

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชาการตลาด
(หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2566)

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา

มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา

คณะการบัญชีและการจัดการ

รหัสและชื่อหลักสูตร

รหัสหลักสูตร

: 25510211107132

ชื่อภาษาไทย

: หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด

ชื่อภาษาอังกฤษ

: Bachelor of Business Administration Program
in Marketing

ชื่อปริญญาและสาขาวิชา

ภาษาไทย (ชื่อเต็ม)

: บริหารธุรกิจบัณฑิต (การตลาด)

(ชื่อย่อ)

: บธ.บ. (การตลาด)

ภาษาอังกฤษ (ชื่อเต็ม)

: Bachelor of Business Administration (Marketing)

(ชื่อย่อ)

: B.B.A. (Marketing)

โครงสร้างหลักสูตร

หมวดวิชา	เกณฑ์มาตรฐานหลักสูตร ของกระทรวงการ อุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม	หลักสูตรที่เสนอ (หน่วยกิต)	
		โปรแกรมปกติ	โปรแกรม สหกิจศึกษา
ก. หมวดวิชาศึกษาทั่วไป	ไม่น้อยกว่า 30	ไม่น้อยกว่า 30	ไม่น้อยกว่า 30
ข. หมวดวิชาเฉพาะ	ไม่น้อยกว่า 72	ไม่น้อยกว่า 99	ไม่น้อยกว่า 99
กลุ่มวิชาแกน		45	45
กลุ่มวิชาเอก		ไม่น้อยกว่า 54	ไม่น้อยกว่า 54
- วิชาเอกบังคับ		39	39
- วิชาเอกเลือก		ไม่น้อยกว่า 15	ไม่น้อยกว่า 15
ค. หมวดวิชาเลือกเสรี	ไม่น้อยกว่า 6	ไม่น้อยกว่า 6	ไม่น้อยกว่า 6
หมวดประสบการณ์ภาคสนาม (การฝึกงานหรือสหกิจศึกษา)	-	ไม่น้อยกว่า 2 (ไม่น้อยกว่า 300 ชั่วโมง) (ไม่นับหน่วยกิต)	ไม่น้อยกว่า 9 (ไม่น้อยกว่า 4 เดือน) (ไม่นับหน่วยกิต)
รวมหน่วยกิต	ไม่น้อยกว่า 120	ไม่น้อยกว่า 135	ไม่น้อยกว่า 135

ปรัชญา

มุ่งผลิตบัณฑิตให้มีความรู้ความสามารถ มีความเชี่ยวชาญด้านการตลาด มีความสามารถในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทางการตลาด มีทักษะและประสบการณ์ที่เพียงพอพร้อมต่อการทำงานและเป็นผู้ประกอบการที่สามารถวิเคราะห์ วางแผนทางการตลาด และแสวงหาโอกาสใหม่ ๆ ทางการตลาดได้อย่างมีคุณธรรม จริยธรรม ตามหลักจรรยาบรรณของนักการตลาด มีเข้าใจในสถานการณ์ของโลกและสังคมที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เป็นบัณฑิตที่พึงประสงค์ของสังคมและตลาดแรงงาน

ความสำคัญ

เป็นหลักสูตรที่ช่วยเพิ่มพูนองค์ความรู้ด้านการตลาดและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องมาใช้ในการวิเคราะห์ เพื่อใช้ตัดสินใจในการวางแผนทางการตลาดได้อย่างถูกต้องและแม่นยำ มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะที่สำคัญของนักการตลาดให้มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ การทำงานเป็นทีม และปลูกฝังให้ผู้เรียน ในหลักสูตรปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณที่ดีของนักการตลาด จากการวิเคราะห์หลักสูตร

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

เพื่อผลิตนักการตลาดที่มีความรอบรู้สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทางการตลาดนำไปปฏิบัติได้จริง โดยหลักสูตรมีวัตถุประสงค์ที่จะพัฒนาให้ผู้เรียนบรรลุผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหลักสูตร (Program Learning Outcomes : PLO) ทั้งในทักษะเชิงวิชาชีพ ทักษะการคิดวิเคราะห์ ทักษะการเรียนรู้ด้วยตัวเอง ทักษะการสื่อสารและทางด้านคุณธรรมจริยธรรม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. สามารถประยุกต์ใช้องค์ความรู้ทางการตลาดเพื่อนำมาวางแผนและแก้ไขปัญหาได้อย่างเป็นระบบ
2. สามารถสร้างสรรค์แผนการตลาดหรือโครงการทางการตลาด เพื่อนำไปเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพของตนเองได้
3. สามารถใช้เทคโนโลยีทางการตลาดมาวิเคราะห์และประมวลผล เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจทางการตลาดได้อย่างถูกต้องและแม่นยำ
4. สามารถสื่อสารและนำเสนอผลงานทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. ยึดมั่นในจรรยาบรรณของนักการตลาด
6. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และมีภาวะผู้นำ

คุณสมบัติของผู้เข้าศึกษา

ระบบปกติ

- 1) ผู้สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย หรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) จากสถาบันการศึกษาที่กระทรวงศึกษาธิการรับรองวิทยฐานะแล้วหรือการศึกษาอื่นที่เทียบเท่าโดยได้รับการรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการ หรือ
- 2) ผู้ที่กำลังศึกษาระดับปริญญาตรีมหาวิทยาลัยมหาสารคาม สาขาวิชาอื่น หรือมหาวิทยาลัยอื่น ที่ต้องการเปลี่ยนเป็นสาขาวิชาการตลาด และ
- 3) มีความประพฤติดี มีคุณลักษณะเหมาะสมกับการทำงานในสายการตลาด เช่น มีความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านการตลาด เพื่อนำมาวางแผนและแก้ไขปัญหาได้อย่างเป็นระบบ มีความสามารถในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทางการตลาด มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการที่สามารถวิเคราะห์ วางแผนทางการตลาด สามารถสื่อสารและนำเสนอผลงานทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และการเป็นผู้นำที่มีคุณธรรม จริยธรรม ตามหลักจรรยาบรรณของนักการตลาด หรือมีคุณสมบัติอื่นครบถ้วนตามที่

มหาวิทยาลัยกำหนด ให้เป็นไปตามข้อบังคับของมหาวิทยาลัยมหาสารคาม ว่าด้วยการศึกษาระดับปริญญาตรี พ.ศ. 2557 (เอกสารแนบ ค)

ระบบพิเศษ (เทียบเข้า)

1) ผู้สำเร็จการศึกษาระดับอนุปริญญา และ/ หรือสำเร็จการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) หรือเทียบเท่าทางการตลาด หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง

2) มีความประพฤติดี มีคุณลักษณะเหมาะสมกับการทำงานในสายการตลาด เช่น มีความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านการตลาด เพื่อนำมาวางแผนและแก้ไขปัญหาได้อย่างเป็นระบบ มีความสามารถในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทางการตลาด มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการที่สามารถวิเคราะห์ วางแผนทางการตลาด สามารถสื่อสารและนำเสนอผลงานทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และการเป็นผู้นำที่มีคุณธรรม จริยธรรม ตามหลักจรรยาบรรณของนักการตลาด หรือ มีคุณสมบัติอื่นครบถ้วนตามที่มหาวิทยาลัยกำหนด ให้เป็นไปตามข้อบังคับของมหาวิทยาลัยมหาสารคาม ว่าด้วยการศึกษาระดับปริญญาตรี พ.ศ. 2557 (เอกสารแนบ ค) หากมีคุณสมบัตินอกเหนือไปจากที่กล่าวไว้ข้างต้น อาจได้รับการพิจารณาให้สมัครเข้าศึกษาได้หากคณะกรรมการบริหารหลักสูตร พิจารณาแล้วเห็นสมควรให้มีสิทธิ์สมัครเข้าศึกษา

วิธีการคัดเลือกผู้เข้าศึกษา

- 1) รับจากการสอบคัดเลือกผ่านสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา
- 2) รับจากการสอบคัดเลือกตรงของมหาวิทยาลัย
- 3) เป็นไปตามระเบียบมหาวิทยาลัยมหาสารคาม ว่าด้วยการศึกษาระดับปริญญาตรี พ.ศ. 2557 (เอกสารแนบ ค)

อาชีพที่สามารถประกอบได้หลังสำเร็จการศึกษา

1. นักการตลาด (Marketer)
2. นักการตลาดออนไลน์ (Online Marketer)
3. นักวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด (Strategic marketing planner)
4. นักวิจัยทางการตลาด (Marketing Researcher)
5. นักสร้างสรรค์เนื้อหาทางการตลาด (Content Marketing Creator)
6. ผู้ประกอบการทางการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing Entrepreneurs)