

## คำอธิบายรายวิชา

### สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ

(01105, 01108, 01119, 01130, 01131, 01132, 01133, 01134, 02721)

#### กลุ่มวิชาเศรษฐศาสตร์

#### **01108101 เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น (Introduction to Economics) 3(3-0)**

ความรู้เบื้องต้นของเศรษฐศาสตร์จุลภาคและมหภาค โดยเฉพาะเรื่องความหมายและขอบเขตของวิชาเศรษฐศาสตร์ ปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจ อุปสงค์ อุปทาน และกลไกการทำงานของระบบราคา พฤติกรรมของผู้บริโภค ต้นทุน รายได้ และคุณภาพของผู้ผลิต รายได้ประชาชาติ การคลัง การเงินและระบบธนาคาร การค้าและการเงินระหว่างประเทศ ปัญหาทางเศรษฐกิจและการแก้ไข การพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย

#### **01105401 เศรษฐศาสตร์ครอบครัว (Economics of Household Finance) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01108101

ภาวะเศรษฐกิจไทยในปัจจุบันที่มีต่อมาตรฐานการครองชีพและสวัสดิการของครอบครัว สัมพันธภาพของรายได้ รายจ่าย และมาตรฐานความเป็นอยู่ ความรู้ทั่วไปในเรื่องการออม การลงทุน การภาษีอากร การทำพินัยกรรม และการรับมรดก

#### **01108111 เศรษฐศาสตร์จุลภาค I (Microeconomics I) 3(3-0)**

ความหมายลักษณะและวิธีการศึกษาเศรษฐศาสตร์ ปัญหาเศรษฐกิจ การทำหน้าที่ของระบบเศรษฐกิจ อุปสงค์ อุปทาน และราคาคความยืดหยุ่นของอุปสงค์และอุปทาน การใช้อุปสงค์และอุปทานในการปฏิบัติ พฤติกรรมของผู้บริโภคและอรรถประโยชน์ ธุรกิจการผลิตและต้นทุนการผลิต ต้นทุนในระยะสั้นและระยะยาว การผลิตในระยะยาว การผลิตในระยะยาวมาก ซึ่งเกี่ยวข้องกับความก้าวหน้าและมลพิษ การกำหนดราคาผลผลิตในตลาดต่าง ๆ ทฤษฎีราคาในเชิงปฏิบัติ การกระจายรายได้ การกำหนดค่าจ้าง ดอกเบี้ย และผลตอบแทนจากการลงทุน ความยากจน และความไม่เท่าเทียมกัน

#### **01108112 เศรษฐศาสตร์มหภาค I (Macroeconomics I) 3(3-0)**

วิธีการในการวัดรายได้ประชาชาติ ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดรายได้ประชาชาติ การเปลี่ยนแปลงรายได้ประชาชาติ วัฏจักรธุรกิจและการเคลื่อนไหวขึ้นลงในรายได้ประชาชาติ ทฤษฎีและมาตรการของนโยบายการคลัง รัดับราคา การเงินและการธนาคาร การวิเคราะห์เงินตราและการวิเคราะห์รายได้ การค้าและการเงินระหว่างประเทศ การว่างงานและเงินเฟ้อ ความจำเป็นเรื้อรังและ การพัฒนาเศรษฐกิจเปรียบเทียบ

## กลุ่มวิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร

**01119111 เศรษฐศาสตร์เกษตรเบื้องต้น**

**3(3-0)**

**(Introduction to Agricultural Economics)**

พื้นฐาน : 01108101

สิ่งเร่งและสิ่งจำเป็นในการพัฒนาการเกษตรของประเทศกำลังพัฒนา บทบาทของโครงสร้างประชากรชนชาติ ประชากร ทูน และเทคโนโลยีในการพัฒนาการเกษตรและการพัฒนาเศรษฐกิจโครงสร้างทางเศรษฐกิจการเกษตรของประเทศไทย การผลิตทางเกษตร การบริโภคผลผลิตอาหาร อุปสงค์และอุปทานและราคาผลผลิตเกษตร สหกรณ์การเกษตรในประเทศไทย สินเชื่อเกษตร ตลาดเกษตร หลักการผลิต ต้นทุนการผลิต อุปทานและรายได้ หลักการทำให้ได้กำไรในการผลิตทางการเกษตรสูงสุด หลักการจัดการธุรกิจการเกษตรและปัญหาในการค้าเกษตรกรรม

**01119221 หลักการจัดการฟาร์ม (Principles of Farm Management)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01119111

กระบวนการตัดสินใจในการดำเนินการธุรกิจฟาร์มแบบครอบครัวและแบบการค้า หลักทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการจัดการธุรกิจฟาร์ม การวิเคราะห์สถานภาพด้านการเงินและการคลัง การวัดผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจฟาร์ม การวิเคราะห์และการวางแผนการทำฟาร์ม และการจัดงบประมาณฟาร์ม การจัดรูปแบบของหน่วยธุรกิจฟาร์ม การจัดการกิจการปลูกพืช เลี้ยงสัตว์ แรงงาน สัตว์ใช้งาน เครื่องมือจักรกล อาคาร โรงเรือนและการจัดสรรทรัพยากรน้ำ การตัดสินใจและการดำเนินธุรกิจฟาร์มด้านการผลิตและการตลาดภายใต้ความเสี่ยงและความไม่แน่นอน

## กลุ่มวิชาในสาขาวิชาการบัญชี

**01130111 หลักการบัญชีขั้นต้น (Principles of Accounting, Introductory)**

**3(2-2)**

หลักการบัญชี ขั้นตอนการบันทึบบัญชีตามทฤษฎีบัญชีคู่ หลักการวัดผลกำไร การบัญชีสำหรับภาษีมูลค่าเพิ่ม รายการปรับปรุงและปิดบัญชี การจัดทำกระดาษทำการและงบการเงินสำหรับธุรกิจบริการและธุรกิจพาณิชย์กรรม สมุดรายวันเฉพาะและระบบใบสำคัญ การประยุกต์ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชี

**01130112 การบัญชีขั้นกลาง 1 (Intermediate Accounting 1)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01130111

หลักการบัญชีสินทรัพย์ การจำแนกประเภทต่าง ๆ ของสินทรัพย์ การตีราคา การหามูลค่าของสินทรัพย์ และการแสดงรายการสินทรัพย์ในงบการเงิน

**01130171 การบัญชีการเงิน (Financial Accounting)**

**3(3-0)**

หลักการบัญชีทั่วไป วิธีการบันทึบบัญชีขั้นต้นเกี่ยวกับเงินสด ลูกหนี้ ตัวเงินรับ สินค้าคงเหลือ เงินลงทุน สินทรัพย์ที่มีตัวตนและไม่มีตัวตน หนี้สินและส่วนของผู้เป็นเจ้าของ การจัดทำรายงานทางการเงิน หลักการบัญชีต้นทุน

**01130172 การบัญชีเพื่อการจัดการ (Management Accounting) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01130171

บทบาทของการบัญชีบริหาร การบัญชีต้นทุน ต้นทุนมาตรฐาน การบัญชีต้นทุนตามกิจกรรม งบประมาณ งบประมาณยืดหยุ่นได้ การวิเคราะห์ต้นทุน-ปริมาณ-กำไร การบัญชีตามความรับผิดชอบ การจัดทำรายงานตามส่วนงาน การกำหนดราคา การใช้สารสนเทศทางการบัญชีเพื่อการจัดการ

**กลุ่มวิชาในสาขาวิชาการเงิน**

**01131211 การเงินธุรกิจ (Business Finance) 3(3-0)**

จุดมุ่งหมายและหน้าที่การบริหารทางการเงิน การวางแผนและวิเคราะห์ทางการเงิน รวมทั้ง การตัดสินใจต่างๆ เกี่ยวกับการเงินการบริหารเงินสดและหลักทรัพย์ตามความต้องการของตลาดการบริหารลูกหนี้การบริหารสินค้า และนโยบายอื่นๆ ทางการเงิน

**01131312 การวิเคราะห์ทางการเงิน (Financial Planning and Control) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01131211

วิธีการวิเคราะห์วิจารณ์การเงินของหน่วยงานต่างๆ เทคนิคต่างๆ ที่พื้งนำมาใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงิน หลักการพิจารณาให้เครดิต วิธีการแก้วิกฤตการณ์และข้อผิดพลาดต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นแก่วงการธุรกิจเฉพาะแห่ง หรือทั่ว ๆ ไป

**01131313 การเงินบุคคล (Personal Finance) 3(3-0)**

เทคนิคการจัดการทางการเงินส่วนบุคคล การจัดทำงบประมาณ การซื้อด้วยเงินสด เงินเชื่อ การประกันภัย การออม การลงทุนในที่ดิน หลักทรัพย์ การวางแผนทางการเงินเมื่อครบเกษียณอายุการทำงาน

**01131315 สินเชื่อและการเรียกเก็บเงิน (Credit and Collection) 3(3-0)**

หลักและวิธีการพิจารณาให้สินเชื่อธุรกิจ ประเภทและวิธีการเรียกเก็บเงิน หน้าที่และการบริหารงานในแผนกสินเชื่อ ขอบเขตของการให้สินเชื่อ กำหนดระยะเวลาในการให้สินเชื่อ การสืบฐานะเพื่อให้สินเชื่อ นโยบายการเรียกเก็บเงิน การควบคุมและติดตามบัญชีลูกหนี้

**01131316 การจัดการสินทรัพย์ธุรกิจ (Business Asset Management) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01131211

เทคนิคและวิธีการตัดสินใจในการวางแผนและบริหารเงินทุนหมุนเวียนตัวแบบต่างๆ ของการจัดการเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น ลูกหนี้และสินค้าคงเหลือ ปัจจัยและทฤษฎีในการตัดสินใจลงทุนสินทรัพย์ ภายใต้ภาวะการเสี่ยงและความไม่แน่นอน

**01131317 หลักและนโยบายการลงทุน (Principles and Policy of Investment) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01131211

หลักและนโยบายการลงทุนในหลักทรัพย์ การลงทุนกับการเก็งกำไร ปัจจัยชักจูงให้เกิดการลงทุน กรรมวิธีต่างๆ และการวิเคราะห์นโยบายการลงทุน การวัดผลตอบแทนจากการลงทุน การตัดสินใจเลือกลงทุน

**01131321 การเงินระหว่างประเทศ (International Finance) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01131211

การดำเนินงาน นโยบายและบทบาทของสถาบันการเงินระหว่างประเทศ เครื่องมือในการปริวรรตเงินตรา ระบบอัตราแลกเปลี่ยน นโยบายการควบคุมและการส่งเสริมความตกลงระหว่างประเทศ อันมีผลกระทบต่อกำไรการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ โดยพิจารณาในแง่เงินทุน ภาษีอากร แรงงาน ปัญหาทางการตลาดและความร่วมมือระหว่างประเทศ การปฏิบัติงานของฝ่ายต่างประเทศของธนาคารพาณิชย์

**01131411 การวิเคราะห์หลักทรัพย์ (Securities Analysis) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01131211

ขอบเขตการวิเคราะห์หลักทรัพย์ คุณสมบัติของหลักทรัพย์ ลำดับขั้นของการวิเคราะห์หลักทรัพย์ การคัดเลือกหลักทรัพย์ การคาดคะเนกำไรสุทธิและเงินปันผล ทฤษฎีการประเมินมูลค่าหลักทรัพย์

**กลุ่มวิชาในสาขาวิชาการจัดการ**

**01132101 ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ (Modern Entrepreneur) 3(3-0)**

แนวคิดการบริหารธุรกิจยุคโลกาภิวัตน์ บทบาทและความสำคัญของการบริหารธุรกิจยุคใหม่ องค์ประกอบและการเขียนแผนธุรกิจ การเตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ การบริหารความเสี่ยง

**01132111 หลักการจัดการ (Principles of Management) 3(3-0)**

แนวความคิดทางการบริหารและการจัดการแบบวิทยาศาสตร์ การจัดการตามแนวมนุษยสัมพันธ์ ระบบราชการ โครงสร้างลักษณะดำเนินธุรกิจประเภทต่างๆ และหน้าที่ทางธุรกิจ สภาพสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการบริหารธุรกิจ กระบวนการจัดการ และหน้าที่ที่สำคัญของ นักบริหาร

**01132142 ธุรกิจและสภาพแวดล้อมทางกฎหมาย 3(3-0)**

**(Business and Legal Environment)**

สภาพแวดล้อมทางกฎหมายของธุรกิจ ความหมาย ที่มา และประเภทของกฎหมาย กระบวนการยุติธรรม การระงับข้อพิพาทโดยศาลและอนุญาโตตุลาการนอกศาล ความรับผิดชอบทางกฎหมายของธุรกิจในด้านต่างๆ

**01132211 พฤติกรรมองค์การ (Organization Behavior) 3(3-0)**  
หลักการจัดการองค์การตามทฤษฎีต่าง ๆ ลักษณะโครงสร้างขององค์การแบบทางการและไม่เป็นทางการ พฤติกรรมของบุคคลและกลุ่มการเรียนรู้ การจูงใจ สิ่งแวดล้อมเกี่ยวกับองค์การ การแก้ไขความขัดแย้งในองค์การ การพัฒนาองค์การ

**01132221 การจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01132111  
หลักและวิธีการดำเนินงานด้านบุคลากร เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพในการทำงาน การเสริมสร้างขวัญและกำลังใจ การรับสมัคร การคัดเลือก การบรรจุ และแต่งตั้ง การพิจารณาความดีความชอบ ระเบียบวินัย เทคนิค การสัมภาษณ์ หลักวิธีการคิดค่าจ้างค่าตอบแทน สวัสดิการบริการทางเศรษฐกิจและสังคมให้แก่พนักงาน

**01132242 ระบบภาษีอากรธุรกิจ (Business Tax System) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01132142 หรือ 01453111  
ความสำคัญของภาษีอากรต่อการพัฒนาประเทศ หลักการปฏิบัติและวิธีจัดเก็บภาษีอากรที่ดี ความรับผิดชอบทางภาษีอากรของบุคคลและธุรกิจตามประมวลรัษฎากร ภาษีศุลกากร ภาษีสรรพสามิต และภาษีที่จัดเก็บโดยองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น

**01132243 ธุรกิจและความรับผิดชอบต่อสังคม 3(3-0)**  
**(Business and Social Responsibilities)**  
บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบต่อธุรกิจที่มีต่อสังคม ผลกระทบของสภาพแวดล้อมที่มีต่อการบริหารธุรกิจ การตอบสนองของธุรกิจต่อความต้องการของสังคม โดยจะมุ่งเน้นถึงความรับผิดชอบต่อธุรกิจที่มีต่อกลุ่มบุคคลต่างๆ ได้แก่ ลูกค้า พนักงาน ผู้ลงทุน สภาพแวดล้อม และประเทศชาติ

**01132311 การจัดการสำนักงาน (Office Management) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01132111  
วิธีดำเนินงาน และการจัดการสำนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ งานสารบรรณ เอกสารแบบต่างๆ การพัสดุและครุภัณฑ์ การจัดทำงบประมาณ การจัดเก็บเอกสาร การติดต่อและประชาสัมพันธ์

**01132313 การสื่อสารในองค์การ (Organization Communication) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01132111  
ความสำคัญและลักษณะของการสื่อข้อความในองค์การแบบต่างๆ ของการสื่อข้อความ ปัญหาของการสื่อข้อความในองค์การ การวางแผนการสื่อข้อความ ตลอดจนรูปแบบของการสื่อข้อความในองค์การ บทบาทของการสื่อข้อความทางการบริหารในภาคเอกชนกับรัฐบาล

- 01132314 สภาพแวดล้อมธุรกิจ (Environment of Business) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01132111  
บรรยากาศของธุรกิจต่างๆ ไป ความรับผิดชอบของธุรกิจต่อสังคม อิทธิพลของสภาพแวดล้อมทางสังคม เศรษฐกิจ และการเมืองแบบต่างๆ ของสถาบันธุรกิจไทย การปรับปรุงธุรกิจให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง การพิจารณาถึงกฎข้อบังคับโดยทั่ว ๆ ไป
- 01132321 การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Development) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01132221  
แนวคิด หลักการ และส่วนประกอบของการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร บทบาทของผู้จัดการด้านพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ กระบวนการในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์
- 01132322 การจัดการค่าจ้างและค่าตอบแทน 3(3-0)**  
**(Wage and Remuneration Management)**  
พื้นฐาน : 01132221  
หลักและนโยบายการจ่ายค่าจ้าง ค่าตอบแทน ประเภทของค่าจ้าง ค่าตอบแทน การกำหนดวิธีการจ่าย วิธีการปรับอัตราค่าจ้าง ค่าตอบแทน การพิจารณาความดีความชอบ และการให้สวัสดิการ
- 01132323 อุตสาหกรรมสัมพันธ์ (Industrial Relations) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01132221  
ปัจจัยต่างๆ ซึ่งเกี่ยวพันในการดำเนินงาน บริหารแรงงาน การเจรจาต่อรอง วิธีการทำสัญญา และระงับข้อพิพาทแรงงาน การบำรุงขวัญพนักงาน จิตวิทยาทางอุตสาหกรรม ตลอดจนนโยบายต่างๆ เกี่ยวกับการใช้อุตสาหกรรมสัมพันธ์อย่างมีประสิทธิภาพ
- 01132333 ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (Management Information System) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01132111  
การจัดการข้อมูลและสารสนเทศเพื่อการวางแผนและการตัดสินใจในองค์กร การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศและทรัพยากรข้อมูล การจัดการระบบฐานความรู้ การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กระบวนการทางธุรกิจและการออกแบบองค์กรเพื่อการแข่งขัน โดยอาศัยการใช้ระบบสารสนเทศอย่างมีประสิทธิภาพ
- 01132334 การวิเคราะห์ระบบงานธุรกิจ (Business System Analysis) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01132111  
เทคนิคการวิเคราะห์ และการออกแบบระบบงาน การนำระบบงานไปใช้ การวิเคราะห์ระบบงานปัจจุบัน การออกแบบระบบงานคอมพิวเตอร์ การเลือกใช้คอมพิวเตอร์ให้เหมาะสมกับงาน การควบคุมและการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลคอมพิวเตอร์และส่วนประกอบ มีการศึกษานอกสถานที่

**01132336 การพยากรณ์ธุรกิจ (Business Forecasting)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01132338

วิธีการพยากรณ์สถานะของธุรกิจ การใช้ดุลพินิจ การประยุกต์หลัก และวิธีการทางสถิติ การวิเคราะห์แนวโน้ม สหสัมพันธ์และการถดถอย การวิเคราะห์อนุกรมเวลา การสำรวจและทดสอบตลาด ตัวแบบต่างๆ ที่มีรากฐานจากพฤติกรรมการเรียนรู้ การสร้างและจำลองตัวแบบ วิธีการพยากรณ์ทางอ้อม การประเมินผลและการทำให้การพยากรณ์สมบูรณ์แบบ

**01132337 การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ (Business Negotiation)**

**3(3-0)**

แนวคิดทฤษฎีและเทคนิคการเจรจาต่อรอง เพื่อพัฒนาทักษะในการเจรจาต่อรองเพื่อให้โน้มน้าวคู่เจรจา เพื่อประสิทธิภาพของธุรกิจ การศึกษาจะมีการฝึกฝนโดยใช้บทบาทสมมติและการใช้กรณีศึกษา

**01132338 สถิติและการวิเคราะห์เชิงปริมาณเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ**

**3(3-0)**

**(Statistics and Quantitative Analysis for Decision Making in Business)**

การตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอน และภายใต้ความเสี่ยง การวิเคราะห์เชิงปริมาณ สำหรับปัญหาทางธุรกิจ โดยประยุกต์หลักการของโปรแกรมคณิตศาสตร์ ทฤษฎีแถวคอย ทฤษฎีเกมส์ และการวิเคราะห์มาร์คอฟ

**01132411 การจัดการทรัพยากรทางธุรกิจ (Resource Management in Business)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01108111 หรือ 01132111

การจัดการทรัพยากรของธุรกิจด้านการผลิต การเงิน การตลาด และทรัพยากรมนุษย์ การจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด โดยคำนึงถึงค่าเสียโอกาสเพื่อให้เกิดผลตอบแทนทางเศรษฐกิจจากการใช้ทรัพยากร และอื่นๆ

**01132412 การจัดการธุรกิจขนาดย่อม (Small Business Management)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01132111

ความหมายและประเภทของธุรกิจขนาดย่อม การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจ ลักษณะและปัญหาในการจัดการงานบุคคล การเงิน การผลิต การจัดการของธุรกิจประกอบการผลิตสินค้าและบริการ รวมถึงการตลาดในธุรกิจ

**01132413 การจัดการเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211 และ 01131211 หรือ 01132211

กลยุทธ์และนโยบายทางธุรกิจ การวิเคราะห์ปัญหาต่างๆ ในธรรมชาติของผู้จัดการ เพื่อใช้ในการวางแผนการดำเนินงานให้บรรลุถึงเป้าหมายของธุรกิจ

**01132414 การจัดการวิสาหกิจแรกตั้ง (New Enterprise Management)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01132111

การจัดตั้ง วิธีการ และปัญหาวิสาหกิจแรกตั้ง ที่ผู้เริ่มกิจการต้องประสบปัญหา การจัดหาเงินทุน การดำเนินงานเพื่อขอรับการส่งเสริม การวางแผน การขยายงานและการวิเคราะห์เบื้องต้น เพื่อหาความเหมาะสมของโครงการต่างๆ

**01132415 การจัดการองค์การเพื่อการเรียนรู้ (Management of Learning Organization) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01132111

ความหมายและความสำคัญขององค์การเพื่อการเรียนรู้ กระบวนการพัฒนาองค์การเพื่อการเรียนรู้ กระบวนการแสวงหาความรู้ การแบ่งปันความรู้ และการนำความรู้ไปประยุกต์ในการบริหารงาน ลักษณะเฉพาะที่บ่งชี้ระดับของการเป็นองค์การเพื่อการเรียนรู้ ค่านิยมทางวัฒนธรรม ค่านิยมของผู้บริหาร และการให้อำนาจ การสื่อสาร การถ่ายโอนองค์ความรู้ ลักษณะเฉพาะของพนักงาน และการยกระดับผล การปฏิบัติงาน

**01132421 การวางแผนอัตรากำลัง (Manpower Planning)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01132111

การวางแผนและการกำหนดจำนวนบุคคล ความสามารถ ความเหมาะสมเรื่องคุณภาพและปริมาณงานภายในองค์การ เพื่อการบรรจุ การเลื่อนตำแหน่ง การโยกย้าย การให้ออกจากงาน ทั้งการปรับปรุงและแก้ไขปัญหาด้านกำลังคน

**01132422 การประเมินผลบุคลากร (Performance Appraisal)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01132111

การวางแผน เทคนิค และการสร้างแบบทดสอบมาตรฐาน การประเมินผลบุคคลแบบต่างๆ ที่ใช้ในการจัดการงานบุคคล ทฤษฎีและเกณฑ์การวัดผลการปฏิบัติงาน การวัดบุคลิกภาพและทัศนคติ โดยอาศัยเครื่องมือทางคณิตศาสตร์และจิตวิทยา ปัญหาในการทดสอบ และการประเมินผลบุคคล องค์ประกอบในการประเมินความสัมฤทธิ์ผลในการทำงาน

**01132431 การจัดการโดยเทคนิคจำลอง (Management Simulation Technique)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01132338

ทฤษฎีและเทคนิคเบื้องต้นของการจัดการ โดยนำเทคนิคจำลองและเกมส์ เพื่อมาใช้แก้ปัญหา การจัดการธุรกิจต่างๆ ทางการเงิน การตลาด การจัดการ และการผลิต มีการศึกษานอกสถานที่



**01132432 การประเมินโครงการทางธุรกิจ (Project Evaluation in Business) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01132111

การประเมินโครงการทางธุรกิจ ด้านการจัดการ การผลิต การเงิน การตลาด การบุคลากร และคุณค่าทางเศรษฐกิจของโครงการ การคำนวณค่าตอบแทนของโครงการ กฎเกณฑ์การตัดสินใจ วิธีการจัดเตรียมงาน การศึกษาความเหมาะสมของโครงการทางด้านเทคนิค และสภาพแวดล้อมที่จะอำนวยความสะดวกในการดำเนินงานโครงการทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

**01132451 ธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business) 3(3-0)**

หลักแนวความคิด วัตถุประสงค์ และวิธีการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศในสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ สังคม การเมืองของธุรกิจระหว่างประเทศ การกำหนดโครงสร้างองค์กร การกำหนดนโยบายและแผนการดำเนินงานทางการเงิน การผลิต การตลาด การบุคคล และระบบข้อมูลเพื่อการบริหารธุรกิจระหว่างประเทศในสภาพแวดล้อมนั้นๆ

**01132452 การบริหารเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Management) 3(3-0)**

สภาพแวดล้อมในประเทศต่างๆ มีผลต่อการวางรูปแบบการบริหารธุรกิจอย่างไร ลักษณะการบริหารธุรกิจในประเทศต่างๆ โดยเปรียบเทียบเพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน ของการบริหารในรูปแบบต่างๆ

**01132490 สหกิจศึกษา (Cooperative Education) 6**

การปฏิบัติงานในลักษณะพนักงานชั่วคราวตาม โครงการที่ได้รับมอบหมาย ตลอดจนการจัดทำรายงานและการนำเสนอ

**01132491 ระเบียบวิธีวิจัยพื้นฐานทางธุรกิจ (Basic Research Methods in Business) 3(3-0)**

หลักและระเบียบวิธีการวิจัยทางธุรกิจ การกำหนดปัญหา การวางรูปแบบวิจัย การตั้งวัตถุประสงค์และสมมติฐาน การเก็บรวบรวมข้อมูล การสร้างแบบสอบถาม การวิเคราะห์และตีความข้อมูล การใช้สถิติสำหรับการวิจัย การเขียนรายงานและการเสนอผลการวิจัย

**01132497 สัมมนา (Seminar) 1**

การนำเสนอและอภิปรายหัวข้อที่น่าสนใจทางธุรกิจในระดับปริญญาตรี

**01132498 ปัญหาพิเศษ (Special Problems) 3**

การศึกษาค้นคว้าทางธุรกิจ ระดับปริญญาตรีและเรียบเรียงเขียนเป็นรายงาน

### กลุ่มวิชาในสาขาวิชาการผลิต

**01133211 การจัดการการผลิต (Operations Management) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01132111

หลักเบื้องต้นและหน้าที่ในการจัดการการผลิต การวางแผนการจัดองค์การ การออกแบบระบบการผลิต และการควบคุมการผลิตทั้งในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ มีการศึกษานอกสถานที่

**01133242 พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เบื้องต้น**

**3(3-0)**

**(Introduction to Electronic Commerce)**

บทบาทของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่มีต่อธุรกิจ แบบจำลองทางธุรกิจสำหรับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ พื้นฐานทางเทคโนโลยี การใช้โครงข่ายเว็ลด์ไวด์เว็บเชิงธุรกิจ การทำรายงานและการศึกษาคูงานนอกสถานที่

**01133317 การจัดการคุณภาพ (Quality Management)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01133211

แนวคิดและพื้นฐานของการจัดการคุณภาพ การควบคุมคุณภาพเชิงสถิติ เครื่องมือและระเบียบวิธีสำหรับการศึกษาวิเคราะห์ทางการจัดการการผลิต

**01133318 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01133211

แนวคิดและพื้นฐานของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ระเบียบวิธีการออกแบบและการจัดเครือข่ายห่วงโซ่อุปทาน กลยุทธ์การกระจายสินค้า การรวมกลุ่มทางกลยุทธ์ การจัดการวัสดุคงคลัง ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ ระบบข้อมูลห่วงโซ่อุปทาน

**01133323 การจัดการธุรกิจโรงแรม (Hotel Management)**

**3(3-0)**

หลักการจัดการโรงแรม หน้าที่และการดำเนินงานของแผนกต่างๆ ในธุรกิจโรงแรม การประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย การติดต่อสัมพันธ์กับโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง มีการเรียนนอกสถานที่

**01133415 กลยุทธ์เชิงปฏิบัติการ (Operations Strategy)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01133211

บทบาทของกลยุทธ์เชิงปฏิบัติการเพื่อความสำเร็จเปรียบทางการแข่งขัน การวิเคราะห์อุตสาหกรรมการกำหนดรูปแบบกลยุทธ์เชิงปฏิบัติการที่เหมาะสมสำหรับองค์กรและการพัฒนาสมรรถภาพของระบบปฏิบัติการ

### กลุ่มวิชาในสาขาวิชาการตลาด

**01134211 หลักการตลาด (Principles of Marketing)**

**3(3-0)**

ลักษณะและกระบวนการทางการตลาด แนวความคิด บทบาท ความสำคัญ หน้าที่และปัจจัยทางการตลาด การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย พฤติกรรมผู้บริโภค ส่วนประสมการตลาดและการวิจัยการตลาดเบื้องต้น

**01134212 พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior)****3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211 และ 01459111

หลักและการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคในการพิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้า โดยพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ ทั้งในด้านปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ตลอดจนการนำเอาผลที่ได้จากการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคมาประยุกต์ เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

**01134311 การจัดซื้อ (Purchasing)****3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

บทบาท และความสำคัญของการจัดการด้านการจัดซื้อ ความรับผิดชอบของผู้จัดการงานจัดซื้อ ความสัมพันธ์ของงานจัดซื้อกับงานอื่นๆ ในองค์กร นโยบายและระเบียบการจัดซื้อ การจัดซื้อแบบรวมอำนาจและกระจายอำนาจ การกำหนดคุณลักษณะของสินค้าที่จัดซื้อ การกำหนดขนาดของการจัดซื้อ การเลือกแหล่งขาย การทำสัญญาและปัญหาแง่กฎหมาย การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการสั่งซื้อ ต้นทุน ราคากำไร การลงทุนและการเสี่ยงภัย การเปรียบเทียบระหว่างการผลิตเอง การซื้อ การเช่า

**01134312 การจัดการการขาย (Sales Management)****3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

ลักษณะของการจัดการขายการจัดองค์กร การกำหนดนโยบายการสรรหา พนักงานขาย การรับสมัคร การคัดเลือก การให้ค่าตอบแทน การสร้างขวัญกำลังใจ การให้ค่าตอบแทน การสร้างขวัญกำลังใจ การวางแผนและการวิเคราะห์การขาย การประเมินและการควบคุมการขาย โควตาการขาย งบประมาณและค่าใช้จ่ายทางการขาย การประเมินผล และการควบคุมการขาย

**01134313 ระบบการตลาดและสภาพแวดล้อม****3(3-0)****(Marketing System and Environment)**

พื้นฐาน : 01134211

ลักษณะและบทบาทของระบบการตลาดที่มีต่อเศรษฐกิจและสังคม หน้าที่และ ประเภทของสถาบันการตลาด หน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ เทคโนโลยี ทรัพยากร ภาวะเศรษฐกิจและการเมื่อรวมทั้งกฎหมายจรรยาบรรณที่นักธุรกิจควรคำนึงและถือปฏิบัติ

**01134314 จรรยาบรรณทางการตลาด (Marketing Ethics)****3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

แนวคิดของจรรยาบรรณทางการตลาด จรรยาบรรณทางการตลาดของสถาบันทางธุรกิจ ปัจจัยที่กำหนดจรรยาบรรณทางการตลาด จรรยาบรรณทางการตลาดที่นำไปใช้ใน การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ปัญหาและข้อโต้แย้งในการนำจรรยาบรรณทางการตลาดไปปฏิบัติ

- 01134321 การตลาดระหว่างประเทศ (International Marketing) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01134211  
ความสำคัญและสภาพแวดล้อมของการตลาดระหว่างประเทศ บทบาทและนโยบายของรัฐ การพิจารณาเลือกสินค้าและตลาด การบรรจุหีบห่อ การกำหนดราคา การขนส่ง การเลือกตัวแทนจำหน่าย การส่งเสริม การวางแผนและควบคุม ปัญหา อุปสรรคในการตลาดระหว่างประเทศ
- 01134322 การตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Marketing) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01134211  
การวางแผนและกลยุทธ์การตลาดอิเล็กทรอนิกส์ กลยุทธ์การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม พฤติกรรมผู้บริโภค การแบ่งส่วนการตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด การจัดการผลิตภัณฑ์ ราคาและการจัดจำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต การสื่อสารการตลาดอิเล็กทรอนิกส์ และการจัดการลูกค้าสัมพันธ์
- 01134331 นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา (Product and Price Policy) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01134211  
แนวความคิดต่างๆ ของผู้บริหารในการวางแผนและกำหนดนโยบายผลิตภัณฑ์และราคา การกำหนด ส่วนประสมผลิตภัณฑ์การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และราคาให้สอดคล้องกับวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ การศึกษาสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกที่มีต่อผลกระทบต่อข้อกำหนด นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา
- 01134341 การจัดการช่องทางการตลาด (Marketing Channel Management) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01134211  
ลักษณะโครงสร้าง รูปแบบของช่องทางการตลาด บทบาทหน้าที่และการพัฒนาช่องทางการตลาดแต่ละรูปแบบ สถาบันการตลาด ข้อขัดแย้งและความร่วมมือกันของสถาบันต่างๆ การคัดเลือก การประเมินผล การควบคุมช่องทางการตลาด ตลอดจนปัจจัยและสภาพแวดล้อมต่างๆ ที่มีผลต่อการจัดการช่องทางการตลาด
- 01134342 การค้าปลีก (Retailing) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01134211  
ลักษณะและวิวัฒนาการทางการค้าปลีก สถาบันการค้าปลีก การจัดการด้านการค้าปลีก การเลือกทำเลที่ตั้ง การจัดองค์การการจัดงานบุคคล การจัดการสินค้า การตั้งราคา วิธีการส่งเสริมการขายของกิจการค้าปลีก และการให้บริการต่างๆ ตลอดจนทั้งระบบการควบคุมด้านการเงินและแนวโน้มของการค้าปลีกในอนาคต

**01134343 การค้าส่ง (Wholesaling)****3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

ลักษณะและวิวัฒนาการทางการค้าส่ง โครงสร้างของการค้าส่ง หน้าที่และบทบาทของการค้าส่ง ประเภทและรูปแบบของการค้าส่ง ระบบการจัดการด้านการค้าส่งที่เกี่ยวกับการซื้อและขายสินค้า การเลือกทำเลที่ตั้ง การขนส่ง การเก็บรักษา การตั้งราคา การเงินและการควบคุม

**01134351 การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ****3(3-0)****(Integrated Marketing Communication)**

พื้นฐาน : 01134211

กลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดโดยการโฆษณา การส่งเสริมการขาย การขายโดยบุคคล การประชาสัมพันธ์ การตลาดทางตรง และรูปแบบการสื่อสารอื่น การสร้างการรับรู้ตราสินค้า ภาพลักษณ์ตราสินค้าและพฤติกรรมผู้บริโภค

**01134352 การตลาดทางตรง (Direct Marketing)****3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

ระบบการตลาดเชิงปฏิบัติสัมพันธ์ เพื่อเพิ่มโอกาสการตอบสนองลูกค้าในการซื้อสินค้าจากผู้ขาย โดยอาศัยการตลาดสร้างฐานข้อมูล กลยุทธ์การตลาดทางตรงเพื่อการพัฒนาช่องทางการตลาดแบบมีปฏิบัติสัมพันธ์

**01134353 การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management)****3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

กระบวนการทางการตลาดในการสร้างความสัมพันธ์ภาพระยะยาวกับลูกค้า การตัดสินใจโปรแกรมทางการตลาดเพื่อสร้างความเข้าใจและความสัมพันธ์ที่ระหว่างองค์กรและตลาด รวมทั้งผู้บริโภคและผู้มีส่วนได้เสียการตัดสินใจซื้อเพื่อให้ได้คุณค่าเพิ่ม โดยใช้กลยุทธ์ ได้กับได้ กลยุทธ์การรักษาลูกค้า การหาลูกค้าใหม่ และการดึงลูกค้ากลับ

**01134354 ศิลปะการขาย (Salesmanship)****3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

หลักและกระบวนการเสนอขายสินค้า กระบวนการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภค การศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค หลักจิตวิทยาเพื่อการจูงใจซื้อ วิธีการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย การสร้างคุณลักษณะและคุณสมบัติของพนักงานขาย เพื่อเป็นพนักงานขายที่ดี เทคนิคการเจรจา การสร้างมนุษยสัมพันธ์กับลูกค้า ความรู้เรื่องสัญญาการซื้อขาย

**01134355 การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

ความหมาย ความสำคัญ วัตถุประสงค์ การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภคคนกลาง และพนักงานขาย การติดต่อสื่อสารกับการส่งเสริมการขาย การตัดสินใจเลือกการส่งเสริมการขาย บทบาทของผู้ส่งข่าวสาร ผู้รับสารและข่าวสาร การส่งเสริมการขาย กระบวนการสื่อสารทางการตลาด และการส่งเสริมการขายที่มีประสิทธิภาพ

**01134356 การโฆษณา (Advertising)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

บทบาท ความสำคัญ วิวัฒนาการและแนวความคิดของการโฆษณา การจัดองค์การ การโฆษณา หลักการจัดทำองค์ประกอบของงานโฆษณา การเลือกเหตุจูงใจ การเลือกสื่อโฆษณา การวางแผนรณรงค์ การจัดทำงบประมาณ การประเมินและวัดผลการโฆษณา กฎหมายและจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณา

**01134411 การจัดการการตลาด (Marketing Management)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

แนวความคิดการจัดการทางการตลาด บทบาทและหน้าที่ของผู้จัดการการตลาด นโยบายและกลยุทธ์ของการจัดการด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการตลาดและการส่งเสริมการตลาด การวิเคราะห์การวางแผนการควบคุมและการจัดองค์การ แนวโน้มของการจัดการตลาดในอนาคต รวมทั้งการวิเคราะห์ปัญหาและกรณีศึกษาทางการตลาด

**01134412 การพยากรณ์การขาย (Sales Forecasting)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

หลักทฤษฎีและความสำคัญของการพยากรณ์การขาย เทคนิคและวิธีการพยากรณ์ประเภทของข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความถูกต้อง แม่นยำของการพยากรณ์ รวมทั้งการนำผลของการพยากรณ์ไปเสนอแนะเพื่อปรับปรุงและพัฒนาแผนการตลาด

**01134413 การตลาดและการตัดสินใจ (Marketing and Decision Making)**

**3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

ความรับผิดชอบของผู้บริหารการตลาดในการตัดสินใจ ปัญหาทางการตลาด การจำแนกและการจัดลำดับขอบเขตของการตัดสินใจทางการตลาด การเลือกวิธีการแก้ปัญหาและวิธีการตัดสินใจ การกำหนดหลักเกณฑ์ทางทฤษฎีเพื่อการพัฒนาการตัดสินใจทางการตลาด การตัดสินใจเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ กระบวนการการวางแผนและการตัดสินใจทางการตลาด

**01134421 การจัดการเพื่อการส่งออกและนำเข้า (Export-Import Management) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

หลักและการปฏิบัติในการส่งออกและนำเข้ากฎหมายและระเบียบข้อบังคับพระราชบัญญัติ และข้อกำหนดในการส่งออกและนำเข้า วิธีปฏิบัติและเตรียมการด้านเอกสาร การทำสัญญาซื้อขาย วิธีการด้านศุลกากร การบรรจุหีบห่อ การขนส่ง การชำระเงิน การจัดการและการจัดหน่วยงานของแผนก ส่งสินค้าออกและเข้า หน่วยงานของทางราชการและสถาบันเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการส่งสินค้า

**01134422 การตลาดบริการ (Service Marketing) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

ลักษณะและขอบเขตของตลาดบริการ การจำแนกประเภท พฤติกรรมผู้ใช้บริการ ส่วน ประสมการตลาดของสินค้าบริการ โครงสร้างและการพัฒนาสถาบันที่ประกอบธุรกิจด้านการให้บริการ และศึกษาธุรกิจบริการเฉพาะอย่าง

**01134423 การตลาดสินค้าอุตสาหกรรม (Industrial Goods Marketing) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

หลักการและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม ความแตกต่างระหว่างตลาด สินค้าผู้บริโภคและตลาดสินค้าอุตสาหกรรมในด้านพฤติกรรมผู้ซื้อ การตัดสินใจส่วนประสมการตลาด การวิเคราะห์โครงสร้างตลาด ประเภทของสินค้าอุตสาหกรรม ปัญหาการตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และเทคนิคการส่งเสริมการตลาด

**01134431 พัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ (Product Development and Design) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

ความสัมพันธ์ระหว่างการตลาด การออกแบบและการผลิตเพื่อการพัฒนาและนำเสนอ ผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาด กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การกำหนดความต้องการของลูกค้า การได้มาซึ่ง ความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ สถาปัตยกรรมผลิตภัณฑ์ การออกแบบเชิงอุตสาหกรรมและเพื่อการผลิต การ นำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาด การติดตามและการประเมินผล

**01134432 กลยุทธ์ราคา (Price Strategy) 3(3-0)**

พื้นฐาน : 01134211

แนวคิดด้านราคา การบริหารการตั้งราคาให้มีประสิทธิภาพ ความรู้ด้านเศรษฐศาสตร์ในการ ตั้งราคา และความเข้าใจพฤติกรรมลูกค้าในการตั้งราคา บทบาทของต้นทุนต่อการตัดสินใจตั้งราคาและ การวิเคราะห์ความสามารถทางการแข่งขันในการทำกำไรทางการตลาด การพัฒนาการตั้งกลยุทธ์การตั้ง ราคา กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การตั้งราคา

- 01134441 การค้าส่งผลิตภัณฑ์เกษตร (Wholesaling of Agricultural Products) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01134211  
ความสำคัญของพ่อค้าขายส่งในการตลาดเกษตร หน้าที่และประเภทของพ่อค้าส่ง การจัดการด้านการค้าส่ง ช่องทางการตลาด การตั้งราคา การขนส่ง การเก็บรักษาผลิตภัณฑ์เกษตร ปัญหาและนโยบายเกี่ยวกับการตลาดผลิตภัณฑ์เกษตร
- 01134442 หลักการจัดการลอจิสติกส์ (Principles of Logistics Management) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01134211  
หลักการและกระบวนการลอจิสติกส์เพื่อสนับสนุนวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป แนวความคิดลอจิสติกส์แบบผสมผสาน โดยเน้นกิจกรรมลอจิสติกส์หลัก การจัดการกลยุทธ์ลอจิสติกส์ในยุคโลกาภิวัตน์
- 01134451 การสร้างสรรค์และผลิตผลงานโฆษณา (Creativity and Production in Advertising) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01134356  
แนวความคิดและเทคนิคในการสร้างสรรค์งานโฆษณาสำหรับสินค้าผู้บริโภค สินค้าอุตสาหกรรมและบริการ ซึ่งเกี่ยวกับการเขียนหัวเรื่อง การเขียนข้อความ การคิดประดิษฐ์คำขวัญและตราสินค้า การวางแผน เพื่อการรณรงค์การโฆษณา รวมทั้งการออกแบบงานโฆษณาเพื่อเผยแพร่ทางสื่อโฆษณาประเภทต่างๆ
- 01134452 การจัดการสื่อการโฆษณา (Advertising Media Management) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01134356  
หลักและทฤษฎีที่ใช้ในการเลือกสื่อโฆษณาประเภทต่างๆ โดยเน้นลักษณะเนื้อหา และคุณสมบัติของสื่อแต่ละชนิด วิเคราะห์คุณภาพของสื่อ จำนวนผู้รับและช่วงเวลาที่เหมาะสมให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการโฆษณา ค่าใช้จ่ายของการใช้สื่อแต่ละประเภท เพื่อสร้างประสิทธิผลทางการโฆษณา
- 01134490 สหกิจศึกษา (Cooperative Education) 3(3-0)**  
การปฏิบัติงานในลักษณะพนักงานชั่วคราวตามโครงการที่ได้รับมอบหมาย ตลอดจนการจัดทำรายงานและการนำเสนอ
- 01134491 ระเบียบวิธีวิจัยพื้นฐานทางการตลาด (Research Methods in Marketing) 3(3-0)**  
พื้นฐาน : 01134211 และ 01132331 หรือ 422311  
หลักและระเบียบวิธีการวิจัยทางการตลาด การกำหนดปัญหา การวางรูปแบบวิจัย การตั้งวัตถุประสงค์และสมมติฐาน การเก็บรวบรวมข้อมูล การสร้างแบบสอบถาม การวิเคราะห์และตีความข้อมูล การใช้สถิติสำหรับการวิจัย การเขียนรายงานและการเสนอผลการวิจัย



01134497 **สัมมนา (Seminar)** **1**

การนำเสนอและอภิปรายหัวข้อที่น่าสนใจทางการตลาดในระดับปริญญาตรี

01134498 **ปัญหาพิเศษ (Special Problems)** **3**

การศึกษาค้นคว้าทางการตลาด ระดับปริญญาตรีและเรียบเรียงเขียนเป็นรายงาน

**กลุ่มวิชาบริหารธุรกิจ**

02721101 **ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจ (Introduction to Business)** **3(3-0)**

ธุรกิจและระบบเศรษฐกิจ ธุรกิจและความรับผิดชอบต่อสังคม รูปแบบขององค์การธุรกิจ การบริหารและการจัดการธุรกิจ การผลิตและการจัดซื้อ การตลาด การเงินธุรกิจและการลงทุน การบัญชีธุรกิจ การสื่อสารและการขนส่ง ภาษีอากรธุรกิจ การค้าระหว่างประเทศ การเสี่ยงภัยและการประกันภัย การจัดการธุรกิจขนาดย่อม กฎหมายธุรกิจ