



คู่มือ การปฏิบัติงาน สายวิชาการ

การจัดการเรียนการสอนที่
สร้างระบบนิเวศเพื่อส่งเสริม
การเป็นผู้ประกอบการยุคดิจิทัล

จัดทำโดย : KM RTBS

คู่มือการปฏิบัติงาน
เรื่อง การจัดการเรียนการสอนที่สร้างระบบนิเวศเพื่อส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการยุคดิจิทัล
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล

- ตอบโจทย์** ☒ การเรียนการสอน เพื่อส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ
- ☐ งานวิจัยเพื่อสร้างสรรค์นวัตกรรม
- ☐ การบริการวิชาการและสร้างคุณค่าในงานด้านศิลปวัฒนธรรม
- ☐ การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของสายสนับสนุน
- ☐ พัฒนาระบบสารสนเทศ

1. บทนำ

ตามนโยบายของมหาวิทยาลัยและแนวทางการพัฒนาคุณภาพกำหนดให้มีการจัดทำแผนการจัดการความรู้ (KM Action Plan) เพื่อถือปฏิบัติด้านการจัดการความรู้ทั่วมหาวิทยาลัย มุ่งเน้นการสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่มุ่งสู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน แผนการจัดการความรู้ของคณะบริหารธุรกิจ จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมองค์ความรู้ต่างๆ ที่มีอยู่อย่างกระจัดกระจายในคณะฯ ในรูปแบบต่างๆ มาจัดเก็บเป็น คลังความรู้ (Knowledge assets) อย่างเป็นระบบ ให้มีประสิทธิภาพ ซึ่ง Knowledge Management Plan ประจำปี 2566-2567 ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี ได้กำหนดแผนให้ความรู้และพัฒนากระบวนการจัดการความรู้/แลกเปลี่ยนเรียนรู้ **ทั้งบุคลากรสายวิชาการและสายสนับสนุน** ให้มีประสิทธิภาพ เพื่อนำมา**ปรับปรุงกระบวนการ**ทำงาน ส่งผลให้**ลดขั้นตอน**ในการปฏิบัติงาน ตามประเด็นยุทธศาสตร์ของมหาวิทยาลัยทั้ง 4 ด้าน อันประกอบด้วย

1. Learning to be Innovative: การเรียนรู้สู่ความเป็นนวัตกรรม
2. Research for Innovation: การวิจัยเพื่อสร้างสรรค์นวัตกรรม
3. Social and Cultural Enhance by Innovation: การบริการวิชาการและเพิ่มคุณค่าด้านศิลปวัฒนธรรมด้วยนวัตกรรม
4. Innovative Management: การบริหารจัดการด้วยนวัตกรรม

คู่มือฉบับนี้ จัดทำขึ้นเพื่อใช้ตอบประเด็นยุทธศาสตร์ 1 เพื่อยกระดับการเรียนรู้สู่การเป็นนวัตกรรม บัณฑิตนักปฏิบัติขั้นสูงและผู้ประกอบการ สอดคล้องตามแผนปฏิบัติการ คือ พัฒนาการจัดการเรียนการสอนในหลักสูตรและกิจกรรมเสริมหลักสูตรเพื่อสร้างความเป็นผู้ประกอบการ อีกทั้งเพื่อผลักดันให้บรรลุนิยามทัศน์ของคณะบริหารธุรกิจที่ว่า “เป็นคณะชั้นนำด้านการพัฒนาผู้ประกอบการยุคดิจิทัล และกำลังคนมีอาชีพระดับประเทศ”

คณะกรรมการการจัดการความรู้ คณะบริหารธุรกิจ (KM_BUS) จึงได้รวบรวมความรู้ภายในองค์กรผ่านการประกวด The Best Practices สายวิชาการ ซึ่งมีอาจารย์มาถ่ายทอดความรู้จำนวน 4 ท่าน และมีคณะกรรมการเป็นผู้ทรงคุณวุฒิภายใน 2 ท่าน และภายนอก 1 ท่าน มาร่วมแลกเปลี่ยนความรู้ ทั้งนี้มีทีมกลั่นกรององค์ความรู้ของ KM team รวบรวมความรู้และสกัดองค์ความรู้ออกมาเป็นคู่มือ “การจัดการเรียนการสอนที่สร้างระบบนิเวศเพื่อส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการยุคดิจิทัล”

2. วัตถุประสงค์ของการจัดทำคู่มือ

1. เพื่อให้อาจารย์ผู้สอนในรายวิชาที่ส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการนำเทคนิคการสอนในคู่มือไปประยุกต์ใช้ในศาสตร์หรือรายวิชาของตน
2. เพื่อใช้เป็นเครื่องมือให้อาจารย์สื่อสารและทำงานร่วมกัน เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน
3. เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการติดตามผลลัพธ์ของการสอนที่ส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ

3. ประเด็นที่ต้องพิจารณาในการจัดการเรียนการสอน

1. เกณฑ์การประกันคุณภาพเครือข่ายมหาวิทยาลัยอาเซียน (ASEAN University Network-Quality Assurance: AUN-QA)

การจัดการเรียนการสอนให้ได้คุณภาพตามมาตรฐานหลักสูตรของสำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (สป.อว.) นั้น คณะบริหารธุรกิจได้ขอรับการประเมินตนเองตามเกณฑ์ AUN-QA จึงออกแบบและดำเนินการสอนโดยมุ่งเน้นผลลัพธ์การเรียนรู้ เพื่อให้นักศึกษาได้รับทักษะและความรู้ที่จำเป็นในการประกอบอาชีพและใช้ชีวิต สำหรับการพัฒนหลักสูตรและการสอนที่ส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ ได้กำหนดผู้ที่มีส่วนได้เสียภายใน ได้แก่ ผู้บริหาร อาจารย์ และนักศึกษา ซึ่งทุกหลักสูตรของคณะบริหารธุรกิจได้รับฟังความเห็นและข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนได้เสียมาปรับปรุงและพัฒนาการสอนให้ตอบสนองความต้องการของผู้เรียนที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการ อาจารย์ผู้สอนจึงมีการประเมินผลทั้งด้านการกำหนดผลลัพธ์การเรียนรู้ของรายวิชา การวางแผนการสอน การดำเนินการสอน และการวัดและการประเมินผล เพื่อให้บรรลุผลลัพธ์การเรียนรู้ของรายวิชา แต่ละหลักสูตรล้วนมีส่วนในการผลักดันความสำเร็จของวิสัยทัศน์คณะ เพื่อให้คณะบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี เป็นคณะชั้นนำด้านการพัฒนาผู้ประกอบการยุคดิจิทัล

2. นักศึกษา

นักศึกษาเปรียบเสมือนผู้มารับบริการ ข้อเสนอแนะและผลการประเมินโดยนักศึกษาเป็นข้อมูลในการพัฒนาการสอนให้เข้าใจมุมมองและปัญหาของผู้เรียน ทำให้อาจารย์สามารถนำข้อเสนอแนะและข้อมูลย้อนกลับ (feedback) ใช้พัฒนากิจกรรมการสอน พัฒนาสื่อการเรียนรู้ อำนวยความสะดวกและสิ่งสนับสนุนการเรียนรู้ที่จำเป็นต้องการส่งเสริมให้นักศึกษาสามารถเป็นผู้ประกอบการได้ในระหว่างเรียน

3. ทรัพยากรและเทคโนโลยี

ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ห้องปฏิบัติการ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ที่ช่วยให้ผู้เรียนเกิดแนวคิดในการพัฒนาธุรกิจ รวมทั้งแหล่งเงินทุนที่จะช่วยนักศึกษาในการเริ่มต้นธุรกิจ

4. ค่าเป้าหมาย

ผู้สอนนำคู่มือนี้ไปปรับใช้ตามบริบทของรายวิชาแล้วสามารถบรรลุค่าเป้าหมาย

ตัวชี้วัดความสำเร็จและค่าเป้าหมาย

1. กิจกรรมการเรียนการสอนที่สามารถส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการได้ อย่างน้อย 1 กิจกรรม (Design Thinking/ AcCo Learning/ Role Play)
2. สื่อการสอนหรือเทคโนโลยีที่สามารถส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการดิจิทัล อย่างน้อย 1 ชิ้น
3. นักศึกษากำลังศึกษาหรือจบการศึกษาแล้วสามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างน้อยร้อยละ 10 ภายใน 12 เดือน ซึ่งแบ่งเป็นระหว่างเรียนจนครบภาคเรียนระยะเวลา 4 เดือน อย่างน้อยร้อยละ 5 และ หลังเรียน ระยะเวลา 8 เดือน สะสมรวมกันได้อย่างน้อยร้อยละ 10)

5. เทคนิค/กลยุทธ์การสอน

จากการสกัดองค์ความรู้ที่ได้จาก The best practice คณะบริหารธุรกิจในการจัดการเรียนการสอนเพื่อส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการนั้น ควรเน้นการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม

1. การออกแบบความคิดและเสริมสร้างนวัตกรรม (Design Thinking) เพื่อส่งเสริมให้นักศึกษาใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการแก้ปัญหาและสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ สอนวิธีการพัฒนานวัตกรรมทางธุรกิจและการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในธุรกิจ การปลูกฝังจิตวิญญาณผู้ประกอบการให้นักศึกษาเป็นกระบวนการที่ต้องการความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง ไม่เพียงแต่เรื่องการบริหารจัดการและการเงินเท่านั้น แต่ยังรวมถึงทักษะ การคิดวิเคราะห์ การแก้ปัญหา การสื่อสาร การเรียนรู้จากความล้มเหลว การมองเห็นโอกาส จากความผิดพลาด ใช้กิจกรรมระดมความคิด Brainstorming วิเคราะห์กรณีศึกษา ทำโครงการจริง จะช่วยให้นักศึกษาเข้าใจความท้าทายของผู้ประกอบการ การสร้างสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนให้นักศึกษาได้ทดลอง เรียนรู้จาก ข้อผิดพลาด พัฒนาความเข้มแข็ง ความยืดหยุ่น การเรียนการสอนควรเน้นพัฒนาความคิด สร้างสรรค์ความเข้าใจตลาด หาไอเดียใหม่ๆ รู้จักการสร้างทีม ส่งเสริมให้นักศึกษาสร้างธุรกิจที่มีนวัตกรรม ยืนหยัดในตลาดได้

2. AcCo Learning เพื่อนำมาออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาด เนื่องจากการเรียนแบบ Active learning อาจไม่สามารถตอบสนองความต้องการแก้ไขปัญหากลุ่มและผู้ประกอบการได้ จึงได้มีการผสมระหว่าง Active และ Collaborative Learning เพื่อเป็นแนวความคิดแบบ AcCo Learning สู่การลงมือทำจริง ใช้กิจกรรมลงพื้นที่ เน้นที่การเรียนรู้แบบประสบการณ์ ด้วยการมอบหมายงานให้นักศึกษาลงพื้นที่ในการหาข้อมูล การทำธุรกิจจริง จากนั้นให้นักศึกษาระดมความคิดแล้วนำข้อมูลที่ได้จากการลงพื้นที่มากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เทคนิคนี้ นักศึกษาจะได้ฝึกการสัมภาษณ์ลูกค้า ทั้งที่เป็นสัมภาษณ์ลูกค้าปัจจุบันและกลุ่มเป้าหมาย ได้ฝึกการสำรวจตลาดเพื่อรวบรวมข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับพฤติกรรมและแนวโน้มของลูกค้า มาออกแบบกลยุทธ์การตลาด สร้างต้นแบบของแคมเปญการตลาดหรือโปรโมชัน

3. Role Play เพื่อพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการเป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพในการเรียนรู้และฝึกฝนทักษะที่จำเป็นในสภาพแวดล้อมที่เสมือนจริง โดยมีการใช้สถานการณ์สมมติ สร้างสถานการณ์ทางธุรกิจที่เสมือนจริง เช่น การประชุมกับหุ้นส่วน การเจรจากับลูกค้า หรือการแก้ปัญหาภายในบริษัท นักศึกษาควรแสดงบทบาทของตนเองอย่างเต็มที่และสมจริง หลังจากการทำ Role Play ให้นักศึกษาทุกคนและอาจารย์ร่วมกันสะท้อนความคิดเห็นและประสบการณ์ที่ได้รับ วิเคราะห์สิ่งที่ทำได้ดีและสิ่งที่ต้องปรับปรุง ใช้ข้อมูลที่ได้รับจากการประเมินผลเพื่อปรับปรุงและฝึกฝนทักษะเพิ่มเติม ตัวอย่างสถานการณ์ Role Play เช่น การเจรจากับนักลงทุน ผู้ประกอบการต้องนำเสนอแผนธุรกิจและตอบคำถามจากนักลงทุนเกี่ยวกับศักยภาพและความเสี่ยงของธุรกิจ และความคุ้มค่าของการลงทุน

สิ่งสนับสนุนและกิจกรรมที่สำคัญในการสร้างสภาพแวดล้อมเพื่อพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการ

1. การมีศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ คณะมีศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเพื่อให้นักศึกษาได้ใช้ทรัพยากรและการสนับสนุนในการเริ่มต้นธุรกิจ การมีพื้นที่ทำงานร่วมกัน (co-working space) เพื่อสนับสนุนการสร้างเครือข่ายและการทำงานร่วมกันระหว่างนักศึกษา

2. การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการเรียนการสอน แพลตฟอร์มการเรียนรู้ออนไลน์ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เพื่อให้ศึกษามีทักษะการใช้เทคโนโลยีในการเรียนรู้และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นแบบออนไลน์ได้ สอนทักษะด้านเทคโนโลยีที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ เช่น การตลาดดิจิทัล การวิเคราะห์ข้อมูล การพัฒนาแอปพลิเคชัน และการใช้ AI

3. การจัดแข่งขันนวัตกรรมและการประกวดแผนธุรกิจภายใน เพื่อสนับสนุนให้นักศึกษาได้นำเสนอและพัฒนาความคิดใหม่ๆ และการให้สนับสนุนทางการเงิน ในการให้ทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ โดยมีการจัดตั้งกองทุนเพื่อสนับสนุนการเริ่มต้นธุรกิจ

4. การเผยแพร่ข้อมูล ประชาสัมพันธ์ ลงข่าว คอลัมน์ ของนักศึกษาที่เป็นผู้ประกอบการได้ระหว่างเรียน เพื่อเป็นสร้างแรงบันดาลใจ

5. การศึกษาดูงานสถานประกอบการ Start up หรือการได้รับฟังบรรยายจากผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ เพื่อให้ศึกษารู้จักได้สัมผัสผู้ประกอบการ และได้ข้อมูลจริง

6. การสร้างเครือข่าย เพื่อหาโอกาสส่งเสริมให้นักศึกษาเข้าร่วมกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการ เช่น การอบรม สัมมนาและโปรแกรมฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการเพื่อพัฒนาทักษะที่จำเป็น

7. การส่งเสริมให้นักศึกษาส่งผลงานที่เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการไปแข่งขันภายนอกมหาวิทยาลัย

6. การนำคู่มือไปใช้

1. ออกแบบแผนการสอน (Course syllabus หรือ มคอ.3) ที่ระบุความสอดคล้องของผลลัพธ์การเรียนรู้ของรายวิชากับหลักสูตร ระบุแผนการสอน 15 สัปดาห์ตามหลัก Constructive alignment (ความสอดคล้องของผลลัพธ์การเรียนรู้ เทคนิค/กลยุทธ์การสอน และการวัดและประเมินผล)

2. นำเทคนิค/กลยุทธ์การสอนที่ระบุไว้ในข้อ 5 เทคนิค/กลยุทธ์การสอน ไปใช้ โดยกำหนดไว้ในแผนการสอน

3. ออกแบบสื่อการสอน ระบุสิ่งสนับสนุน และความร่วมมือต่างๆ ไว้ในแผนการสอน

4. เสนอแผนการสอนให้ประธานหลักสูตรหรืออาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตรพิจารณา

5. กรอกแผนการสอนในระบบ มคอ.3 และแจ้งแผนการสอนให้ผู้เรียนทราบในวันแรกที่มีการเรียนการสอน

6. ดำเนินการสอนตามแผน และมีการวัดผลผู้เรียนระหว่างเรียน

7. รายงานผลสัมฤทธิ์ของผู้เรียนใน มคอ.5

8. ทวนสอบผลสัมฤทธิ์กับคณะกรรมการทวนสอบ โดยมีข้อมูลผลการเรียน ผลประเมินตนเองของผู้เรียน

9. รายงานตัวชี้วัดความสำเร็จและค่าเป้าหมายกับคณะกรรมการจัดการความรู้

10. แลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้ใช้คู่มือผ่านกิจกรรม KM เช่น 1) Show and Share เดือนละครั้ง หรือ 2)

ประกวด Best practice

ตัวอย่างแผนการสอนที่นำคู่มือไปใช้

1. รหัสวิชาและชื่อวิชา 05-610-403 หัวข้อพิเศษทางการเงิน

2. จำนวนหน่วยกิต 3(2-2-5)

3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการเงิน กลุ่มวิชาชีพบังคับ (ปี 2562)

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา/อาจารย์ผู้สอน

ดร.พร้อมพงษ์ แสงขำ

ดร.นรเศรษฐ ศรีธานี

อ.จิราวัฒน์ แสงเป้า

5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 1/2567

6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

รหัสวิชา 05-610-325 การบริหารการเงิน

7. คำอธิบายของรายวิชา

แนวโน้มและการเปลี่ยนแปลงทางการเงิน ผลกระทบของการเงินร่วมสมัยต่อธุรกิจตามภาวะการณ์ที่เปลี่ยนแปลง

Trends and changes in finance, effect of contemporary finance on business rely on the changes of circumstances

8. แผนการสอน (จัดทำการสอน 17 สัปดาห์)

	สัปดาห์ ที่ (Week)	หน่วยเรียนและหรือบทเรียนและหัวข้อการสอน (Content/ Topic)	กลยุทธ์/วิธีการ สอน Teaching and Learning	กลยุทธ์/ วิธีการ ประเมินผล Assessment	คะแนน
CLO 1	1	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับแผนธุรกิจ ความหมายของแผน ธุรกิจ/ลักษณะของธุรกิจ	บรรยาย		
CLO 2	2	การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำจัด Business Model Canvas (BMC) และนำเสนอ BMC	การเรียนรู้ด้วย ตนเอง/การ อภิปราย/การสรุป ประเด็นสำคัญ/การ นำเสนอ	ส่ง poster งาน BMC	5
CLO 2	3	แผนการตลาด	กรณีศึกษา การตลาดดิจิทัล/ AcCo Learning / การสรุปประเด็น สำคัญ		
CLO 3	4	นำเสนอแผนการตลาด	การสรุปประเด็น สำคัญ และการ นำเสนอผลงาน	สอบนำเสนอ และซักถาม	5
CLO 4	5	แผนการจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล	Design Thinking / การสรุปประเด็น สำคัญ	แผนธุรกิจ	2
CLO 5	6	แผนการดำเนินงานและการผลิต	Design Thinking / การสรุปประเด็น สำคัญ	แผนธุรกิจ	3
CLO 6	7	การประมาณการลงทุน	การบรรยาย/ การ สรุปประเด็นสำคัญ		
		สมมติฐานของแผนการลงทุน		แผนธุรกิจ	2
		รายละเอียดของเงินลงทุนหรือเงินลงทุนเริ่มแรก		แผนธุรกิจ	2
	8	แผนธุรกิจ (ส่วนที่ไม่ใช่ทางการเงิน)	การให้คำปรึกษา รายกลุ่ม		
CLO 6	9	สอบกลางภาค			5
CLO 9	9	สอบกลางภาค			5
CLO7	10	ดูงานสถานประกอบการ	การดูงานสถาน ประกอบการที่เป็น start up		10
CLO 8	11	การจัดหาเงินทุนและโครงสร้างเงินทุน		แผนธุรกิจ	2

	สัปดาห์ ที่ (Week)	หน่วยเรียนและหรือบทเรียนและหัวข้อการสอน (Content/ Topic)	กลยุทธ์/วิธีการ สอน Teaching and Learning	กลยุทธ์/ วิธีการ ประเมินผล Assessment	คะแนน
		ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ย	บรรยาย/ กรณีศึกษา (Case Study)	แผนธุรกิจ	2
CLO 10	12	ประมาณกระแสเงินสดรายปี	ฝึกปฏิบัติ (Practice) ใช้ Excel คำนวณ	แผนธุรกิจ	2
		การตัดสินใจทางการเงินโดยจุดคุ้มทุน		แผนธุรกิจ	2
		เครื่องมือที่ใช้มูลค่าเงินตามเวลา		แผนธุรกิจ	2
CLO11	13	แผนฉุกเฉินและการประเมินความเสี่ยง	ฝึก ปฏิบัติ (Practice)	แผนธุรกิจ	2
	14	ติดตามความก้าวหน้า	การให้คำปรึกษา รายกลุ่ม		
CLO7	15	นำเสนอผลงานแผนธุรกิจ	การนำเสนอผลงาน (Role Play)	สอบนำเสนอ	10
CLO12				ภาพรวมแผน ธุรกิจฉบับ สมบูรณ์	4
CLO13	16	จัดนิทรรศการแสดงผลงาน	การนำเสนอผลงาน (Role Play)	จัดนิทรรศการ และประเมิน โดย ผู้ทรงคุณวุฒิ นอกสาขาวิชา	10
CLO12	17	ส่งผลงานการไปประกวดนำเสนอแผนธุรกิจภายนอก	เข้าร่วมกิจกรรม การแข่งขัน	ชิ้นงาน	15

หมายเหตุ: คะแนนรวมยังไม่รวมจิตพิสัย 10 คะแนน

ตัวอย่างเทคนิคการสอนที่ใช้

3.1 บรรลุจุดประสงค์ตามตัวชี้วัด

ด้านคุณธรรมจริยธรรม ปฏิบัติให้มีระเบียบวินัย และจรรยาบรรณวิชาชีพ
ด้านความรู้

1. มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับทฤษฎีสำคัญของกลยุทธการตลาด
2. มีความรู้ความเข้าใจทางด้านการธุรกิจและองค์ความรู้ด้านอื่นๆที่สัมพันธ์กับวิชาชีพหรือผู้ประกอบการ

ด้านทักษะทางปัญญา

1. สืบค้นข้อมูล รวบรวม วิเคราะห์ ตีความ และประเมินเพื่อใช้ในการสรุปประเด็นปัญหาและแก้ไข
2. สามารถติดตามการเปลี่ยนแปลงทางวิชาการและวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง

ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

1. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้แก้ไขปัญหาและข้อขัดแย้ง
2. มีภาวะความเป็นผู้นำและผู้ตามและปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์และวัฒนธรรมขององค์กรได้เป็นอย่างดี

ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

1. มีทักษะการวิเคราะห์เชิงปริมาณเพื่อตัดสินใจและเสนอแนวทางการแก้ไขปัญหา
2. สามารถสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพทั้งการพูด การเขียน เลือกใช้รูปแบบการนำเสนอที่เหมาะสมตามสถานการณ์

3.3 ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์ของ

มหาวิทยาลัย/คณะยุทธศาสตร์สร้างความเป็นเลิศ

Digital Economy: Cloud Automation
Bigdata E-Commerce ICT

เป้าประสงค์ (O3)

การพัฒนาวัฒนธรรม ให้บริการวิชาการ
และพัฒนากำลังคนด้าน

Digital Economy, Big Data และ
Artificial Intelligence (AI)

ผลสัมฤทธิ์ที่สำคัญ

จัดการศึกษา
เพื่อพัฒนากำลังคน
ให้เป็นมืออาชีพ

สามารถสร้าง
หรือประยุกต์
ใช้นวัตกรรม
ทางการบริหาร

สร้างสรรค์นวัตกรรม
ด้านบริหารธุรกิจ

พัฒนาชุมชน
ภาคอุตสาหกรรม
และสังคม

ตอบสนองความ
ต้องการของสังคม

ต่อยอดให้ชุมชน
สามารถนำ
Social Lab
ตั้งโจทย์ตาม
ความต้องการ
ชุมชน

ต่อยอดกับเอกชน/
ผู้ประกอบการในการนำ
ผลงานจากการทำงาน
ร่วมกันไปใช้ประโยชน์

ต่อยอดการสอนแบบ
AcCo Learning
(Active +
Collaborative
Learning)

ต่อยอดในระดับ
มหาวิทยาลัยเรื่อง
RMU2T - BCG

ต่อยอดการเรียนรู้
สู่นักปฏิบัติ
และนวัตกรรม
ทางสังคม
(Social Lab)

1.1 บทสรุปผู้บริหาร

แนวทางการเรียนการสอนที่
ผสมผสานระหว่าง Active
และ Collaborative Learning
ผ่านเครือข่ายความร่วมมือ
โดยผู้เรียนมีการเรียนแบบ
บูรณาการ Proactive
Learner + Reactive
Learning ผ่านระบบการ
เป็นที่เลี้ยงชุมชนและเอกชน

1.2 หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันการเรียนแบบ Active
learning อาจไม่ตอบสนอง
ความต้องการแก้ไขปัญหาของ
ชุมชนและผู้ประกอบการ ซึ่ง
แนวความคิดแบบ AcCo คือ
Active และ Collaborative
Learning สู่บัณฑิตนักปฏิบัติ

Action
Check
Do
Plan
Knowledge Management
Present
Brainstorming

1.3 วัดผลประสงค์

- เข้าใจแนวคิดการวางแผนกลยุทธ์
- เข้าใจองค์ประกอบของแผนการตลาด วิธีทำแผน
- เรียนรู้วิธีวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน/นอกกลยุทธ์ระดับต่างๆ
- พัฒนาส่วนประสมการตลาดและจัดทำแผน

1.4 เป้าหมายของ

การบูรณาการเรียนการสอนกลยุทธ์การตลาด และการวางแผนด้วย การใช้เครือข่ายความร่วมมือสู่การเป็นผู้ประกอบการยุคดิจิทัล เพื่อให้นักศึกษาเป็นนักปฏิบัติและนวัตกรรมที่ดี

ความร่วมมือของสิ่งอำนวยความสะดวกของคณะ/มหาวิทยาลัย

แนวทางการสอนแบบบูรณาการ Active Learning + Collaborative Learning

แนวทางการเรียนแบบ Proactive Learner + Reactive Learning

ใช้ระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) ร่วมกับเครือข่ายชุมชน

กลยุทธ์เครือข่ายความร่วมมือทางวิชาการกับภาคเอกชน (The networking of academic collaboration)



สาขาวิชาการจัดการ

วิทยาลัยเทคนิคมหาวิทย์วิทยาลัย

[illegible][illegible]

ภาพที่ 2 การจัดการการเรียนรู้และการสอนของสาขาวิชาการจัดการ
ทรัพยากรมนุษย์ จึงมีการบูรณาการหรือการส่งเสริมการบริหาร
จัดการเรียน โดยให้ใช้กระบวนการเรียนรู้จากประสบการณ์จริงมาพัฒนา
การเรียนการสอน และให้ใช้ความรู้ไปกับการบริหารงานที่จริง

1. เพื่อเป็นการปกป้องคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของนักศึกษา นักศึกษาทุกคนจำเป็นต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดและนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของมหาวิทยาลัย และให้เกียรติปฏิบัติตามข้อกำหนดและนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
2. เพื่อเป็นการคุ้มครองและปกป้องสิทธิของนักศึกษา นักศึกษาทุกคนจำเป็นต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดและนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของมหาวิทยาลัย และให้เกียรติปฏิบัติตามข้อกำหนดและนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
3. เพื่อเป็นการคุ้มครองและปกป้องสิทธิของนักศึกษา นักศึกษาทุกคนจำเป็นต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดและนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของมหาวิทยาลัย และให้เกียรติปฏิบัติตามข้อกำหนดและนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
4. เพื่อเป็นการคุ้มครองและปกป้องสิทธิของนักศึกษา นักศึกษาทุกคนจำเป็นต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดและนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของมหาวิทยาลัย และให้เกียรติปฏิบัติตามข้อกำหนดและนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง



ภาพที่ 64 ป้องแอ่งฉาวและสำโรง คือ กระบวนการคิดเชิงสร้างสรรค์ที่นำมาใช้เป็นหลักคิดในการบูรณาการเรียนการสอนทั้งการบริการ วิชาการ



KM...ขั้นตอนการดำเนินงาน

[illegible]

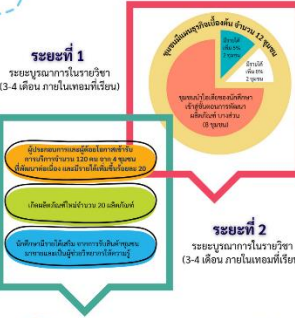
ภาพที่ ๓ กรอบการดำเนินงาน (Action Model) ของโครงการ

1. Policy: กำหนดนโยบายและแผนการดำเนินงาน
2. Training: ฝึกอบรมบุคลากร
3. Monitoring and Evaluation: ติดตามและประเมินผล
4. Communication: สื่อสารและประชาสัมพันธ์
5. Capacity Building: พัฒนาขีดความสามารถ

การขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์สมุนไพรขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย การขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทยเป็นการขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย และมีการขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย การขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทยเป็นการขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย และการขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทยเป็นการขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย

1. ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรไทยขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย
2. ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรไทยขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย
3. ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรไทยขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย
4. ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรไทยขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย
5. ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรไทยขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย
6. ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรไทยขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย
7. ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรไทยขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย
8. ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรไทยขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย
9. ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรไทยขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย
10. ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรไทยขึ้นทะเบียนยาสมุนไพรไทย

ผลการดำเนินงาน



ประโยชน์ Best Practice

ปริญญานิพนธ์ Best Practice เรื่องการบูรณาการหลายสาขา เพื่อรับมือของหน่วยงาน หากพิจารณาจากกรอบของการจัดการ
สามารถเห็นผลที่ตรงกันหรือตรงกัน โดยดูจากผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับชุมชนที่เข้ารับการบริการวิชาการ 7 ระดับ ตามขั้นตอน
การพัฒนาตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำดังนี้

- 
- 1 ศึกษารายละเอียดของระบบงาน
 - 2 ศึกษาแนวโน้มในอุตสาหกรรมและแนวโน้มของเทคโนโลยีที่จะนำมาใช้
 - 3 ศึกษาวิธีการจัดการงานที่นำมาใช้กับองค์กร ศึกษาวิธีการประมวลผลข้อมูล
 - 4 ศึกษาวิธีการจัดการงานที่นำมาใช้และเครื่องมือที่ใช้ในการนำไปสู่ขั้นสุดท้าย
 - 5 ศึกษาวิธีการจัดการงานที่สามารถใช้กับองค์กร ศึกษาวิธีการประมวลผลข้อมูล
 - 6 ศึกษาวิธีการจัดการงานที่สามารถนำมาใช้กับองค์กร
 - 7 ศึกษาวิธีการจัดการงานที่สามารถนำมาใช้กับองค์กร

[illegible]

อาจารย์ผู้จัดทำ KM
ผศ. ดร. ศิริกมลมา วิจิตรราช

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริกัญญา วิรุณราช คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี



กระบวนการหรือวิธีปฏิบัติที่เป็นเลิศ (Best Practice)

ชื่อผลงาน การออกแบบความคิดและส่งเสริมนวัตกรรมทางธุรกิจสู่การเป็นผู้ประกอบการ

ชื่อเจ้าของผลงาน ผศ.ดร.ธีรศักดิ์ ตรีศิริโชติ สาขาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

1. บทสรุป ที่มาและความสำคัญ

1.1 บทสรุป

การบูรณาการการเรียนการสอนกับการเป็นผู้ประกอบการในรายวิชา "การออกแบบความคิดและส่งเสริมนวัตกรรมทางธุรกิจ" เป็นตัวอย่างที่ดีของวิธีการสอนและเรียนที่สนับสนุนการพัฒนาความรู้และทักษะในการเป็นผู้ประกอบการในยุคที่ธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และมีผลสำเร็จที่น่าจับตามองในการเติบโตและพัฒนาของนักศึกษาและองค์กรที่เกี่ยวข้อง

1.2 หลักการและเหตุผล

การปลูกฝังจิตวิญญาณผู้ประกอบการให้นักศึกษาเป็นกระบวนการที่ต้องการความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง ไม่เพียงแต่เรื่องการบริหารจัดการและการเงินเท่านั้น แต่ยังรวมถึงทักษะการคิดวิเคราะห์ การแก้ปัญหา การสื่อสาร การเรียนรู้จากความล้มเหลว การมองเห็นโอกาสจากความผิดพลาด การมีส่วนร่วมในการมีศึกษา โครงการจริง ช่วยให้นักศึกษาเข้าใจความท้าทายของผู้ประกอบการ การสร้างสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนให้นักศึกษาได้ทดลอง เรียนรู้จากข้อผิดพลาด พัฒนาความเข้มแข็ง ความยืดหยุ่น การเรียนการสอนควรเน้นพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ ความเข้าใจตลาด การสร้างทีม ส่งเสริมให้นักศึกษาสร้างธุรกิจที่มีนวัตกรรม ยั่งยืนในตลาดได้

1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดการเรียนการสอน

รายวิชา "การออกแบบความคิดและส่งเสริมนวัตกรรมทางธุรกิจ" มุ่งเน้นเตรียมนักศึกษาให้พร้อมสำหรับการเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ เน้นนวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์ นักศึกษาจะเข้าใจ

1. ความสำคัญของมุมมองเห็นโอกาสในตลาด
2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการตอบสนองความต้องการ
3. การสร้างธุรกิจที่มีศักยภาพเติบโต ขยายตัวอย่างยั่งยืน

1.4 เป้าหมายของการบูรณาการเรียนการสอนกับการเป็นผู้ประกอบการ

บูรณาการเรียนการสอนกับการเป็นผู้ประกอบการในรายวิชา "การออกแบบความคิดและส่งเสริมนวัตกรรมทางธุรกิจ" มุ่งเน้น

- เตรียมนักศึกษาให้พร้อมทั้งทักษะและความคิดสร้างสรรค์
- นำแนวคิดนวัตกรรมไปสู่การสร้างและบริหารธุรกิจ
- เน้นผสมผสานความรู้ทฤษฎีกับประสบการณ์จริง
- เข้าใจกระบวนการคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking)
- แก้ไขปัญหาธุรกิจจริง

2. ขั้นตอนการดำเนินงานในการจัดการเรียนการสอนที่มีการเรียนการสอนกับการเป็นผู้ประกอบการที่เป็นแนวปฏิบัติที่ดี

1. การนิยามและการเข้าใจความหมายของการออกแบบ
2. การสร้างความเข้าใจในกระบวนการแนวคิดของการออกแบบ
3. การพัฒนาทักษะและทัศนคติ
4. การสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการออกแบบ
5. การเรียนรู้จากกรณีศึกษาและการทำโครงการจริง
6. การประยุกต์ใช้หลักการออกแบบเชิงความคิดกับธุรกิจ Startup
7. การประเมินผล

3. ผลการดำเนินงาน ผลลัพธ์

3.1 บรรลุจุดประสงค์ตามตัวชี้วัด

- นักศึกษามีความเข้าใจลึกซึ้งหลายด้านของผู้ประกอบการ
- เรียนรู้จากความล้มเหลว มองเห็นโอกาสจากความผิดพลาด
- เข้าใจความท้าทายของผู้ประกอบการ

- สภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการเรียนรู้และสร้างนวัตกรรม
- ประยุกต์ใช้หลักการออกแบบเชิงความคิดกับธุรกิจ Startup
- ประเมินผลการเรียนรู้ พัฒนาทักษะ ปรับปรุงการเรียนการสอน

3.2 การต่อยอดของผลงาน

จากผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ที่ได้จากการบูรณาการเรียนการสอนกับการเป็นผู้ประกอบการในรายวิชา "การออกแบบความคิดและส่งเสริมนวัตกรรมทางธุรกิจ" มีแนวทางการต่อยอดผลงานดังต่อไปนี้

1. พัฒนาสื่อการสอน

- พัฒนาสื่อการสอนที่ทันสมัย น่าสนใจ เข้าถึงง่าย
- สร้างกรณีศึกษาจากธุรกิจ Startup ที่ประสบความสำเร็จ
- พัฒนาคสปีชีโอ ตัวอย่างการประยุกต์ใช้หลักการออกแบบเชิงความคิด

2. พัฒนาเครือข่าย

- เชื่อมโยงนักศึกษากับผู้ประกอบการ นักลงทุน
- จัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ (Business Matching)
- สนับสนุนนักศึกษาในการระดมทุน
- เชิญวิทยากรผู้เชี่ยวชาญจากหลากหลายสาขา

3. พัฒนาการวิจัย

- สนับสนุนให้นักศึกษาทำวิจัยเกี่ยวกับธุรกิจ Startup
- เผยแพร่ผลงานวิจัย บทความ สุสธารณะ

4. พัฒนาชุมชน

- จัดกิจกรรมพบปะ แลกเปลี่ยน เรียนรู้
- สร้างพื้นที่สำหรับการทำงานร่วมกัน (Co-working Space)
- สนับสนุนให้นักศึกษาทำธุรกิจ Startup ของตัวเอง

5. พัฒนาความร่วมมือ

- พัฒนาโครงการส่งเสริมธุรกิจ Startup
- ร่วมจัดงานประกวดแผนธุรกิจ

3.3 ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์ของมหาวิทยาลัย/คณะ

สอดคล้องกับการประเมินสมรรถนะและรับรองอาจารย์มีอาชีพด้านการเรียนการสอนมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี (RMUTT-PSF)

4. ปัจจัยที่ส่งผลให้ประสบความสำเร็จและแนวทางการพัฒนาต่อไปในอนาคต

- การออกแบบหลักสูตรที่เข้มข้น ทันสมัย สอดคล้องกับความต้องการของตลาด
- สื่อการสอนที่ทันสมัย น่าสนใจ เข้าถึงง่าย
- เครือข่ายความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการ นักลงทุน และผู้เชี่ยวชาญ
- การสนับสนุนการวิจัย พัฒนาองค์ความรู้ และแหล่งข้อมูล
- การสร้างชุมชน Startup ส่งเสริมการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ และสร้างแรงบันดาลใจ
- ความร่วมมือระหว่างมหาวิทยาลัย ภาครัฐ และภาคเอกชน

5. ประโยชน์ของ Best Practice ต่อการบรรลุเป้าหมายของพันธกิจของหน่วยงาน

- ช่วยให้นักศึกษาคิดวิเคราะห์ มองปัญหา โอกาส และความท้าทายในเชิงธุรกิจ
- ช่วยให้นักศึกษาพัฒนาทักษะการออกแบบ คิดสร้างสรรค์ และสร้างต้นแบบธุรกิจ
- ช่วยปลูกฝังให้นักศึกษามีความคิดริเริ่ม กล้าเสี่ยง และมุ่งมั่นสร้างธุรกิจของตัวเอง



THE BEST PRACTICE Theme การเรียนการสอน : เน้นการสอนสู่การเป็นผู้ประกอบการ

ผลสัมฤทธิ์ที่สำคัญ (Key Results-KR)
นักศึกษาและบัณฑิตผู้ประกอบการ
(Student and Graduate Entrepreneur)
Moving Towards Innovative RMUTT

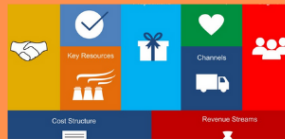
หลักการและเหตุผล

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี
ราชมงคลธัญบุรี
กำหนด นโยบายและยุทธ
ศาสตร์ระดับ 2
ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 1 การ
เรียนรู้สู่การเป็นนวัตกรรม
(Learning to be Innovator)
แผนปฏิบัติการ: แผน
พัฒนาการจัดการเรียนการ
สอนในหลักสูตรและกิจกรรม
เสริมหลักสูตรเพื่อส่งเสริม
การเป็นผู้ประกอบการ
แนวทางและวิธีการ : พัฒนา
นักศึกษาให้มีความคิดเชิง
ผู้ประกอบการ

RMUTT
คณะบริหารธุรกิจ
Vision : เป็นคนชั้นนำ
ด้านการพัฒนาผู้ประกอบการ
ยุคดิจิทัล และทำสิ่ง
คนมีอาชีพระดับประเทศ
Mission : จัดการศึกษาเพื่อ
พัฒนาทำสิ่งคนให้เป็นมือ
อาชีพ ตอบสนองความ
ต้องการ
ของสังคม สามารถสร้าง
หรือประยุกต์ใช้นวัตกรรม
ทางบริหาร

วิชาความเป็นผู้ประกอบการ
(Entrepreneurship)
วัตถุประสงค์
1. เพื่อให้นักศึกษามีความ
รู้ความเข้าใจ แนวคิดใน
การทำธุรกิจและการเป็น
ผู้ประกอบการ
2. เพื่อให้นักศึกษา
สามารถทำแบบจำลอง
ธุรกิจได้

ขั้นตอนการดำเนินแผนการจัดการเรียนการสอน ที่มีภา
เรียนการสอนกับการเป็นผู้ประกอบการที่เป็นแนวปฏิบัติที่ดี



กำหนดการเรียนการ
สอนเป็น 15 สัปดาห์

- มอบหมายใบงาน
- นำเสนอในชั้นเรียน
- ทบทวน กระบวนการ PDCA

จัดบูรณาการสอนผลงานแบบร่วมมือระหว่างกลุ่มเรียน
@ CO- WORKING SPACE (COLLABORATIVE LEARNING GROUP)
แข่งขันกิจกรรมโครงการนวัตกรรมแสดงผลงานนักศึกษา
ด้านบริหารธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ 2567
(BUSINESS SANDBOX)
รึ้น SUSTAINABILITY

ผลการดำเนินงาน

Business Model Canvas (BMC)			
Key Partners พันธมิตรที่ช่วยในการดำเนินธุรกิจ	Key Activities กิจกรรมที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ	Value Proposition คุณค่าที่นำเสนอให้กับลูกค้า	Customer Relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า
Key Resources ทรัพยากรที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ	Key Channels ช่องทางในการเข้าถึงลูกค้า	Customer Segments กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	Cost Structure ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ
Cost Structure ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ	Revenue Streams รายได้จากการดำเนินธุรกิจ		

ค่าใช้จ่าย	
รายการ	จำนวน
ค่าเช่าพื้นที่	45,500
ค่าจ้างพนักงาน	7,000
ค่าวัสดุอุปกรณ์	36,500
ค่าโฆษณา	23,000
ค่าวัสดุอุปกรณ์	13,500
ค่าจ้างพนักงาน	2,700
ค่าวัสดุอุปกรณ์	10,800



ปัจจัยที่ส่งผลให้ประสบความสำเร็จและ แนวทางในการพัฒนาต่อไปในอนาคต

- กำหนดผลการเรียนรู้ที่คาดหวังที่จะให้เกิดขึ้นกับผู้เรียน
- กลยุทธ์การจัดการเรียนการสอน การวัดและประเมินผล
- การประเมิน
- สร้างโอกาสให้นักศึกษาได้แข่งขันทั้งเวทีภายในและภายนอกมหาวิทยาลัย

**MAKING CREATIVITY INTO VALUE REALITY AND BECOME
AN EFFECTIVE ENTREPRENEUR.**



อ.กรรณิกา ศรีบุญเรือน



ทีมกลั่นกรองความรู้ร่วมกันออกแบบคู่มือ

ผู้จัดทำ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มาลี จตุรัส
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธัญญา กองแก้ว
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อุมาวสี ศรีบุญลือ
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิตติมา พูลเพชร
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธีทัต ตรีศิริโชติ
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์กิ่งกาญจน์ มูลเมือง

ที่ปรึกษา