

รายละเอียดของหลักสูตร
หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด
(หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2558)

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
คณะ วิทยาการจัดการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อหลักสูตร

ภาษาไทย : บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด
ภาษาอังกฤษ : Bachelor of Business Administration Program in Marketing

2. ชื่อปริญญาและสาขาวิชา

ชื่อเต็ม (ไทย) : บริหารธุรกิจบัณฑิต (การตลาด)
ชื่อย่อ (ไทย) : บธ.บ. (การตลาด)
ชื่อเต็ม (อังกฤษ) : Bachelor of Business Administration (Marketing)
ชื่อย่อ (อังกฤษ) : B.B.A. (Marketing)

3. วิชาเอก

ไม่มี

4. จำนวนหน่วยกิตที่เรียนตลอดหลักสูตร

ไม่น้อยกว่า 130 หน่วยกิต

5. รูปแบบของหลักสูตร

5.1 รูปแบบ

หลักสูตรระดับปริญญาตรี 4 ปี

3. หลักสูตรและอาจารย์ผู้สอน

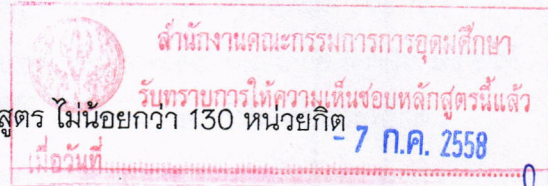
3.1 หลักสูตร

3.1.1 จำนวนหน่วยกิต รวมตลอดหลักสูตร ไม่น้อยกว่า 130 หน่วยกิต

3.1.2 โครงสร้างหลักสูตร

โครงสร้างหลักสูตร แบ่งเป็นหมวดวิชาที่สอดคล้องกับที่กำหนดไว้ในเกณฑ์มาตรฐานหลักสูตรระดับปริญญาตรีของกระทรวงศึกษาธิการ ดังนี้

ก. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป	30 หน่วยกิต
1) กลุ่มวิชาภาษาและการสื่อสาร	9 หน่วยกิต
2) กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์	6 หน่วยกิต
3) กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์	6 หน่วยกิต
4) กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี	9 หน่วยกิต
ข. หมวดวิชาเฉพาะ	94 หน่วยกิต
1) กลุ่มวิชาพื้นฐานวิชาชีพ	42 หน่วยกิต
2) กลุ่มวิชาชีพ	52 หน่วยกิต
2.1) บังคับ	30 หน่วยกิต
2.2) เลือก ไม่น้อยกว่า	15 หน่วยกิต
2.3) ประสบการณ์ภาคสนาม	7 หน่วยกิต
ให้เลือกแผนใดแผนหนึ่ง ดังนี้	
2.3.1) ฝึกประสบการณ์วิชาชีพ	
2.3.1.1) การเตรียมฝึกประสบการณ์วิชาชีพ	1 หน่วยกิต
2.3.1.2) การฝึกประสบการณ์วิชาชีพ	6 หน่วยกิต
2.3.2) สหกิจศึกษา	
2.3.2.1) การเตรียมสหกิจศึกษา	1 หน่วยกิต
2.3.2.2) สหกิจศึกษา	6 หน่วยกิต
ค. หมวดวิชาเลือกเสรีไม่น้อยกว่า	6 หน่วยกิต



3.1.3 รายวิชาหรือสาขาหลักเกณฑ์การใช้รหัสวิชาในหลักสูตร

รายวิชาในหลักสูตรจะใช้ตัวอักษรภาษาอังกฤษ 2-4 ตัว เว้นช่องว่าง แล้วตามด้วยตัวเลขอารบิก 4 ตัว นำหน้าชื่อวิชาทุกรายวิชา มีความหมาย ดังนี้

ตัวอักษรภาษาอังกฤษ 2-4 ตัว เป็นหมวดวิชาและหมู่วิชา

ตัวเลขลำดับที่ 1 บ่งบอกถึงระดับความยากง่ายหรือชั้นปี

ตัวเลขลำดับที่ 2 บ่งบอกถึงลักษณะเนื้อหาของวิชา ดังรายละเอียดต่อไปนี้

- | | |
|--|-----------------|
| 1) ทฤษฎี/หลักการ (กลุ่มโครงสร้างพื้นฐานของระบบ) | แทนด้วยตัวเลข 1 |
| 2) ประยุกต์ (กลุ่มเทคโนโลยีเพื่องานประยุกต์) | แทนด้วยตัวเลข 2 |
| 3) วิเคราะห์ | แทนด้วยตัวเลข 3 |
| 4) ปฏิบัติ | แทนด้วยตัวเลข 4 |
| 5) | แทนด้วยตัวเลข 5 |
| 6) กลุ่มองค์การและระบบสารสนเทศ | แทนด้วยตัวเลข 6 |
| 7) | แทนด้วยตัวเลข 7 |
| 8) การฝึกประสบการณ์วิชาชีพ | แทนด้วยตัวเลข 7 |
| 9) โครงการพิเศษเอกเทศ ปัญหาพิเศษ
ภาคนิพนธ์ หัวข้อพิเศษ โครงการศึกษาเอกเทศ
การสัมมนาและการวิจัย | แทนด้วยตัวเลข 9 |

ตัวเลขลำดับที่ 3-4 บ่งบอกถึงลำดับ

วิชาบังคับก่อน หมายความว่า นักศึกษาที่จะลงทะเบียนวิชาที่มีวิชาบังคับก่อน จะต้องผ่านการเรียนในรายวิชาที่ระบุไว้ก่อน

3.1.4 รายวิชา

ก. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป

30 หน่วยกิต

1. กลุ่มวิชาภาษาและการสื่อสาร

9 หน่วยกิต

GLAN 1101	ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร	3(3-0-6)
GLAN 1102	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารในชีวิตประจำวัน	3(3-0-6)
GLAN 1104	ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารและทักษะการเรียนรู้	3(3-0-6)

2. กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์

6 หน่วยกิต

เลือกเรียน 2 รายวิชาไม่ซ้ำกลุ่ม

กลุ่มที่ 1		
GHUM 1101	จิตตปัญญาศึกษา	3(3-0-6)
GHUM 1102	ความจริงของชีวิต	3(3-0-6)
กลุ่มที่ 2		
GHUM 2204	สุนทรียภาพของชีวิต	3(3-0-6)
GHUM 2205	การพัฒนาบุคลิกภาพ	3(3-0-6)

3. กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์

6 หน่วยกิต

เลือกเรียน 2 รายวิชาไม่ซ้ำกลุ่ม

กลุ่มที่ 1		
GSOC 1103	วิถีล้านนา	3(3-0-6)
GSOC 1104	วิถีโลก	3(3-0-6)
GSOC 1105	กฎหมายในชีวิตประจำวัน	3(3-0-6)
GSOC 1106	การเมืองการปกครองไทย	3(3-0-6)
กลุ่มที่ 2		
GSOC 2201	สังคมไทยกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง	3(3-0-6)
GSOC 2202	มนุษย์กับสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืน	3(3-0-6)
GSOC 2203	มนุษย์กับเศรษฐกิจ	3(3-0-6)
GSOC 2204	ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจ	3(3-0-6)

4. กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

9 หน่วยกิต

เลือกเรียน 3 รายวิชา จาก 2 กลุ่ม

กลุ่มที่ 1		
GSCI 1101	การคิดและการตัดสินใจ	3(3-0-6)
GSCI 1102	เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อชีวิต	3(3-0-6)
GSCI 1103	สารสนเทศเพื่อการเรียนรู้	3(3-0-6)
GSCI 2102	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีในชีวิตประจำวัน	3(3-0-6)
กลุ่มที่ 2		
GSCI 2201	วิทยาศาสตร์เพื่อคุณภาพชีวิต	3(3-0-6)
GSCI 2202	อาหารเพื่อสุขภาพ	3(3-0-6)
GSCI 2203	การเกษตรเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดี	3(3-0-6)
GSCI 2204	วิทยาศาสตร์การออกกำลังกาย	3(3-0-6)

ข. หมวดวิชาเฉพาะไม่น้อยกว่า

94 หน่วยกิต

1) กลุ่มวิชาพื้นฐานวิชาชีพ

42 หน่วยกิต

ACC 1104	การบัญชีการเงิน	3(3-0-6)
BCOM 1601	หลักเบื้องต้นเกี่ยวกับระบบสารสนเทศทางธุรกิจ	3(3-0-6)
ECON 1103	เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น	3(3-0-6)
ENG 1501	ภาษาอังกฤษธุรกิจ 1	3(3-0-6)
ENG 1502	ภาษาอังกฤษธุรกิจ 2	3(3-0-6)
FB 1101	การเงินธุรกิจ	3(3-0-6)
HRM 1101	บริหารทรัพยากรมนุษย์	3(3-0-6)
LA 1604	กฎหมายธุรกิจ	3(3-0-6)
MGT 1101	องค์การและการจัดการ	3(3-0-6)
MGT 2103	การบริหารการผลิตและการดำเนินงาน	3(3-0-6)
MGT 4101	จริยธรรมทางธุรกิจ	3(3-0-6)
MGT 4301	การจัดการเชิงกลยุทธ์	3(3-0-6)
MK 1101	หลักการตลาด	3(3-0-6)
STAT 2404	สถิติธุรกิจ	3(3-0-6)

2) กลุ่มวิชาชีพ

52 หน่วยกิต

2.1) บัณฑิต

30 หน่วยกิต

MK 2104	การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย	3(3-0-6)
MK 2107	การจัดการผลิตภัณฑ์และราคา	3(3-0-6)
MK 2108	การสื่อสารการตลาด	3(3-0-6)
MK 2109	พฤติกรรมผู้บริโภค	3(3-0-6)
MK 3304	การจัดการการขาย	3(3-0-6)
MK 3309	การจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์	3(3-0-6)
MK 3310	การวางแผนการตลาด	3(3-0-6)
MK 4305	การตลาดระหว่างประเทศ	3(3-0-6)
MK 4901	การวิจัยตลาด	3(3-0-6)
MK 4902	สัมมนาทางการตลาด	3(3-0-6)

2.2) เลือก ไม่น้อยกว่า

15 หน่วยกิต

MK 2201	การตลาดทางตรง	3(3-0-6)
MK 2202	การประชาสัมพันธ์ทางการตลาด	3(3-0-6)
MK 3204	การจัดการค้าส่งและค้าปลีก	3(3-0-6)
MK 3208	การตลาดบริการ	3(3-0-6)
MK 3210	การตลาดเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม	3(3-0-6)
MK 3211	การตลาดผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	3(3-0-6)
MK 3212	การตลาดดิจิทัล	3(3-0-6)
MK 3303	การจัดการตราสินค้า	3(3-0-6)
MK 3305	การจัดการโลจิสติกส์ทางการตลาด	3(3-0-6)
MK 3306	การตลาดธุรกิจสุขภาพ	3(3-0-6)
MK 3307	การตลาดเชิงสร้างสรรค์	3(3-0-6)
MK 3308	การตลาดเพื่อการท่องเที่ยว	3(3-0-6)
MK 4306	นวัตกรรมทางการตลาด	3(3-0-6)
MK 4307	การวิเคราะห์เชิงปริมาณทางการตลาด	3(3-0-6)
MK 4601	ระบบสารสนเทศทางการตลาด	3(3-0-6)
MK 4903	หัวข้อพิเศษทางการตลาด	3(3-0-6)

2.3 กลุ่มวิชาประสบการณ์ภาคสนาม 7 หน่วยกิต
ให้เลือกรเรียนจากแผนฝึกปฏิบัติการวิชาชีพ หรือแผนสหกิจศึกษา

แผนฝึกประสบการณ์วิชาชีพ		
MK 4801	การเตรียมฝึกประสบการณ์วิชาชีพทางการตลาด	1(0-3-2)
MK 4802	การฝึกประสบการณ์วิชาชีพทางการตลาด	6(560)
แผนสหกิจศึกษา		
COOP 3801	การเตรียมสหกิจศึกษา	1(0-3-2)
COOP 4801	สหกิจศึกษา	6(560)

ค. หมวดวิชาเลือกเสรี 6 หน่วยกิต

ให้เลือกรเรียนรายวิชาใด ๆ ในหลักสูตรมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ โดยไม่ซ้ำกับรายวิชาที่เคยเรียนมาแล้ว

หมวดวิชาศึกษาทั่วไป

1. กลุ่มวิชาภาษาและการสื่อสาร

- GLAN 1101 ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร 3(3-0-6)
 Thai for Communication
 กระบวนการสื่อสารภาษา ทักษะการใช้ภาษาเพื่อการสื่อสารในชีวิตประจำวันอย่างมี
 วัฒนธรรม ผูกทักษะการรับสารและการส่งสารอย่างมีประสิทธิภาพ เน้นการใช้กระบวนการคิด
 วิเคราะห์อย่างมีวิจารณญาณเพื่อสร้างความเข้าใจอันดี
- GLAN 1102 ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารในชีวิตประจำวัน 3(3-0-6)
 English for Daily Communication
 การสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษขั้นพื้นฐาน เพื่อพัฒนาทักษะการฟัง พูด อ่านและเขียน
 ในสถานการณ์ต่าง ๆ และทักษะการใช้ภาษาเพื่อการสื่อสารในชีวิตประจำวันได้อย่างเหมาะสมและมี
 ประสิทธิภาพ
- GLAN 1104 ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารและทักษะการเรียนรู้ 3(3-0-6)
 English for Communication and Study Skills
 การใช้พจนานุกรม ทักษะการเดาความหมายของคำศัพท์ การอ่าน เพื่อหา หัวเรื่อง
 ใจความหลัก รายละเอียดที่สนับสนุนใจความหลัก การอ่านเพื่อการคิดวิจารณ์ และเพื่อสรุปความ
 โดยใช้กลยุทธ์ในการอ่านและเขียนเชิงวิชาการ รวมทั้งการสืบค้นข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ เพื่อพัฒนา
 และฝึกใช้ทักษะทางวิชาการได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

2. กลุ่มวิชามนุษยศาสตร์

กลุ่มที่ 1

- GHUM 1101 จิตตปัญญาศึกษา 3(3-0-6)
 Contemplative Studies
 การเรียนรู้ด้วยหัวใจที่ใคร่ครวญ ศาสตร์แห่งนพลักษณ์ การคิดเชิงระบบ การศึกษา
 เพื่อการเปลี่ยนแปลงอย่างลึกซึ้ง และการประยุกต์ใช้องค์ความรู้ดังกล่าวไปพัฒนาตน ตลอดจนสร้าง
 สัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่นและสังคม

GHUM 1102 ความจริงของชีวิต

3(3-0-6)

Philosophy of Life

กำเนิดและความหมายของชีวิต อุดมคติของชีวิตและการดำเนินชีวิต ตามหลักปรัชญาและหลักศาสนา ปัญหาสังคมและกระบวนการแก้ไขปัญหาสังคม ตามหลักศาสนาต่าง ๆ ความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์ สังคม และธรรมชาติ การดำรงชีวิตตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อให้ชีวิตและสังคมเกิดสันติสุขอย่างยั่งยืน

กลุ่มที่ 2

GHUM 2204 สุนทรียภาพของชีวิต

3(3-0-6)

Aesthetics of Life

ความหมาย ความสำคัญและประเภทของสุนทรียศาสตร์ ความรู้ ความเข้าใจความซาบซึ้งในสุนทรียภาพทางดนตรีทัศนศิลป์และศิลปะการแสดง โดยเรียนรู้ผ่านประสบการณ์จริง เพื่อให้เกิดความเจริญงอกงามทางจิตใจซึ่งนำไปสู่คุณค่าและความหมายของความเป็นมนุษย์

GHUM 2205 การพัฒนาบุคลิกภาพ

3(3-0-6)

Personality Development

ความหมาย ความสำคัญ ขอบเขต พัฒนาการและทฤษฎีบุคลิกภาพ การเป็นผู้นำ และสร้างภาวะผู้นำ การพัฒนาทักษะการทำงาน การติดต่อสื่อสารเพื่อการทำงานเป็นทีม การดูแลรูปลักษณ์การแต่งกาย การพัฒนาอารมณ์และจิตใจ การเพิ่มความมั่นใจและความกล้าแสดงออก มารยาทการเข้าสังคมการวิเคราะห์และประเมินตนเองรวมทั้งวางแผนพัฒนาตนเองหลักการดำเนินชีวิตและคุณธรรมในสังคมที่หลากหลายเพื่อให้ดำรงชีวิตได้อย่างมีความสุขและสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. กลุ่มวิชาสังคมศาสตร์

กลุ่มที่ 1

GSOC 1103 วิถีล้านนา

3(3-0-6)

Lanna Ways

องค์ความรู้เกี่ยวกับวิถีล้านนาในเชิงบูรณาการทั้งด้านสภาพแวดล้อม ประวัติความเป็นมา สังคม วัฒนธรรมและภูมิปัญญา ตลอดจนความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในสังคมล้านนา ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน

GSOC 1104 **วิถีโลก** 3(3-0-6)

Global Society and Living

สภาพการณ์ทั่วไปของสังคมโลกปัจจุบัน บทบาทและอิทธิพลของประเทศมหาอำนาจที่มีต่อโลกและปัญหาที่เกิดขึ้น ความร่วมมือระหว่างประเทศและองค์การระหว่างประเทศที่สำคัญ ปัญหาของโลกในยุคปัจจุบันและแนวทางการแก้ไขความร่วมมือของกลุ่มประเทศอาเซียน บทบาทและการปรับตัวของไทยในประชาคมอาเซียน

GSOC 1105 **กฎหมายในชีวิตประจำวัน** 3(3-0-6)

Law in Daily Life

ที่มา ความหมาย ความสำคัญของกฎหมาย ตลอดจนสาระสำคัญของรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย กฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยบุคคล นิติกรรม- สัญญา ละเมิด ครอบครัว มรดก กระบวนการยุติธรรมทางแพ่ง ศึกษาถึงกฎหมายอาญา กระบวนการยุติธรรมทางอาญา ตลอดจนกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค กฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม กฎหมายจราจร กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา สิทธิมนุษยชน

GSOC 1106 **การเมืองการปกครองไทย** 3(3-0-6)

Thai Politics and Government

ความหมายและความสำคัญของการเมืองและการปกครอง วิวัฒนาการของการเมืองการปกครองไทย โครงสร้างและกระบวนการของระบบการเมืองการปกครองไทยสมัยใหม่ และแนวโน้มของการเมืองการปกครองไทย

กลุ่มที่ 2

GSOC 2201 **สังคมไทยกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง** 3(3-0-6)

Thai Society and Sufficiency Economy Philosophy

ภูมิหลังและสภาพทั่วไปของสังคมไทยผ่านองค์ประกอบและโครงสร้างของชุมชน ทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง วัฒนธรรมและประเพณีไทย การเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรม กระบวนการทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญา แนวคิดตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง การสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชน ความแตกต่างและความหลากหลายของกลุ่มคนในสังคม เพื่อการดำรงชีวิตอย่างสันติ

GSOC 2202 มนุษย์กับสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืน 3(3-0-6)
Man and Sustainable Environment
 ความสัมพันธ์เชิงระบบระหว่างมนุษย์กับสิ่งแวดล้อมโลก ความเข้าใจถึงการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ ผลกระทบ วิธีการแก้ไข และการจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ความร่วมมือด้านสิ่งแวดล้อมในทุกระดับ การประเมินสถานการณ์ปัญหาสิ่งแวดล้อมและภัยพิบัติธรรมชาติในภูมิภาคต่าง ๆ ของโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภูมิภาคอาเซียน

GSOC 2203 มนุษย์กับเศรษฐกิจ 3(3-0-6)
Man and Economy
 ความสัมพันธ์ของมนุษย์กับเศรษฐกิจ ศึกษาถึงรูปแบบของระบบเศรษฐกิจในสังคม ลักษณะการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจระดับครัวเรือน ระดับชุมชน การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจในระดับประเทศ การศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจ การศึกษาการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจของภาครัฐบาล การศึกษาถึงบทบาทของภาคเอกชนในระบบเศรษฐกิจ ตลอดจนการศึกษารูปแบบของการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจภายใต้หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงและแนวทางการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ยั่งยืนของมนุษย์

GSOC 2204 ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจ 3(3-0-6)
Fundamental Knowledge of Business Practices
 ความหมายและบทบาทของธุรกิจ ประเภทของธุรกิจ รูปแบบองค์กรธุรกิจต่าง ๆ องค์ประกอบที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ด้านการจัดการ การบัญชี การเงิน การตลาด การบริหารทรัพยากรมนุษย์ การบริหารสำนักงาน เอกสารทางธุรกิจ ตลอดจนจริยธรรมทางธุรกิจ เพื่อเป็นพื้นฐานในการประกอบธุรกิจ

4. กลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

กลุ่มที่ 1

GSCI 1101 การคิดและการตัดสินใจ 3(3-0-6)
Thinking and Decision Making
 หลักการและกระบวนการคิดของมนุษย์ ความคิดสร้างสรรค์ การวิเคราะห์ข้อมูลข่าวสาร โดยการใช้หลักตรรกะ การใช้เหตุผล การคิดเชิงตัวเลข กระบวนการตัดสินใจ ทฤษฎีการตัดสินใจ กำหนดการเชิงเส้นและร้อยละในชีวิตประจำวัน เพื่อสามารถประยุกต์ใช้ในการดำเนินชีวิตอย่างถูกต้อง

- GSCI 1102 **เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อชีวิต** 3(3-0-6)
Information Technology for Life
 หลักการ ความสำคัญ องค์ประกอบของระบบสารสนเทศ ประเภทข้อมูลแหล่งที่มาของสารสนเทศ ประโยชน์ของอินเทอร์เน็ต ความเกี่ยวข้องของสารสนเทศในการใช้ชีวิตประจำวัน พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์ เทคโนโลยีที่ใช้ในการจัดการฐานความรู้และการสร้างสารสนเทศ พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ จริยธรรมและกฎหมายทางคอมพิวเตอร์ ระบบเครือข่ายและอินเทอร์เน็ต ความปลอดภัยบนคอมพิวเตอร์ และกายศาสตร์
- GSCI 1103 **สารสนเทศเพื่อการเรียนรู้** 3(3-0-6)
Information for Learning
 ความหมาย ความสำคัญของการสื่อสาร ทักษะการรู้สารสนเทศ วิธีการสืบค้นสารสนเทศจากแหล่งสารสนเทศที่หลากหลาย การวิเคราะห์เนื้อหา การประเมินคุณค่าของสารสนเทศ และการรู้เท่าทันสื่อ การอ้างอิงและการเขียนบรรณานุกรมที่ถูกต้อง กฎหมายที่เกี่ยวข้องและจริยธรรมในการใช้สารสนเทศ
- GSCI 2102 **วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีในชีวิตประจำวัน** 3(3-0-6)
Science and Technology in Daily Life
 ความสำคัญของวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี พัฒนาการของวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีกับการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีชีวภาพ ตลอดจนการจัดการสิ่งแวดล้อมในชีวิตประจำวัน การใช้สารเคมีและความรู้เกี่ยวกับฟิลิสิกส์ในชีวิตประจำวัน เทคโนโลยีอุตสาหกรรมในท้องถิ่น สังคมและโลก

กลุ่มที่ 2

- GSCI 2201 **วิทยาศาสตร์เพื่อคุณภาพชีวิต** 3(3-0-6)
Science for Quality of Life
 ความหมายและความสำคัญของวิทยาศาสตร์กับการเสริมสร้างคุณภาพชีวิต การประเมินคุณภาพชีวิต เทคนิคการพัฒนาคุณภาพชีวิต สุขภาพและปัจจัยกำหนดสุขภาพ การดูแลสุขภาพส่วนบุคคลและชุมชน การพัฒนาอนามัยเจริญพันธุ์ เพศศึกษาและโรคติดต่อทางเพศสัมพันธ์ สุขอนามัยในบ้านพักอาศัย การสุขาภิบาลที่อยู่อาศัย การปรับปรุงที่อยู่อาศัย การเลือกใช้เสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่ม การดูแลรักษาเสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่ม

GSCI 2202 **อาหารเพื่อสุขภาพ** 3(3-0-6)
Food for Health
 ความสัมพันธ์ของอาหารเพื่อสุขภาพ อาหารและโภชนาการสำหรับบุคคล
 ในวัยต่าง ๆ อาหารบำบัดโรคหรือโภชนาบำบัด อาหารและผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพ
 ภูมิปัญญาอาหารพื้นบ้าน การเลือกบริโภคอาหารและการอ่านฉลากโภชนาการ โรคและอันตรายที่
 เกิดจากการบริโภคอาหารไม่ปลอดภัย อาหารล้างพิษ อาหารชะลอความชราและต้านอนุมูลอิสระ
 และการเลือกบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

GSCI 2203 **การเกษตรเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดี** 3(3-0-6)
Agriculture for Quality of Life
 ความสำคัญของการเกษตรกับการดำรงชีวิตของมนุษยชาติ การเกษตรเพื่อพึ่งพา
 ตนเองอย่างยั่งยืน การปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์แบบเกษตรปลอดภัย การบูรณาการเกษตรกับ
 ศิลปวัฒนธรรม ความเชื่อ และภูมิปัญญาท้องถิ่น การปลูกพืชสมุนไพรในครัวเรือน พรรณไม้
 ดอกไม้ประดับและการจัดตกแต่งภูมิทัศน์เพื่อเสริมสร้างสุขภาวะที่ดีทั้งด้านร่างกายและจิตใจ

GSCI 2204 **วิทยาศาสตร์การออกกำลังกาย** 3(3-0-6)
Exercise Science
 ความสำคัญและหลักการทางวิทยาศาสตร์การออกกำลังกายการเลือกกิจกรรมกีฬา
 และนันทนาการ การจัดโปรแกรมฝึกการออกกำลังกายให้เหมาะสม การตรวจสอบสุขภาพทางกาย
 การทดสอบและการเสริมสร้างสมรรถภาพทางกายการป้องกันและดูแลอาการบาดเจ็บจากการออก
 กำลังกายและการเล่นกีฬาโภชนาการกับการออกกำลังกายและผลการออกกำลังกาย

หมวดวิชาเฉพาะ

1) กลุ่มวิชาพื้นฐานวิชาชีพ

ACC 1104 **การบัญชีการเงิน** 3(3-0-6)
Financial Accounting
 ความหมาย วัตถุประสงค์ของการบัญชี แม่บทการบัญชีและการนำเสนอรายงาน
 ทางการเงิน กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการบัญชี หลักการบันทึกบัญชีตามระบบบัญชีคู่ การบัญชีเกี่ยวกับ
 กิจการบริการ กิจการพาณิชย์กรรม และกิจการอุตสาหกรรม

- FB 1101 การเงินธุรกิจ 3 (3-0-6)
 Business Finance
 ขอบเขต ลักษณะบทบาทและหน้าที่ของฝ่ายการเงินในธุรกิจตลอดจนเป้าหมายและความสำคัญของการเงินธุรกิจโดยเน้นให้เข้าใจถึงหลักการเบื้องต้นในการจัดสรรเงินทุนภายในธุรกิจ การจัดหาเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินการของธุรกิจการวางแผนการเงินที่เกี่ยวกับการเริ่มลงทุน การขยายกิจการการเพิ่มทุนนโยบายการจัดสรรกำไรและเงินปันผล รวมทั้งศึกษาตลาดทุนและตลาดเงินทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
- BCOM 1601 หลักเบื้องต้นเกี่ยวกับระบบสารสนเทศทางธุรกิจ 3(3-0-6)
 Principles of Business Information Systems
 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบสารสนเทศ บทบาทและองค์ประกอบของระบบสารสนเทศในองค์กร รูปแบบและโครงสร้างระบบสารสนเทศ ระบบสารสนเทศย่อยทางธุรกิจ การเข้าถึงระบบสารสนเทศ การประยุกต์ใช้ระบบสารสนเทศเพื่อบริหารงาน การสื่อสารข้อมูลในระบบสารสนเทศ และระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์การนำระบบสารสนเทศเพื่อใช้ปรับเปลี่ยนองค์กรและการพัฒนาระบบสารสนเทศ การบริหารทรัพยากรสารสนเทศทั้งทางฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์
- ECON 1103 เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น 3(3-0-6)
 Introduction to Economics
 เป็นรายวิชาในหลักสูตรเศรษฐศาสตรบัณฑิตที่เปิดสอนให้หลักสูตรอื่นต้องมาเรียน การศึกษาแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ ปัจจัยกำหนดอุปสงค์และอุปทานสินค้า ความยืดหยุ่น การผลิตและต้นทุนการผลิต ลักษณะตลาดสินค้าที่มีการแข่งขันสมบูรณ์และไม่สมบูรณ์ การคำนวณผลิตภัณฑ์มวลรวม การเงิน การธนาคาร การคลัง การรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ การค้าระหว่างประเทศและประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน รวมถึงแนวคิดของการพัฒนาเศรษฐกิจ
- MK 1101 หลักการตลาด 3(3-0-6)
 Principles of Marketing
 แนวคิดและปรัชญาทางการตลาด ขอบเขตและกระบวนการทางการตลาด ระบบตลาดและสภาพแวดล้อมทางการตลาด ระบบสารสนเทศทางการตลาดและการวิจัยตลาด การทำความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคในตลาดผู้บริโภคและตลาดธุรกิจ การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมายและการกำหนดตำแหน่งการแข่งขันทางการตลาด กลยุทธ์สร้างสรรค์ในส่วนประสมทางการตลาด การขยายตลาดและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การตลาดและความรับผิดชอบต่อสังคมและจรรยาบรรณทางการตลาด

- HRM 1101 **การบริหารทรัพยากรมนุษย์** 3 (3-0-6)
Human Resource Management
 ความเป็นมาและหลักการในการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ขอบข่ายหน้าที่ความรับผิดชอบและปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริหารทรัพยากรมนุษย์ การวิเคราะห์งาน การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ การสรรหาการคัดเลือกการพัฒนาการฝึกอบรม การประเมินผลการปฏิบัติงาน การจ่ายผลตอบแทน แรงงานสัมพันธ์ ตลอดจนการนำระบบสารสนเทศมาใช้ในการบริหารทรัพยากรมนุษย์
- MGT 1101 **องค์การและการจัดการ** 3(3-0-6)
Organization and Management
 ความหมาย วัตถุประสงค์ และประเภทขององค์การ หลักเกณฑ์และแนวคิดในการจัดตั้งองค์การธุรกิจ ผู้บริหารและทักษะการจัดการ ศาสตร์และศิลป์ในการจัดการ หลักการจัดการและกระบวนการจัดการที่สำคัญ ประกอบด้วย การวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้าทำงาน การอำนวยการ การจูงใจ และการควบคุมการปฏิบัติงานต่าง ๆ ให้บรรลุตามเป้าหมายและนโยบายที่ตั้งไว้
- MGT 2103 **การบริหารการผลิตและการดำเนินงาน** 3(3-0-6)
Production and Operations Management
 ลักษณะและความสำคัญของการผลิต ระบบการผลิต การจัดองค์การเพื่อการผลิต การพยากรณ์การผลิต การวางแผนกำลังการผลิต การวางแผนผังกระบวนการผลิต การเลือกที่ตั้ง ระบบการจัดซื้อ ระบบการควบคุมสินค้าคงคลัง การควบคุมคุณภาพและปริมาณ การบริหารโครงการ ระบบการบำรุงรักษา และความปลอดภัยในการดำเนินงาน
- MGT 4101 **จริยธรรมทางธุรกิจ** 3(3-0-6)
Business Ethics
 แนวคิดและที่มาของจริยธรรม และเหตุผลที่ธุรกิจต้องมีจริยธรรม รวมทั้งการสร้างจริยธรรม ในองค์กรธุรกิจ เน้นจริยธรรมของผู้บริหารและจริยธรรมของพนักงาน ความรับผิดชอบที่มีต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยใช้กรณีตัวอย่างประกอบ

- MGT 4301 การจัดการเชิงกลยุทธ์** **3(3-0-6)**
Strategic Management
ลักษณะของการจัดการเชิงกลยุทธ์ ความแตกต่างของการจัดการทั่วไปกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ การวางแผนเชิงกลยุทธ์ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม การกำหนดทิศทางขององค์กร การกำหนดกลยุทธ์ แนวโน้มกลยุทธ์การแข่งขันในอนาคต การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ การควบคุมและการประเมินผลกลยุทธ์
- ENG 1501 ภาษาอังกฤษธุรกิจ 1** **3(3-0-6)**
Business English 1
การใช้ภาษาในแวดวงธุรกิจ ตั้งแต่การสื่อสารภายในหน่วยงานและภายนอกหน่วยงาน มีการใช้รูปแบบภาษาที่หลากหลาย ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ เช่น การรับ – ส่งข้อมูล การอธิบายและนำเสนอเกี่ยวกับองค์กรต่าง ๆ โดยเน้นให้ผู้เรียนสามารถใช้ภาษาเชิงธุรกิจได้อย่างถูกต้อง
- ENG 1502 ภาษาอังกฤษธุรกิจ 2** **3(3-0-6)**
Business English 2
รายวิชาบังคับก่อน: ต้องสอบผ่านรายวิชา ENG 1501 Business English 1
รายวิชานี้เป็นรายวิชาที่ต่อเนื่องจากภาษาอังกฤษธุรกิจ 1 เป็นการศึกษาเกี่ยวกับการอธิบายและเปรียบเทียบลักษณะสินค้า การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น การตำหนิและการขอภัย การให้คำแนะนำ การสั่งและจัดส่งสินค้า และการต่อรองราคา ที่ใช้ในแวดวงธุรกิจ เป็นต้น
- STAT 2404 สถิติธุรกิจ** **3(3-0-6)**
Business Statistics
ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสถิติและการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้เชิงธุรกิจ ได้แก่ การเก็บรวบรวมข้อมูลและการนำเสนอข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น ตัวแปรสุ่มและการแจกแจงความน่าจะเป็นของ ตัวแปรสุ่ม ประชากรและการสุ่มตัวอย่าง การประมาณค่า การทดสอบสมมุติฐาน การทดสอบไคสแควร์ การวิเคราะห์ความแปรปรวน การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ และการถดถอยอนุกรมเวลา เลขดัชนี

LA 1604 กฎหมายธุรกิจ 3 (3-0-6)
 Business Laws
 หลักกฎหมายทั่วไป นิติกรรม หัน เอกเทศสัญญา สัญญาซื้อขาย แลกเปลี่ยน ให้เช่า
 ทรัพย์ เช่าซื้อ จ้างแรงงาน จ้างทำของ การประกันบุคคลด้วยทรัพย์ ห้างหุ้นส่วน บริษัท บริษัท
 มหาชน จำกัด กฎหมายแรงงาน กฎหมายป้องกันการผูกขาด กฎหมายว่าด้วยตลาดหลักทรัพย์
 กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา

หมวดวิชาบังคับ

MK 2104 การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย 3(3-0-6)
 Marketing Channels Management
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 บทบาท ความสำคัญและลักษณะของการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย ระบบ
 การจัดจำหน่าย การเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์ ลักษณะและวิธีการดำเนินงานของสถาบันและธุรกิจ
 ประเภทต่าง ๆ การกระตุ้น การควบคุม การประเมินผลและการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในระบบการจัด
 จำหน่าย

MK 2107 การจัดการผลิตภัณฑ์และราคา 3 (3-0-6)
 Product and Pricing Management
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 ความหมาย แนวคิดการจัดการผลิตภัณฑ์ การวางแผนกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ การ
 ออกแบบและบรรจุภัณฑ์ การสร้างตราสินค้า การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การจัดการสายผลิตภัณฑ์
 วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การบริหารราคา ปัจจัยที่มีอิทธิพล
 ต่อการตัดสินใจด้านราคา หลักเกณฑ์ในการกำหนดราคา กลยุทธ์การกำหนดราคา วิธีการกำหนด
 ราคาในรูปแบบต่าง ๆ และจรรยาบรรณในการกำหนดราคา

MK 2108 การสื่อสารการตลาด 3 (3-0-6)
 Marketing Communication
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK1101 หลักการตลาด
 ความรู้เบื้องต้นของการสื่อสารการตลาด บทบาทของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องใน
 กระบวนการสื่อสารการตลาด การวางแผนการสื่อสารการตลาด ประเภทของเครื่องมือสื่อสาร
 ทางการตลาด การวัดและประเมินผลการสื่อสารการตลาด

- MK 2109 พฤติกรรมผู้บริโภค 3 (3-0-6)
 Consumer Behaviors
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 บทบาท ความสำคัญ และลักษณะทั่วไปของผู้บริโภค การแบ่งกลุ่มผู้บริโภค ปัจจัย
 ที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค แนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคและการประยุกต์ใช้ในการ
 การกำหนดกลยุทธ์การตลาด
- MK 2201 การตลาดทางตรง 3 (3-0-6)
 Direct Marketing
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 แนวคิด บทบาทและความสำคัญของการตลาดทางตรงที่มีต่อการดำเนินงานด้าน
 การตลาด ประเภทของเครื่องมือการตลาดทางตรง กลยุทธ์และยุทธวิธีในการดำเนินงานด้าน
 การตลาดทางตรง การบริหารลูกค้าสัมพันธ์และการบริหารลูกค้าเชิงประสบการณ์
- MK 2202 การประชาสัมพันธ์ทางการตลาด 3 (3-0-6)
 Public Relations for Marketing
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 แนวคิด บทบาทหน้าที่การประชาสัมพันธ์ทางการตลาดการวางแผนการ
 ประชาสัมพันธ์ เครื่องมือสื่อประชาสัมพันธ์ทางการตลาด กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ทางการตลาด
 ในภาวะวิกฤต การติดตามและประเมินผลการใช้สื่อประชาสัมพันธ์ทางการตลาด
- MK 3204 การจัดการค้าส่งและค้าปลีก 3 (3-0-6)
 Wholesale and Retail Management
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 บทบาทและความสำคัญของการจัดการค้าส่งและค้าปลีกการจัดการจัดองค์กรค้าส่งและค้า
 ปลีก ประเภทของการค้าส่งและการค้าปลีก การจัดหาและการจัดซื้อ กลยุทธ์การตลาดการค้าส่ง
 และการค้าปลีกการบริหารลูกค้า การควบคุมและประเมินผล ตลอดจนการศึกษากฎหมายสำหรับ
 การดำเนินงานธุรกิจค้าส่ง และธุรกิจค้าปลีก

- MK 3208 การตลาดบริการ 3 (3-0-6)
 Service Marketing
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK1101 หลักการตลาด
 บทบาท ความสำคัญและประเภทของตลาดบริการ การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมและอุป
 สงค์ของตลาดบริการ กระบวนการให้บริการลูกค้า การวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมทาง
 การตลาดของธุรกิจบริการ การบริหารลูกค้าสัมพันธ์กับงานบริการ ศึกษาและวิเคราะห์ปัญหาทาง
 การตลาดของธุรกิจบริการเพื่อกำหนดแนวทางแก้ไข แนวโน้มของการตลาดบริการในอนาคต
- MK 3210 การตลาดเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม 3 (3-0-6)
 Marketing for Society and Environment
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 ความสำคัญ แนวคิดทฤษฎีทางการตลาดที่มุ่งเน้นการตลาดเพื่อสังคมและ
 สิ่งแวดล้อม ประเภทและองค์ประกอบของการตลาดเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม การวางแผนกลยุทธ์
 การตลาดเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม การศึกษาปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาการตลาดเพื่อสังคม
 และสิ่งแวดล้อมในประเทศและกลุ่มประเทศในแถบอาเซียน กฎหมายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับ
 การตลาดเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
- MK 3211 การตลาดผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น 3(3-0-6)
 Local Product Marketing
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 ความสำคัญ บทบาทและประเภทผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น ศึกษากระบวนการจัดการ
 ทางการตลาดผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น การพัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นโดยใช้กลยุทธ์ทางการตลาด
 การสร้างองค์ความรู้ใหม่ๆจากผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น ตลอดจนศึกษาปัญหาและแนวทางในการแก้ไข
 ปัญหาทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น

- MK 3212 การตลาดดิจิทัล 3 (3-0-6)**
Digital Marketing
รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 บทบาท ความสำคัญและแนวโน้มของการตลาดดิจิทัล พฤติกรรมผู้บริโภคและการใช้เครื่องมือทางการตลาดผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ การตลาดดิจิทัลกับการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ และการบริหารลูกค้าเชิงประสบการณ์ การวิเคราะห์และบูรณาการกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด การสร้างตราสินค้า เทคนิคการเปลี่ยนผู้เยี่ยมชมให้เป็นผู้ซื้อและการวิจัยลูกค้าผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์
- MK 3303 การจัดการตราสินค้า 3 (3-0-6)**
Brand Management
รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 ความหมาย วัตถุประสงค์ องค์ประกอบ แนวคิดทฤษฎีและประเภทของตราสินค้า ขั้นตอนในการสร้างตราสินค้า การวิจัยตลาดกับการสร้างตราสินค้า การสร้างเอกลักษณ์และความแตกต่างให้ตราสินค้า การวัดมูลค่าตราสินค้า กลยุทธ์ตราสินค้าที่ใช้สำหรับการแข่งขัน และวิธีการรักษาตราสินค้าให้ยั่งยืน
- MK 3304 การจัดการการขาย 3 (3-0-6)**
Sales Management
รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 แนวคิด บทบาทเกี่ยวกับการบริหารงานขาย การจัดองค์การขาย กระบวนการและการวางแผนการจัดการการขาย กระบวนการและเทคนิคการขาย การศึกษาพฤติกรรมลูกค้า จรรยาบรรณการขาย การนำทฤษฎีด้านการตลาดมาใช้ในการจัดตั้งและดำเนินงานบริษัทจำลอง และใช้ความรู้ทฤษฎีด้านการตลาดที่ได้ศึกษาไปประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการ และการดำเนินงาน โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของอาจารย์ผู้สอน

- MK 3305 การจัดการโลจิสติกส์ทางการตลาด 3 (3-0-6)
 Supply Chain and Logistics Marketing
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 ความหมาย องค์ประกอบ และแนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการจัดการโลจิสติกส์ ความแตกต่างของโลจิสติกส์และซัพพลายเชน บทบาทโลจิสติกส์ทางการค้า การประยุกต์ใช้การจัดการโลจิสติกส์ในธุรกิจ การจัดการระบบสารสนเทศ การจัดการสินค้าคงคลัง การขนส่งสินค้าและการจัดการต้นทุนการขนส่งสินค้า ผู้บริการภายนอกในงานโลจิสติกส์ บทบาทของหน่วยงานบริการลูกค้า
- MK 3306 การตลาดธุรกิจสุขภาพ 3 (3-0-6)
 Marketing for Health Business
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 ความหมายและแนวโน้มของตลาดธุรกิจสุขภาพ การวิเคราะห์สถานการณ์ การกำหนดตลาดเป้าหมาย การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค การกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด ศึกษาธุรกิจสุขภาพที่ค้ำประกันถึงภูมิปัญญาท้องถิ่น เทคโนโลยีชีวภาพ และเทคโนโลยีสมัยใหม่ กฎหมายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสุขภาพในแถบประเทศอาเซียน และแถบประเทศอื่นๆ
- MK 3307 การตลาดเชิงสร้างสรรค์ 3 (3-0-6)
 Creative Marketing
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 ความหมาย แนวคิดและภาพรวมของการตลาดเชิงสร้างสรรค์ กระบวนการและขั้นตอนการคิดเชิงสร้างสรรค์ ทิศทางการตลาดและสถานการณ์ทางการตลาด แนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคในอนาคต การรับข้อมูลทางการตลาดในอนาคต แนวทางการพัฒนากลยุทธ์การตลาดเชิงสร้างสรรค์เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติจริง

- MK 3308 การตลาดเพื่อการท่องเที่ยว 3 (3-0-6)**
Marketing for Tourism
รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 ความหมายและความสำคัญของการตลาดท่องเที่ยว ประเภทของการตลาดท่องเที่ยว วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดของธุรกิจท่องเที่ยว วิเคราะห์พฤติกรรมของนักท่องเที่ยว การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย การกำหนดกลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้อง กฎหมายเกี่ยวกับการท่องเที่ยว บทบาทภาครัฐและธุรกิจบริการที่มีผลต่อการท่องเที่ยว เทคนิคการสร้างตราสินค้าและการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว แบบบูรณาการ
- MK 3309 การจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์ 3 (3-0-6)**
Strategic Marketing Management
รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 หลักการและความสำคัญของการจัดการการตลาดเชิงกลยุทธ์ในกระแสโลกาภิวัตน์ บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้บริหารการตลาด การวางแผนการตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์และโอกาสทางการตลาด การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคและการวิจัยตลาด หลักเกณฑ์ในการแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ การวางแผนกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด การควบคุมและประเมินผลทางการตลาด
- MK 3310 การวางแผนการตลาด 3 (3-0-6)**
Marketing Planning
รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 ความสำคัญและกระบวนการเขียนแผนการตลาด หลักการเขียนแผนการตลาดและวิธีการนำเสนอแผนการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ บทสรุปสำหรับผู้บริหารและเนื้อหาของแผน การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดในปัจจุบัน การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด โปรแกรมเกี่ยวกับการปฏิบัติ การกำหนดงบประมาณทางการตลาด และการควบคุมทางการตลาด

- MK 4305 การตลาดระหว่างประเทศ 3 (3-0-6)
 International Marketing
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการตลาดระหว่างประเทศ รูปแบบการตลาดระหว่างประเทศประเภทต่าง ๆ สภาพแวดล้อมทางการตลาดระหว่างประเทศด้านการเงิน เศรษฐกิจ วัฒนธรรม การเมือง และกฎหมาย การรวมกลุ่มเศรษฐกิจ ระบบสารสนเทศทางการตลาดระหว่างประเทศ การวิจัยทางการตลาดระหว่างประเทศ กลยุทธ์การตลาดระหว่างประเทศ นโยบายผลิตภัณฑ์กับการตลาดระหว่างประเทศ ราคาและการตลาดระหว่างประเทศ การเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ การสื่อสารทางการตลาดระหว่างประเทศ และแนวโน้มการตลาดระหว่างประเทศ
- MK 4306 นวัตกรรมทางการตลาด 3 (3-0-6)
 Marketing Innovations
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 ความหมาย ความสำคัญของนวัตกรรมทางการตลาด รูปแบบและประเภทของนวัตกรรม กลยุทธ์การจัดการนวัตกรรมทางการตลาด กระบวนการบริหารจัดการนวัตกรรม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และการสร้างตราสินค้า ธุรกิจนวัตกรรมกับทรัพย์สินทางปัญญา กรณีศึกษา การลงทุนธุรกิจนวัตกรรม
- MK 4307 การวิเคราะห์เชิงปริมาณทางการตลาด 3(3-0-6)
 Quantitative Analysis for Marketing
 รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 ความหมายและความสำคัญของการวิเคราะห์เชิงปริมาณทางการตลาด การตัดสินใจทางการตลาด การวิเคราะห์การคุ่มทุน ตัวแบบของคงคลัง การจัดซื้อสินค้า โปรแกรมเชิงเส้นตรง ปัญหาคู่ของโปรแกรมเชิงเส้นตรง ปัญหาการขนส่ง ตัวแบบการมอบหมายงาน ทฤษฎีการรอคอย การจำลองแบบปัญหา ทฤษฎีเกมส์ การวิเคราะห์แบบมาร์คอฟ การพยากรณ์

- MK 4601 ระบบสารสนเทศทางการตลาด 3 (3-0-6)
Marketing Information Systems
รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
 บทบาท ความสำคัญของการจัดการระบบสารสนเทศทางการตลาด ประเภท แหล่งที่มา องค์ประกอบของระบบสารสนเทศทางการตลาดกระบวนการสร้างระบบสารสนเทศเพื่อการวิเคราะห์การตัดสินใจและการควบคุมทางการตลาด ระบบสารสนเทศภายในองค์กร ระบบข่าวกรองทางการตลาด ระบบการวิจัยการตลาด ระบบการสนับสนุนการตัดสินใจทางการตลาด การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการตัดสินใจในการดำเนินงานทางการตลาด
- MK 4801 การเตรียมฝึกประสบการณ์วิชาชีพทางการตลาด 1(0-3-2)
Preparation for Field Experience in Marketing
 การประยุกต์หลักการและทฤษฎีทางการตลาด การเขียนแผนธุรกิจ ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายแรงงานและการประกันสังคม มารยาทการเข้าสังคม การพัฒนาบุคลิกภาพ เทคนิคการสมัครงานและการสัมภาษณ์งาน การเตรียมพร้อมด้านการใช้ทักษะภาษาต่างประเทศ การใช้คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยี การเสริมสร้างจรรยาบรรณในวิชาชีพ
- MK 4802 การฝึกประสบการณ์วิชาชีพทางการตลาด 6(560)
Field Experience in Marketing
วิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา
 MK 4801 การเตรียมฝึกประสบการณ์วิชาชีพทางการตลาด
 การฝึกประสบการณ์วิชาชีพด้านการตลาดในสถานประกอบการของหน่วยงาน รัฐบาล รัฐวิสาหกิจ หรือองค์กรเอกชนภายใต้การควบคุมดูแลของอาจารย์นิเทศโดยฝึกประสบการณ์วิชาชีพและกำหนดให้ทำภาคินิพนธ์เพื่อให้เกิดองค์ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับงานด้านการตลาด

- MK 4901 การวิจัยตลาด 3 (3-0-6)
- Marketing Research**
- รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
- ความสำคัญ วัตถุประสงค์ ประโยชน์ และศาสตร์ของการวิจัยตลาด กระบวนการวิจัยตลาด เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยตลาด การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคนิคทางสถิติ การเขียนรายงานการวิจัย การนำผลของการทำวิจัยตลาดมาประยุกต์ใช้ในการตัดสินใจและแก้ไขปัญหาทางด้านการตลาด รวมถึงการนำเอาผลที่ได้จากการวิจัยไปประยุกต์ใช้ในการทำงานและการประกอบธุรกิจ
-
- MK 4902 สัมมนาทางการตลาด 3 (3-0-6)
- Seminar in Marketing**
- รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
- แนวทางและกระบวนการการจัดรูปแบบสัมมนาทางการตลาด ศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวในการดำเนินงานด้านการตลาด ทั้งธุรกิจในประเทศและต่างประเทศ โดยการใช้กรณีศึกษา หรือจากสถานการณ์จริงในพื้นที่ วิเคราะห์การแก้ปัญหาทางการตลาดของธุรกิจประเภทต่าง ๆ โดยอาศัยความรู้และทฤษฎีทางการตลาดตลอดจน การศึกษาดูงานทางด้านการตลาดนอกสถานที่เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากองค์กรธุรกิจจริง
-
- MK 4903 หัวข้อพิเศษทางการตลาด 3 (3-0-6)
- Special Topics in Marketing**
- รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา MK 1101 หลักการตลาด
- บูรณาการองค์ความรู้จากทฤษฎีทางการตลาด วิเคราะห์และสังเคราะห์ผ่านกรณีศึกษาและประเด็นที่เป็นหัวข้อพิเศษทางการตลาดสมัยใหม่เพื่อการประยุกต์ใช้ในการทำงานด้านการตลาดในอนาคตและทันต่อกระแสเศรษฐกิจและการแข่งขันในยุคโลกาภิวัตน์

COOP 3801 การเตรียมสหกิจศึกษา

1(0-3-2)

Cooperative Education Preparation

หลักการ แนวคิด ปรัชญา กระบวนการและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับ ระบบสหกิจศึกษา ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสังคมองค์กรของการทำงาน และการพัฒนาทักษะที่ทำให้เกิดความพร้อมในการปฏิบัติงานตามมาตรฐานวิชาชีพแต่ละสาขาวิชา เช่น การปรับตัวในสังคม การพัฒนาบุคลิกภาพ เทคนิคการสมัครงานและการสอบสัมภาษณ์ การใช้ภาษาอังกฤษในการทำงาน การใช้เทคโนโลยีสื่อสารออนไลน์เพื่อการทำงาน มนุษย์สัมพันธ์ การทำงานเป็นทีม งานธุรการในสำนักงาน และระบบบริหารคุณภาพงานในสถานประกอบการ ทักษะการเขียนรายงานและการนำเสนอโครงการความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับกฎหมายแรงงาน การเสริมทักษะและคุณธรรม จริยธรรม ในวิชาชีพเฉพาะสาขาวิชา

COOP 4801 สหกิจศึกษา

6(560)

Cooperative Education

รายวิชาบังคับก่อน : ต้องสอบผ่านรายวิชา COOP 3801 การเตรียมสหกิจศึกษา

การปฏิบัติงานด้านวิชาชีพตามสาขาวิชาในสถานประกอบการหรือองค์กรผู้ใช้บัณฑิตเป็นเวลา 16 สัปดาห์ หรือไม่น้อยกว่า 560 ชั่วโมง โดยบูรณาการความรู้ที่ได้จากการศึกษาในหลักสูตรการศึกษากับการปฏิบัติงานจริงเสมือนหนึ่งเป็นพนักงาน มีการจัดทำโครงการ การเขียนรายงานและการนำเสนอโครงการ ตามคำแนะนำของพนักงานพี่เลี้ยง อาจารย์ที่ปรึกษาหรืออาจารย์นิเทศก์ ที่ส่งผลต่อการพัฒนาของสถานประกอบการ และนักศึกษาที่มีมาตรฐานผลการเรียนรู้ทั้งด้านคุณธรรม จริยธรรม มีทักษะและองค์ความรู้ในวิชาชีพ มีลักษณะนิสัยหรือบุคลิกภาพที่เหมาะสมต่อการปฏิบัติงาน ทำให้เป็นบัณฑิตที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของตลาดแรงงานที่พร้อมจะทำงานได้ทันทีเมื่อสำเร็จการศึกษา