



ประมวลการสอนรายวิชา		(Course syllabus)	วิทยาลัยเภสัชศาสตร์
รหัสวิชา	PHA 571/PHM 574		จำนวนหน่วยกิต 2(2-0-4)
ชื่อวิชา	การตลาดยา Drug Marketing		กลุ่มเรียน 01, 02
ภาคการศึกษาที่	2		ปีการศึกษา 2568
ผู้เรียน	นักศึกษาวิทยาลัยเภสัชศาสตร์ ชั้นปีที่ 5		
อาจารย์ผู้สอน	1. อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณ 2. ผศ.ดร.ภญ.ธิดิยา ลักคุณะประสิทธิ์ 3. ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง 5. อ.ภก.พิชญธณ หนูนกดี (อาจารย์พิเศษ) 6. ภก.วิรุณ เวชศิริ (อาจารย์พิเศษ) 7. ภก.สาทิส ชมไพศาล (อาจารย์พิเศษ) 8. ภญ.ภควรรณ เทพสิทธิทรากรณ์ (อาจารย์พิเศษ) 9. รศ.ดร.ภก.บุรินทร์ ต ศรีวงษ์ (อาจารย์พิเศษ)		
อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณ และ ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง		
วัน/เวลา/สถานที่สอน	วันพฤหัสบดี เวลา 13.00 – 15.00 น. ห้อง 6-305A		
วิชาบังคับก่อน	PHA 371 การบริหารและการจัดการด้านเภสัชกรรม PHM 371 การบริหารและการจัดการด้านเภสัชกรรม		
วิชาบังคับร่วม	-		
คำอธิบายรายวิชา	หลักการเบื้องต้นของการตลาด การวิเคราะห์และการสำรวจข้อมูลทางการตลาด เพื่อนำมาประเมิน หาวิธีแก้ไขและปรับปรุงธุรกิจ เช่น วิธีการตั้งราคา การส่งเสริมการขาย การขยายตลาด การวางแผนโครงการขายสินค้าใหม่ การรักษาตลาดของสินค้าเดิม ตลอดจนการจัดการบุคคลและวิธีการจูงใจพนักงานฝ่ายการตลาดให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ Principles of marketing and marketing information analysis aiming to improve business such as price setting system, marketing promotion, marketing expansion, marketing plan of new products, market share of old products, recruiting of personnel to work efficiently. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (Course learning outcomes: CLOs) หลังจากศึกษาแล้วนักศึกษาสามารถ 1. PHA571-CLO1 อธิบายหลักการเบื้องต้นของการตลาด ข้อมูลสำคัญต่อการตัดสินใจ 2. PHA571-CLO2 อธิบายการตลาดยาในประเทศไทย ความเข้าใจการเข้าถึงยาผ่าน Patient Journey 3. PHA571-CLO3 อธิบายการวางกลยุทธ์ทางการตลาดยา และแนวทางใหม่ ๆ ในยุคดิจิทัล เนื้อหาวิชา (ตามตารางแนบ)		

กิจกรรมการเรียนรู้การสอน

1. บรรยาย
2. อภิปรายกรณีศึกษา
3. วิชาที่มีการใช้นวัตกรรมในกิจกรรมการเรียนรู้การสอน

การประเมินผล

- สอบข้อเขียน 100% แบ่งสอบ 2 ครั้ง

ครั้งที่ 1	สอบกลางภาค	53%
ครั้งที่ 2	สอบปลายภาค	47%
- เกณฑ์ผ่านคือ ได้คะแนนไม่ต่ำกว่า 50%
- ระดับคะแนนต้องผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการวิชาการ วิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และคณะกรรมการกำกับมาตรฐานวิชาการวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

หมายเหตุ กำหนดเวลาเรียนไม่น้อยกว่า 80% ของเวลาเรียนทั้งหมด ตามระเบียบของมหาวิทยาลัย

ตำราและเอกสารหลัก

1. Kotler P, Keller KL. Marketing management. 14th edition. New Jersey: Prentice Hall; 2012.
2. Kotler P, Katajaya H, Setiawan I. Marketing 4.0: moving from traditional to digital. New Jersey: Wiley; 2016.
3. ญัฐยา สันตระการผล. การตลาดสำหรับภาครัฐ. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท; 2553
4. ญัฐยา สันตระการผล. การบริหารการตลาดของ Kellogg. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท; 2551
5. ญัฐยา สันตระการผล. การบริหารการตลาด reinventing your marketing. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท; 2557

เอกสารและข้อมูลสำคัญ

-

เอกสารและข้อมูลแนะนำ

-

แผนการสอน
(Course outline)

รหัสวิชา ชื่อวิชา

PHA 571/PHM 574 การตลาดยา

จำนวนหน่วยกิต 2(2-0-4)

ภาคการศึกษาที่

2

ปีการศึกษา 2568

เวลาและสถานที่เรียน

วันพฤหัสบดี เวลา 13.00 – 15.00 น. ห้อง 6-305A กลุ่มเรียน 01, 02

ครั้งที่	วันที่	หัวข้อสอน	อาจารย์ผู้สอน
1.	8 ม.ค. 69	แนะนำรายวิชา - แนวคิดและหลักการเบื้องต้นของการตลาดยา	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา
2.	15 ม.ค. 69	ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในอุตสาหกรรมและสาธารณสุขด้านยา (แนวทางในการสร้างนวัตกรรมของทีมนักวิจัยผลิตภัณฑ์ สุขภาพ)	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง และ ภญ.ภควรรณ เทพสิทธิไพฑารณ์
3.	22 ม.ค. 69	อุตสาหกรรมยาในประเทศไทยกับการตลาดยา	ภก.พิชญณ หนูนักดี และคณาจารย์
4.	29 ม.ค. 69	บทบาทเภสัชกรการตลาด	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา
5.	5 ก.พ. 69	แนวคิดและกระบวนการการวางแผนการตลาดยา	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา
6.	12 ก.พ. 69	การวางตำแหน่งการตลาดและการสร้างแบรนด์	ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง
7.	19 ก.พ. 69	การเลือกลูกค้า เป้าหมายและเข้าถึงยาในระบบสุขภาพ	ผศ.ดร.ภญ.จิตติยา ลักคณะประสิทธิ์
8.	26 ก.พ. 69	การตลาดยาในยุคดิจิทัล	ภก.วิรุณ เวชศิริ และคณาจารย์
สอบกลางภาค วันที่ 2 – 6 มีนาคม 2569 (ครั้งที่ 1 – 8)			
9.	12 มี.ค. 69	ส่วนประสมทางการตลาดยา: ทางเลือกของลูกค้า	ภก.สาทิส ชมไพศาล และคณาจารย์
10.	19 มี.ค. 69	การบริหารงานขาย: ปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง
11.	26 มี.ค. 69	ส่วนประสมทางการตลาดยา: ค่าใช้จ่ายที่ลูกค้าจ่าย	ภก.สาทิส ชมไพศาล และคณาจารย์
12.	2 เม.ย. 69	ส่วนประสมทางการตลาดยา: ช่องทางที่ลูกค้าเข้าถึง	ภก.สาทิส ชมไพศาล และคณาจารย์
13.	9 เม.ย. 69	ส่วนประสมทางการตลาดยา: การสื่อสารกับลูกค้า	ภก.สาทิส ชมไพศาล และคณาจารย์
14.	16 เม.ย. 69	การประเมินประสิทธิผลทางการตลาด	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ รศ.ดร.ภก.บุรินทร์ ต ศรีวงษ์
15.	นอกตาราง	ความรู้ความเข้าใจในการบริหารการเงินสำหรับธุรกิจยา	ภก.พิชญณ หนูนักดี และคณาจารย์
สอบปลายภาค วันที่ 20 – 24 เมษายน 2569 (ครั้งที่ 8 – 15)			