

**หลักสูตรการฝึกยกระดับฝีมือ**  
**สาขา ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจ ฉันจะเป็นเจ้าแก๊งค์ไอที**  
**(รหัสหลักสูตร 0920067230101)**  
**กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กระทรวงแรงงาน**

---

**1. วัตถุประสงค์**

- 1.1 เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้ ความเข้าใจ และทักษะพื้นฐานที่จำเป็นเกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจเบื้องต้น
- 1.2 เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้ ความเข้าใจถึงประโยชน์ในการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการธุรกิจได้
- 1.3 เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถนำความรู้ หรือทักษะที่ได้ไปใช้ในการปฏิบัติงาน หรือพัฒนางานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

**2. ระยะเวลาการฝึก**

ผู้รับการฝึกจะได้รับการศึกษาในภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ โดยสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค หรือ ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัด หรือสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานนานาชาติเชียงใหม่ หรือศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานกรุงเทพมหานคร เป็นเวลา 18 ชั่วโมง โดยผู้รับการฝึกจะต้องมีเวลาฝึกไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 จึงจะมีสิทธิ์สอบวัดผล

**3. คุณสมบัติของผู้รับการฝึก**

- 3.1 สำเร็จการศึกษาระดับ มัธยมศึกษาปีที่ 3 หรือเทียบเท่าขึ้นไป
- 3.2 มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป
- 3.3 มีความสนใจที่จะประกอบธุรกิจส่วนตัว

**4. วุฒิบัตร**

ชื่อเต็ม : วุฒิบัตรพัฒนาฝีมือแรงงาน สาขาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจ ฉันจะเป็นเจ้าแก๊งค์ไอที

ชื่อย่อ : วพร. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจ ฉันจะเป็นเจ้าแก๊งค์ไอที

ผู้รับการฝึกที่จบหลักสูตร และผ่านการประเมินผล โดยมีระยะเวลาการฝึกไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของระยะเวลาฝึกทั้งหมด จะได้รับวุฒิบัตร วพร. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจ ฉันจะเป็นเจ้าแก๊งค์ไอที

### 5. หัวข้อวิชา

รหัส	หัวข้อวิชา	ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
	ฉันมีความเป็นผู้ประกอบการหรือไม่?	0	0.5
	การตั้งเป้าหมายทางธุรกิจ	0	0.5
	การผสมผสานจับคู่โอกาสทางธุรกิจ (Mix & Match)	0.5	1
	การกำหนดตลาดเป้าหมาย และตำแหน่งทางการตลาด (STP)	0.5	1
	ส่วนประสมทางการตลาด (4 P)	1	1
	การประมาณการยอดขาย	0	0.5
	ฉันจะกำหนดราคาเท่าไรดี?	1	1
	แหล่งทุนประเภทต่างๆ และดอกเบี้ย	0.5	0.5
	จุดคุ้มทุน	0.5	0.5
	เงินสดมีไหม? (กระแสเงินสด และงบกำไรขาดทุน)	0.5	1
	การบรรยายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ โดยผู้ประกอบการในท้องถิ่น หรือวิทยากรนอก	1	0
	ประโยชน์ของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อธุรกิจ	0	1
	การเขียนแผนธุรกิจ	0.5	1.5
	การนำเสนอแผนธุรกิจ	0	2
	การวัดและประเมินผล	0	0
	<b>รวม</b>	<b>6</b>	<b>12</b>
		<b>18</b>	

หมายเหตุ      ในการวัดและประเมินผลนั้น จะขึ้นอยู่กับวิทยากรฝึก/ครูผู้สอนว่าต้องการวัดเป็นรายวิชา หรือวัดหลังจากจบการฝึกแล้ว โดยจะไม่นับรวมกับจำนวนชั่วโมงในหลักสูตร

## 6. เนื้อหาวิชา

**ฉันมีคุณสมบัติผู้ประกอบการหรือไม่?**

**(0 : 0.5)**

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกประเมินคุณสมบัติของตนเองในการเป็นผู้ประกอบการ และช่วยให้ผู้รับการฝึกเริ่มต้นคิดถึงตนเองแบบผู้ประกอบการได้

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติ โดยใช้แบบประเมินตนเองของผู้ประกอบการ เพื่อประเมินระดับประสบการณ์ชีวิต บุคลิกภาพ แรงจูงใจ และความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการของผู้รับการฝึก และช่วยให้ผู้รับการฝึกเข้าใจถึงคุณสมบัติพื้นฐานที่จำเป็นของผู้ประกอบการ

**การตั้งเป้าหมายทางธุรกิจ**

**(0 : 0.5)**

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกรู้จักหลักการตั้งเป้าหมาย และตระหนักถึงความสำคัญของการตั้งเป้าหมาย ซึ่งเป็นที่มาของการประมาณการยอดขาย และการประเมินความสำเร็จในธุรกิจได้

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติ โดยใช้กิจกรรมการตั้งเป้าหมายทางธุรกิจ เพื่อให้ผู้รับการฝึกเข้าใจหลักการตั้งเป้าหมาย ซึ่งประกอบด้วย SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Time-bound)

**การผสมผสานจับคู่โอกาสทางธุรกิจ (Mix & Match)**

**(0.5 : 1)**

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถแยกแยะความแตกต่างระหว่างความคิดที่จะทำธุรกิจ กับ โอกาสที่จะเกิดเป็นธุรกิจจริงๆ และเกิดความคิดในการเริ่มกิจการจากขนาดเล็กๆ ในชุมชนของตนเองได้

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติ โดยทดลองทำแบบฝึกหัดเพื่อค้นหาโอกาสทางธุรกิจที่ได้จากการผสมผสานจับคู่ ระหว่างผู้ประกอบการ ทรัพยากร และชุมชน โดยใช้แผนภูมิของเวนน์ (Venn's Diagram) เป็นเครื่องมือในการค้นหาโอกาสทางธุรกิจ แล้วฝึกประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจที่จะเกิดขึ้นในชุมชนของตนเอง

**การกำหนดตลาดเป้าหมายและตำแหน่งทางการตลาด (STP)**

**(0.5 : 1)**

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกรู้จักแยกแยะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เหมาะสมกับธุรกิจ และสามารถค้นหาคำแนะนำทางการตลาด หรือจุดขายของธุรกิจที่เหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้

/คำอธิบายรายวิชา.....

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติ โดยทดลองทำแบบฝึกหัดและกิจกรรมเพื่อค้นหาตลาดเป้าหมาย โดยใช้ การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) ตามลักษณะภูมิศาสตร์ ประชากรศาสตร์ จิตวิทยา และพฤติกรรม แล้ว เลือกลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลัก (Targeting) ของธุรกิจ จากนั้นจึงกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Positioning) ที่เหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักต่อไป

### ส่วนประสมทางการตลาด (4 P)

(1 : 1)

#### วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้รับการฝึกกระบวนการส่วนประสมทางการตลาดของสินค้าและ/หรือบริการ สำหรับธุรกิจ ของตนเองได้ และมีทักษะในการเขียนแผนธุรกิจส่วนที่เกี่ยวกับสินค้าและ/หรือบริการ ราคาขาย ช่อง ทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดได้

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติ โดยทดลองทำแบบฝึกหัดและกิจกรรมเพื่อระบุส่วนประสมทางการตลาด ของธุรกิจของตนเอง ซึ่งได้แก่ การชี้แจงรายละเอียดของสินค้าและ/หรือบริการ (Product) ราคาขาย (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Promotion) และวิธีการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ของธุรกิจของตนเอง

### การประมาณการยอดขาย

(0 : 0.5)

#### วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถคาดคะเนยอดขายของธุรกิจที่มีความเป็นไปได้และมีเหตุผล ซึ่งประกอบด้วย 3 ปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อยอดขาย ได้แก่ กำลังการผลิต/การบริการภายในธุรกิจ ลูกค้า และ คู่แข่งขันได้

### คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติ โดยทดลองประมาณการยอดขายรายเดือนธุรกิจของตนเอง ซึ่งควร สะท้อนถึงความสามารถในการผลิตและ/หรือให้บริการของธุรกิจ จำนวนลูกค้าเป้าหมายที่มีความเป็นไปได้ และจำนวนคู่แข่ง รวมทั้งความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจที่กำลังดำเนินการอยู่

### ฉันจะกำหนดราคาเท่าไรดี?

(1 : 1)

#### วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้รับการฝึกอธิบายความหมายของต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) และต้นทุนผันแปร (Variable Cost) และสามารถจำแนกต้นทุนทั้งสองประเภทในธุรกิจของตนเอง รวมถึงรู้จักการกำหนดราคา สินค้าและ/หรือบริการอย่างง่าย ๆ โดยวิธีส่วนบวกเพิ่ม (Mark-up Pricing) วิธีกำหนดราคาเพื่อให้คุ้มทุน (Break-even Pricing) และเข้าใจถึงวิธีการกำหนดราคาที่เหมาะสมกับธุรกิจของตนเองได้

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติ โดยทดลองทำแบบฝึกหัดและกิจกรรม เพื่อกำหนดราคาโดยวิธีส่วนบวกเพิ่ม (Mark-up) และกำหนดราคาเพื่อให้คุ้มทุน (Break-even) รวมถึงระบุต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) และต้นทุนผันแปร (Variable Cost) ในธุรกิจของตนเองได้ ทั้งสามารถกำหนดราคาสินค้าและ/หรือบริการด้วยวิธีการที่เหมาะสมสอดคล้องกับธุรกิจของตนเอง

**แหล่งทุนประเภทต่างๆ และดอกเบี้ย**

**(0.5 : 0.5)**

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกเข้าใจถึงความแตกต่างของสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อเพื่อธุรกิจ ความแตกต่างระหว่างอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวและคงที่ และสามารถอธิบายความแตกต่างของสินเชื่อและอัตราดอกเบี้ยทั้งสองประเภท ตลอดจนได้รับทราบเกี่ยวกับเอกสารและข้อมูลที่เป็นต่อการพิจารณาให้สินเชื่อของธนาคาร

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติ เกี่ยวกับการจำแนกความแตกต่างระหว่างสินเชื่อเพื่อธุรกิจกับสินเชื่อส่วนบุคคล และอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวกับอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ เข้าใจและรับรู้ถึงข้อพิจารณาในการให้สินเชื่อของธนาคาร ซึ่งประกอบด้วย ความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity) เงินทุนหรือฐานะทางการเงิน (Capital) หลักทรัพย์ค้ำประกัน (Collateral) เงื่อนไข (Condition) และลักษณะนิสัยของผู้กู้ (Character)

**จุดคุ้มทุน**

**(0.5 : 0.5)**

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกู้และเข้าใจในแนวคิดของต้นทุนการดำเนินงาน ต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร กำไรส่วนเกิน และจุดคุ้มทุน สามารถอธิบายความหมาย และนำไปใช้กับธุรกิจของตนเองได้อย่างเหมาะสม

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติ โดยทดลองทำแบบฝึกหัดเพื่อกำหนดหากำไรส่วนเกิน และจุดคุ้มทุนอย่างง่ายๆ ตลอดจนสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจของตนเองได้อย่างเหมาะสม

**เงินสดมีไหม? (กระแสเงินสดและงบกำไรขาดทุน)**

**(0.5 : 1)**

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกอธิบายความหมายของศัพท์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับการเงิน บัญชีธุรกิจ และช่วยให้ตระหนักถึงความสำคัญของกระแสเงินสดในธุรกิจขนาดเล็ก รวมถึงให้ผู้รับการฝึกได้ฝึกบันทึกงบกระแสเงินสดและงบกำไรขาดทุนอย่างง่าย ๆ ได้

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติ โดยทดลองแสดงบทบาทสมมติ บันทึกงบกระแสเงินสด และงบกำไรขาดทุนที่เกิดขึ้นในเดือนหนึ่งๆ ของธุรกิจกรณีศึกษา

**การบรรยายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์**

**(1 : 0)**

**โดยผู้ประกอบการในท้องถิ่น หรือวิทยากรนอก**

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกได้เปิดโลกทัศน์ด้านธุรกิจ โดยการแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับผู้ประกอบการในท้องถิ่น

**คำอธิบายรายวิชา**

การบรรยายประสบการณ์จริงในการก่อตั้งและ/หรือดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในท้องถิ่น ปัญหาและอุปสรรค ตลอดจนการแก้ไขปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และข้อคิดในการประกอบกิจการ รวมถึงสอบถามและร่วมแสดงความคิดเห็น

**ประโยชน์ของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อธุรกิจ**

**(0 : 1)**

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกตระหนักถึงความสำคัญของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อธุรกิจ สามารถใช้งานอินเทอร์เน็ต และ โปรแกรมต่างๆ ของ Microsoft ในการค้นหาและจัดเตรียมข้อมูลที่ใช้เป็นประจำ สำหรับการเขียนแผนธุรกิจอย่างง่ายๆ ได้

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการใช้งานอินเทอร์เน็ต เพื่อค้นหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบนเว็บไซต์ และการประยุกต์ใช้โปรแกรมต่างๆ ของ Microsoft ในการจัดเตรียมแผนธุรกิจ

**การเขียนแผนธุรกิจ**

**0.5 : 1.5)**

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกได้ฝึกวางแผน และเขียนแผนธุรกิจของตนเองอย่างง่ายๆ โดยนำสิ่งที่ได้เรียนรู้มาประยุกต์ใช้กับธุรกิจของตนเองได้

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติ โดยการสรุปรวบยอดสิ่งที่ได้เรียนรู้มาพัฒนาเป็นแผนธุรกิจที่เข้าใจได้ง่าย ซึ่งประกอบด้วย แผนการตลาด แผนการบริหารทั่วไป และแผนการเงิน

**การนำเสนอแผนธุรกิจ**

**(0 : 2)**

**วัตถุประสงค์รายวิชา**

เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถนำเสนอแผนธุรกิจได้อย่างถูกต้อง

**คำอธิบายรายวิชา**

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการนำเสนอแผนธุรกิจ โดยสรุป ซึ่งประกอบด้วย แผนการตลาด แผนการบริหารทั่วไป และแผนการเงิน และอภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ถึงบทเรียนที่ได้จากกิจกรรมนี้

**การวัดและประเมินผล**

**(0 : 0)**

เป็นการวัดผลความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของผู้รับการฝึก โดยการทำแบบทดสอบ เขียนแผนธุรกิจ และนำเสนอแผนธุรกิจ

---

**ผู้วิเคราะห์และยกร่างหลักสูตร**

นางสาวอรสิริ เบญจเวชไพศาล

นางศุภวรรณ เรืองจรูญพงษ์

นางพิรณันต์ ปัญญาวรานันท์

นายโชคก ปัญญาวรานันท์

นางสาวเกศรา อมรวิวัฒน์

นางสาวจิราภรณ์ ปุญญฤทธิ

ผู้ช่วยที่ปรึกษา สถาบันคีนันแห่งเอเชีย

ที่ปรึกษา สถาบันคีนันแห่งเอเชีย

ที่ปรึกษาอาวุโส สถาบันคีนันแห่งเอเชีย

ที่ปรึกษา สถาบันคีนันแห่งเอเชีย

ผู้จัดการ โปรแกรมนวัตกรรมการศึกษา

สถาบันคีนันแห่งเอเชีย

นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการพิเศษ

กลุ่มงานพัฒนาหลักสูตรและเทคโนโลยีการฝึก

**ผู้เห็นชอบหลักสูตร**

**ผู้อนุมัติหลักสูตร**