



ประมวลการสอนรายวิชา	(Course syllabus)	วิทยาลัยเภสัชศาสตร์
รหัสวิชา	PHA 571/PHM 574	จำนวนหน่วยกิต 2(2-0-4)
ชื่อวิชา	การตลาดยา Drug Marketing	กลุ่มเรียน 01, 02
ภาคการศึกษาที่	2	ปีการศึกษา 2566
ผู้เรียน	นักศึกษาวิทยาลัยเภสัชศาสตร์ ชั้นปีที่ 5	
อาจารย์ผู้สอน		
	1. อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา	
	2. อ.ดร.ภญ.ธิตติยา ลักคุณะประสิทธิ์	
	3. อ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมันคง	
	5. ภก.พิชญภณ หนูนักดี (อาจารย์พิเศษ)	
	6. ภก.วิรุณ เวชศิริ (บริษัท อรินแควร์ จำกัด)	
	7. ภก.สาทิส ชมไพศาล (บริษัท ดีเคเอสเอช ประเทศไทย)	
อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ อ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมันคง	
วัน/เวลา/สถานที่สอน	วันอังคาร เวลา 13.00 – 15.00 น. ห้อง 6-604	
วิชาบังคับก่อน	PHA 371 การบริหารและการจัดการด้านเภสัชกรรม PHM 371 การบริหารและการจัดการด้านเภสัชกรรม	
วิชาบังคับร่วม	-	
คำอธิบายรายวิชา		
	หลักการเบื้องต้นของการตลาด การวิเคราะห์และการสำรวจข้อมูลทางการตลาด เพื่อนำมาประเมิน ทา วิธีแก้ไขและปรับปรุงธุรกิจ เช่น วิธีการตั้งราคา การส่งเสริมการขาย การขยายตลาด การวางโครงการขายสินค้า ใหม่ การรักษาสถานะของสินค้าเดิม ตลอดจนการจัดการบุคคลและวิธีการจูงใจพนักงานฝ่ายการตลาดให้ทำงาน อย่างมีประสิทธิภาพ	
	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.	
วัตถุประสงค์	หลังจากศึกษาแล้วนักศึกษาสามารถ	
	1. อธิบายหลักการเบื้องต้นของการตลาด ข้อมูลสำคัญต่อการตัดสินใจ	
	2. อธิบายการตลาดยาในประเทศไทย ความเข้าใจการเข้าถึงยาผ่าน Patient Journey	
	3. อธิบายการวางกลยุทธ์ทางการตลาดยา และแนวทางใหม่ๆ ในยุคดิจิทัล	
เนื้อหาวิชา (ตามตารางแนบ)		
กิจกรรมการเรียนการสอน		
	1. บรรยาย	
	2. อภิปรายกรณีศึกษา	
	3. วิชาที่มีการใช้วัตกรรมการเรียนการสอน	

การประเมินผล

- สอบข้อเขียน 100% แบ่งสอบ 2 ครั้ง

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

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 สินตระการผล. การตลาดสำหรับภาครัฐ. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท; 2553
4. ญัฐยา สินตระการผล. การบริหารการตลาดของ Kellogg. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท; 2551
5. ญัฐยา สินตระการผล. 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 2566

เวลาและสถานที่เรียน

วันอังคาร เวลา 13.00 – 15.00 น. ห้อง 6-604

กลุ่มเรียน 01, 02

ครั้งที่	วันที่	หัวข้อสอน	อาจารย์ผู้สอน
1.	9 ม.ค. 67	แนะนำรายวิชา - แนวคิดและหลักการเบื้องต้นของการตลาดยา	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา
2.	16 ม.ค. 67	ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในอุตสาหกรรมและสาธารณสุขด้านยา	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ อ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง
3.	23 ม.ค. 67	อุตสาหกรรมยาในประเทศไทยกับการตลาดยา	ภก.พิชญมณ หนูนงักดี
4.	30 ม.ค. 67	บทบาทเภสัชกรการตลาด	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ อ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง
5.	6 ก.พ. 67	แนวคิดและกระบวนการการวางแผนการตลาดยา	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ อ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง
6.	13 ก.พ. 67	การวางตำแหน่งการตลาดและการสร้างแบรนด์	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ อ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง
7.	20 ก.พ. 67	การเลือกลูกค้า เป้าหมายและเข้าถึงยาในระบบสุขภาพ	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ อ.ดร.ภญ.จิตติยา ลักคุณะประสิทธิ์
สอบกลางภาค วันที่ 27 กุมภาพันธ์ - 1 มีนาคม 2567 (ครั้งที่ 1 – 7)			
8	5 มี.ค. 67	ส่วนประสมทางการตลาดยา: ทางเลือกของลูกค้า	ภก.สาทิส ชมไพศาล
9.	12 มี.ค. 67	ส่วนประสมทางการตลาดยา: ค่าใช้จ่ายที่ลูกค้าจ่าย	ภก.สาทิส ชมไพศาล
10.	19 มี.ค. 67	ส่วนประสมทางการตลาดยา: ช่องทางที่ลูกค้าเข้าถึง	ภก.สาทิส ชมไพศาล
11.	26 มี.ค. 67	ส่วนประสมทางการตลาดยา: การสื่อสารกับลูกค้า	ภก.สาทิส ชมไพศาล
12.	2 เม.ย. 67	ความรู้ความเข้าใจในการบริหารการเงินสำหรับธุรกิจยา	ภก.พิชญมณ หนูนงักดี
13.	9 เม.ย. 67	การตลาดยาในยุคดิจิทัล	ภก.วิรุณ เวชศิริ
14.	16 เม.ย. 67 (วันหยุด)	การบริหารงานขาย: ปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ อ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง
15.	นอกตาราง	การประเมินประสิทธิผลทางการตลาด	อาจารย์พิเศษ
สอบปลายภาค วันที่ 22 – 26 เมษายน 2567 (ครั้งที่ 8 – 15)			