



คำอธิบายรายวิชา

การขายเบื้องต้น
ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4-6

กลุ่มสาระการเรียนรู้การงานอาชีพ
เวลาเรียน...ชั่วโมง จำนวน...หน่วยกิต

ศึกษา สืบค้น และวิเคราะห์ ความสำคัญ วิวัฒนาการของการขาย ทฤษฎีการขาย AIDAS แนวความคิดด้านการขายและการตลาด หน้าที่ ประเภท และลักษณะของงานขาย ความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับตนเอง หลักการวิเคราะห์ตนเอง คุณลักษณะที่ดีของพนักงานขาย บุคลิกภาพกับการขาย จรรยาบรรณของพนักงานขาย ความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับกิจการ สิ่งที่พนักงานขายควรทราบเกี่ยวกับกิจการ แหล่งความรู้เกี่ยวกับกิจการ ความสำคัญ ประโยชน์ของการมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ สิ่งที่พนักงานขายควรทราบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ประเภทของผลิตภัณฑ์ แหล่งความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับลูกค้า ประเภทของลูกค้า พฤติกรรมของผู้บริโภคและแรงจูงใจในการซื้อ ความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ สิ่งที่พนักงานขายควรทราบเกี่ยวกับลูกค้าความสำคัญของการมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง ประเภทของคู่แข่ง สิ่งที่พนักงานขายควรทราบเกี่ยวกับคู่แข่ง แหล่งความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง คุณสมบัติของพนักงานขาย โอกาสและความก้าวหน้าของพนักงานขาย รายได้และผลประโยชน์ของผู้ประกอบอาชีพงานขาย เหตุผลในการประกอบอาชีพเป็นพนักงานขาย

โดยใช้ทักษะการแสวงหาความรู้และกระบวนการปฏิบัติ ทักษะกระบวนการแก้ปัญหา ทักษะการจัดการ ทักษะการทำงานร่วมกัน และทักษะการสื่อสารและการใช้เทคโนโลยี

เพื่อให้นักเรียนมีทักษะพื้นฐานที่จำเป็นในการดำเนินชีวิตประจำวัน รู้เท่าทันในการประกอบธุรกิจและการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่อยู่รอบด้าน รู้จักการวิเคราะห์ตนเอง สร้างเสริมตนเองให้มีบุคลิกภาพที่ดีทั้งภายในและภายนอก เล็งเห็นถึงโอกาสและความก้าวหน้าของการประกอบอาชีพการขายซึ่งทุกคนสามารถปฏิบัติและประกอบเป็นอาชีพได้ และนักเรียนยังสามารถนำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ในการประกอบอาชีพได้อย่างสร้างสรรค์ มีคุณธรรม จริยธรรม เจตคติ และลักษณะนิสัยที่ดีในการทำงาน เห็นแนวทางในการศึกษาต่อและประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้ในอนาคต รวมถึงการดำรงชีวิตในปัจจุบันได้อย่างมีความสุข