



รายละเอียดของรายวิชา

วิทยาลัย/คณะ เกษศาาสตร์
หลักสูตร เกษศาาสตร์บัณฑิต

หมวดวิชา เกษศาาสตร์สังคมและบริหารจัดการเกษศากิจ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

PHA 571	การตลาดยา (Drug Marketing)	2	(2-0-4)
วิชาบังคับร่วม	-		
วิชาบังคับก่อน	PHA 371 การบริหารและการจัดการด้านเกษศากรรม		
ภาคการศึกษา	2/2567		
กลุ่ม	01, 02		
ประเภทของวิชา	☐ วิชาปรับพื้นฐาน ☐ วิชาศึกษาทั่วไป ☐ วิชาเฉพาะ ☒ วิชาเลือกเสรี		
อาจารย์ผู้รับผิดชอบ	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรณนา ผศ.ดร.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง	อาจารย์ประจำ อาจารย์ประจำ	
อาจารย์ผู้สอน	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรณนา ผศ.ดร.ภญ.ธิตติยา ลักคุณะประสิทธิ์ ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง อ.ภก.พิชญมณ หนูนักดี ภก.สาทิส ชมไพศาล ภก.วิรุณ เวชศิริ ภญ.ภควรรณ เทพสิทธิทรากรณ์	☒ อาจารย์ประจำ ☒ อาจารย์ประจำ ☒ อาจารย์ประจำ ☐ อาจารย์ประจำ ☐ อาจารย์ประจำ ☐ อาจารย์ประจำ ☐ อาจารย์ประจำ	☐ อาจารย์พิเศษ ☐ อาจารย์พิเศษ ☐ อาจารย์พิเศษ ☒ อาจารย์พิเศษ ☒ อาจารย์พิเศษ ☒ อาจารย์พิเศษ ☒ อาจารย์พิเศษ
สถานที่สอน	ห้อง 4/1-503	☒ ในที่ตั้ง ☐ นอกที่ตั้ง	
วันที่จัดทำ	2 มกราคม 2568		

หมวดที่ 2 วัตถุประสงค์ของรายวิชาและส่วนประกอบของรายวิชา

1. วัตถุประสงค์ของรายวิชา

หลังจากศึกษาแล้วนักศึกษาสามารถ

1. อธิบายหลักการเบื้องต้นของการตลาด ข้อมูลสำคัญต่อการตัดสินใจ
2. อธิบายการตลาดยาในประเทศไทย ความเข้าใจการเข้าถึงยาผ่าน Patient Journey
3. อธิบายการวางกลยุทธ์ทางการตลาดยา และแนวทางใหม่ๆในยุคดิจิทัล

2. คำอธิบายรายวิชา

หลักการเบื้องต้นของการตลาด การวิเคราะห์และการสำรวจข้อมูลทางการตลาด เพื่อนำมาประเมินหาวิธีแก้ไขและปรับปรุงธุรกิจ เช่น วิธีการตั้งราคา การส่งเสริมการขาย การขยายตลาด การวางแผนการขายสินค้าใหม่ การรักษาตลาดของสินค้าเดิม ตลอดจนการจัดการบุคคลและวิธีการจูงใจพนักงานฝ่ายการตลาดให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ

Principles of marketing and marketing information analysis aiming to improve business such as price setting system, marketing promotion, marketing expansion, marketing plan of new products, market share of old products, recruiting of personnel to work efficiently.

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษา

มี3.....ชั่วโมง/สัปดาห์

- ☒ e-mail :.....
☐ Facebook :.....
☒ Line :.....Line Group PHA571.....
☒ อื่น ระบุ....การนัดหมายให้เวลาเข้าพบ

4. ผลลัพธ์การเรียนรู้ของรายวิชา (Course Learning Outcomes: CLOs):

เมื่อสิ้นสุดการเรียนการสอนแล้ว นักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาในรายวิชาแล้วสามารถ

	ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)	G/K/S/A Level
PHA571-CLO1	อธิบายหลักการเบื้องต้นของการตลาด ข้อมูลสำคัญต่อการตัดสินใจ	K level 2
PHA571-CLO2	อธิบายการตลาดยาในประเทศไทย ความเข้าใจการเข้าถึงยาผ่าน Patient Journey	K level 2
PHA571-CLO3	อธิบายการวางกลยุทธ์ทางการตลาดยา และแนวทางใหม่ ๆ ในอนาคตในการเข้าถึงยาของผู้บริโภค	K level 2

หมวดที่ 3 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

การพัฒนาผลการเรียนรู้ในมาตรฐานผลการเรียนรู้แต่ละด้านที่มุ่งหวัง มีดังต่อไปนี้

1. คุณธรรม จริยธรรม					2. ความรู้					3. ทักษะทาง ปัญญา					4. ทักษะ ความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคล และความ รับผิดชอบ					5. ทักษะการ วิเคราะห์เชิง ตัวเลขการ สื่อสารและ เทคโนโลยี สารสนเทศ					6. ทักษะการ ปฏิบัติทาง วิชาชีพ				
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4			
	○			●	●		●	○				●	○				●	○			○	●	○	●					

1. คุณธรรม จริยธรรม

	ผลการเรียนรู้	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
1.5 ●	เคารพและปฏิบัติตามจรรยาบรรณทางวิชาการและวิชาชีพ	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	● ประเมินจากการสอบกลางภาค สอบดปลายภาค ด้วยข้อสอบ
1.2 ○	มีระเบียบ วินัย ตรงต่อเวลา และความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	●

2. ความรู้

	ผลการเรียนรู้	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
2.1 ●	มีความรู้และความเข้าใจในทฤษฎี หลักการ วิธีการในสาขาวิชาชีพ	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	● ประเมินจากการสอบกลางภาค สอบดปลายภาค ด้วยข้อสอบ
2.3 ●	สามารถวิเคราะห์ปัญหา เข้าใจ รวมทั้งประยุกต์ความรู้ ทักษะ และการใช้เครื่องมือที่เหมาะสมกับการแก้ไขปัญหา	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	● ประเมินจากการสอบกลางภาค สอบดปลายภาค ด้วยข้อสอบ
2.4 ○	สามารถติดตามความก้าวหน้าทางวิชาการในวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการนำไปประยุกต์ใช้และพัฒนา	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	

3. ทักษะทางปัญญา

	ผลการเรียนรู้	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
.33 ●	สามารถรวบรวม ศึกษา วิเคราะห์ สังเคราะห์ และสรุปประเด็นปัญหาและความต้องการ	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	● ประเมินจากการสอบกลางภาค สอบปลายภาค ด้วยข้อสอบ
3.4 ○	สามารถประยุกต์ความรู้ และทักษะกับการแก้ไขปัญหาในวิชาชีพได้อย่างเหมาะสม	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	●

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

	ผลการเรียนรู้	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
4.3 ●	สามารถใช้ความรู้ในศาสตร์มาปรับใช้สังคมในประเด็นและโอกาสที่เหมาะสม	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	● ประเมินจากการสอบกลางภาค สอบปลายภาค ด้วยข้อสอบ
4.4 ○	มีความรับผิดชอบต่อความคิด คำพูด และการกระทำของตนเองและของกลุ่ม	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	●

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

	ผลการเรียนรู้	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
5.4 ●	มีความสามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	● ประเมินจากการสอบกลางภาค สอบปลายภาค ด้วยข้อสอบ
5.3 ○	มีทักษะในการนำเสนอ โดยเลือกใช้รูปแบบและวิธีการที่เหมาะสม	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	●

6. ทักษะการปฏิบัติทางวิชาชีพ

	ผลการเรียนรู้	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
6.2 ●	มีทักษะด้านการบริหารจัดการตลาด และการคุ้มครองผู้บริโภค ด้านยา เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และผลิตภัณฑ์ทางด้านสุขภาพอื่นๆ	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	● ประเมินจากการสอบกลางภาค สอบปลายภาค ด้วยข้อสอบ
6.1 ○	มีทักษะด้านเภสัชกรรม โรงพยาบาล ร้านยา ในด้านการติดต่อสื่อสารกับผู้อื่น การประเมินการเจ็บป่วยเบื้องต้น และการให้คำปรึกษาทางยา ทราบและเข้าใจถึงแง่มุมต่างๆ ในด้านกฎหมาย ด้านจริยธรรมและจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติวิชาชีพเภสัชกรรม	● บรรยายร่วมกับสื่อการสอน	●

หมวดที่ 4 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	CLOs	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อที่ใช้	จำนวน ชั่วโมง	ชั่วโมงสอนนี้ เป็นการสอน แบบเชิงรุก (active learning)	ผู้สอน
1	แนะนำรายวิชา - แนวคิดและหลักการ เบื้องต้นของการตลาดยา	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา
2	ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียใน อุตสาหกรรมและสาธารณสุข ด้านยา (แนวทางในการสร้าง นวัตกรรมของทีมนักวิจัยผลิตภัณฑ์ สุขภาพ)	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง และ ภญ.ภควรรณ เทพสิทธิไพฑูริย์
3	อุตสาหกรรมยาในประเทศไทย กับการตลาดยา	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	ภก.พิชญธ หนุณภักดี
4	บทบาทเภสัชกรการตลาด	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา
5	แนวคิดและกระบวนการการ วางแผนการตลาดยา	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา
6	การวางตำแหน่งการตลาดและ การสร้างแบรนด์	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง
7	การเลือกลูกค้า เป้าหมายและ เข้าถึงยาในระบบสุขภาพ	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	ผศ.ดร.ภญ.จิตติยา ลักคุณะประสิทธิ์
8	การตลาดยาในยุคดิจิทัล	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	ภก.วิรุณ เวชศิริ
9	การบริหารงานขาย: ปัจจุบัน และแนวโน้มในอนาคต	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง
10	ส่วนประสมทางการตลาดยา: ทางเลือกของลูกค้า	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	ภก.สาทิส ชมไพศาล
11	ส่วนประสมทางการตลาดยา: ค่าใช้จ่ายที่ลูกค้าจ่าย	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	ภก.สาทิส ชมไพศาล
12	ส่วนประสมทางการตลาดยา: ช่องทางที่ลูกค้าเข้าถึง	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	ภก.สาทิส ชมไพศาล
13	ส่วนประสมทางการตลาดยา: การสื่อสารกับลูกค้า	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	ภก.สาทิส ชมไพศาล
14	ความรู้ความเข้าใจในการ บริหารการเงินสำหรับธุรกิจยา	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอน	2	ใช่	ภก.พิชญธ หนุณภักดี

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	CLOs	กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน และสื่อที่ใช้	จำนวน ชั่วโมง	ชั่วโมงสอนนี้ เป็นการสอน แบบเชิงรุก (active learning)	ผู้สอน
15	การประเมินประสิทธิผลทางการตลาด	1, 2, 3	บรรยายร่วมกับ สื่อการสอนการ นำเสนอ/ รายงานของ นักศึกษา	2	ใช่	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณ และ อาจารย์พิเศษ
รวม				30		

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการ ประเมินผล
PHA571-CLO1 PHA571-CLO2 PHA571-CLO3	สอบข้อเขียน	ในสัปดาห์ที่จัดสอบกลาง ภาคและสอบปลายภาค	47% สอบกลางภาค 53% สอบปลายภาค

หมวดที่ 5 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. ตำราและเอกสารหลัก

1. Kotler P, Keller KL. Marketing management. 14th edition. New Jersey: Prentice Hall; 2012.
2. Kotler P, Katajaya H, Setiawan I. Marketing 4.0: moving from traditional to digital. New Jersey: Wiley; 2016.
3. ญัฐยา สันตรการผล. การตลาดสำหรับภาครัฐ. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท; 2553
4. ญัฐยา สันตรการผล. การบริหารการตลาดของ Kellogg. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท; 2551
5. ญัฐยา สันตรการผล. การบริหารการตลาด reinventing your marketing. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท; 2557

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

-

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

-

หมวดที่ 6 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินการสอนจากนักศึกษาผ่านแบบสอบถามออนไลน์

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

การเข้าสังเกตและประเมินการสอน จากอาจารย์ผู้ประเมินการสอนในภาควิชา และผลการเรียนของนักศึกษา

3. การปรับปรุงการสอน

ใช้ผลประเมินที่ได้จากข้อ 2 มาปรับปรุงแก้ไข โดยใช้วาระการประชุมในภาควิชามาร่วมกันปรับปรุง

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- ☒ สัมภาษณ์นักศึกษา
- ☐ การสังเกตพฤติกรรมนักศึกษา.....
- ☒ การตรวจสอบการให้คะแนนและประเมินผลการเรียนรู้ของนักศึกษา.....
- ☐ การประเมินความรู้รอบยอดโดยการทดสอบ.....
- ☐ รายงานผลการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้ในแต่ละด้าน.....
- ☐ แบบสำรวจ/แบบสอบถาม.....
- ☐ อื่นๆ ระบุ.....

(ให้เลือกข้อใดข้อหนึ่งหรือหลายข้อให้ตรงกับมาตรฐานผลการเรียนรู้หลัก : เมื่อเสร็จแล้วให้ลบข้อความนี้ออก)

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

ใช้วาระการประชุมในภาควิชามาร่วมกันทบทวนผลจากข้อ 1 และ 2 และนำมาร่วมกันพิจารณาปรับปรุง