษย์หลากหลายมิติ (Multi-Dimensional Humans)	3(3-0-6)	-
1022212	ความรักและสัมพันธภาพ (Love and Relationships)	3(3-0-6)	-
1022213	รู้โลกกว้าง (World Wide Perspective)	3(3-0-6)	-
1022214	สิ่งแวดล้อม การพัฒนา และความยั่งยืน (Environment, Development, and Sustainability)	3(3-0-6)	-
1022215	มหัศจรรย์แห่งสุขภาพดี (Miracle of Good Health)	3(3-0-6)	-

1.2.3) กลุ่มการจัดการและนวัตกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า 3 หน่วยกิต

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1023211	หมากล้อมปัญญาวิวัฒน์ (Panyapiwat GO)	3(3-0-6)	-
1023212	นวัตกรรมกับการพัฒนาคุณภาพชีวิต (Innovations and Quality of Life Development)	3(3-0-6)	-
1023213	การจัดการการเงินเพื่อชีวิต (Financial Management for Life)	3(3-0-6)	-
1023214	การจัดการธุรกิจยุคใหม่ (Business Management in New Era)	3(3-0-6)	-
1023215	เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อการทำงาน (Digital Technology for Work)	3(3-0-6)	-

2) หมวดวิชาเฉพาะ นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในหมวดวิชาเฉพาะ จำนวน 84 หน่วยกิต จากกลุ่มวิชา ดังนี้

2.1) กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ ให้เรียนจำนวน 18 หน่วยกิต จากรายวิชาต่อไปนี้

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1101111	การจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ในยุคดิจิทัล (Modern Trade Business Management in Digital Era)	3(3-0-6)	-
1101112	การตลาดดิจิทัล (Digital Marketing)	3(3-0-6)	-
1101113	การบัญชีและการเงินเพื่อการจัดการธุรกิจ (Accounting and Finance for Business Management)	3(3-0-6)	-
1101214	การจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน (Logistics and Supply Chain Management)	3(3-0-6)	-
1101215	การจัดการองค์การและทรัพยากรมนุษย์ในยุคดิจิทัล (Organization and Human Resource Management in Digital Era)	3(3-0-6)	-
1101216	เศรษฐศาสตร์เพื่อการจัดการธุรกิจ (Economics for Business Management)	3(3-0-6)	-

2.2) กลุ่มวิชาบังคับ ให้เรียนจำนวน 45 หน่วยกิต จากรายวิชาต่อไปนี้

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1112111	การขายและเอกลักษณ์การบริการ (Sales and Signature Service)	3(0-6-3)	-
1112112	การจัดการผลิตภัณฑ์ในธุรกิจการค้าสมัยใหม่ (Product Management for Modern Trade Business)	3(3-0-6)	-

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1112213	การวิจัยและวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า (Research and Customer Behaviors Analysis)	3(0-6-3)	-
1112214	กฎหมายและจริยธรรมทางธุรกิจ (Business Laws and Ethics)	3(3-0-6)	-
1112315	การจัดซื้อในธุรกิจการค้าสมัยใหม่ (Procurement Management in Modern Trade Business)	3(0-6-3)	-
1112316	การจัดการนวัตกรรมทางธุรกิจดิจิทัล (Innovation Management in Digital Business)	3(0-6-3)	-
1112317	การเป็นผู้ประกอบการทางธุรกิจ (Entrepreneurship for Business)	3(3-0-6)	-
1112161	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 1 (Work-based Learning in Modern Trade Business Management 1)	3(0-40-0)	-
1112162	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 2 (Work-based Learning in Modern Trade Business Management 2)	3(0-40-0)	-
1112263	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 3 (Work-based Learning in Modern Trade Business Management 3)	3(0-40-0)	-
1112264	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 4 (Work-based Learning in Modern Trade Business Management 4)	3(0-40-0)	-
1112365	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 5 (Work-based Learning in Modern Trade Business Management 5)	3(0-40-0)	-
1112366	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 6 (Work-based Learning in Modern Trade Business Management 6)	3(0-40-0)	-
1112467	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 7 (Work-based Learning in Modern Trade Business Management 7)	3(0-40-0)	-
1112468	การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 8 (Work-based Learning in Modern Trade Business Management 8)	3(0-40-0)	-

2.3) กลุ่มวิชาเลือก ให้เลือกเรียนจำนวน 21 หน่วยกิต จากรายวิชา 5 กลุ่มวิชา สามารถเลือกรายวิชา
 คณะกลุ่มได้ ดังนี้

2.3.1) Module: Sales & Service

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1103301	เทคนิคการขายและกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง (Selling Techniques and Negotiation Strategies)	3(0-6-3)	-
1103302	การขายในธุรกิจออนไลน์ (Selling for Online Business)	3(0-6-3)	-
1103303	การจัดการความสัมพันธ์และประสบการณ์ลูกค้า (Customer Relationship and Customer Experience Management)	3(3-0-6)	-

2.3.2) Module: Digital & Innovation

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1103311	กลยุทธ์การขับเคลื่อนธุรกิจสู่ดิจิทัล (Business Driven Digital Strategy)	3(3-0-6)	-
1103312	การจัดทำสื่อดิจิทัลสำหรับธุรกิจการค้าสมัยใหม่ (Digital Media Creation for Modern Trade Business)	3(0-6-3)	-
1103313	ความคิดสร้างสรรค์เพื่อการจัดการนวัตกรรมทางธุรกิจ (Creative Thinking for Innovation Management in Business)	3(0-6-3)	-

2.3.3) Module: Store Management

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1103321	การบริหารร้านค้าอย่างมืออาชีพ (Professional Management of Stores)	3(0-6-3)	-
1103322	การจัดการช่องทางการตลาดและการกระจายสินค้า (Marketing and Merchandise Distribution channel Management)	3(3-0-6)	-
1103323	การบริหารพื้นที่และเครือข่ายพันธมิตร (Commercial Space and Allies Networks Management)	3(0-6-3)	-

2.3.4) Module: Strategy & Entrepreneurship

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1103331	การจัดการอย่างผู้ประกอบการสำหรับธุรกิจ (Entrepreneurial Management for Business)	3(0-6-3)	-
1103332	การจัดการเชิงกลยุทธ์ทางธุรกิจที่ยั่งยืน (Sustainable Business Strategic Management)	3(0-6-3)	-
1103333	การจัดการธุรกิจในตลาดอาเซียน (Business Management in ASEAN Market)	3(3-0-6)	-

2.3.5) Module: Modern Trade Business Trend

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	วิชาบังคับก่อน
1103341	การจัดการธุรกิจอาหารสมัยใหม่ (Modern Food Business Management)	3(3-0-6)	-
1103342	การจัดการธุรกิจสุขภาพและโภชนาการ (Health and Nutrition Business Management)	3(3-0-6)	-
1103343	การจัดการธุรกิจสุขภาพและความงาม (Health and Wellness Business Management)	3(3-0-6)	-
1103344	หัวข้อเลือกสรรด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ (Selected Topics in Modern Trade Business Management)	3(3-0-6)	-

3) หมวดวิชาเลือกเสรี นักศึกษาต้องศึกษารายวิชาในหมวดวิชาเลือกเสรี จำนวน 6 หน่วยกิต

นักศึกษาสามารถเลือกเรียนรายวิชาที่เปิดสอนในสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์ หรือสถาบันอุดมศึกษาอื่น โดยต้องได้รับความเห็นชอบจากอาจารย์ที่ปรึกษา

ทั้งนี้ ในรายวิชาทุกวิชาของสถาบันที่มีวิชาบังคับก่อน คณบดีสามารถอนุมัติให้นักศึกษาลงทะเบียนในรายวิชานั้นได้ โดยสอดคล้องกับศักยภาพของผู้เรียนและมาตรฐานการจัดการเรียนการสอน

3.1.5 คำอธิบายรายวิชา

1) หมวดวิชาศึกษาทั่วไป

1.1) หมวดอัตลักษณ์ของพีไอเอ็ม (PIM)

1010101 ภาษาไทยเพื่อการสื่อสารในยุคดิจิทัล 3(3-0-6)

(Thai for Digital Communication)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

การสื่อสารด้วยภาษา มารยาทในการสื่อสาร หลักการและรูปแบบการนำเสนออย่างสร้างสรรค์ การวิเคราะห์ผู้รับสาร การฝึกจับประเด็นจากการฟังและการอ่าน การเตรียมโครงเรื่อง เนื้อหา และการจัดลำดับข้อมูลเพื่อการพูด การออกแบบและจัดทำสื่อนำเสนอ ทักษะในการนำเสนอทั้งการใช้น้ำเสียง สายตา คำพูด และบุคลิกภาพ การฝึกการเล่าเรื่อง การพูดโน้มน้าว การเจรจาต่อรอง การอภิปราย และการโต้แย้งแสดงเหตุผล ตลอดจนการเขียนย่อความ การเขียนรายงาน การเขียนเพื่อการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ

Language communication; communication etiquettes; creative presentation theory and patterns; message receiver analysis; the practice of capturing the main idea from listening, and speaking; speech layout, content preparation, and speech sequencing; designing and producing the media; presentation skills, intonation, eye-contact, verbal message, and personality; the practice of storytelling, persuasive skills, negotiation skills, debating, and expressing opinions; writing summary, report writing, writing for artistic communication.

1010102 ปรัชญาปัญญาภิวัฒน์เพื่อการจัดการ 3(3-0-6)

(Philosophy of Panyapiwat for Management)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

แนวคิดของมหาวิทยาลัยแห่งองค์ธุรกิจและรูปแบบการเรียนรู้ควบคู่การฝึกประสบการณ์จริง (Work-based Education) อัตลักษณ์ปัญญาภิวัฒน์เพื่อการสร้างนักจัดการให้เรียนเป็น คิดเป็น ทำงานเป็น เน้นวัฒนธรรม และรักความถูกต้อง จริยธรรมในการทำงานและความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม วัฒนธรรมองค์กร และการปรับตัวให้สอดคล้องกับวัฒนธรรมที่แตกต่าง การมีส่วนร่วมและความผูกพันต่อองค์กร ภาวะผู้นำและภาวะผู้ตาม ตลอดจนการวางแผนและการสร้างสมดุลชีวิตอย่างมีความสุข

Conceptual definition of the corporate university, Work-based Education, and the Panyapiwat identity. Development of a well-rounded executive with a sense of responsibility for oneself and society. Defining organizational engagement; leadership; supports. Planning for a successful work-life balance.

1010103 คณิตศาสตร์เพื่อการวิเคราะห์และตัดสินใจ **3(3-0-6)**
(Mathematics for Analysis and Decision Making)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

แนวคิดเชิงคณิตศาสตร์และสถิติ หลักการและวิธีการทางคณิตศาสตร์ที่นำมาใช้หาคำตอบ และเทคนิคการประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน ความหมายและขั้นตอนของกระบวนการคิดเชิงวิเคราะห์ เทคนิคการตัดสินใจ การคิดวิพากษ์การคิดเชิงตรรกะ กระบวนการให้เหตุผล การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนกับการประกอบอาชีพในอนาคต ตลอดจนการวิเคราะห์ข้อมูลในการตัดสินใจเพื่อแก้ปัญหา

Mathematical and statistical concepts; mathematical principles and methods applying for answers and techniques of applying in daily life; definition and process of analytical thinking; decision-making techniques; critical thinking; logical thinking; reasoning process; break-even analysis for future career; and data analysis for decision-making and problem-solving.

1010104 วิถีพลเมืองดิจิทัล **3(3-0-6)**
(Digital Citizenship)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

วิถีแห่งพลเมืองเน็ตและแนวโน้มเทคโนโลยีดิจิทัล ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence : AI) ในชีวิตประจำวัน การสืบค้นข้อมูลออนไลน์การรู้เท่าทันสื่อ การรู้ทันข่าวปลอม (Fake News) การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลอย่างหลากหลายและสร้างสรรค์ การใช้เครื่องมือแบ่งปันข้อมูลและทำงานร่วมกับผู้อื่นแบบออนไลน์ การใช้แอปพลิเคชันในการทำงาน การผลิตสื่อดิจิทัลและการเลือกใช้อย่างมีวิจารณญาณ การใช้เครื่องมือแบ่งปันข้อมูล การสนทนาและทำงานร่วมกับผู้อื่นแบบออนไลน์ กฎหมายธุรกรรมออนไลน์ ลิขสิทธิ์และความตระหนักถึงสิทธิรูปแบบต่างๆ การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลบนโลกออนไลน์ ตลอดจนการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้เพื่อการปฏิบัติงานในองค์กรยุคใหม่

Netizenship; trends of digital technology; artificial Intelligence in daily life; online searching; media literacy; recognizing fake news; using digital technology creatively and diversely; data-sharing tools and online co-working; using applications for working; digital media creation and using sensibly; online conversation and co-working; electronic transactions act; copyright and rights awareness; cyber security; and knowledge application to operate in new organizations.

1.2) หมวดศาสตร์แห่งชีวิต

1.2.1) กลุ่มภาษาเพื่อการสื่อสาร

1021111 ภาษากับวัฒนธรรมไทย 3(3-0-6)

(Thai Language and Culture)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

การศึกษาวัดทางภาษาและวัฒนธรรมตามบริบทของสังคมไทย การวิเคราะห์อิทธิพลของสังคมที่มีต่อภาษา และอิทธิพลของภาษาที่มีต่อสังคม ความสัมพันธ์ระหว่างภาษากับวัฒนธรรมในระดับสังคม ประกอบด้วย ระดับครอบครัว ระดับองค์กร ระดับประเทศ และระดับสากล

A study of linguistic and cultural dynamics in the context of Thai society, an analysis of the influence of society on the language, and the influence of language on society. The relationship between language and culture at the social level consisting of family, organizational, national, and international levels.

1021112 ภาษาไทยในฐานะภาษาต่างประเทศ 3(3-0-6)

(Thai as a Foreign Language)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

หลักการและฝึกทักษะการสนทนาภาษาไทยในชีวิตประจำวัน การเพิ่มพูนวงศัพท์ การออกเสียงให้ถูกต้อง การใช้คำ และเรียบเรียงประโยคเพื่อการสื่อสารที่ชัดเจนมีประสิทธิภาพ

Principles and practice of Thai language conversation skill in daily life; vocabulary enhancement; correct pronunciation; word usage; and creating sentences for clear and effective communication.

1021113 หลักภาษาและการใช้ภาษาไทย 3(3-0-6)

(Language Structure and Usage Thai)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

โครงสร้างภาษาไทย โครงสร้างพยางค์ในภาษาไทย การใช้คำโครงสร้างกลุ่มคำและประโยค การใช้ระดับคำ การใช้ภาษาไทยให้ถูกต้องตามสถานะและสถานการณ์ ปัญหาการใช้ภาษาไทยในปัจจุบัน วิเคราะห์ การใช้ภาษา ตลอดจนการศึกษาแนวทางแก้ไขปรับปรุงและการใช้ภาษาไทยให้ถูกต้องตามลักษณะภาษาไทย

Thai language structure; syllable structure in Thai language; use of words; structure of phrases and sentences; use of word levels; correct use of Thai language in accordance with statuses and situations; problems of current Thai language usage; analysis of language usage; study of guidelines for correction and improvement of the use of Thai language.

- 1021114 การอ่านออกเสียงภาษาไทย 3(3-0-6)**
(Thai Oral Reading)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

องค์ประกอบและหลักการอ่านออกเสียง อวัยวะที่ใช้ในการออกเสียง การฝึกปฏิบัติการออกเสียงให้ถูกต้องชัดเจน การฝึกปฏิบัติการใช้น้ำเสียงให้เหมาะสมกับความหมายของคำในบริบทต่างๆ ที่ส่งผลต่อการสื่อสารให้เกิดประสิทธิผล

Components and principles of oral reading; speech organs; practicing correct and clear pronunciation; and practicing the use of sounds appropriate with word meanings in various contexts for effective communication.

- 1021115 วิถีไทย ภูมิปัญญาไทย และวัฒนธรรมไทย 3(3-0-6)**
(Thai Way of Life, Wisdom, and Culture)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

วิถีชีวิตไทย ภูมิปัญญาไทยจากความคิด คติ ความเชื่อ สุภาษิตสำนวนไทย และมรดกทางวัฒนธรรมแขนงต่างๆ การประยุกต์ความรู้ความเข้าใจภูมิปัญญาไทยและวัฒนธรรมไทยในการดำเนินชีวิตและการประกอบอาชีพอย่างมีความสุขความสำเร็จ

Thai way of life and Thai wisdom derived from ideas, mottos, beliefs, Thai proverbs and various cultural heritages; the application of obtained knowledge and understanding of Thai wisdom and culture for successful and happy living and careers.

- 1021121 ภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวัน 2(1-2-3)**
(English in Daily Life)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

คำศัพท์ และสำนวนที่เกี่ยวข้องกับการดำรงชีวิต โครงสร้างประโยคภาษาอังกฤษเพื่อการสนทนาในชีวิตประจำวัน การเขียนเรื่องราวใกล้ตัว การบอกเล่าประสบการณ์ของตนเอง การอ่านออกเสียงระดับคำ วลี และประโยค ตลอดจนการฟังเพื่อจับใจความจากบทสนทนาผ่านสื่อที่ทันสมัย

Vocabulary and idioms related to daily life; the structure of English sentences for everyday conversations; writing about things surrounding oneself; talking about one's own experience; reading aloud at word, phrase and sentence levels; and listening comprehension using conversations in modern media.

2(1-2-3)

Developing learners' English language competency focusing on listening, speaking, reading, and writing skills. Improving learners' communication skills in up-to-date settings where cultural differences are concerned; asking and answering questions, making conversations, having discussions. Vocabulary and phrases used in conversations, correct pronunciation, and grammatical sentence structures for any particular situation.

2(1-2-3)

Vocabulary, idioms and English language structures related to careers; integration of English listening, speaking, reading and writing in careers; application of English language in various contexts by oneself via modern media; summarization and conclusion; exchanges of opinions; giving correct information; using English language for interaction at work; and etiquette in the use of English language for business transaction.

2(1-2-3)

คำศัพท์ สำนวน และโครงสร้างประโยคภาษาอังกฤษที่เกี่ยวข้องกับการนำเสนอ ตัวเลข กราฟ และแผนภูมิ การใช้เงินภาษาและอวัจนภาษาในการนำเสนอ การวิเคราะห์สื่อภาษาอังกฤษที่เผยแพร่ในโลกออนไลน์ การแสดงความคิดเห็น การวางแผนและกลวิธีในการนำเสนอ การเรียงลำดับเนื้อหา ขั้นตอนการนำเสนอ การประเมินการนำเสนอของตนเองและผู้อื่น ตลอดจนการประยุกต์ใช้ข้อมูลและสื่อให้เหมาะสมกับรูปแบบการนำเสนออย่างสร้างสรรค์

Vocabulary, idioms and English sentence structure concerning presentation; numbers; graphs and charts; the use of verbal and nonverbal languages for presentation; analysis of online English media; expressing opinions; presentation planning and strategies; sequencing of presentation contents; steps of giving a presentation; evaluation of one's own presentation and others' presentations; and the application of information and media appropriate with the patterns of business presentation via modern media.

1021225 ภาษาอังกฤษเชิงธุรกิจ

2(1-2-3)

(Business English)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

การฟัง การพูด การอ่าน และการเขียนภาษาอังกฤษเพื่อการเรียนรู้วัฒนธรรม วัจนภาษา และอวัจนภาษา สำหรับการติดต่อธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ ปัญหาการสื่อสารทางวัฒนธรรมและแนวทางการแก้ไข การวิเคราะห์กรณีศึกษาในบริบทของการติดต่อธุรกิจในสถานการณ์ที่หลากหลาย

Listening, speaking, reading and writing English for multicultural learning; verbal and nonverbal languages for making business communication efficiently; problem solving in inter-cultural communication; analyzing case studies in the context of business communications in different situations.

1021226 ภาษาอังกฤษผ่านสื่อ

2(1-2-3)

(English through the Media)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

คำศัพท์ สำนวน และโครงสร้างภาษาอังกฤษ ที่เกี่ยวข้องกับข่าวและข้อมูลในสื่อมวลชน การบูรณาการการฟัง การพูด การอ่าน และการเขียนภาษาอังกฤษจากสื่อประเภทต่าง ๆ การตีความ การสรุปความ การวิเคราะห์แหล่งที่มาของข่าวและข้อมูลข่าวสาร ตลอดจนการแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับเหตุการณ์สำคัญในปัจจุบันที่เกิดขึ้นทั่วโลก

Vocabulary, idioms, and English language structure related to news and information in the mass media; integration of listening, speaking, reading, and writing of English through the media; interpretation; summarization; analysis of news and information sources; giving opinions about current significant world events.

1021227 ภาษาอังกฤษเพื่อการสมัครงานและสัมภาษณ์ **2(1-2-3)**
(English for Job Application and Interviews)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

คำศัพท์ สำนวน และโครงสร้างภาษาอังกฤษ ที่เกี่ยวข้องกับอาชีพ หน้าที่ความรับผิดชอบของตำแหน่งงาน และการสมัครงาน ความสามารถในการออกเสียงได้ถูกต้อง การเตรียมตัวและการเสริมบุคลิกภาพเพื่อการสัมภาษณ์งาน การจำลองการสัมภาษณ์งาน การอ่านประกาศรับสมัครงาน การเขียนจดหมายอิเล็กทรอนิกส์เพื่อสมัครงาน การเขียนประวัติย่อ รวมถึงเทคนิคการกรอกแบบฟอร์มรูปแบบต่าง ๆ

Vocabulary, idioms, and English language structure concerning careers, duty and responsibility of each work position, and job application; ability to pronounce correctly; preparation and personality enhancement for a job application; mock interview; reading of job announcements; writing of electronic job application letters; writing of resume; and techniques to complete application forms.

1021328 ภาษาอังกฤษสำหรับการสอบวัดมาตรฐาน **2(1-2-3)**
(English for Standardize Tests)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

จุดประสงค์ของการสอบมาตรฐานในรูปแบบต่างๆ โครงสร้างข้อสอบวัดมาตรฐานภาษาอังกฤษและโครงสร้างการวัดผล เทคนิคการจัดการเวลา วิธีการและช่องทางการสมัครสอบ พัฒนาทักษะการฟังเพื่อจับใจความสำคัญ การฟังเพื่อจับใจความอย่างละเอียด การพูดเพื่อสื่อสารในชีวิตประจำวันและพูดเพื่อวิพากษ์ การอ่านเพื่อจับใจความสำคัญ เทคนิคการอ่านเร็ว การเขียนบรรยาย ครอบคลุมคำศัพท์ และไวยากรณ์ภาษาอังกฤษที่ปรากฏในข้อสอบวัดมาตรฐานภาษาอังกฤษ ฝึกฝนทักษะภาษาอังกฤษจากการทำข้อสอบ วัดมาตรฐานแบบจำลอง

Acknowledgment of different purposes of Standardized Tests in the market; General structure of standardized tests and their assessments. Time management; application channels. Development of English skills; listening for the main idea, listening for details, speaking for everyday use and discussion, reading comprehension skills, speed reading technique, writing for general purpose. Vocabulary and language structures used in standardized tests. Practice English skills by taking a simulation test.

1021231 ภาษาจีนในชีวิตประจำวัน **3(3-0-6)**
(Chinese in Daily Life)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

สัทอักษรพินอิน คำศัพท์และประโยคที่พบบ่อยในชีวิตประจำวัน ฝึกทักษะการฟังและการพูด การแนะนำตัวเบื้องต้น การบอกจำนวนและตัวเลข การบอกวันเวลา การบอกทิศทาง ตลอดจนการเรียนรู้ขนบธรรมเนียมและวัฒนธรรมจีน

Phonetics of Pinyin alphabet; common vocabulary and sentences in daily life; practice of listening and speaking skills; preliminary self-introduction; telling numbers and numerals; telling dates and time; giving directions; and learning about Chinese traditions and culture.

1021232 ภาษาจีนเพื่อธุรกิจบริการ 3(3-0-6)

(Chinese for Service Business)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

คำศัพท์และประโยคเกี่ยวกับธุรกิจบริการ ผูกสนทนาภาษาจีนที่เกี่ยวข้องกับการทำงานหน้าร้าน การแนะนำผลิตภัณฑ์ การซื้อขายสินค้า การนำเสนอโปรโมชั่น การให้บริการด้านโทรศัพท์และการชำระเงิน การสนทนาเพื่อให้ความช่วยเหลือลูกค้า ประยุกต์ใช้ภาษาจีนด้วยสถานการณ์จำลอง ตลอดจนการเรียนรู้วัฒนธรรมในการดำเนินธุรกิจ

Vocabulary and sentences about Service Business, practicing Chinese conversation related to counter work in shops; introduction of products; buying and selling products; presentation for promotion of products; provision of telephone and payment services; conversation for provision of helps to customers; application of Chinese language usage through simulations; and learning of culture in business transaction.

1021233 ภาษาจีนในสำนักงาน 3(3-0-6)

(Chinese in Office Work)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

ขนบธรรมเนียมและวัฒนธรรมจีน คำศัพท์และประโยคเกี่ยวกับสำนักงาน ตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบ การฝึกสนทนาในสถานการณ์จำลองต่างๆ การทักทาย การสัมภาษณ์งาน การขอลางาน การพูดในที่ประชุม การโต้ตอบสนทนาทางโทรศัพท์

Chinese traditions and culture; Vocabulary and sentences about in office, titles, and responsibility, practice of conversation in different role-play situations, greetings, job interviews, how to leave work, how to speak in meetings, telephone conversations.

1021234 ภาษาจีนเพื่อการสื่อสารทางธุรกิจ 3(3-0-6)

(Chinese for Business Communication)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

คำศัพท์และประโยคเกี่ยวกับการเจรจาทางธุรกิจ การนัดหมาย การจัดประชุม การนำเสนอ ฝึกปฏิบัติโต้ตอบภาษาจีนตามวัฒนธรรมและขนบธรรมเนียมจีน ตลอดจนการสนทนาตามสถานการณ์จำลองตามบริบททางธุรกิจ

Vocabulary and sentences about communication in the context of occupation Practice conversations about business negotiations, making appointments, arrange meetings, presentations, and trading etiquette with Chinese people.

- 1021241 ภาษาเมียนมาในชีวิตประจำวัน 3(3-0-6)**
(Burmese in Daily Life)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

โครงสร้างและหลักไวยากรณ์ การฟังและการออกเสียงภาษาเมียนมาเบื้องต้น คำศัพท์และสำนวนที่ใช้ในชีวิตประจำวัน การสนทนา การบอกจำนวน ตัวเลขและสกุลเงิน การบอกวันที่ ตลอดจนคำศัพท์พื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน

Grammatical structure and principles; basic listening and pronunciation of Burmese language; vocabulary and sentences used in daily life; conversations in daily life; numbers, numerals and money system; telling about dates, months and years; and basic vocabulary concerning work.

- 1021242 ภาษาเมียนมาเพื่อการสื่อสารธุรกิจ 3(3-0-6)**
(Burmese for Business Communication)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

คำศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารธุรกิจ การสนทนาภาษาเมียนมาที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารธุรกิจ เช่น การนำเสนอสินค้าและ การให้บริการ การสอบถามความต้องการของลูกค้า การเสนอโปรโมชั่น การเปลี่ยนสินค้า การคืนสินค้า ตลอดจนการฝึกปฏิบัติในสถานการณ์จำลอง

Business communication vocabulary; basic conversations in Burmese language concerning business communication, such as presentation of goods, asking customers in order to provide services to them; customers services; presentation for promotion of products; changing of goods; and returning of goods. role-play situations.

- 10211251 ภาษาเขมรในชีวิตประจำวัน 3(3-0-6)**
(Combodian in Daily Life)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

ลักษณะและโครงสร้างภาษาเขมร สัทวิทยา การออกเสียงภาษาเขมร อักษรและอักษรวิธี ศัพท์และรูปประโยคพื้นฐาน ทักษะการฟัง พูด คำศัพท์และสำนวนที่ใช้ในชีวิตประจำวัน การสนทนา การบอกจำนวน ตัวเลขและสกุลเงิน การบอกวันที่ ตลอดจนคำศัพท์พื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน

Characteristics and structures of Cambodian, phonology, pronunciation, scripts and orthography; elementary vocabulary and expressions; skills in listening, speaking, everyday-life topic vocabulary, idioms, conversations, expressing numbering, and currency, telling dates, and fundamental vocabulary related to work.

- 1021252 ภาษาเขมรเพื่อการสื่อสารธุรกิจ** **3(3-0-6)**
(Cambodian for Business Communication)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)
 คำศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารธุรกิจ การนำเสนอสินค้า การให้บริการ การสอบถามความต้องการของลูกค้า การเสนอโปรโมชั่น การเปลี่ยนสินค้า และการคืนสินค้า ตลอดจนการฝึกปฏิบัติสนทนาภาษาเขมรในสถานการณ์จำลอง
 Business correspondence glossary; product presentation, customers service dialogues; inquiring customer's need, offering a promotion, and returning goods. Business role-play in Cambodian.

- 1.2.2) กลุ่มชีวิตและสังคมแห่งความสุข**
1022211 มนุษย์หลากหลายมิติ **3(3-0-6)**
(Multi-Dimensional Humans)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)
 การแสวงหาความรู้ด้านมนุษยศาสตร์อย่างบูรณาการ แนวคิด ความเชื่อ ปรัชญาและการใช้เหตุผล ประวัติศาสตร์ วรรณกรรม ศิลปะและวัฒนธรรมที่หล่อหลอมวิถีชีวิตของมนุษย์ให้มีความแตกต่าง ตลอดจนใช้กรณีศึกษา และสถานการณ์จำลอง
 Integrated pursuit of human knowledge; thoughts; beliefs; philosophy and reasoning; history; literature; arts and culture that blend human's ideas to be diverse; and the uses of case studies and simulations.

- 1022212 ความรักและสัมพันธภาพ** **3(3-0-6)**
(Love and Relationships)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)
 ทักษะการเข้าสังคม การปรับตัว การสร้างความประทับใจ การพัฒนาบุคลิกภาพภายในและภายนอก จิตวิทยาสัมพันธภาพ การสร้างและรักษาความสัมพันธ์ ความรักประเภทต่าง ๆ เช่น ความรักชาติ ศาสนา พระมหากษัตริย์ และการรักตนเอง การสร้างครอบครัว มิตรภาพ ตลอดจนการรับมือกับความเปลี่ยนแปลง
 Social skills; personal adjustment; how to make first impressions; internal and external personality development; psychology of interpersonal relationships; building and nurturing relationship; different types of love, for example, love of one's country, religion and monarchy; self-love; building a family, friendship; and coping with changes.

- 1022213 **รู้โลกกว้าง** 3(3-0-6)
(World Wide Perspective)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

สังคมโลกยุคปัจจุบัน ความร่วมมือและความขัดแย้งระหว่างกลุ่มประเทศ การเมืองและเศรษฐกิจของ ไทย อาเซียน โลก แนวคิดลักษณะร่วมและลักษณะเฉพาะด้านในสังคมโลกปัจจุบัน สังคมไทยและวัฒนธรรม ภายใต้อิทธิพลโลกาภิวัตน์ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงของโลกในยุคดิจิทัล

Current global society; conflicts and collaboration between countries; Thailand's, ASEAN and global politics and economy; concepts of common and specific characteristics of current global society, Thai society and cultures in globalization and the digital era.

- 1022214 **สิ่งแวดล้อม การพัฒนา และความยั่งยืน** 3(3-0-6)
(Environment, Development, and Sustainability)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

แนวคิดสิ่งแวดล้อม การพัฒนา และเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) เศรษฐกิจชีวภาพ (Bio economy) เศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) และเศรษฐกิจ สีเขียว (Green Economy) การอนุรักษ์และการจัดการสิ่งแวดล้อมในดิน น้ำ อากาศ ทะเลและชายฝั่ง ผลกระทบ ของการเปลี่ยนแปลงจากการพัฒนาต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม บทบาทของนักศึกษาทั้งในฐานะของปัจเจกบุคคล และสมาชิกทางสังคมต่อสิ่งแวดล้อม

The concepts of environment, development, and Sustainable Development Goals (SDGs); bio economy; circular economy and green economy; conservation and environmental management in soil, water, air, sea, and coast; the impact of changes from the development to the society and environment; students' roles towards the environment as an individual and a member of society.

- 1022215 **มหัศจรรย์แห่งสุขภาพดี** 3(3-0-6)
(Miracle of Good Health)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

ความสำคัญของสุขภาพต่อชีวิต ปัญหาสุขภาพของคนยุคปัจจุบัน การประเมินสุขภาพ พัฒนาการ ทางด้านร่างกายและจิตใจของมนุษย์ โภชนาการเพื่อสุขภาพ การดูแลสุขภาพจิต การออกกำลังกาย การใช้ยาและ เวชสำอางค์ในชีวิตประจำวัน รวมทั้งสิ่งแวดล้อมกับสุขภาพ ความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์สุขภาพ และเวชศาสตร์ ชะลอวัย

The essentials of health towards life; health problems of the people in the current generation; health assessment; human biological and psychological mechanism development; nutrition for health; mental health care; exercise; drugs; and cosmeceuticals for daily usage; the environment and health; the evolution of health science; and anti-aging medicine.

1.2.3) กลุ่มการจัดการและนวัตกรรม

1023211 หมากล้อมปัญญาภิวัฒน์ 3(3-0-6)

(Panyapiwat GO)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

ความเป็นมา กฎกติกาการเล่นหมากล้อม ทักษะและเทคนิคการเล่นหมากล้อม การฝึกหมากล้อมเพื่อพัฒนาทักษะการวางแผนและการตัดสินใจเชิงธุรกิจ แนวคิดหมากล้อมกับการจัดการการเงิน การบูรณาการภูมิปัญญาตะวันออกผ่านหมากล้อมเพื่อการดำเนินชีวิตและการทำงาน ตลอดจนหมากล้อมกับปัญญาประดิษฐ์

Background, rules and regulations of GO; GO skills and technics; GO practicing for development of planning and business decision making skills; GO concepts and financial management; the integration of oriental wisdom via GO for living and working; and GO and artificial intelligence.

1023212 นวัตกรรมกับการพัฒนาคุณภาพชีวิต 3(3-0-6)

(Innovations and Quality of Life Development)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

ความหมาย ความสำคัญ และประเภทนวัตกรรม การคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) การจัดการทรัพย์สินทางปัญญา ความหมายของคุณภาพชีวิต แนวทางการพัฒนาคุณภาพชีวิตด้วยนวัตกรรม ตลอดจนการสร้างสรรค์นวัตกรรมที่มีประโยชน์ต่อชีวิตมนุษย์

Definition, importance and classification of innovation; design thinking; intellectual property management; definition of quality of life; guidelines for quality-of-life improvement using innovation and innovation for human benefit.

1023213 การจัดการการเงินเพื่อชีวิต 3(3-0-6)

(Fianancial Management for Life)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

การวางแผนการเงินตามช่วงวัย การจัดการการเงินเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะ การจัดทำงบดุลและงบประมาณส่วนบุคคล การออม การลงทุน การประกัน ความเสี่ยง และผลตอบแทน การวางแผนเครดิตทางการเงินเพื่อชีวิต สินเชื่อรูปแบบต่างๆ กลยุทธ์ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา เทคโนโลยีด้านการเงินและความปลอดภัย ตลอดจนการจัดการทรัพยากรด้านเวลาและบุคคลเพื่อความมั่งคั่งยั่งยืน

Financial planning based on age groups; financial management for specific purposes; creating personal balance accounts and budgets; savings; investment; insurance, risks and returns; financial credit planning for life; various types of loans; personal income tax strategies; financial and security technology; and management of time and personal resources for sustainable prosperity.

- 1023214 การจัดการธุรกิจยุคใหม่** **3(3-0-6)**
(Business Management in New Era)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

วิธีการเริ่มธุรกิจหรือพัฒนาธุรกิจใหม่ จริยธรรมและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจยุคใหม่ การออกแบบต้นแบบทางธุรกิจการระบุโอกาสและพัฒนาธุรกิจ การสร้างแรงบันดาลใจในการเป็นผู้ประกอบการ การจัดโครงสร้างองค์กร การจัดทำแผนธุรกิจ ทักษะที่จำเป็นสำหรับการเขียนแผนธุรกิจที่ครบถ้วนและประสบผลสำเร็จ เทคนิคการนำเสนอโครงการให้นักลงทุน กรณีศึกษาเกี่ยวกับการจัดการอย่างผู้ประกอบการในทางธุรกิจ

The foundations of a start-up, managerial ethics and social responsibility, business strategy in a digital age, designing a creative and innovative business model, inspiration to become an entrepreneur, organizational structure, crafting a business plan; skills required for building a successful business plan, investor-pitching techniques, and entrepreneurship case studies.

- 1023215 เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อการทำงาน** **3(3-0-6)**
(Digital Technology for Work)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

พัฒนาการของเทคโนโลยีดิจิทัล การใช้คอมพิวเตอร์เพื่อการคำนวณ การออกแบบอินโฟกราฟิก (Infographic) ออกแบบภาพเคลื่อนไหว (Animation) และการสร้างสื่อประสม (Multimedia) เบื้องต้น การใช้เครื่องมือในการออกแบบวางแผนจัดเก็บข้อมูล เพื่อการคำนวณ วิเคราะห์ แปรผลข้อมูล และการนำเสนอข้อมูลในรูปแบบแดชบอร์ด (Dashboard) แผนภูมิพาร์เรโต แผนภาพการกระจาย ตลอดจนการใช้เทคโนโลยีเพื่อการติดต่อสื่อสาร และการประชุมทางไกลผ่านเครือข่าย (VDO Conference) การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลบนระบบคลาวด์ (Cloud)

Development of digital technology; computer using for calculation; infographic design; animation design; and basic multimedia creation; data management tools for data storage; data calculation; data analysis; data interpretation and data presentation; dashboard; Pareto chart; scatter diagram; communication technology and VDO conference; cloud technology utilization.

2) หมวดวิชาเฉพาะ

2.1) กลุ่มวิชาแกนธุรกิจ

- 1101111 การจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ในยุคดิจิทัล** **3(3-0-6)**
(Modern Trade Business Management in Digital Era)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

แนวคิด ทฤษฎี บทบาทและประเภทของธุรกิจการค้าสมัยใหม่ในยุคดิจิทัล การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจการค้าสมัยใหม่ การกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจการค้าสมัยใหม่ การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ การบริหารจัดการสินค้า การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง การออกแบบร้านภายนอกและภายใน การวางผังร้านค้า การบริหารจัดการเชิงบูรณาการร้านค้าแบบออนไลน์และออฟไลน์ในรูปแบบ Omni channel เทคนิคการขาย

การสื่อสารการตลาด การประยุกต์ใช้เครือข่ายสังคมออนไลน์เพื่อการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ การวิเคราะห์กรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการค้าสมัยใหม่ที่สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน

Concepts, theories, roles, and types of modern trade business in the digital era; the analysis of modern trade business environment; setting strategy in modern trade business; incorporating technology in business operation; store merchandise management; analysis of location; designing inside and outside store; planning store layout; integrated online and offline stores management into Omni channel; sale techniques; marketing communication; an application of online social network for modern trade business; the analysis of related modern trade business cases in a current situation.

1101112 การตลาดดิจิทัล

3(3-0-6)

(Digital Marketing)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมทางการตลาดดิจิทัล วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค กำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด การสร้างแบรนด์ในยุคดิจิทัล การพัฒนาการตลาดเชิงเนื้อหา การออกแบบการตลาดผ่านทางเว็บไซต์และสื่อสังคมออนไลน์ การพัฒนาการตลาดผ่านอินฟลูเอนเซอร์ กลยุทธ์การตลาดด้วยเครื่องมือค้นหา การเลือกสรรผลิตภัณฑ์เพื่อขาย การประยุกต์ใช้องค์ความรู้การตลาดดิจิทัลรูปแบบที่หลากหลายเพื่อสร้างธุรกิจออนไลน์และกลยุทธ์การชำระเงินออนไลน์ การออกแบบกลยุทธ์การตลาดดิจิทัล การประเมินผลความสำเร็จของการตลาดดิจิทัล ตลอดจนจริยธรรมในการทำการตลาดดิจิทัล

Digital marketing environmental analysis; consumer behavior analysis; determination of the marketing target group; creating brands in digital age; content marketing development; marketing design via website and online social media; marketing development via influencer; search engine marketing strategies; selection of products for sales; applying various models of digital marketing body of knowledge to create online business and online payment strategies; designing digital marketing strategies; evaluation of the success of digital marketing; and digital marketing ethics.

1101113 การบัญชีและการเงินเพื่อการจัดการธุรกิจ

3(3-0-6)

(Accounting and Finance for Business Management)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

หลักการทางบัญชี การวิเคราะห์และคำนวณต้นทุนสินค้าเพื่อกำหนดราคาขาย การวางแผนเพื่อการควบคุมความเสี่ยง การบริหารเงินทุนหมุนเวียน การจัดหาแหล่งเงินทุน การวิเคราะห์งบลงทุน ตลอดจนการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อการประเมินตัดสินใจทางธุรกิจ ภายใต้กรณีศึกษาในยุคดิจิทัล

Principles of accounting; analysis and calculation of product costs for determination of selling prices; planning for risk control management; working capital management; sourcing of funds; capital budgeting analysis; and accounting and financial statement analysis for business decision making under case studies in digital era.

Concepts, theories and strategies of logistics and supply chain management in the digital era; forecasting; production planning; quality control; inventory and warehouse management; location selection; procurement; information system and technology in supply chain; transportation; and case studies related to current situations.

Concepts, theories and principles of business organization management; team management; good governance principle and corporate social responsibility; organizational culture; change management and risk management in digital era; human resource management; skills for international labor market; leadership; the balance between life and work; and case studies.

Economic principles; an analysis of demand and supply; production and cost; business market structure and economic for pricing; an application of economic overview and purpose in daily life; a management of government policy for business decision making in digital society; and case studies in a current situation.

2.2) กลุ่มวิชาบังคับ

1112111 การขายและเอกลักษณ์การบริการ (Sales and Signature Service)

3(0-6-3)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการขายและเอกลักษณ์การบริการโดยการศึกษาคุณสมบัติของพนักงานขาย การฝึกฝนทักษะที่เหมาะสม การวิเคราะห์ลักษณะและความต้องการของผู้บริโภคและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค การพัฒนาเทคนิคการขายสินค้า การแก้ไขปัญหาระหว่างการขายและการบริการ การกำหนดเป้าหมายในการขาย รวมถึงการสรุปรายงานยอดขาย การอภิปรายกรณีศึกษาเกี่ยวกับจรรยาบรรณในการขายและการบริการประกอบกับการฝึกฝนทักษะพื้นฐานด้านการดำเนินธุรกิจในเชิงผู้ประกอบการ การฝึกปฏิบัติการทดลองขายสินค้าภายนอกชั้นเรียนพร้อมจัดทำรายงานสรุปผลและนำเสนอผลงาน

The practice of sales and signature service by studying the qualifications of salespeople; training on suitable skills; analysis of consumer characteristics and needs, and the purchasing decision making process; sales techniques development; problem solving during the sales and service process; setting sales goals, including a sales conclusion report; discussion of case studies on sales and service ethics, as well as practice of basic entrepreneurial skills; and practice on product sales outside of classroom, including preparation of brief reports and presentations.

1112112 การจัดการผลิตภัณฑ์ในธุรกิจการค้าสมัยใหม่

3(3-0-6)

(Product Management for Modern Trade Business)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

กระบวนการจัดการผลิตภัณฑ์ในธุรกิจการค้าสมัยใหม่ การพัฒนาแนวคิดผลิตภัณฑ์ ฉลากและบรรจุภัณฑ์ การพัฒนาการจัดเก็บรักษาและการคงสภาพผลิตภัณฑ์ การทดสอบตลาด การควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ การวางแผนการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ในการนำออกสู่ตลาด รวมถึงการบริการและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในธุรกิจการค้าสมัยใหม่ และกรณีศึกษา

The product management processes in modern trade business; product concept; label and packaging development; storage and preservation of the products; market testing; product quality control; product launching planning; and management including service and product distribution in modern trade business; and case studies

- 1112213 การวิจัยและวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า** **3(0-6-3)**
(Research and Customer Behaviors Analysis)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการวิจัยและวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า ประเภทของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมลูกค้า กระบวนการวิจัย การวางแผนและออกแบบเครื่องมือทางการวิจัย การรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ การวิเคราะห์ข้อมูลและการจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ การประมวลผลข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ การนำเสนอผลของข้อมูล และการประยุกต์ใช้ข้อมูลในการตัดสินใจทางธุรกิจ ตลอดจนการจัดทำรายงานเพื่อการวางแผนธุรกิจ

The practice of research; and analyzing customer behavior; types of target customer segments; analysis of factors influencing customer behavior; research process; planning and designing research tools; primary and secondary data collection; data analysis and big data management; analyzing data with a statistical software; data presentation; and data application on business decision making, including a preparation of a report for business planning.

- 1112214 กฎหมายและจริยธรรมทางธุรกิจ** **3(3-0-6)**
(Business Laws and Ethics)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

แนวคิด ทฤษฎี และหลักกฎหมาย โดยศึกษาเชิงผสมผสานกับสังคมยุคดิจิทัลและในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายการค้าในธุรกิจ กฎหมายภาษีอากร พระราชบัญญัติอาหาร กฎหมายธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา กฎหมายการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ จริยธรรมทางธุรกิจ ระเบียบการจดทะเบียนธุรกิจ การดำเนินธุรกิจ จนถึงการใช้ประกอบกิจการ และกรณีศึกษา

Concepts, theories and principles of law with integrated study of laws in the digital society that are related to business operations; tax laws; the Food Act; electronic transactions laws; intellectual property laws; computer criminal laws; business ethics; the rules of business registration; business operation and cease operation; and case studies.

- 1112315 การจัดซื้อในธุรกิจการค้าสมัยใหม่** **3(0-6-3)**
(Procurement Management in Modern Trade Business)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับกระบวนการและวิธีการปฏิบัติในการจัดซื้อ การแสวงหาความต้องการของลูกค้า การเจรจาต่อรอง การจัดเก็บสินค้าคงคลังและการบริหารคลังสินค้า การหาความต้องการของลูกค้า การแสวงหาแหล่งผู้ขายที่เหมาะสม วิธีการคัดเลือกผู้ขาย การควบคุมและประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ในกระบวนการจัดซื้อจัดหา การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นฐานข้อมูลในกระบวนการสั่งซื้อ และการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการการจัดซื้อ

The practice of procurement process and practice methods; seeking customer needs; conducting negotiations; products inventory and warehouse management; customer needs assessment; the search for appropriate seller sources; methods of seller selection; the product quality

1112316	การจัดการนวัตกรรมทางธุรกิจดิจิทัล (Innovation Management in Digital Business) วิชาบังคับก่อน : ไม่มี (Prerequisite Course: None)	3(0-6-3)
---------	--	----------

The practice of innovation management; the classification analysis of types of innovations; the sources and process of innovation creation; the analysis of intellectual property for development and management of innovations; discussion on case studies related to technological change and innovation management; and determination of strategies for distribution of innovations that are in trend with consumer behaviors.

1112317	การเป็นผู้ประกอบการทางธุรกิจ (Entrepreneurship for Business) วิชาบังคับก่อน : ไม่มี (Prerequisite Course: None)	3(3-0-6)
---------	--	----------

ความหมายและประเภทของผู้ประกอบการในธุรกิจ แนวคิดและแนวทางเสริมสร้างเจคติ ภาวะผู้นำ การทำงานเป็นทีมซึ่งมีความหลากหลาย ทักษะและกระบวนการคิดในแก้ปัญหา แนวทางการสร้างสรรค์นวัตกรรม ที่ยกระดับประสิทธิภาพในการการดำเนินธุรกิจ การบูรณาการทั้งด้านการตลาด การผลิต บุคลากร การเงิน และ เทคโนโลยีสารสนเทศ ตลอดจนการพัฒนาธุรกิจใหม่และกิจการใหม่จากการวิเคราะห์แยกแยะโอกาสทางธุรกิจที่ สอดคล้องกับความเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อม

Meaning and types of entrepreneurship in business; concepts and approaches of enhancing leadership attitude; diversified teamwork; skills and processes of problem solving; approaches for creating innovations to upgrade the efficiency of business operation; functional integrations of marketing, production, personnel, finance, and information technology; and development of new businesses and ventures from the analysis to identify business opportunities consistent with the changing environment.

1112161 การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 1 3(0-40-0)
(Work-based Learning in Modern Trade Business Management 1)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงานในร้านค้า สำหรับระดับพนักงาน ที่เกี่ยวกับกฎระเบียบการปฏิบัติงานภายในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ การสังเกตพฤติกรรมผู้บริโภค การบริการลูกค้าตามมาตรฐาน การพัฒนาเทคนิคการขายสินค้า การแก้ไขปัญหาระหว่างการขายและการบริการ การจัดเรียงสินค้า การดูแลอุปกรณ์ การทำความสะอาดพื้นที่ขาย และความปลอดภัยในการทำงานทั้งภายในและภายนอกร้าน โดยประยุกต์ใช้องค์ความรู้และเครื่องมือด้านการจัดการธุรกิจ ภายใต้การดูแลของครูฝึกในสถานประกอบการและบุคลากรพี่เลี้ยง ประเมินผลการปฏิบัติงานจากเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน และการประยุกต์สิ่งที่เรียนรู้จากการปฏิบัติไปสู่การจัดทำโครงการนวัตกรรมธุรกิจการค้าสมัยใหม่

Systematic practice of modern trade business management at the workplace that selected by the institution. The store operation training course designed for a sale associate level. Trainings related to training regulations in modern trade store, observing customer behavior, servicing customers at a standard practice, developing sale technique, problem solving during sales and services practice, stocking items, maintaining equipment, maintaining store floor's cleanliness appearance and both in and outside store safety operation. Doing so by applying knowledge and business management tools. Under the supervision of store mentor and trainer. Performance assessment based on a length of training, assessment by store mentor and the application of work-based learning in the development of an innovation project.

1112162 การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 2 3(0-40-0)
(Work-based Learning in Modern Trade Business Management 2)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงานในร้านค้า สำหรับระดับพนักงาน ที่เกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมทางการตลาดดิจิทัล กำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด การสรุปรายงานยอดขาย การตรวจสอบความสะอาดพื้นที่ร้าน และอุปกรณ์ภายในร้านตามมาตรฐาน การบริหารการขายประจำผลัด ปฏิบัติตนอย่างมีวินัย ขยัน มุ่งมั่น ทุ่มเท ปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ และเคารพและปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ขององค์กรและสังคมอย่างซื่อสัตย์สุจริต ภายใต้การดูแลของครูฝึกในสถานประกอบการและบุคลากรพี่เลี้ยง ประเมินผลการปฏิบัติงานจากเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน และการประยุกต์สิ่งที่เรียนรู้จากการปฏิบัติไปสู่การจัดทำโครงการนวัตกรรมธุรกิจการค้าสมัยใหม่

Systematic practice of modern trade business management at the workplace that selected by the institution. The store operation training course designed for a sale associate level. Trainings related to the analysis of digital marketing environment, formed target market, summarized a daily sale report, checking a store's cleanliness appearance and a store's equipment standard. Sale management during shift work. Conducting with self-discipline, diligence, determine, commitment,

adaption ability and respect and follow an organization's rules and regulation and a society with an integrity under supervision of a store mentor and trainer. Performance assessment based on a length of training, assessment by store mentor and the application of work-based learning in the development of an innovation project.

1112263 การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 3 3(0-40-0)
(Work-based Learning in Modern Trade Business Management 3)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงานในร้านค้า สำหรับระดับพนักงานอาวุโส ที่เกี่ยวกับการวิเคราะห์พฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภค การวิเคราะห์สถานการณ์และปฏิบัติงานอย่างเป็นระบบ การบริหารและจัดการสินค้า การเติมและจัดเรียงสินค้า ตรวจสอบสินค้าเสื่อมคุณภาพและสินค้าหมดอายุ การจัดการและควบคุมอาหารปลอดภัย (สุขาภิบาลอาหาร) ภายใต้การดูแลของครูฝึกในสถานประกอบการและบุคลากรพี่เลี้ยง ประเมินผลการปฏิบัติงานจากเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน และการประยุกต์สิ่งที่เรียนรู้จากการปฏิบัติไปสู่การจัดทำโครงการนวัตกรรมธุรกิจการค้าสมัยใหม่

Systematic practice of modern trade business management at the workplace that selected by the institution. The store operation training course designed for a senior sale associate level. Trainings related to the analysis of customer behavior and customer's demand, the analysis of situation and systematic training, management and restocking items, checking items quality and expiration date, management and food safety and sanitation control. Under the supervision of store mentor and trainer. Performance assessment based on a length of training, assessment by store mentor and the application of work-based learning in the development of an innovation project.

1112264 การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 4 3(0-40-0)
(Work-based Learning in Modern Trade Business Management 4)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงานในร้านค้า สำหรับระดับพนักงานอาวุโส ที่เกี่ยวกับการสื่อสารข้อมูลกับพนักงานในร้าน การบริหารจัดการทีม และการทำงานร่วมกับผู้อื่น หลักธรรมาภิบาลและความรับผิดชอบต่อสังคม วัฒนธรรมองค์กร การบริการแบบ Friendly Service การรับการตรวจนับสินค้า ควบคุมและรักษามาตรฐานระบบร้านคุณภาพ ภายใต้การดูแลของครูฝึกในสถานประกอบการและบุคลากรพี่เลี้ยง ประเมินผลการปฏิบัติงานจากเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน และการประยุกต์สิ่งที่เรียนรู้จากการปฏิบัติไปสู่การจัดทำโครงการนวัตกรรมธุรกิจการค้าสมัยใหม่

Systematic practice of modern trade business management at the workplace that selected by the institution. The store operation training course designed for a senior sale associate level. Trainings related to data communication with co-worker, team management and teamwork, good governance and social responsibility, organizational culture, friendly services, inspect product and stock checking, controlling and maintaining store quality standard operating practice. Performance assessment based on a length of training, assessment by store mentor and the application of work-based learning in the development of an innovation project.

1112365 การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 5 3(0-40-0)

(Work-based Learning in Modern Trade Business Management 5)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงานในร้านค้า สำหรับระดับหัวหน้างานในระดับผู้ช่วยผู้จัดการแผนกหรือผู้ช่วยผู้จัดการร้าน ที่เกี่ยวกับมาตรฐานระบบร้านค้าคุณภาพ กระจายและบริหารเป้าหมายบริหารทรัพยากรอุปกรณ์ การบริหารจัดการด้านการเงิน การบริหารงบกำไร-ขาดทุน การตรวจสอบและวิเคราะห์ผลดำเนินงานร้าน การวางแผน ตัดสินใจเชิงรุก กล้าเผชิญปัญหา แก้ไขปัญหาอย่างสร้างสรรค์ ตามกระบวนการสร้างนวัตกรรม ภายใต้การดูแลของครูฝึกในสถานประกอบการและบุคลากรที่เกี่ยวข้อง ประเมินผลการปฏิบัติงานจากเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน และการประยุกต์สิ่งที่เรียนรู้จากการปฏิบัติไปสู่การจัดทำโครงการนวัตกรรมธุรกิจการค้าสมัยใหม่

Systematic practice of modern trade business management at the workplace that selected by the institution. The store operation training course designed for a supervisor or a store assistant manager level. Trainings related to store quality standard operating practice, distribution and goal management, equipment resource management, financial management, profit and loss management, auditing and analyzing store performance, planning and proactive decision making, handling problem, creative problem solving according to innovation process. Under the supervision of store mentor and trainer. Performance assessment based on a length of training, assessment by store mentor and the application of work-based learning in the development of an innovation project.

- 1112366 การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 6 3(0-40-0)**
(Work-based Learning in Modern Trade Business Management 6)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงานในร้านค้า สำหรับระดับหัวหน้างานในระดับผู้ช่วยผู้จัดการแผนกหรือผู้ช่วยผู้จัดการร้าน ที่เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ นำกระบวนการคิดในแก้ปัญหาแนวทางการสร้างสรรค์นวัตกรรมที่ยกระดับประสิทธิภาพในการการดำเนินธุรกิจ การบริหารจัดการสินค้าตามหลัก Store Assortment บริหารสินค้าโครงการ OA (Ordering Assortment) ภายใต้การดูแลของครูฝึกในสถานประกอบการและบุคลากรพี่เลี้ยง ประเมินผลการปฏิบัติงานจากเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน และการประยุกต์สิ่งที่เรียนรู้จากการปฏิบัติไปสู่การจัดทำโครงการนวัตกรรมธุรกิจการค้าสมัยใหม่

Systematic practice of modern trade business management at the workplace that selected by the institution. The store operation training course designed for a supervisor or a store assistant manager level. Trainings related to entrepreneurship, problem solving procedure, creativity and innovation for effective business management, store assortment, and ordering assortment. Under the supervision of store mentor and trainer. Performance assessment based on a length of training, assessment by store mentor and the application of work-based learning in the development of an innovation project.

- 1112467 การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 7 3(0-40-0)**
(Work-based Learning in Modern Trade Business Management 7)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงาน สำหรับการบริหารจัดการร้านค้าจำนวนหลายสาขาในพื้นที่ความรับผิดชอบ สำหรับระดับตำแหน่งหัวหน้างานเทียบเท่าระดับหัวหน้าแผนกหรือรักษาการผู้จัดการร้าน ที่เกี่ยวกับการตรวจสอบควบคุมสินค้า (Audit) การบริหารจัดการมาตรฐานระบบร้านคุณภาพ การอ่านรายงาน All Report ดูแลควบคุมเอกสารและบันทึกต่างๆ การบริหารจัดการงานทรัพยากรบุคคลภายในร้าน การจัดการข้อมูลของพนักงาน บทบาทครูฝึก การสอนงานได้อย่างถูกต้อง รวมถึงการใฝ่รู้ ใฝ่เรียน แสวงหาความรู้ด้วยตนเองอย่างสม่ำเสมอ ภายใต้การดูแลของครูฝึกในสถานประกอบการและบุคลากรพี่เลี้ยง ประเมินผลการปฏิบัติงานจากเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน และการประยุกต์สิ่งที่เรียนรู้จากการปฏิบัติไปสู่การจัดทำโครงการนวัตกรรมธุรกิจการค้าสมัยใหม่

Systematic practice of modern trade business management at the workplace that selected by the institution. The store operation training course designed for multiple store management within responsible area. For a supervisor or equivalent position and a store management. Training related to controlling and auditing, maintaining store quality standard operating practice, reading and controlling document and memo, store human resource management, store data management, mentor duty.

Including eagerness to learn. Performance assessment based on a length of training, assessment by store mentor and the application of work-based learning in the development of an innovation project.

1112468 การเรียนรู้ภาคปฏิบัติด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 8 3(0-40-0)

(Work-based Learning in Modern Trade Business Management 8)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่างเป็นระบบในสถานประกอบการที่ทางสถาบันกำหนด โดยเนื้อหาของการฝึกปฏิบัติประกอบไปด้วยการปฏิบัติงาน สำหรับระดับตำแหน่งหัวหน้างานเทียบเท่าผู้จัดการแผนก วิชาการผู้จัดการร้าน ผู้ช่วยผู้จัดการเขตฝึกหัด ที่เกี่ยวกับการประเมินสถานการณ์แนวโน้มธุรกิจได้อย่างเป็นระบบ วางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจโดยมีการบูรณาการองค์ความรู้ต่างๆ ที่เรียนมาในภาคทฤษฎีและจากการฝึกปฏิบัติงานทั้งหมดเข้าด้วยกัน เพื่อจัดทำโครงการที่เกี่ยวข้องกับ New Business Model ให้กับธุรกิจการค้าสมัยใหม่ ภายใต้การดูแลของอาจารย์ที่ปรึกษา ครูฝึกในสถานประกอบการ และบุคลากรพี่เลี้ยง ประเมินผลการปฏิบัติงานจากเวลาในการฝึกปฏิบัติงาน ผลประเมินการปฏิบัติงานโดยหัวหน้างาน ผลการทดสอบตามมาตรฐานอาชีพ และการประยุกต์สิ่งที่เรียนรู้จากการปฏิบัติไปสู่การจัดทำโครงการนวัตกรรมธุรกิจการค้าสมัยใหม่

Systematic practice of modern trade business management at the workplace that selected by the institution. The store operation training course designed for a supervisor, acting store manager, training store manager. Training related to a systematic assessment of business trend, planning business strategy. Integrating knowledge and theory from work-based practice for new retail business model project. Under the supervision of store mentor and trainer. Performance assessment based on a length of training, assessment by store mentor and the application of work-based learning in the development of an innovation project.

2.3) กลุ่มวิชาเลือก

2.3.1) Module: Sales & Service

1103301 เทคนิคการขายและกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง 3(0-6-3)

(Selling Techniques and Negotiation Strategies)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการด้านการพัฒนาทักษะและเทคนิคการขาย การฝึกเทคนิคการขายขั้นสูงด้วยการตั้งคำถามสืบค้นและชี้นำ การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ การจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้าอย่างมีหลักการ การวางแผนกำหนดกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง การบริหารจัดการความเสี่ยงและผลลัพธ์ไม่พึงประสงค์จากการเจรจาต่อรอง การอภิปรายถอดบทเรียนเทคนิคการขายจากกรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติการใช้เทคนิคการขายและกลยุทธ์การเจรจาต่อรองผ่านสถานการณ์สมมติ

Practicum on development of skills and techniques of sales; the practice of high-level sales techniques by asking with probing and leading questions; business negotiations; the management of customer's conflicting arguments with the use of sound principles; the planning for determination of negotiation strategies; the management of risks and undesirable results from negotiations; discussion of learned sales technique lessons from case studies; and the practicum on using sales techniques and negotiation strategies in simulations.

1103302 การขายในธุรกิจออนไลน์ 3(0-6-3)
(Selling for Online Business)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

วิวัฒนาการของธุรกิจการขาย ฝึกปฏิบัติการขายในธุรกิจดิจิทัลผ่านการอภิปรายกรณีศึกษาเกี่ยวกับการขายในธุรกิจออนไลน์ รูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภคยุคดิจิทัล พัฒนาการขายและกลยุทธ์แบบผสมช่องทางออฟไลน์เป็นออนไลน์ การสร้างความประทับใจผ่านการออกแบบเส้นทางการเดินทางของลูกค้าและบูรณาการเข้ากับพฤติกรรมในชีวิตประจำวันของลูกค้า การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลสนับสนุนการขายในธุรกิจออนไลน์ รวมถึงการวิเคราะห์ข้อมูลหลากหลายมิติเพื่อบริหารการขายในธุรกิจออนไลน์

The evolution of the sales business; practice selling in digital enterprises thru case studies on online company sales; consumer behavior patterns in the digital era; develop an offline- to-online integrated sales and strategy; impressing customers by building a customer journey and incorporating it into their daily activities; the application of digital technologies to support sales in online businesses; including multidimensional data analysis to manage sales in online businesses.

1103303 การจัดการความสัมพันธ์และประสบการณ์ลูกค้า 3(3-0-6)
(Customer Relationship and Customer Experience Management)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

แนวคิด ทฤษฎี และหลักการการจัดการความสัมพันธ์และประสบการณ์ของลูกค้า นิยามและองค์ประกอบของประสบการณ์ลูกค้าและความสัมพันธ์ต่อกลยุทธ์องค์กร การวางแผนและดำเนินการตามขั้นตอนการจัดการประสบการณ์ลูกค้า การวิเคราะห์กลยุทธ์การแข่งขันทางการตลาดบริการด้านการจัดการประสบการณ์ลูกค้าจากกรณีศึกษา การบูรณาการกับการบริหารงานด้านต่างๆ ขององค์กร โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล ตลอดจนการวิเคราะห์ข้อมูลและออกแบบการวัดผลการจัดการประสบการณ์ลูกค้า

Concepts, theories, principles of customer relationship and customer experience management; definition and components of customer experience and customer relationship to corporate strategies; planning and operation based on customer experience management steps; analysis of competitive strategies of marketing; provision of services in customer experience management from case studies; integration and management of various aspects of the organization by using digital technology; and analysis of data and designing the evaluation of customer experience management.

2.3.2) Module: Digital & Innovation

1103311 กลยุทธ์การขับเคลื่อนธุรกิจสู่ดิจิทัล 3(3-0-6)

(Business Driven Digital Strategy)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

แนวความคิดการขับเคลื่อนธุรกิจสู่ดิจิทัล การวิเคราะห์สภาวะการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ บทบาทของเทคโนโลยีดิจิทัลกับธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคสู่ตลาดดิจิทัล การแข่งขันทางธุรกิจในยุคดิจิทัล พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การตลาดดิจิทัล การประยุกต์ใช้ข้อมูลขนาดใหญ่ การเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการเงิน ความท้าทายและแนวโน้มของธุรกิจในอนาคต การออกแบบกลยุทธ์ของธุรกิจ และ รูปแบบธุรกิจสตาร์ทอัพ ให้สอดคล้องกับสภาวะการเปลี่ยนแปลงและตอบรับกับความต้องการของตลาดในยุคดิจิทัล และกรณีศึกษา

Concept of driving business to digital; Practice in analyzing the changing of business; The role of digital technology in business; The changing in consumer behavior towards the digital market; Business competition in the digital age ; Electronic commerce (E-commerce); Digital marketing; Big data applications ; Technology related to finance; The challenges and trends of future business; The designing of business strategy and start-up business model which can be respond to the market demands in the digital era and case studies.

1103312 การจัดทำสื่อดิจิทัลสำหรับธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 3(0-6-3)

(Digital Media Creation for Modern Trade Business)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการสร้างสื่อดิจิทัลจากเครื่องมือต่างๆ ประเภทของสื่อดิจิทัล การใช้ความคิดสร้างสรรค์และเทคนิคการสร้างสื่อดิจิทัล รู้เท่าทันสื่อ การเผยแพร่สื่อดิจิทัล กฎหมายเกี่ยวกับลิขสิทธิ์และทรัพย์สินทางปัญญา จริยธรรมและจรรยาบรรณในการใช้สื่อสังคมออนไลน์ และกรณีศึกษา

Practicum on digital media creation from various tools; types of digital media; the use of creative thinking and digital media creation techniques; media literacy; digital media dissemination; copyright and intellectual property laws; and ethics and codes of ethics for the use of online social media; and case studies.

1103313 ความคิดสร้างสรรค์เพื่อการจัดการนวัตกรรมทางธุรกิจ 3(0-6-3)

(Creative Thinking for Innovation Management in Business)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการคิดและทักษะด้านนวัตกรรมอย่างสร้างสรรค์ การคิดเชิงออกแบบอย่างเป็นระบบ ศึกษาความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย การนิยามปัญหาของกลุ่มเป้าหมาย การออกแบบวิธีการแก้ปัญหา การพัฒนาต้นแบบสินค้าและบริการเพื่อสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย การทดสอบสินค้าและบริการที่พัฒนาขึ้น รวมถึงการใช้เทคโนโลยีในการนำเสนอผลงานความคิดสร้างสรรค์รูปแบบใหม่ทางธุรกิจ

Practicum on of creative thinking and innovative skills; thinking on systematic design; the study of the needs of the target groups; defining the problems of the target groups; designing problem solving methods; development of prototypes of merchandise and services to meet the needs of target groups; testing the developed merchandise and services; and using technology for presentation of new models of innovative products based on creative thinking in business.

2.3.3) Module: Store Management

1103321 การบริหารร้านค้าอย่างมืออาชีพ 3(0-6-3)

(Professional Management of Stores)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการจัดการร้านค้าให้มีคุณภาพ บริหารจัดการสินค้าและการบริการ การออกแบบผังร้าน การใช้พื้นที่ การตกแต่งร้านค้าให้มีสุนทรียภาพ การสื่อสารภายในร้านค้า กลยุทธ์การขายออฟไลน์และออนไลน์ การจัดส่งสินค้าแบบออฟไลน์และออนไลน์ การติดตามผลการดำเนินงานตามเป้าหมาย การป้องกันและแก้ไขปัญหาของร้านค้า การควบคุมดูแลสภาพร้านค้าตามมาตรฐานร้านค้าคุณภาพ และการจัดทำแบบจำลองร้านค้าต้นแบบ

Practicum on quality store management; product and service management; store layout design; store decoration to be aesthetically pleasing; the use of space in store; communications within the store; offline and online selling strategies; offline and online delivery of merchandise; the follow-up of work performance results based on the set targets; the prevention and solving of the store's problems; the control and taking care of the store's condition according to the quality store standards; and the creation of the prototype model of the store.

1103322 การจัดการช่องทางการตลาดและการกระจายสินค้า 3(3-0-6)

(Marketing and Merchandise Distribution channel Management)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

แนวคิด ทฤษฎี และหลักการการจัดการช่องทางการตลาดและการกระจายสินค้า สภาพแวดล้อมของช่องทางการตลาด โครงสร้างของช่องทางการตลาด ระดับของช่องทางการกระจายสินค้า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดระดับช่องทางการกระจายสินค้า นโยบายการตลาดที่มีต่อการจัดการช่องทางการตลาดและการกระจายสินค้า กลยุทธ์ช่องทางการจัดการช่องทางการตลาดและการกระจายสินค้า การออกแบบช่องทางการตลาดและการกระจายสินค้า และกรณีศึกษาช่องทางการตลาดและการกระจายสินค้าแบบธุรกิจสมัยใหม่

Concepts, theories, and principles of marketing and merchandise distribution channel management; the environment of marketing and merchandise channel; structure of marketing channel; the level of merchandise distribution channel; the level of distribution channels; factors influencing the determination of the merchandise distribution level; strategies of marketing and merchandise distribution channel management; designing of marketing and distribution channels; and case studies of modern business marketing and distribution channels.

- 1103323 การบริหารพื้นที่และเครือข่ายพันธมิตร** **3(0-6-3)**
(Commercial Space and Allies Networks Management)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติการการบริหารพื้นที่ขาย การดำเนินงานหน้าร้าน การควบคุมสินค้าคงคลัง การควบคุมบุคลากร การบริหารลูกค้า การวิเคราะห์ยอดขาย มาตรฐานการปฏิบัติงานในร้านและกระบวนการปฏิบัติงานในร้าน วิธีควบคุมและสร้างมาตรฐานให้เป็นระบบ การสร้างเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจร่วมกับองค์กร กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันที่เหนือคู่แข่งในตลาด และทดลองฝึกการบริหารพื้นที่ขายและเครือข่ายพันธมิตร

Practicum on commercial space management; storefront operations; inventory and warehouse management; personnel control; customer management; analysis of total amount of sales; in-store operating standards and in-store work processes; the systematic method of control and creation of standards; the creation of networks of business allies with other organizations; strategies to create a competitive advantage over competitors in the market; and experimenting with the practice of commercial space and allies networks management.

2.3.4) Module: Strategy & Entrepreneurship

- 1103331 การจัดการอย่างผู้ประกอบการสำหรับธุรกิจ** **3(0-6-3)**
(Entrepreneurial Management for Business)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดการอย่างผู้ประกอบการ ความหมายและขอบเขตของการจัดการอย่างผู้ประกอบการ ความสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการต่อนวัตกรรม องค์การนวัตกรรม วัฒนธรรมการเป็นผู้ประกอบการในองค์กร กรณีศึกษาเกี่ยวกับการจัดการอย่างผู้ประกอบการในทางธุรกิจ การพัฒนาองค์การผู้ประกอบการ กลยุทธ์การเป็นผู้ประกอบการ การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย การวิเคราะห์การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม การจัดทำแผนธุรกิจ แผนดำเนินงานและแผนฉุกเฉิน ตลอดจนการจัดการความร่วมมือกับผู้มีส่วนได้เสียในธุรกิจ

Practicum on entrepreneurial management; definition and scope of entrepreneurial management; the importance of entrepreneurship on innovations; innovative organizations; entrepreneurial culture in organization; case studies of entrepreneurial management in business; development of entrepreneurial organizations; strategies of entrepreneurship; the determination of vision, mission and goals; analysis of competition in related industries; preparation of business plans, operational plans and contingency plans; and management of collaboration among stakeholders.

2.3.5) Module: Modern Trade Business Trend

1103341 การจัดการธุรกิจอาหารสมัยใหม่ 3(3-0-6)

(Modern Food Business Management)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

หลักการและกระบวนการจัดการธุรกิจอาหารสมัยใหม่ รูปแบบของธุรกิจอาหารสมัยใหม่ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด ปัญหาของการทำธุรกิจอาหารสมัยใหม่ ความเสี่ยงและโอกาส รูปแบบการบริโภคอาหารของคนยุคใหม่ การวิเคราะห์ลูกค้า กลยุทธ์ทางการตลาด แนวโน้มของธุรกิจอาหารจากอดีตจนถึงปัจจุบันของไทยและแนวโน้มของธุรกิจอาหารสมัยใหม่ในอนาคต

Principles and processes of modern food business management in a new modern food business model; the analysis of the marketing environment; problems, risk and opportunities of modern food business; types of model food conceptions; customer analysis; marketing strategy; food business trends in Thailand from the past to the present, as well as future of modern food industry trends.

1103342 การจัดการธุรกิจสุขภาพและโภชนาการ 3(3-0-6)

(Health and Nutrition Business Management)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

การบริหารผลิตภัณฑ์เพื่อส่งเสริมสุขภาพและโภชนาการ อาหารและคุณค่าทางโภชนาการเพื่อการดูแลสุขภาพ ฉลากโภชนาการ ระบบคุณภาพและความปลอดภัยของอาหาร การสุขาภิบาลอาหารสำหรับผู้ประกอบกิจการและผู้สัมผัสอาหาร และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

Product management to promote health and nutrition; food and nutrition values for health care; nutrition labels; quality system and food safety; food sanitation for food entrepreneurs and food handlers; and related laws.

1103343 การจัดการธุรกิจสุขภาพและความงาม 3(3-0-6)

(Health and Wellness Business Management)

วิชาบังคับก่อน : ไม่มี

(Prerequisite Course: None)

ความรู้เบื้องต้นเรื่องยาและสมุนไพร เวชภัณฑ์ วิตามิน เกลือแร่ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เวชสำอาง และการเลือกใช้ยา การปฐมพยาบาลเบื้องต้นการดูแลผิวพรรณ โภชนาการเพื่อการดูแลสุขภาพ การบริหารจัดการเทคนิคการขายและการบริการผลิตภัณฑ์สุขภาพที่มีขายในร้านเพื่อสุขภาพและร้านสะดวกซื้อ

Fundamental knowledge on medicines and herbs, medical products, vitamins, minerals, supplementary food products, cosmetic medicines, and medicine selection; preliminary first aid; skin care; nutrition for healthcare; and the administration and management, sales techniques, and provision of services concerning healthcare products in healthcare stores and convenience stores.

1103344 หัวข้อเลือกสรรด้านการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ 3(3-0-6)
(Selected Topics in Modern Trade Business Management)
วิชาบังคับก่อน : ไม่มี
(Prerequisite Course: None)

การวิเคราะห์กรณีศึกษาการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ทั้งไทยและต่างประเทศที่เป็นประเด็นสำคัญในสถานการณ์ปัจจุบัน การวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจ แนวโน้มธุรกิจการค้าสมัยใหม่ทั้งในรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ ฝึกคิดวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงแนวคิดโดยนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยนำเสนอในรูปแบบรายงาน ตลอดจนการนำเสนอผ่านช่องทางการสื่อสารที่ทันสมัย

Analysis of case studies on commercial business management both in Thailand and foreign countries that are important issues in the current situations; analysis of business opportunities and obstacles; trends of both offline and online modern commercial businesses; practicing analytical thinking on transformation of concepts with the application of digital technology in business operation with the presentation in the form of reports; and the presentation via up-to-date communication channels.