

มคอ.3

รายละเอียดของรายวิชา กภ 630 ธุรกิจและการตลาดทางกายภาพบำบัด
 สาขากายภาพบำบัด คณะกายภาพบำบัด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
 ภาคเรียนที่ 1 ประจำปีการศึกษา 2567

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 ชัยคีรี	nithinun@gs.wvu.ac.th	อาจารย์ผู้ประสานงานรายวิชา สังกัด คณะกายภาพบำบัด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิ
รศ.ดร.รัมภา บุญสินสุข	rumpa@gs.wvu.ac.th	อาจารย์ผู้สอน สังกัด คณะกายภาพบำบัด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ผศ.ดร.กานดา ชัยภิญโญ	kanda@gs.wvu.ac.th	อาจารย์ผู้สอน สังกัด คณะกายภาพบำบัด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
อาจารย์ กภ.ชัยรัตน์ แซ่ควั้ว	นักกายภาพบำบัดอิสระ	อาจารย์พิเศษ
Professor Karl DeRosa	สังกัด University of Montana ประเทศ สหรัฐอเมริกา	อาจารย์พิเศษ

5. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 1 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

24 มิถุนายน พ.ศ. 2567

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/ ข้อเสนอแนะ จากการประเมินการเรียนการสอน	สิ่งที่ปรับปรุง	สิ่งที่ขอการสนับสนุนจาก คณะ
-	-	-

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

พื้นฐานและการประยุกต์ หลักเศรษฐศาสตร์ การตลาด การบริหารธุรกิจ ความคุ้มค่าและความสำเร็จทางด้านธุรกิจการบริการด้านกายภาพบำบัด

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	สัมมนา	ศึกษาด้วยตนเอง
26 ชม./ภาคการศึกษา	ตามความต้องการของ นิสิตเฉพาะราย	สัมมนา 19 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 และกระตุ้นให้ผู้เรียนนำไปใช้ในการวางแผนธุรกิจทางกายภาพบำบัด

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

ครั้งที่	บรรยาย	ปฏิบัติ	สัมมนาเสริมบรรยาย	สัมมนาเสริมปฏิบัติ	ประเมินในชั้นเรียน	สอบบรรยาย	สอบปฏิบัติ	และทบทวนกิจกรรมที่เตรียมมอบหมาย	หัวข้อ	อาจารย์พิเศษ	อาจารย์ผู้สอน
1	1								Introduction to Business in Physical Therapy	Prof. DeRosa	รศ.ดร.รัมภา
			2						Active learning: Assignment 1 - push technology		ผศ.ดร. นิธินันท์
2	3						1		Foundational definitions (Profit/Loss, Revenue, supply demand)	Prof. DeRosa	ผศ.ดร. นิธินันท์
3	2								Value Propositions	Prof. DeRosa	รศ.ดร.รัมภา
4	3								Professional, Business and Core values	Prof. DeRosa	ผศ.ดร. นิธินันท์
5	3								Autonomy and Practice	Prof. DeRosa	รศ.ดร.รัมภา
			1						Active learning: Assignment 2 - core values		
			2						Active learning: Assignment 2 - core values (ต่อ)		ผศ.ดร. นิธินันท์
6	2								Future trends of physical Therapy business in Thailand (สอนผ่านระบบ Zoom meeting)		ผศ.ดร. กานดา
			1						Active learning PT bussiness in Thailand		
8	3						1		Equity/ Porter 5 force model	Prof. DeRosa	รศ.ดร.รัมภา
			1						Q&A		ผศ.ดร. นิธินันท์
7	3								Examples of physical therapy business in Thailand (สอนผ่านระบบ Zoom meeting)	อ.ภก.ชัยรัตน์ แซ่ไคว่	ผศ.ดร. นิธินันท์
9	1						1		Legal issues in business	Prof. DeRosa	รศ.ดร.รัมภา
10	2						1		Strategic planning 1	Prof. DeRosa	รศ.ดร.รัมภา

ครั้งที่	บรรยาย	ปฏิบัติ	สัมมนาเสริมบรรยาย	สัมมนาเสริมปฏิบัติ	ประเมินในชั้นเรียน	สอบบรรยาย	สอบปฏิบัติ	และทบทวนการรวมทศกร	มอบหมาย	หัวข้อ	อาจารย์พิเศษ	อาจารย์ผู้สอน
			4							Active learning: Assignment 3 - business model for wellness		รศ.ดร.รัมภา
	1							1		Marketing	Prof. DeRosa	ผศ.ดร. นิธินันท์
	1							1		Evaluating practice and environment (key indicators)	Prof. DeRosa	รศ.ดร.รัมภา
			4							Active learning: Assignment 4 - strategic plan/KPI		รศ.ดร.รัมภา
	1									Summary-business and marketing for PT	Prof. DeRosa	รศ.ดร.รัมภา
			2							Active learning: Assignment 5 - marketing strategy		นิธินันท์
			1							Active learning: Summary		
			1							Seminar (สัมมนาผ่านระบบ Zoom meeting)		รศ.ดร.รัมภา/ ผศ.ดร. นิธินันท์
	26	0	19	0	0	0	0	6		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 และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ 5.5	รายงานที่มอบหมาย	2	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 และ The economist

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนิสิต

การประเมินผลการจัดการเรียนการสอนของรายวิชา

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- การสังเกตการสอนของผู้สอน โดยทีมผู้ร่วมสอนหรือผู้ทรงคุณวุฒิ
- ผลสัมฤทธิ์เชิงคุณภาพของงานที่มอบหมาย

3. การปรับปรุงการสอน

ปัญหา อุปสรรคที่พบ และข้อเสนอแนะจากการประเมินการเรียนการสอน	สิ่งที่ปรับปรุง	สิ่งที่ขอการสนับสนุนจากคณะ
เสนอให้มีการสรุปบทเรียน เพิ่มกิจกรรมที่จะช่วยในการเชื่อมโยงความรู้จากหัวข้อบรรยายจากบริษัท Rehab Essentials สู่อุปกรณ์ประกอบธุรกิจหรือโมเดลโครงการธุรกิจในประเทศไทยให้มากขึ้น	จัดให้มีกิจกรรมสรุปบทเรียน รวมถึงเพิ่มตัวอย่างในบริบทประเทศไทย ที่สอดคล้องกับแต่ละหัวข้อการเรียนรู้จากบริษัทแต่ละหัวข้อจาก Rehab Essentials ได้	-

4. การทบทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนิสิตในรายวิชา

- ตัดเกรดในที่ประชุมกรรมการบริหารหลักสูตรและคณาจารย์บัณฑิตศึกษา
- นิสิตทำแบบทวนสอบผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษา

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- นำข้อคิดเห็นของนิสิตมาประมวล เพื่อปรับปรุงการจัดการเรียนการสอนในรุ่นต่อไป
- นำผลการประเมินการสอนของตนเอง มาจัดเทียบเคียงกับข้อคิดเห็นของนิสิต เพื่อพัฒนาเนื้อหาสาระให้ทันสมัย ปรับวิธีการเรียนการสอน และวิธีการประเมินผลให้ตรงกับผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง
- ปรับปรุงรายวิชาทุกปี หรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบฯ