

TQF3
 COURSE SPECIFICATIONS
 II522 Advanced Management Practices
 College of Creative Industry, Srinakharinwirot University
 1/2021

Section 1: General Information

1.Course Code and Course Title รหัสและชื่อวิชา	Thai- นอ522 การฝึกปฏิบัติการด้านบริหารจัดการขั้นสูง English- II522 Advanced Management Practices
2.Semester/Year of Study ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน	Semester: 1 2 nd Year
3.Number of Credits จำนวนหน่วยกิต	3(0-6-3)
4.Degree, Major and Course Type หลักสูตร วิชาเอก และประเภทของรายวิชา	Thai- Degree: วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต Major: สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรมและนวัตกรรม วิชาบังคับ English- Degree: Master of Science Major: Innovation and Industrial Management
5.Responsible Faculty Members อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน	Name: Pornngarm Virutamasen, Ph.D Email: pornngarm@g.swu.ac.th
6.Pre-requisites (if any) รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน	n/a
7.Co-requisites (if any) รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน	n/a
8.Venue of Study สถานที่เรียน	7th floor, Innovation Building Prof.Dr.Saroj Buasri, Srinakharinwirot University
9.Date of Latest Course Revision วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา	Date: July 31,2021

Section 2: Course Management

1. Course Description คำอธิบายรายวิชา

Thai: ฝึกปฏิบัติการด้านบริหารจัดการขั้นสูงเน้นการใช้องค์ความรู้ในการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร การเจรจาต่อรองทางธุรกิจเพื่อการจับคู่ทางธุรกิจขององค์กร การตัดสินใจภายใต้ภาวะความไม่แน่นอนและซับซ้อน การใช้ระบบและเครื่องมือที่ทันสมัยในการบริหารจัดการความสัมพันธ์ของลูกค้า การพัฒนาทักษะของผู้บริหาร

ระดับกลาง เพื่อนำมาใช้ในการแก้ไขปัญหาของอุตสาหกรรมเครื่องประดับ หรือ อุตสาหกรรมของตกแต่งบ้าน หรือ อุตสาหกรรมแฟชั่น หรือ อุตสาหกรรมอาหาร

English: Advanced management practices, emphasizing the knowledge to formulate organizational strategies. Business negotiation for corporate business matching. Decision making under uncertainty and complexity. Using modern systems and tools to manage customer relationships. Skill development of middle managers to be used to problem solving of the jewelry industry or the home decoration industry or the fashion industry or the food industry.

2. Course Goals จุดมุ่งหมายของรายวิชา

- 2.1 Able to formulate organizational strategies for negotiating business.
- 2.2 Able to choose appropriate business management tools
- 2.3 Able to develop entrepreneurial skills in solving business problems

3. Expected Learning Outcomes of Program

ELO3 วิเคราะห์เทคนิคเพื่อสร้างมูลค่าหรือผลผลิตให้อุตสาหกรรม

ELO3.1 วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer behavior)

ELO3.2 วางแผนการออกแบบและผลิตให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า (Emotional design/productivity)

ELO3.3 ค้นหานวัตกรรมที่ตอบสนองอุตสาหกรรม (Innovative Industrial Solution)

ELO4 จัดการนวัตกรรมได้อย่างสร้างสรรค์และมีประสิทธิภาพ

ELO4.1 สร้างนวัตกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการอุตสาหกรรม

ELO4.2 จัดการนวัตกรรมเพื่อใช้ในระบอบอุตสาหกรรม

Course learning outcomes

ELOs

CLO 1 Choose the right tools and be able to analyze and evaluate.

ELO3

CLO 2 Choose tools or systems that help manage the organization.

ELO4

4.Objectives of Course Development/Revision and Improvement strategy proposed in the previous Course Report วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา และกลยุทธ์ที่ปรับปรุงจากการเรียนการสอนในครั้งก่อนหน้า

Let students learning through making real work.

5. Number of Hours per Semester จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

Lecture or Other In-class Activity	Additional Class Hours for Individual Students	Laboratory/ Field Trip/ Internship	Self Study Hours
3(0-6-3) = 15 hours	At least 0 hour	3(0-6-3) = 6 hour or	3(0-6-3) = 60 hours

6. Individual Counseling and Guidance Hours จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษา และแนะนำทางวิชาการแก่ นิสิตเป็นรายบุคคล

1 hour per week / By appointment

Section 3: Teaching and Evaluation Plans

1. Teaching Plan แผนการสอน

Wk ครั้งที่/ สัปดาห์ที่	D/M วัน/ เดือน	Topic หัวข้อ/รายละเอียด	Hrs ชั่วโมง	Teaching Method and Media วิธีการสอน/ประเภทการสอบ สื่อการสอน	CLOs
1		the knowledge to formulate organizational strategies	12	Flip classroom / case study / group discussion	3
2		Business negotiation for corporate business matching	12	Flip classroom / case study / group discussion	3
3		Decision making under uncertainty and complexity.	12	Flip classroom / case study / workshop	3
4		modern systems and tools	12	Flip classroom / case study / group discussion	3
5		How to manage customer relationships.	12	Flip classroom / case study / group discussion	4
6		Skill development of middle managers	12	Flip classroom / case study / group discussion	4
7		problem solving of the jewelry industry or the home decoration industry or the fashion industry or the food industry.	12	Flip classroom / case study / group discussion	4
8		Final Exam			

2. Evaluation Plan แผนการประเมินผลการเรียนรู้

Expected Knowledge/Skill Achievement ผลการเรียนรู้	Teaching Methods กิจกรรม/วิธีการสอน	Evaluation Methods วิธีการประเมิน	ELOs	CLOs
Understand knowledge of jewelry production in global	Flip classroom	Assignment after class		
-presentation skills - knowledge of jewelry production	Interview and self-learning from providing materials	Presentation rubric		
Basic of Jewelry production knowledge	Seminar, discussion, world cafe	Report, assignment, group project		

Evaluation Methods	Evaluated in No.	Percentage
Attendance		5%
HW from flip classroom		40%
Presentation		30%
Final exam		25%

Grading: Grades will be given based on the following score range

grade	Score ranking
A	≥80
B+	76-79
B	70-75
C+	66-69
C	60-65
D+	56-59
D	50-55
E	≤ 49

Section 4: Teaching Materials and Resources ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

Main Texts and Documents

Important Documents and Information Sources