



หลักสูตรการฝึกยกระดับฝีมือ

สาขาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาด
กลุ่มอาชีพภาคบริการ

สาขาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาด

(Product development to meet the needs of market)

รหัสหลักสูตร 7520017350303

สำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานสมุทรสงคราม

กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

กระทรวงแรงงาน

แก้ไขครั้งที่/	
ผู้เสนอ	นางสาวปวีศา อุดำ นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงาน
ผู้เห็นชอบ	นางสาวภัทรนันท์ จันทรรัมย์ นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ
ผู้อนุมัติ	นางสาวสุมาลี สุวรรณเกต ผู้อำนวยการสำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานสมุทรสงคราม
วันที่อนุมัติ	

หลักสูตรการฝึกยกระดับฝีมือ
สาขา การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาด
(Product development to meet the needs of market)
(รหัสหลักสูตร 7520017350303)
สำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานสมุทรสงคราม
กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กระทรวงแรงงาน

1. วัตถุประสงค์ :

- 1.1 เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้ ความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่า เพื่อเพิ่มยอดขายและมีรายได้เพิ่มขึ้น
- 1.2 เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้ในการบริหารกลุ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการจัดทำบัญชีและการตลาดได้ถูกต้อง

2. ระยะเวลาการฝึก :

ผู้รับการฝึกอบรมจะได้รับการฝึกทั้งภาคทฤษฎี ปฏิบัติ และประเมินผล รวมระยะเวลาฝึก 30 ชั่วโมง

3. คุณสมบัติของผู้รับการฝึก :

- 3.1 มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป
- 3.2 สัญชาติไทย
- 3.3 มีความสนใจในการฝึกอบรมจนครบหลักสูตร
- 3.4 มีสภาพร่างกายและจิตใจที่ไม่เป็นอุปสรรคต่อการฝึกและสามารถเข้าฝึกได้ตลอดหลักสูตร

4. วุฒิบัตร :

ผู้ผ่านการฝึกอบรมและได้รับวุฒิบัตรจะต้องมีเวลาฝึกไม่น้อยกว่าร้อยละ 80

M

5. หัวข้อวิชา :

รหัสวิชา	หัวข้อวิชา	ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
	ปรัชญาและหลักการเรียนรู้เรื่องเศรษฐกิจพอเพียงและการจัดทำบัญชี	1	3
	เทคนิคการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาด	1	3
	กรณีศึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาด	1	1
	การสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยใช้ตราสินค้า	1	3
	การสร้างเครือข่ายและการบริการ	1	3
	การบริหารจัดการด้านการตลาด	1	3
	กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์อย่างมืออาชีพ	1	3
	เทคนิคการเลือกสถานที่จำหน่ายและการจัดวางผลิตภัณฑ์	1	3
	การวัดและประเมินผล	-	-
	รวม	8	22
		30	

6. เนื้อหาวิชา :

(ทฤษฎี : ปฏิบัติ)

ปรัชญาและหลักการเรียนรู้เรื่องเศรษฐกิจพอเพียงและการจัดทำบัญชี (1 : 3)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความเข้าใจ และสามารถประยุกต์ใช้แนวทางเศรษฐกิจพอเพียงในระดับต่าง ๆ และมีความรู้เรื่องการจัดทำบัญชีได้ถูกต้อง

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาความรู้เกี่ยวกับความหมาย ความเป็นมาของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในระดับต่าง ๆ การประยุกต์ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สอดคล้องกับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงและการจัดทำบัญชี

เทคนิคการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาด (1 : 3)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาดได้ถูกต้อง

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาวัตถุดิบในการผลิต การพัฒนาทักษะในการผลิต การพัฒนาเครื่องมือ อุปกรณ์การผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์การตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ความหมาย ความสำคัญและการสร้างตราสินค้า (Brand)

กรณีศึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาด (1 : 1)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้เกี่ยวกับกรณีศึกษาที่ประสบความสำเร็จในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาดได้ถูกต้อง

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาดในแต่ละกรณีศึกษา

การสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยใช้ตราสินค้า (1 : 3)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้เกี่ยวกับวิธีการและกลยุทธ์การสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยใช้ตราสินค้าได้ถูกต้อง

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาความรู้เกี่ยวกับความหมายของตราสินค้า องค์ประกอบของตราสินค้า กระบวนการสร้างตราสินค้า อุปสรรคของธุรกิจต่อการสร้างตราสินค้า การสร้างความเชื่อมั่น ความน่าเชื่อถือในสินค้า การสร้างมาตรฐานสินค้า การแจ้งแหล่งกำเนิดสินค้า การแสดงส่วนประกอบของสินค้า การสร้างแบรนด์ของสินค้า และการสร้างโลโก้ อย่างไรก็ตามให้น่าจดจำ

การสร้างเครือข่ายและการบริการ (1 : 3)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์การสร้างเครือข่ายและการบริการได้ถูกต้อง

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาความรู้เกี่ยวกับความหมายของเครือข่าย การเชื่อมโยงระหว่างบุคคล การเชื่อมโยงบุคคลกับกลุ่ม การเชื่อมโยงกลุ่มต่อกลุ่ม องค์ประกอบของเครือข่าย ลักษณะของเครือข่ายที่ดี ประเภทของเครือข่าย วิธีการสร้างเครือข่าย เทคนิคการสร้างเครือข่ายสร้างสายสัมพันธ์ การใช้เครื่องมือสร้างเครือข่าย ยุทธวิธีสร้างเครือข่าย 4 ลักษณะ ได้แก่ การมีส่วนร่วม การให้ความร่วมมือ ช่วยเหลือ การประสานงานให้ราบรื่น และการประสานความร่วมมือร่วมใจ ข้อควรคำนึงเมื่อทำงานเครือข่าย วิธีการสร้างเครือข่ายให้ยั่งยืน

การบริหารจัดการด้านการตลาด

(1 : 3)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการด้านการตลาดได้อย่างถูกต้อง

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาความรู้เกี่ยวกับความหมายของคำว่าตลาด กระบวนการแลกเปลี่ยนสินค้า มุมมองการตลาดการกำหนดแผนยุทธศาสตร์ หลักการตลาด พฤติกรรมของผู้บริโภค ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค ผู้บริโภคกับพฤติกรรมการใช้สินค้า วิธีการสร้างกลยุทธ์การตลาด วิธีการแบ่งตลาดกลุ่มย่อย การวิเคราะห์และประเมินลูกค้าในตลาดกลุ่มย่อยเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ เครื่องมือทางการตลาด สินค้า ตราสินค้าและบริการ ช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารการตลาด

กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์อย่างมืออาชีพ

(1 : 3)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้เกี่ยวกับการติดต่อสื่อสารขององค์การกับกลุ่มต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จขององค์การได้ถูกต้อง

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาความรู้เกี่ยวกับความหมายของการประชาสัมพันธ์ ลักษณะของการประชาสัมพันธ์ บทบาทของการประชาสัมพันธ์ ความจำเป็นในการใช้การประชาสัมพันธ์เชิงธุรกิจ เครื่องมือการประชาสัมพันธ์ ซึ่งประกอบด้วย การให้ข่าว การสัมภาษณ์ สื่อมวลชนสัมพันธ์ ชุมชนสัมพันธ์ การทำกิจกรรมสาธารณะและโครงการสาธารณะ การจัดกิจกรรมพิเศษ การพัฒนาบุคลากร การบริหารข่าวเชิงกลยุทธ์ การบริหารภาวะวิกฤต การเป็นผู้สนับสนุน และการกุศล

เทคนิคการเลือกสถานที่จำหน่ายและการจัดวางผลิตภัณฑ์

(1 : 3)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้เกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งสถานที่จำหน่ายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ และการจัดแสดงผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปสู่การขายหรือบริการได้ถูกต้อง

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาความรู้เกี่ยวกับความหมายและความสำคัญการจัดแสดงสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ความแตกต่างของการจัดแสดง การเลือกสถานที่จำหน่ายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ วิธีการจัดแสดงวางสินค้าผลิตภัณฑ์ซึ่งแบ่งตามตำแหน่งเนื้อที่ในร้าน การจำแนกประเภทของผู้ซื้อ การจำแนกประเภทผู้ซื้อตามวัตถุประสงค์ของการจัดแสดง เช่น จำแนกตามลักษณะของสินค้าที่จัดแสดง จำแนกตามความต่อเนื่องของการจัดแสดงวางสินค้า เป็นต้น

7. การวัดผล

- ประเมินผลจากเวลาเข้าฝีกอบรม

8. การประเมินผล


- ผู้เข้ารับการฝีกจะต้องมีเวลาเข้ารับการอบรมไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 จึงถือว่าผ่านการฝีกอบรมและได้วุฒิบัตร


คำอธิบายรายวิชา

ประเมินผลการฝีกอบรม และสรุปการฝีกอบรม

ผู้จัดทำหลักสูตร:

นางสาวปวีศา อุคำ นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงาน

ลงนาม ผู้เสนอหลักสูตร
(นางสาวปวีศา อุคำ)
นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงาน

ลงนาม ผู้เห็นชอบหลักสูตร
(นางสาวภัทรนันท์ จันทร์แย้ม)
หัวหน้าฝ่ายส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน

ลงนาม ผู้อนุมัติหลักสูตร
(นางสาวสุมาลี สุวรรณเกต)

ผู้อำนวยการสำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานสมุทรสงคราม

๒๕ ๕๐ ๖๒

หมายเหตุ*

ผู้เสนอหลักสูตร ผู้เห็นชอบหลักสูตรและผู้อนุมัติหลักสูตร สำหรับ