

มคอ.3

รายละเอียดของรายวิชา กภ 630 ธุรกิจและการตลาดทางกายภาพบำบัด  
 สาขากายภาพบำบัด  
 คณะกายภาพบำบัด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ  
 ภาคเรียนที่ 2 ประจำปีการศึกษา 2565

## หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

## 1. รหัสและชื่อรายวิชา

กภ 630 ธุรกิจและการตลาดทางกายภาพบำบัด  
 PTX630 Business and Marketing for Physical Therapy

## 2. จำนวนหน่วยกิต

3 (3-0-6)

## 3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต และปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขากายภาพบำบัด  
 หมวดวิชาเลือก

## 4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

ผศ.ดร.นิธินันท์ ชัยศิริ	<a href="mailto:nithinun@swu.ac.th">nithinun@swu.ac.th</a>	อาจารย์ผู้ประสานงานรายวิชา สังกัด คณะกายภาพบำบัด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
รศ.ดร.รัมภา บุญสินสุข	<a href="mailto:rumpa@swu.ac.th">rumpa@swu.ac.th</a>	อาจารย์ผู้สอน สังกัด คณะกายภาพบำบัด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ผศ.ดร.กานดา ชัยภิญโญ	<a href="mailto:kanda@swu.ac.th">kanda@swu.ac.th</a>	อาจารย์ผู้สอน สังกัด คณะกายภาพบำบัด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
อาจารย์ กภ.ชัยรัตน์ แซ่ไคว่	นักกายภาพบำบัดอิสระ	อาจารย์พิเศษ
Professor Karl DeRosa	สังกัด University of Montana ประเทศ สหรัฐอเมริกา	อาจารย์พิเศษ

## 5. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 2 ชั้นปีที่ 1-2

## 6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) –ไม่มี-

## 7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisite) –ไม่มี-

## 8. สถานที่เรียน

ระบบ SWU Moodle, Rehab Essentials Moodle และ Zoom Meeting

## 9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

17 พฤศจิกายน พ.ศ. 2565

## หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

## 1. วัตถุประสงค์ของรายวิชา

- อธิบายหลักการในการวิเคราะห์ทางธุรกิจ โดยใช้เครื่องมือที่หลากหลาย เช่น Profit/Loss statements, Balance Sheet และ Value proposition ได้ (2.2, 4.3)
- สืบค้นแหล่งข้อมูลทางธุรกิจที่เชื่อถือได้ และสามารถนำข้อมูลมาประกอบการออกแบบธุรกิจได้ (3.2, 5.5)
- ออกแบบธุรกิจและจัดทำ Value proposition สำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพ ภายภาพบำบัดได้ (1.2, 2.2, 3.2)
- บอกวัตถุประสงค์ของการกำหนดค่านิยมของธุรกิจ (core value) และสามารถระบุแผนในการกำกับให้ธุรกิจเป็นไปตามค่านิยม (1.2, 2.2, 3.2)
- ประยุกต์ใช้ Porter 5 force model ในการจัดทำแผนกลยุทธ์ของธุรกิจ และระบุตัวชี้วัดความสำเร็จทางธุรกิจที่เหมาะสมกับแผนได้ (1.2, 2.2, 3.2, 4.1)
- อธิบายความแตกต่างระหว่างการโฆษณาและการตลาด และสามารถเลือกใช้วิธีการได้เหมาะสมตามสถานการณ์ (2.2, 3.2, 4.3)

## 2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

ปัญหา อุปสรรคที่พบ/ ข้อเสนอแนะจากการประเมินการเรียนการสอน	สิ่งที่ปรับปรุง	สิ่งที่ขอการสนับสนุนจากคณะ
นิสิตเสนอให้จัดการนำเสนอแผนธุรกิจด้วยวาจา เพิ่มจากเดิมที่นำเสนอด้วยเอกสารใน SWU Moodle (จาก มคอ 5 เทอม 2/64)	จัดการนำเสนอแผนธุรกิจด้วยวาจา ผ่านระบบ zoom meeting	-

### หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

#### 1. คำอธิบายรายวิชา

พื้นฐานและการประยุกต์ หลักเศรษฐศาสตร์ การตลาด การบริหารธุรกิจ ความคุ้มค่าและความสำเร็จทางด้านธุรกิจการบริการด้านกายภาพบำบัด

#### 2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	สัมมนา	ศึกษาด้วยตนเอง
25 ชม./ภาคการศึกษา	ตามความต้องการของ นิสิตเฉพาะราย	สัมมนา 20 ชม./ภาค การศึกษา	6 ชม./ภาคการศึกษา

#### 3. ความรับผิดชอบหลัก/ความรับผิดชอบรอง

รายวิชา	ด้านที่ ๑ คุณธรรม จริยธรรม			ด้านที่ ๒ ความรู้			ด้านที่ ๓ ทักษะ ทางปัญญา			ด้านที่ ๔ ทักษะ ความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและ ความรับผิดชอบ			ด้านที่ ๕ ทักษะการวิเคราะห์เชิง ตัวเลขการสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ				
	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๔	๕
ภภ ๒๓๐* ธุรกิจและการตลาดทางกายภาพบำบัด		●			●			●	○	●		●					●

#### 4. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาประกาศเวลาในการให้คำปรึกษาในชั่วโมงแรกของการทำความเข้าใจวิชา โดยจัดเวลาให้คำปรึกษาตามความต้องการของนิสิตเฉพาะราย

### หมวดที่ 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

#### 1. คุณธรรม จริยธรรม

คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- 1.1 ชี้ให้เห็นข้อที่ควรปรับปรุงและพัฒนาทางจริยธรรมด้วยดุลยพินิจทางคุณธรรม
- 1.2 สามารถประมวลปัญหา และจัดการปัญหาทางคุณธรรม จริยธรรมที่ซับซ้อนรวมทั้งปัญหาเชิงวิชาการหรือวิชาชีพ
- 1.3 สนับสนุนและส่งเสริมให้ผู้อื่นประพฤติปฏิบัติตามหลักคุณธรรมและจริยธรรมอย่างจริงจัง

วิธีการสอน

การสอดแทรกเนื้อหาทางด้านคุณธรรม จรรยาบรรณวิชาชีพ และจริยธรรมการวิจัย และกระตุ้นให้  
ผู้เรียนนำไปใช้ในการวางแผนธุรกิจทางกายภาพบำบัด

### วิธีการประเมินผล

ประเมินผลจากการอภิปรายแผนงานทางธุรกิจ

## 2. ความรู้

### ความรู้ที่ต้องได้รับ

- 2.1 สร้างองค์ความรู้หรือนวัตกรรมอันก่อให้เกิดคุณประโยชน์ที่สำคัญในการปฏิบัติทางวิชาชีพ หรือต่อสังคม
- 2.2 มีความรู้ความเข้าใจอย่างลึกซึ้งและกว้างขวางเกี่ยวกับแนวปฏิบัติที่เปลี่ยนแปลงในวิชาชีพทั้งในระดับชาติและนานาชาติ และให้คำแนะนำแก่ผู้อื่นได้อย่างเหมาะสม
- 2.3 มีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการวิจัย การออกแบบการวิจัย และการบริหารจัดการการวิจัยอย่างมีประสิทธิภาพ

### วิธีการสอน

จัดการเรียนการสอนโดยผู้สอนที่มีความรู้อย่างลึกซึ้งและกว้างขวางในระดับนานาชาติ ผ่านรูปแบบการจัดการเรียนรู้ที่หลากหลายทั้งการบรรยาย การเรียนรู้โดยการสัมมนา และการอภิปราย

### วิธีการประเมินผล

ประเมินจากการสอบภาคทฤษฎี และการแสดงความคิดเห็น

## 3. ทักษะทางปัญญา

### ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- 3.1 สามารถพัฒนากรอบแนวคิด ออกแบบ แก้ไข และจัดการปัญหาด้วยการวิจัยขั้นสูงเพื่อสร้างองค์ความรู้ใหม่
- 3.2 สามารถบูรณาการแนวคิดต่างๆ ทั้งจากในสาขาวิชาชีพและสาขาวิชาที่เกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดการปรับปรุงแนวคิดหรือแนวปฏิบัติในวิชาชีพอย่างมีนัยสำคัญ
- 3.3 สามารถปรับปรุง หรือสร้างแนวปฏิบัติในวิชาชีพให้สอดคล้องกับสถานการณ์และบริบททางสุขภาพที่เปลี่ยนแปลงไป

### วิธีการสอน

1. การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกับผู้เชี่ยวชาญ
2. ส่งเสริมการแลกเปลี่ยนความรู้เชิงวิชาการอย่างสร้างสรรค์
3. มุ่งเน้นการใช้ทักษะกระบวนการคิด วิเคราะห์ อย่างเป็นระบบ และมีหลักฐานเชิงประจักษ์

### วิธีการประเมินผล

ประเมินจากความสามารถในการคิด วิเคราะห์และแก้ไขปัญหาผ่านการนำเสนอผลงาน

#### 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- 4.1 แสดงความเห็นและมีความเป็นผู้นำที่ดีทางวิชาการและวิชาชีพ
- 4.2 สร้างปฏิสัมพันธ์ในกิจกรรมกลุ่มอย่างสร้างสรรค์
- 4.3 ร่วมรับผิดชอบ บริหารจัดการเวลาในการดำเนินงานของตนเองและกลุ่ม ให้สัมฤทธิ์ผลอย่างมีประสิทธิภาพ

วิธีการสอน

จัดประสบการณ์เรียนรู้ที่มีการมอบหมายงานรายเดี่ยวและรายกลุ่มเพื่อให้เสนอแนวทาง การวางแผน วิเคราะห์ และแก้ปัญหาทางวิชาการหรือวิชาชีพ

วิธีการประเมินผล

1. ประเมินจากการอภิปรายร่วมกัน
2. ประเมินจากพฤติกรรมและการแสดงออกของนิสิตในขณะร่วมการสัมมนา
3. ประเมินจากรายงานรายบุคคลของงานที่ได้รับมอบหมาย

#### 5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องการพัฒนา

- 5.1 ค้นคว้าในประเด็นปัญหาที่สำคัญและซับซ้อน สรุปปัญหาและเสนอวิธีแก้ไขได้ตรงประเด็นโดยใช้วิธีการทางคณิตศาสตร์และสถิติ
- 5.2 สื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถประเมินความสำเร็จของการสื่อสารต่อกลุ่มบุคคลต่างๆ
- 5.3 นำเสนอผลงานวิชาการทั้งในรูปแบบที่เป็นทางการหรือไม่เป็นทางการได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยเทคโนโลยีที่เหมาะสมต่อกลุ่มบุคคลต่างๆ
- 5.4 นำเสนอผลงานวิชาการผ่านสิ่งตีพิมพ์ทางวิชาการในระดับนานาชาติ
- 5.5 มีทักษะ และความสามารถในการใช้ และประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วิธีการสอน

มอบหมายงานให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองโดยใช้สื่อสารสนเทศ

วิธีการประเมินผล

ประเมินจากข้อมูลและรูปแบบในการนำเสนอผลงานของนิสิต

## หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

## 1. แผนการสอน

เวลาเรียน วันพุธ เวลา 13.30-16.30 น.

ครั้งที่	บรรยาย	ปฏิบัติ	สัมมนา	สอบ	บรรยาย	สอนปฏิบัติ	หัวข้อ	อาจารย์พิเศษ	อาจารย์ผู้สอน
1	1						Introduction to Business in Physical Therapy	Prof. DeRosa	รศ.รัมภา
			2				Active learning: Assignment 1 - push technology		ผศ.ดร. นิธินันท์
2	3						Foundational definitions (Profit/Loss, Revenue, supply demand)	Prof. DeRosa	ผศ. นิธินันท์
3	2						Value Propositions	Prof. DeRosa	รศ.รัมภา
4	3						Professional, Business and Core values	Prof. DeRosa	ผศ. นิธินันท์
5	3						Autonomy and Practice	Prof. DeRosa	รศ.รัมภา
			4				Active learning: Assignment 2 - core values		ผศ.ดร. นิธินันท์
6	2						Future trends of physical Therapy business in Thailand		ผศ.กานดา
			1				Active learning PT bussiness in Thailand		
7	2		1				Examples of physical therapy business in Thailand (สอนผ่านระบบ Zoom meeting)	อ.ภก.ชัยรัตน์ แซ่โค้ว	ผศ.ดร. นิธินันท์
8	3						Equity/ Porter 5 force model	Prof. DeRosa	รศ.รัมภา
9	1						Legal issues in business	Prof. DeRosa	รศ.รัมภา
10	2						Strategic planning 1	Prof. DeRosa	รศ.รัมภา
			4				Active learning: Assignment 3 - business model for wellness		รศ.รัมภา
13	1						Marketing	Prof. DeRosa	ผศ. นิธินันท์
14	1						Evaluating practice and environment (key indicators)	Prof. DeRosa	รศ.รัมภา

ครั้งที่	บรรยาย	ปฏิบัติ	สัมมนา	สอบ	บรรยาย	สอบปฏิบัติ	หัวข้อ	อาจารย์พิเศษ	อาจารย์ผู้สอน
			4				Active learning: Assignment 4 - strategic plan/KPI		รศ.รัมภา
15	1						Summary-business and marketing for PT	Prof. DeRosa	รศ.รัมภา
			2				Active learning: Assignment 5 - marketing strategy		นิธินันท์
			1				Active learning: รวมชิ้นงานและสรุปแผนธุรกิจ		
12			1				Seminar		รศ.รัมภา
	25	0	20	0	0		45		

#### หมายเหตุ

- สื่อการสอน ได้แก่ ระบบการเรียนรู้ moodle เอกสารประกอบการสอน คอมพิวเตอร์
- คณาจารย์ให้การแนะนำ (formative feedback) เพื่อการพัฒนาแก่นิสิตเป็นระยะๆ อย่างสม่ำเสมอ ผ่านการสัมมนาหรือการให้คำปรึกษารายบุคคล

#### 2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมิน
1	คุณธรรมจริยธรรม 1.2	การสัมมนา รายงานที่มอบหมาย	สัปดาห์ที่ 7 และ สัปดาห์ที่ 15	5 %
1, 2	ความรู้ 2.2	การสัมมนา การมีส่วนร่วม การสอบบรรยาย	สัปดาห์ที่ 7 และ สัปดาห์ที่ 15	30%
1, 2	ทักษะทางปัญญา 3.2	การสัมมนา การมีส่วนร่วม การสอบบรรยาย	ตลอดภาค การศึกษา	50%
2	ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ 4.1, 4.3	การส่งงานตามที่มอบหมาย การเข้าเรียนตรงเวลา	ตลอดภาค การศึกษา	10 %
1, 2	ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการ	รายงานที่มอบหมาย	2	5%

	ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ 5.5			
--	-----------------------------	--	--	--

- รายละเอียดการประเมิน

กิจกรรมที่ 1. งานที่มอบหมาย	85%
1) Push technology	5%
2) Core values	10%
3) Business model for wellness	30%
4) Strategic plan/KPI	20%
5) Marketing strategy	20%
กิจกรรมที่ 2. มีส่วนร่วมในการฟังบรรยายพิเศษและสัมมนา รวม 3 ครั้ง (Live)	10%
กิจกรรมที่ 3 ความรับผิดชอบและตรงต่อเวลา	5%
รวม	100%

- เกณฑ์การพิจารณาตัดเกรด : อิงเกณฑ์

ระดับคะแนนเป็นแบบอิงเกณฑ์ ดังนี้

ระดับคะแนน	ระดับเกรด
80.0-100	A
75.0-79.9	B+
70.0-74.9	B
65.0-69.9	C+
55.0-64.9	C
50.0-54.9	D+
45.0-49.9	D
< 45	E



## หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

### 1. ตำราและเอกสารหลัก

- The Innovator's Prescription. Christensen C, Grossman J, Hwang J. *The Innovator's Prescription: A Disruptive Solution for Health Care*. McGraw-Hill, 2008.
- 60 Minute Strategic Plan. Johnson J, Smith A. *60 Minute Strategic Plan*. 2006.

### 2.วารสารประกอบการเรียนการสอน

- Harvard Business Review
- The economist

## หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### 1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- สังเกตจากพฤติกรรมในชั้นเรียน ระหว่างการทำสัมมนาและอภิปราย
- สังเกตปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้สอน กับ ผู้เรียน การมีส่วนร่วมในการซักถาม อภิปราย
- การประเมินผลการจัดการเรียนการสอนของรายวิชา

### 2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- การสังเกตการสอนของผู้สอน โดยทีมผู้ร่วมสอน หรือ ผู้ทรงคุณวุฒิ
- ผลสัมฤทธิ์เชิงคุณภาพของงานที่มอบหมายสามารถตอบเป้าประสงค์ที่ตั้งไว้

### 3. การปรับปรุงการสอน

- เปิดใหม่ครั้งแรก

### 4. การทบทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- การทบทวนสอบโดยคณาจารย์ผู้ร่วมสอนและนิสิต

### 5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- นำข้อคิดเห็นของนิสิตมาประมวล เพื่อจัดกลุ่มเนื้อหาความรู้ที่ต้องปรับปรุง วิธีการสัมมนา การค้นคว้าด้วยตนเอง และรูปแบบของจัดการเรียนการสอน โดยผลจากการประมวลจะนำไปปรับปรุงการจัดการเรียนการสอนในรุ่นต่อไป
- นำผลการประเมินการสอนของตนเอง มาจัดเทียบเคียงกับข้อคิดเห็นของนิสิต เพื่อพัฒนาเนื้อหาสาระให้ทันสมัย ปรับวิธีการเรียนการสอน และวิธีการประเมินผลให้ตรงกับผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง
- ปรับปรุงรายวิชาทุกปี หรือตามข้อเสนอแนะและผลการทบทวนสอบฯ