



หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

บันทึกการฝึกประสบการณ์วิชาชีพในการตลาด

ชื่อ-นามสกุล.....

รหัสประจำตัว.....

สถานที่ฝึกประสบการณ์.....

อาจารย์นิเทศก์.....

## คำนำ

การฝึกประสบการณ์วิชาชีพในการตลาด (Field Experience in Marketing) เป็นการเตรียมความพร้อมของนักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด ให้มีความรู้ความสามารถ มีคุณลักษณะทางวิชาชีพที่เหมาะสมตรงตามวิชาชีพ และสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในอนาคต

เพื่อให้นักศึกษาได้ฝึกประสบการณ์วิชาชีพจากสถานประกอบการโดยตรง เป็นการเตรียมความพร้อมให้นักศึกษาก้าวสู่เส้นทางสายอาชีพ ด้วยการเรียนรู้ และเตรียมความพร้อมให้กับนักศึกษาในการเข้าสู่ตลาดแรงงานได้เต็มศักยภาพ

**หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด**

## สารบัญ

	หน้า	
<b>ส่วนที่ 1</b>	<b>สำหรับนักศึกษา</b>	<b>4</b>
	ประวัตินักศึกษา	5
	ข้อมูลเกี่ยวกับสถานที่ฝึกประสบการณ์วิชาชีพในการตลาด	6
	ข้อปฏิบัติขณะฝึกประสบการณ์วิชาชีพในการตลาด	7
	การประเมินผล	8
	ใบลงเวลาการปฏิบัติงาน	10
	แบบบันทึกการปฏิบัติงานของนักศึกษา	14
	ปัญหาอุปสรรค การแก้ไขและข้อเสนอแนะ	35
<b>ส่วนที่ 2</b>	<b>สำหรับหน่วยงาน</b>	<b>37</b>
	บันทึกของผู้ดูแลการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ	38
	ข้อเสนอแนะสำหรับหลักสูตร/คณะ/มหาวิทยาลัย	42
<b>ส่วนที่ 3</b>	<b>ภาคผนวก</b>	<b>43</b>
	รูปแบบรายงานการวิเคราะห์งาน	44

## ส่วนที่ 1 สำหรับนักศึกษา

## ประวัตินักศึกษา

### 1) ข้อมูลส่วนบุคคล

ชื่อ-สกุล .....

รหัสนักศึกษา.....วัน/เดือน/ปีเกิด..... อายุ.....ปี

ชื่อ-สกุล บิดา.....เบอร์โทรศัพท์.....

อาชีพ..... อายุ.....ปี รายได้ต่อเดือน.....บาท

ชื่อ-สกุล มารดา.....เบอร์โทรศัพท์.....

อาชีพ..... อายุ.....ปี รายได้ต่อเดือน.....บาท

ที่อยู่ตามทะเบียนบ้าน เลขที่ ..... หมู่ที่..... ซอย.....

ถนน..... ตำบล/แขวง.....

อำเภอ/เขต ..... จังหวัด.....

รหัสไปรษณีย์ ..... โทรศัพท์(บ้าน) ..... มือถือ.....

E-mail .....

ที่อยู่ติดต่อได้สะดวก เลขที่ ..... หมู่ที่..... ซอย.....

ถนน..... ตำบล/แขวง.....

อำเภอ/เขต ..... จังหวัด.....

รหัสไปรษณีย์ ..... โทรศัพท์ (บ้าน) .....

### เพื่อนสนิท 2 คน

1) ชื่อ-สกุล ..... โทรศัพท์ (มือถือ) .....

2) ชื่อ-สกุล ..... โทรศัพท์ (มือถือ) .....

## ข้อมูลเกี่ยวกับสถานที่ฝึกประสบการณ์วิชาชีพในการตลาด

### 1. สถานที่ฝึกประสบการณ์

ชื่อหน่วยงาน.....

ที่ตั้งเลขที่..... ถนน..... ตำบล/แขวง.....

เขต/อำเภอ..... จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์.....

เบอร์โทรศัพท์..... เบอร์โทรภายใน.....

Website.....

### 2. ผู้บริหารหน่วยงาน

ชื่อ.....สกุล.....

ตำแหน่ง.....

### 3. ผู้ดูแลการฝึกประสบการณ์

ชื่อ-สกุล..... ฝ่าย.....

ตำแหน่ง.....

### 4. อาจารย์นิเทศก์

ชื่อ.....สกุล.....

### 5. อาจารย์ที่ปรึกษา

ชื่อ.....สกุล.....

### 6. ระยะเวลาในการฝึก

ตั้งแต่วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....ถึงวันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

## ข้อปฏิบัติขณะฝึกประสบการณ์วิชาชีพในการตลาด

1. นักศึกษาทุกคนต้องเข้าร่วมกิจกรรมของการฝึกประสบการณ์วิชาชีพในการตลาด เช่น การประชุมนิเทศ การฝึกงาน การปัจฉิมนิเทศ รายงานการวิเคราะห์งาน และกิจกรรมอื่น ๆ ตามที่หลักสูตรกำหนด

2. นำรูปถ่าย 1" x 2" จำนวน 2 รูป แต่งกายตามระเบียบมหาวิทยาลัย ติดในแบบประวัตินักศึกษา และแบบประเมินผลของสถานประกอบการที่ฝึกประสบการณ์วิชาชีพ

3. นักศึกษามีหน้าที่จะต้องปฏิบัติตนและวางตัวให้เหมาะสมระหว่างการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ ดังนี้

1) ต้องปฏิบัติตามระเบียบและกฎข้อบังคับของสถานประกอบการอย่างเคร่งครัด

2) ต้องลงเวลาปฏิบัติงานและเวลากับทุกครั้ง โดยมีลายเซ็นรับรองข้อมูลของผู้ดูแลนักศึกษาในสถานประกอบการ

3) ต้องบันทึกการปฏิบัติงานประจำตามแบบที่คณะกรรมการกำหนดไว้ และส่งอาจารย์นิเทศก์ตรวจเป็นระยะ

4) ต้องมีใบลาทุกครั้งที่ป่วยหรือไม่สามารถไปฝึกประสบการณ์ได้ตามปกติโดยส่งใบลาที่หัวหน้างานหรือผู้ดูแลการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ

5) ต้องขออนุญาตหัวหน้างานทุกครั้งที่จะออกนอกสถานที่ฝึกประสบการณ์

6) นักศึกษาต้องแต่งกายสุภาพเรียบร้อย ตามระเบียบของมหาวิทยาลัย ว่าด้วยการแต่งกายของนักศึกษา

7) ต้องไม่พบบุคคลอื่นเข้ามาในสถานที่ฝึกประสบการณ์โดยไม่ได้รับอนุญาต

8) ต้องมีความรับผิดชอบและซื่อสัตย์ต่อภาระหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

9) ต้องรับฟังความคิดเห็นและคำแนะนำของหัวหน้างาน/ผู้ดูแล/อาจารย์นิเทศเพื่อทำการแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ที่เกิดจากการฝึกประสบการณ์

10) ให้ความร่วมมือกับหน่วยงานเป็นอย่างดีและเต็มความสามารถ

11) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้บังคับบัญชา ผู้ร่วมงาน ผู้มาติดต่อ โดยเฉพาะการแสดงออกทั้งกิริยา ท่าทาง และการพูดจะต้องมีความสุภาพ

4. พบหรือติดต่ออาจารย์นิเทศก์ทันทีเมื่อมีปัญหาเกี่ยวกับการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ

5. จัดทำรายงานการฝึกประสบการณ์ และรายงานการวิเคราะห์งานเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการ

## การประเมินผล

### 1. รายการประเมินผลแต่ละขั้นตอนประกอบด้วย

กิจกรรมปฐมนิเทศ	คิดเป็นร้อยละ	5
กิจกรรมปัจฉิมนิเทศ	คิดเป็นร้อยละ	5
การฝึกประสบการณ์วิชาชีพตามหน่วยงาน	คิดเป็นร้อยละ	75
รายงานการวิเคราะห์งาน	คิดเป็นร้อยละ	15

### 2. เกณฑ์การประเมินผล

- 1) เกณฑ์เวลาในการฝึกประสบการณ์ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80 ถือว่าผ่าน
- 2) ขาดงาน/ลาป่วย/ลากิจ/ลาหย นับรวมกันทุกกรณี เกินกว่า 10 ครั้ง ถือว่า **ไม่ผ่าน**
- 3) เกณฑ์การตัดคะแนน

● ขาดงาน(ต้องชี้แจงต่อคณะกรรมการหลักสูตร)	ครั้งละ	3.0	คะแนน
● ลาป่วย (มีใบรับรองแพทย์)	ครั้งละ	0.5	คะแนน
● ลากิจ	ครั้งละ	1.0	คะแนน
● ลาย	ครั้งละ	0.5	คะแนน

### 3. การประเมินผล

การประเมินผลแบ่งออกเป็น 3 ระดับ คือ

ระดับคะแนน	ความหมาย	ร้อยละ
PD (Pass with Distinction)	ผ่านดีเยี่ยม	90 ขึ้นไป
P (Pass)	ผ่าน	70-89
NP (Not Pass)	ไม่ผ่าน	ต่ำกว่า 70

สำหรับการประเมินรายวิชาฝึกประสบการณ์วิชาชีพในการตลาด ถ้าได้ผลการประเมินเป็น “NP” ถือว่าไม่ผ่าน นักศึกษาจะต้องลงทะเบียนและฝึกประสบการณ์วิชาชีพในการตลาดใหม่ ถ้าได้รับ “NP” เป็นครั้งที่ 2 ถือว่าหมดสภาพการเป็นนักศึกษา



4. ผู้ประเมินผล ประกอบด้วย

- อาจารย์นิเทศก์ อาจารย์ที่ปรึกษา และประธานหลักสูตร
- สถานประกอบการ ซึ่งได้แก่ หัวหน้าหน่วยงานหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายจากหัวหน้างาน

5. เมื่อฝึกประสบการณ์วิชาชีพ ครบ ๑ เดือน หลักสูตรจะมีกิจกรรมรายงานความก้าวหน้าในการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ ที่มหาวิทยาลัย (กำหนดการจะประชาสัมพันธ์ภายหลัง)





























































## ส่วนที่ 2 สำหรับหน่วยงาน













### ส่วนที่ 3 ภาคผนวก

## เงื่อนไขเพิ่มเติมในการฝึกประสบการณ์วิชาชีพในการตลาด

นักศึกษาที่ฝึกงานในสถานประกอบการจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์งานตามรูปแบบ ดังนี้

คำนำ

สารบัญ

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ

ประวัติความเป็นมาของกิจการ

โครงสร้างองค์กรและภารกิจของแต่ละส่วนงาน

วิเคราะห์ SWOT

ส่วนที่ 2 การปฏิบัติและการแก้ปัญหา

หน้าที่ความรับผิดชอบที่ได้รับ

ปัญหาและอุปสรรคในการปฏิบัติงาน

ความรู้และแนวทางในการแก้ไขปัญหา (นำทฤษฎีไปปรับใช้อย่างไร)

ส่วนที่ 3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

การบูรณาการความรู้สู่การปฏิบัติ

ความสามารถในการนำไปประยุกต์ใช้ในอนาคต

เอกสารอ้างอิง/หลักฐานเพื่อใช้ประกอบการพิจารณา

หมายเหตุ 1. ให้นักศึกษาแต่ละคนจัดทำรายงานการวิเคราะห์งาน โดยมีจำนวนหน้า 10 – 15 หน้า

เพื่อนำส่งให้กับหลักสูตร

2. ระหว่างปฏิบัติหากมีการเขียนแผนการตลาดสามารถนำมาใช้ประกอบการพิจารณา