

ชื่อหลักสูตร พัฒนาการขายสินค้าออนไลน์
จำนวน ๖ ชั่วโมง
กลุ่ม พาณิชยกรรมและการบริการ
สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้จังหวัดมหาสารคาม

ความเป็นมา

จากจุดเน้นการดำเนินงาน สำนักงาน สกร. ตามยุทธศาสตร์กระทรวงศึกษาธิการ จัดการศึกษาอาชีพ เพื่อการมีงานทำอย่างยั่งยืน โดยให้ความสำคัญกับการจัดการศึกษาอาชีพเพื่อการมีงานทำ และอาชีพ ที่สอดคล้องกับ ศักยภาพ ของผู้เรียนและศักยภาพของแต่ละพื้นที่ โดย สอดคล้องกับวิสัยทัศน์และเป้าประสงค์ การทำงานของ สำนักงาน สกร. เพื่อให้คนไทยได้รับโอกาสการศึกษาและการ เรียนรู้ตลอดชีวิตอย่างมีคุณภาพ สามารถดำรงชีวิตที่ เหมาะสมกับช่วงวัย สอดคล้องกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง และมีทักษะที่จำเป็น ในโลกศตวรรษที่ ๒๑ ในการ จัดการศึกษาต่อเนื่อง ได้ จัดให้มีการศึกษาอาชีพเพื่อการมีงานทำอย่างยั่งยืน ต้องสอดคล้องกับ ศักยภาพของแต่ละ พื้นที่ การเลือกและตัดสินใจ เข้าสู่อาชีพในภาวะเศรษฐกิจยุคปัจจุบัน จำเป็นต้องมีข้อมูลพื้นฐาน หลายด้าน เพื่อให้ ผู้เรียนสามารถฝึกปฏิบัติและ นำไปประกอบอาชีพได้จริง ตามนโยบายของรัฐบาล แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจ สังคม มีเป้าหมายเพิ่มขีด ความสามารถในการแข่งขัน ทางเศรษฐกิจโดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลมาเป็นเครื่องมือในการ ผลิตและการบริการ สร้าง โอกาสทางสังคม อย่างเท่า เทียมกันด้วยข้อมูลข่าวสารและบริการต่าง ๆ ผ่านสื่อดิจิทัลเพื่อ ยกระดับคุณภาพชีวิตของ ประชาชน สอดคล้องกับ นโยบายด้านการพัฒนาสังคม พัฒนากำลังคนและการพัฒนา นวัตกรรมเพื่อสร้างขีด ความสามารถในการแข่งขันกับนานาประเทศ ส่งเสริมให้ประชาชนมีความรู้และทักษะที่ เหมาะสมต่อการ ดำเนินชีวิต และการประกอบอาชีพในยุค ดิจิทัลเพื่อขับเคลื่อน ให้ ประชาชนเข้าร่วมการใช้ Social Media เพื่อพัฒนาให้เป็น Smart Digital Person (SDPs) ซึ่งในปัจจุบันการ ขายออนไลน์ เป็นที่นิยมในการ จำหน่ายสินค้าและบริการที่ สะดวกและรวดเร็วเป็นที่ต้องการของ ผู้ประกอบการและประชาชนที่สนใจ

หลักการของหลักสูตร

๑. มีความสอดคล้องกับความต้องการของประชาชนในพื้นที่ ที่ต้องการพัฒนาทักษะและการใช้ เครื่องมือ ดิจิทัล ต่าง ๆ และก้าวทันเทคโนโลยี
๒. สามารถนำไปสู่รายได้ในการประกอบอาชีพให้เกิดขึ้นกับตนเองและครอบครัว

จุดมุ่งหมาย

๑. สามารถจำแนกประเภทสินค้า ผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ได้
๒. สามารถตั้งราคาสินค้าได้อย่างเหมาะสม
๓. สามารถออกแบบตราสินค้าได้อย่างสวยงาม สร้างความจดจำและแตกต่างจากคู่แข่งได้
๔. เข้าใจหลักการเปิดร้านค้าออนไลน์ การเลือกกระบบร้านค้า และการตั้งค่าใช้งานได้
๕. เข้าใจหลักการเสียภาษีร้านค้าออนไลน์ได้

กลุ่มเป้าหมาย

ประชาชนหรือผู้ที่สนใจทั่วไป

ระยะเวลา

- จำนวน ๖ ชั่วโมง
๑. ภาคทฤษฎี ๑ ชั่วโมง
 ๒. ภาคปฏิบัติ ๕ ชั่วโมง

โครงสร้างหลักสูตร

ที่	เรื่อง	จุดประสงค์ของหลักสูตร	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
					ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๑	การเตรียมความพร้อม สู่ร้านค้าออนไลน์ - ผลิตภัณฑ์/บริการ (Product/Service)	๑. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ ความเข้าใจ มีทักษะ ใน เรื่องหลักการพิจารณา ผลิตภัณฑ์/สินค้า บริการ ๒. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ ความเข้าใจ มีทักษะ ใน เรื่องการสร้างร้านค้า ออนไลน์ การจัดเตรียม สินค้า การตรวจสอบ และการวิเคราะห์ลูกค้า เครื่องมือการทำ การตลาด ออนไลน์ ๓. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ ความเข้าใจ มีทักษะ ใน เรื่องการบรรจุสินค้า การเลือกรูปแบบการ จัดการขนส่งสินค้า การ ตรวจสอบ การจัดส่ง สินค้า ถึงมือผู้ซื้อ	๑. หลักการพิจารณา ผลิตภัณฑ์ ๒. หลักการพิจารณา สินค้าที่จับต้องไม่ได้ (บริการ) ๓. ประเภทบรรจุ ภัณฑ์ ๔. การตั้งราคา	- ศึกษาจากคู่มือสอน ชุมชนเปิดร้านค้า ออนไลน์ - ศึกษาจากคลิปวิดีโอ ประกอบการเรียน - ศึกษาจากเอกสารการ เรียน/อบรม - การพูดคุย แลกเปลี่ยน แสดง ความเห็นระหว่างครู/ ผู้อบรมในกลุ่ม LINE	๑	๑
๒	การเปิดร้านค้าออนไลน์ (Online Shop)		๑. พื้นฐานที่จำเป็น สำหรับร้านค้า ออนไลน์ ๒. การเลือกระบบ ร้านค้าออนไลน์ ๓. การเตรียมข้อมูล ร้านค้า ๔. วิธีการตั้งค่าร้านค้า ออนไลน์ ๕. ภาษีร้านค้า ออนไลน์	- ศึกษาจากคู่มือสอน ชุมชนเปิดร้านค้า ออนไลน์ - ศึกษาจากคลิปวิดีโอ ประกอบการเรียน - ศึกษาจากเอกสารการ เรียน/อบรม - การพูดคุย แลกเปลี่ยน แสดง ความเห็นระหว่างครู/ ผู้อบรมในกลุ่ม LINE		๑
๓	การส่งเสริมการขาย (Online Marketing)	๑. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ ความเข้าใจ มีทักษะ ใน เรื่อง หลักการพิจารณา ผลิตภัณฑ์/สินค้า บริการ ๒. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้	๑. การตลาดดิจิทัล ๒. การวิเคราะห์กลุ่ม ลูกค้า ๓. เครื่องมือการทำ ตลาดออนไลน์	- ศึกษาจากคู่มือสอน ชุมชนเปิดร้านค้า ออนไลน์ - ศึกษาจากคลิปวิดีโอ ประกอบการเรียน - ศึกษาจากเอกสารการ เรียน/อบรม		๑

		<p>ความเข้าใจ มีทักษะ ในเรื่อง</p> <p>การสร้างร้านค้าออนไลน์</p> <p>การจัดเตรียมสินค้า การตรวจสอบ และการวิเคราะห์</p> <p>ลูกค้า เครื่องมือการทำงาน</p> <p>การตลาด ออนไลน์</p> <p>๓. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจ มีทักษะ ในเรื่อง</p> <p>การบรรจุสินค้า การเลือกรูปแบบการ จัดการขนส่งสินค้า การตรวจสอบ การจัดส่งสินค้า ถึงมือผู้ซื้อ</p>		<p>- การพูดคุย แลกเปลี่ยน แสดง ความเห็น ระหว่าง ครู/ผู้อบรมในกลุ่ม LINE</p>		
๔	การบริหารการขาย (Shop Management)		<p>๑.การจัดเตรียมสินค้า</p> <p>๒.การตรวจสอบรายการคำสั่งซื้อ</p> <p>๓.การตรวจสอบการชำระเงิน</p>	<p>- ศึกษาจากคู่มือสอนชุมชนเปิดร้านค้าออนไลน์</p> <p>- ศึกษาจากคลิปวิดีโอประกอบการเรียน</p> <p>-ศึกษาจากเอกสารการเรียนรู้/อบรม</p> <p>- การพูดคุย แลกเปลี่ยน แสดง ความเห็น ระหว่าง ครู/ผู้อบรมในกลุ่ม LINE</p>		๑
๕	การบรรจุและจัดส่งสินค้า		<p>๑.การบรรจุสินค้า</p> <p>๒.การเลือกรูปแบบการขนส่งสินค้า</p> <p>๓.การตรวจสอบการจัดส่งสินค้าถึงมือผู้ซื้อ</p> <p>๔.เทคนิคการตกแต่งคลิป/ภาพสินค้า</p>	<p>- ศึกษาจากคู่มือสอนชุมชนเปิดร้านค้าออนไลน์</p> <p>- ศึกษาจากคลิปวิดีโอประกอบการเรียน</p> <p>-ศึกษาจากเอกสารการเรียนรู้/อบรม</p> <p>- การพูดคุย แลกเปลี่ยนแสดง ความเห็นระหว่าง ครู/ผู้อบรมในกลุ่ม LINE</p> <p>- ฝึกปฏิบัติ/สรุป</p>		๑

กระบวนการเรียนรู้

๑. การบรรยาย
๒. การฝึกปฏิบัติจริง

สื่อการเรียนรู้

๑. ศึกษาจากคู่มือสอนชุมชนเปิดร้านค้าออนไลน์
๒. คลิปวิดีโอประกอบการเรียน
๓. เอกสารการเรียน/อบรม
๔. วิทยากร

การวัดและประเมินผล

ผลงานของผู้เรียน

การจบหลักสูตร

๑. มีผลงานที่ดี เป็นรูปธรรม
๒. มีการผ่านการประเมินหลังเรียน
๓. มาเรียนไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ ของเวลาเรียนทั้งหมด

เอกสารทางการศึกษา

ใบสำคัญผู้ผ่านการเรียน