

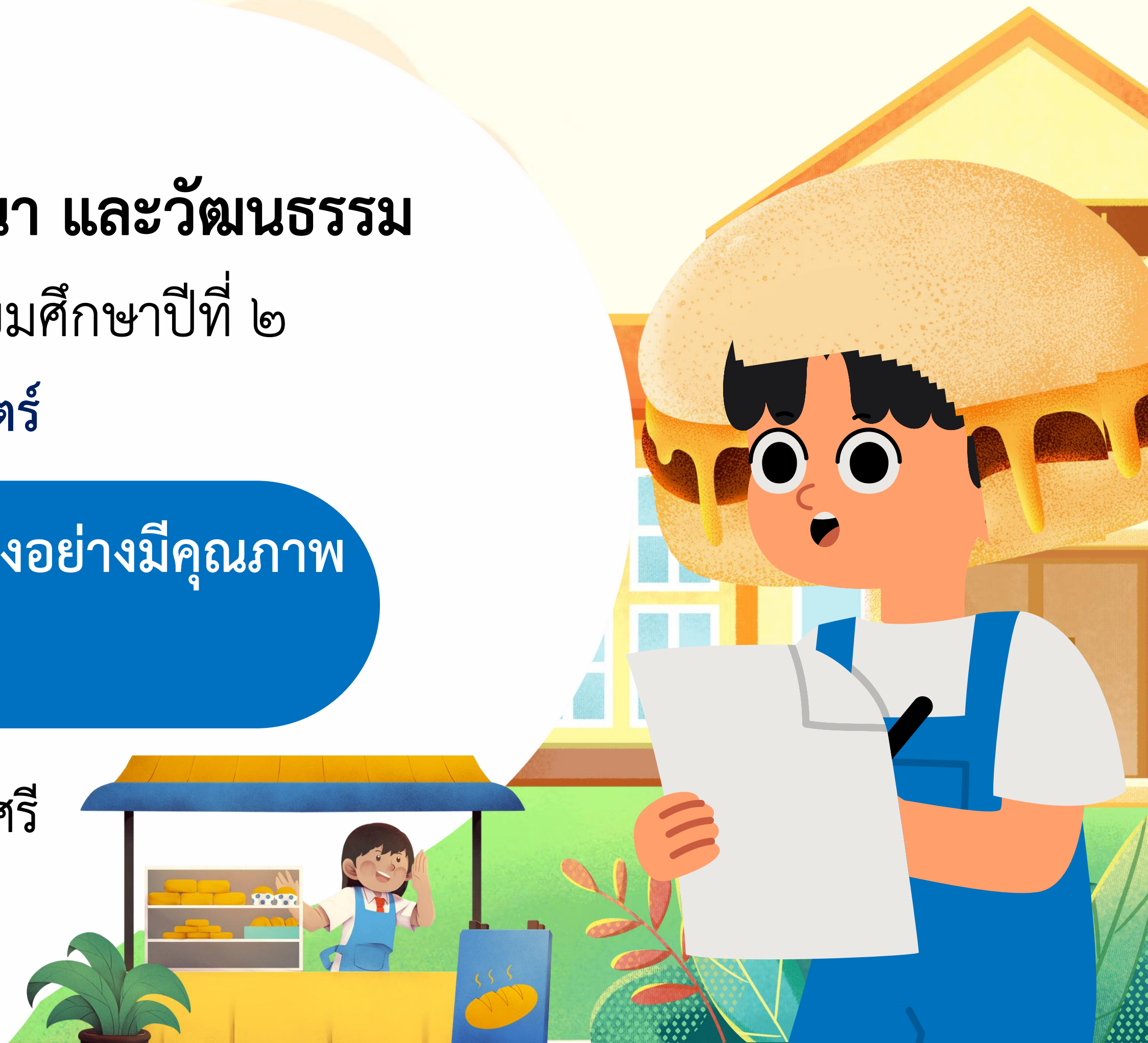
รายวิชา สังคมศึกษา ศาสนา และวัฒนธรรม

รหัสวิชา ส๒๒๑๐๓ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เศรษฐศาสตร์

เรื่อง วางแผนการขายของจริงอย่างมีคุณภาพ
และได้กำไรพอประมาณ

ครูผู้สอน ครูศิริสิทธิ์ บุริศรี



หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เศรษฐศาสตร์

**วางแผนขายของจริงอย่างมีคุณภาพ
และได้กำไรพอประมาณ**





จุดประสงค์การเรียนรู้

๑. อธิบายผลกระทบของการตั้งราคาที่มีกำไรสูงเกินไป
ต่อพฤติกรรมลูกค้า และขั้นตอนการวางแผนขายจริง
อย่างเป็นระบบ





จุดประสงค์การเรียนรู้

๒. คำนวณกำไรจากราคาขายและต้นทุน
ออกแบบการจัดร้านให้น่าสนใจและจัดการขยะ
อย่างเป็นระบบ

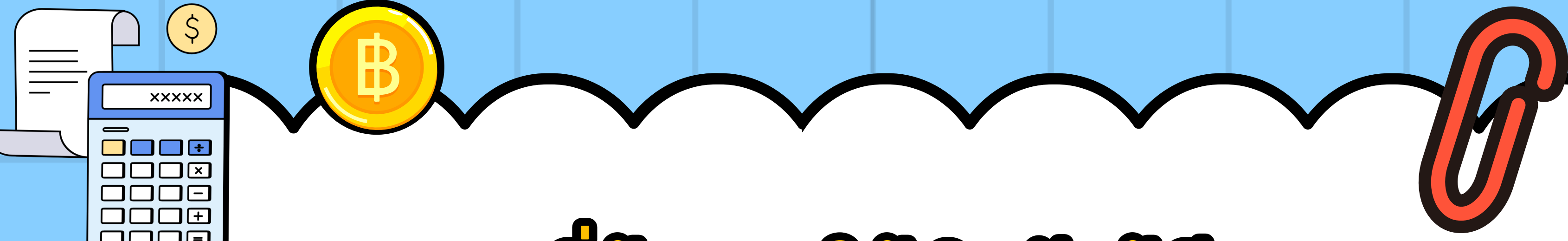




จุดประสงค์การเรียนรู้

๓. มีความรับผิดชอบต่อคุณภาพสินค้าและความพึงพอใจ
ของลูกค้า และใช้หลักพอประมาณ มีเหตุผล และมีภูมิคุ้มกัน
ในการตั้งราคาขาย





สมรรถนะที่ต้องการให้เกิดกับผู้เรียน (KSA)



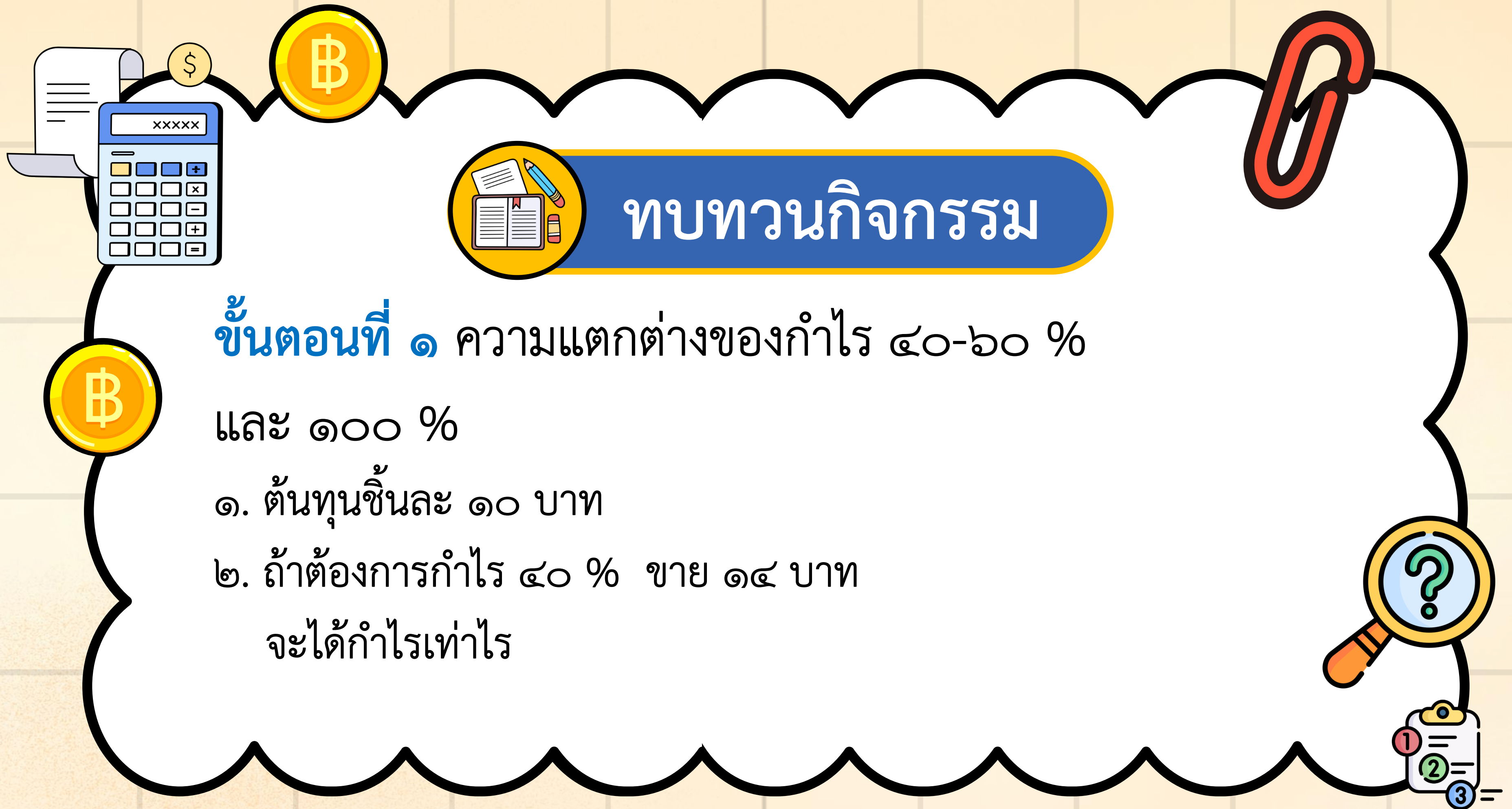
คำนวณกำไรจากราคาขายและต้นทุน ออกแบบการจัดร้านให้น่าสนใจ
และจัดการขยะอย่างเป็นระบบ โดยมีความรับผิดชอบต่อคุณภาพ
สินค้าและความพึงพอใจของลูกค้า และใช้หลักพอประมาณ มีเหตุผล
และมีภูมิคุ้มกันในการตั้งราคาขาย





ทบทวน กิจกรรม





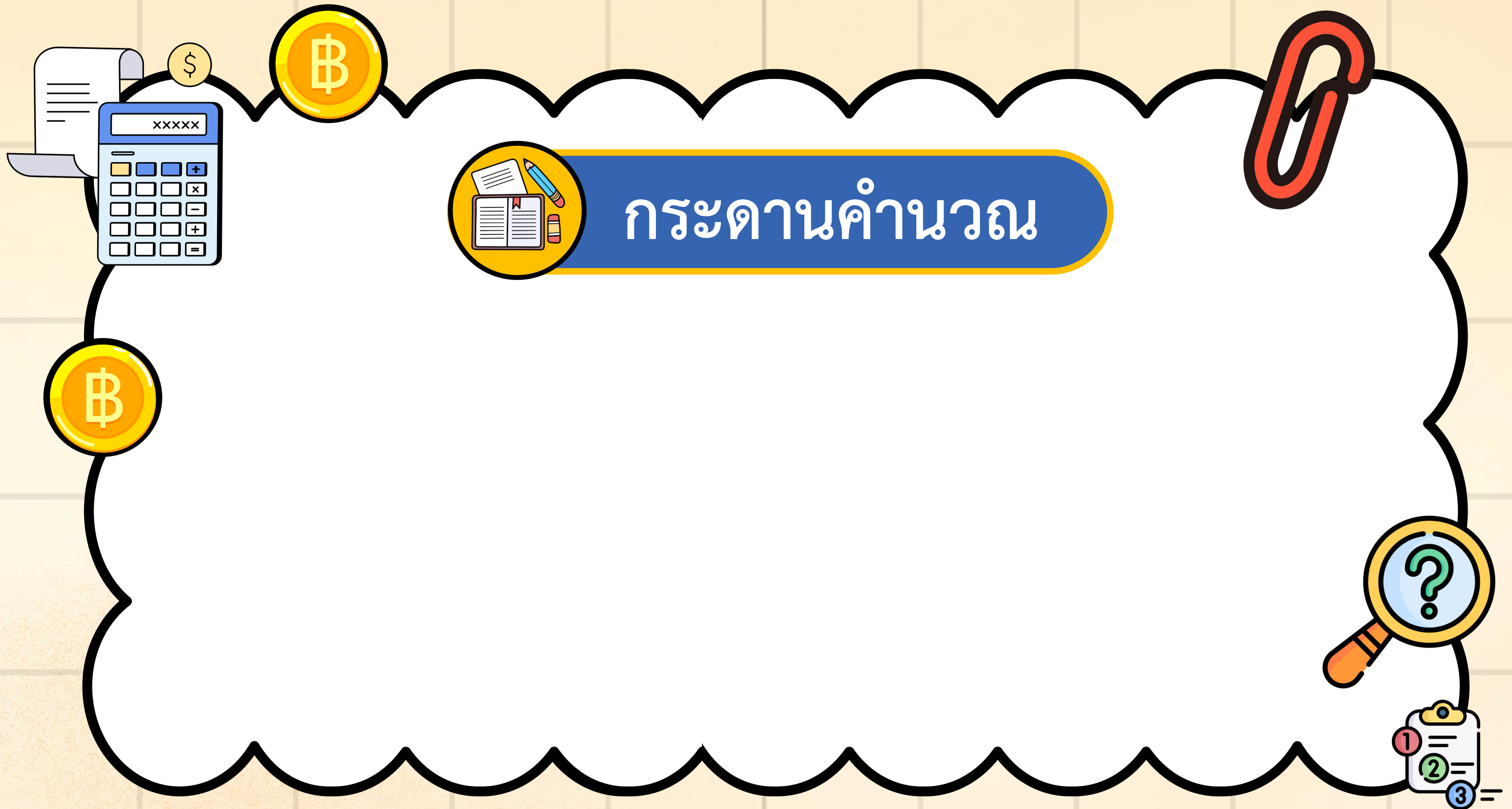
ทบทวนกิจกรรม

ขั้นตอนที่ ๑ ความแตกต่างของกำไร ๔๐-๖๐ %

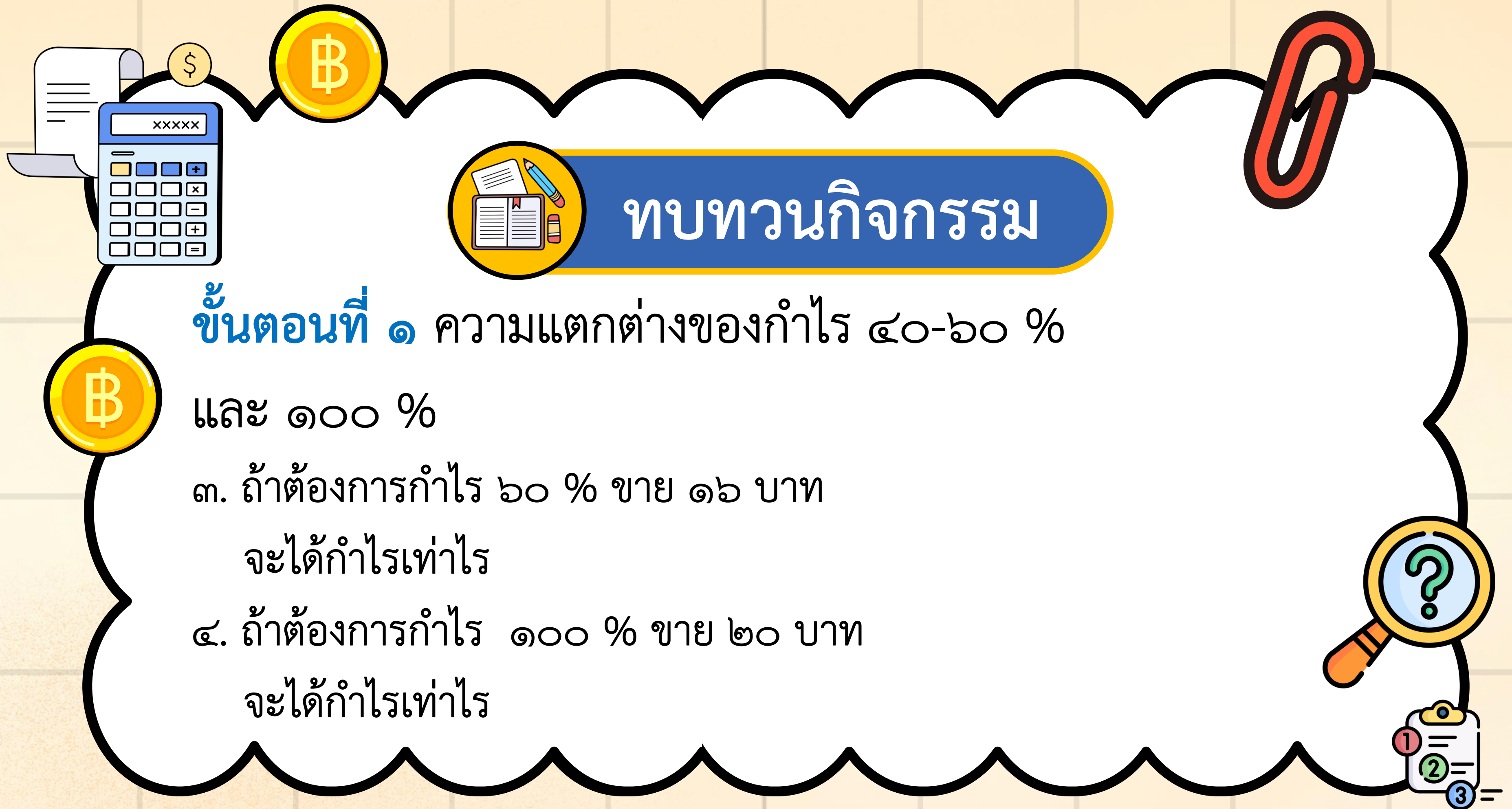
และ ๑๐๐ %

๑. ต้นทุนชิ้นละ ๑๐ บาท

๒. ถ้าต้องการกำไร ๔๐ % ขาย ๑๔ บาท
จะได้กำไรเท่าไร



กระดานคำนวณ



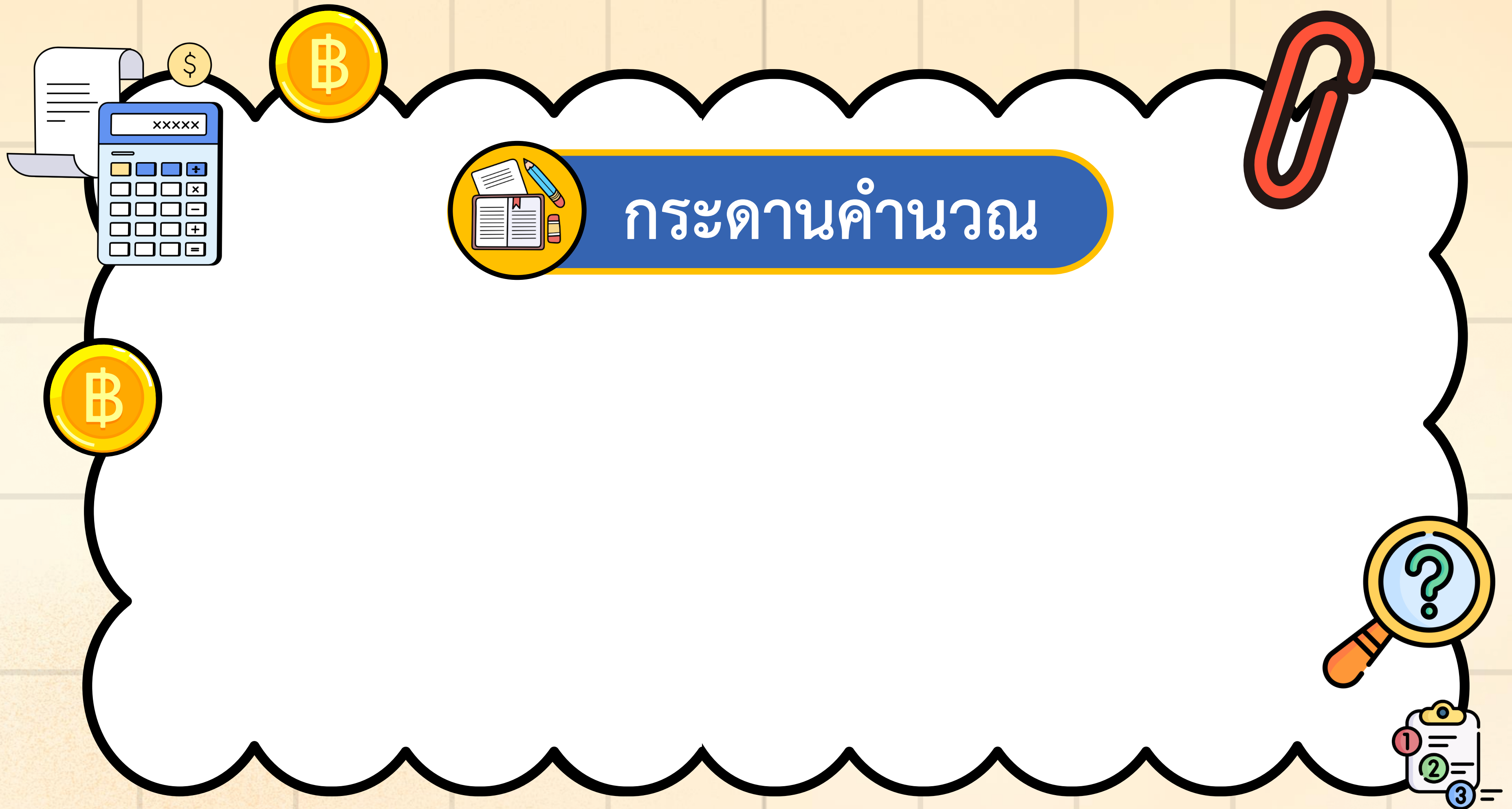
ทบทวนกิจกรรม

ขั้นตอนที่ ๑ ความแตกต่างของกำไร ๔๐-๖๐ %

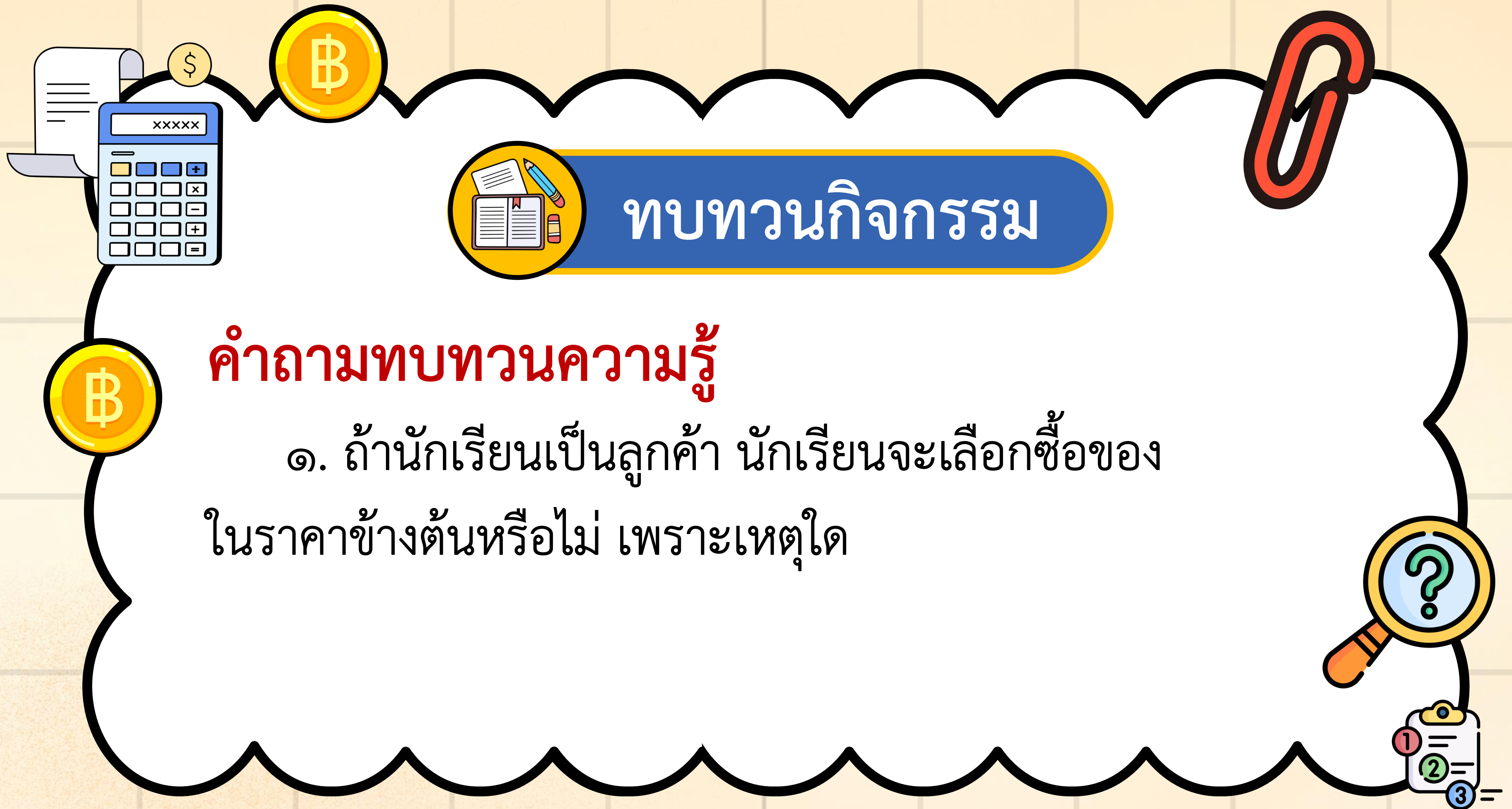
และ ๑๐๐ %

๓. ถ้าต้องการกำไร ๖๐ % ขาย ๑๖ บาท
จะได้กำไรเท่าไร

๔. ถ้าต้องการกำไร ๑๐๐ % ขาย ๒๐ บาท
จะได้กำไรเท่าไร



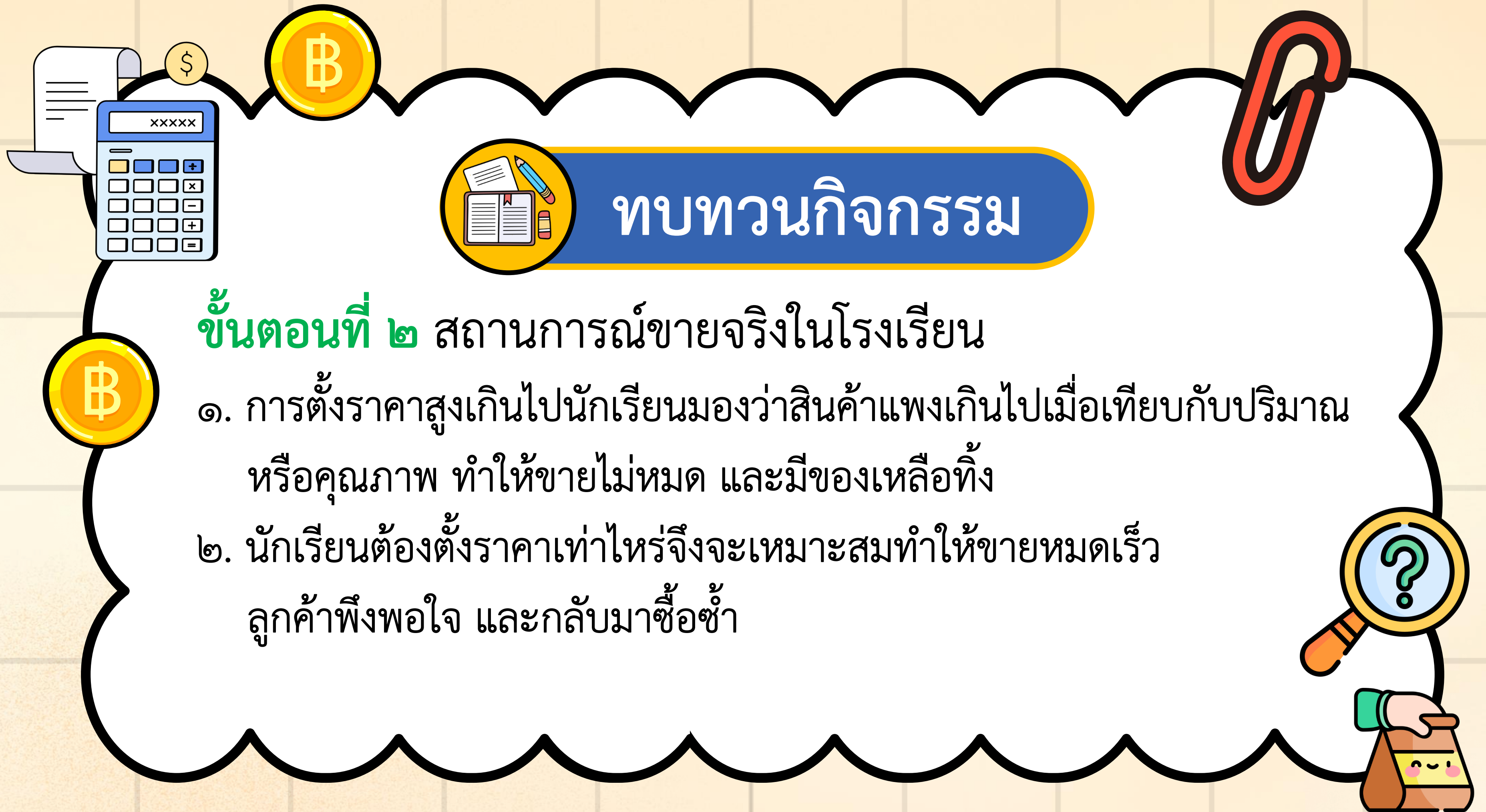
กระดานคำนวณ



ทบทวนกิจกรรม

คำถามทบทวนความรู้

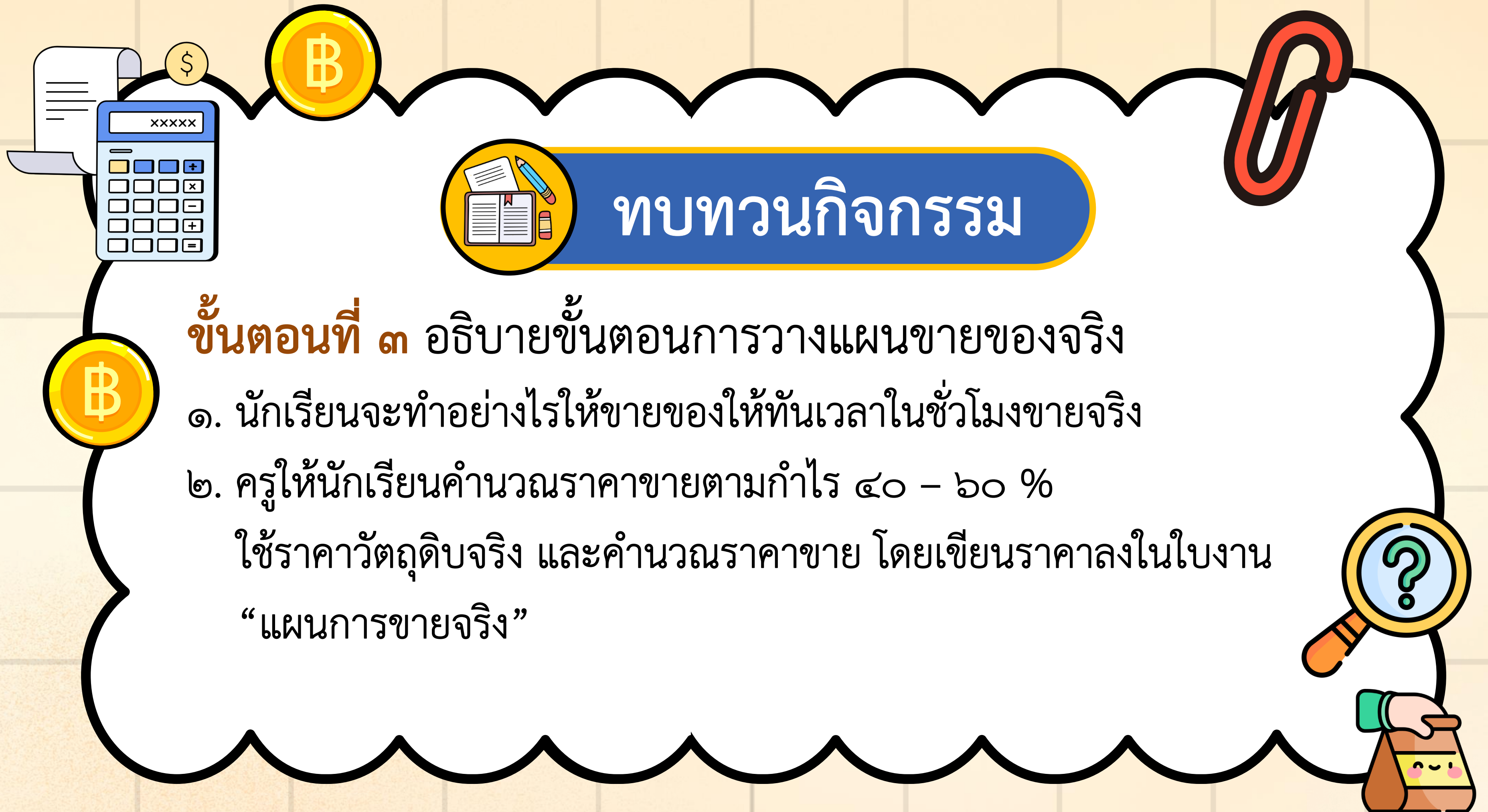
๑. ถ้านักเรียนเป็นลูกค้า นักเรียนจะเลือกซื้อของ
ในราคาข้างต้นหรือไม่ เพราะเหตุใด



ทบทวนกิจกรรม

ขั้นตอนที่ ๒ สถานการณ์ขายจริงในโรงเรียน

๑. การตั้งราคาสูงเกินไปนักเรียนมองว่าสินค้าแพงเกินไปเมื่อเทียบกับปริมาณหรือคุณภาพ ทำให้ขายไม่หมด และมีของเหลือทิ้ง
๒. นักเรียนต้องตั้งราคาเท่าไรจึงจะเหมาะสมทำให้ขายหมดเร็ว
ลูกค้าพึงพอใจ และกลับมาซื้อซ้ำ



ทบทวนกิจกรรม

ขั้นตอนที่ ๓ อธิบายขั้นตอนการวางแผนขายของจริง

๑. นักเรียนจะอย่างไรให้ขายของให้ทันเวลาในชั่วโมงขายจริง

๒. ครูให้นักเรียนคำนวณราคาขายตามกำไร ๔๐ - ๖๐ %

ใช้ราคาวัตถุดิบจริง และคำนวณราคาขาย โดยเขียนราคาลงในใบงาน

“แผนการขายจริง”



กิจกรรม

“วางแผน

การขายของจริง”





การดำเนินกิจกรรม

๑. ให้นักเรียนแต่ละกลุ่มร่วมกันวางแผนการขายจริง
โดยครูแจกใบงานที่ ๑๕ เรื่อง “แผนการขายจริง”
ให้กับนักเรียนทุกกลุ่ม พร้อมวิเคราะห์จากประสบการณ์
ทดลองขายจากครั้งที่ ๑ และการขายครั้งที่ ๒ เพื่อนำมา
วางแผนการขายของจริง



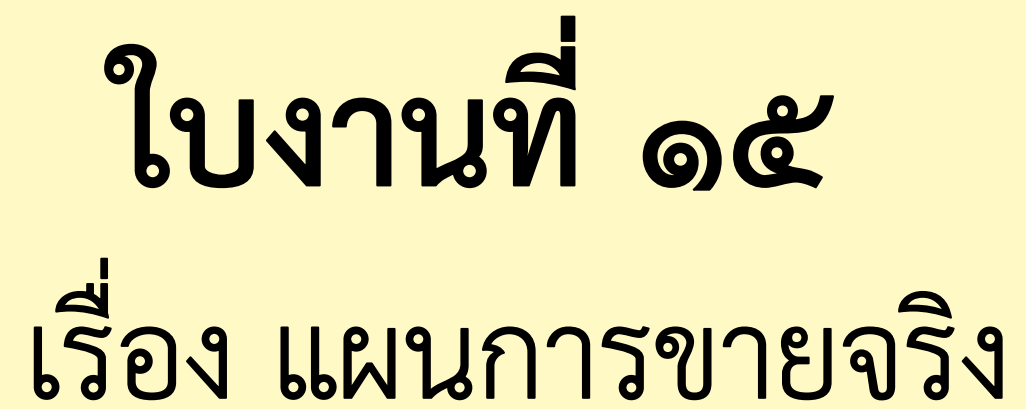


การดำเนินกิจกรรม

๒. ครูให้นักเรียนทุกกลุ่มนำเสนอแผนการขายจริง
ของทุกกลุ่มเพื่อร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้

๓. นักเรียนประเมินสมาชิกในกลุ่มแต่ละคน
ในการทำงานร่วมกัน





แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๑๔ เรื่อง วางแผนขายของจริงอย่างมีคุณภาพและได้กำไรพอประมาณ
รายวิชา สังคมศึกษา ศาสนาและวัฒนธรรม รหัสวิชา ส๒๒๑๐๓ ภาคเรียนที่ ๒ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒

๒.๑ ต้นทุนรวมทั้งหมดของกลุ่ม

รายการวัตถุดิบ/อุปกรณ์	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ราคารวม (บาท)
รวมต้นทุนทั้งหมด (บาท)			



แบบประเมิน การทำงานกลุ่ม



(สามารถดาวน์โหลดได้ที่ www.dltv.ac.th)

แบบประเมินการทำงานกลุ่ม

ให้นักเรียนประเมินตนเอง และสมาชิกในกลุ่มตามพฤติกรรมในการทำงานในวันนี้

ชื่อผู้ประเมิน.....กลุ่มที่..... วันที่ประเมิน

คำชี้แจง : ใช้ระดับคะแนน ๓ ระดับ ดังนี้

๓ เท่ากับ ดีมาก

๒ เท่ากับ พอใช้

๑ เท่ากับ ต้องปรับปรุง

เกณฑ์การประเมิน

หัวข้อประเมิน	ดีมาก (๓)	พอใช้ (๒)	ต้องปรับปรุง (๑)
๑. การแบ่งหน้าที่ภายในกลุ่ม			
๒. ความรับผิดชอบต่องานที่ของสมาชิกในกลุ่ม			
๓. การรับฟังความคิดเห็นและแก้ปัญหาร่วมกัน			
๔. การทำงานเป็นทีมและการสื่อสารระหว่างสมาชิกในกลุ่ม			
๕. การมีส่วนร่วมของสมาชิกทุกคน			

คะแนนรวม:...../๑๕ คะแนน

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม (ถ้ามี)

.....

.....

.....

.....

.....

นำเสนอผลงาน





บทสรุป





บทเรียนครั้งต่อไป

สรุปบทเรียนเศรษฐศาสตร์
จากประสบการณ์ขายของจริง





สิ่งที่ต้องเตรียม

๑. ใบงานที่ ๑๖

เรื่อง สะท้อนคิด “บทเรียนจากการขายจริง”



(สามารถดาวน์โหลดได้ที่ www.dltv.ac.th)

