



ประมวลการสอนรายวิชา (Course syllabus)		วิทยาลัยเภสัชศาสตร์
รหัสวิชา	PHA 571/PHM 574	จำนวนหน่วยกิต 2(2-0-4)
ชื่อวิชา	การตลาดยา Drug Marketing	กลุ่มเรียน 01, 02
ภาคการศึกษาที่	2	ปีการศึกษา 2567
ผู้เรียน	นักศึกษาวิทยาลัยเภสัชศาสตร์ ชั้นปีที่ 5	
อาจารย์ผู้สอน	1. อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา 2. ผศ.ดร.ภญ.ธิตติยา ลักคุณะประสิทธิ์ 3. ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง 5. ภก.พิชญภณ หนูนักดี (อาจารย์พิเศษ) 6. ภก.วิรุณ เวชศิริ (บริษัท อรินแคร้ จำกัด) 7. ภก.สาทิส ชมไพศาล (บริษัท ดีเคเอสเอช ประเทศไทย)	
อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง	
วัน/เวลา/สถานที่สอน	วันพฤหัสบดี เวลา 13.00 – 15.00 น. ห้อง 4/1-503	
วิชาบังคับก่อน	PHA 371 การบริหารและการจัดการด้านเภสัชกรรม PHM 371 การบริหารและการจัดการด้านเภสัชกรรม	
วิชาบังคับร่วม	-	
คำอธิบายรายวิชา	<p>หลักการเบื้องต้นของการตลาด การวิเคราะห์และการสำรวจข้อมูลทางการตลาด เพื่อนำมาประเมินหาวิธีแก้ไขและปรับปรุงธุรกิจ เช่น วิธีการตั้งราคา การส่งเสริมการขาย การขยายตลาด การวางโครงการขายสินค้าใหม่ การรักษาสตลาดของสินค้าเดิม ตลอดจนการจัดการบุคคลและวิธีการจูงใจพนักงานฝ่ายการตลาดให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ</p> <p>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.</p> <p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (Course learning outcomes: CLOs)</p> <p>หลังจากศึกษาแล้วนักศึกษาสามารถ</p> <ol style="list-style-type: none">1. PHA571-CLO1 อธิบายหลักการเบื้องต้นของการตลาด ข้อมูลสำคัญต่อการตัดสินใจ2. PHA571-CLO2 อธิบายการตลาดยาในประเทศไทย ความเข้าใจการเข้าถึงยาผ่าน Patient Journey3. PHA571-CLO3 อธิบายการวางกลยุทธ์ทางการตลาดยา และแนวทางใหม่ๆในยุคดิจิทัล	
เนื้อหาวิชา	(ตามตารางแนบ)	

กิจกรรมการเรียนการสอน

1. บรรยาย
2. อภิปรายกรณีศึกษา
3. วิชาที่มีการใช้นวัตกรรมในกิจกรรมการเรียนการสอน

การประเมินผล

- สอบข้อเขียน 100% แบ่งสอบ 2 ครั้ง

ครั้งที่ 1	สอบกลางภาค	47%
ครั้งที่ 2	สอบปลายภาค	53%
- 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 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 2567
 เวลาและสถานที่เรียน วันพฤหัสบดี เวลา 13.00 – 15.00 น. ห้อง 4/1-503 กลุ่มเรียน 01, 02

ครั้งที่	วันที่	หัวข้อสอน	อาจารย์ผู้สอน
1.	9 ม.ค. 68	แนะนำรายวิชา - แนวคิดและหลักการเบื้องต้นของการตลาดยา	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา
2.	16 ม.ค. 68	ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในอุตสาหกรรมและสาธารณสุขด้านยา	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง
3.	23 ม.ค. 68	อุตสาหกรรมยาในประเทศไทยกับการตลาดยา	ภก.พิชญภณ หนูนภักดี
4.	30 ม.ค. 68	บทบาทเภสัชกรการตลาด	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา
5.	6 ก.พ. 68	แนวคิดและกระบวนการการวางแผนการตลาดยา	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา
6.	13 ก.พ. 68	การวางตำแหน่งการตลาดและการสร้างแบรนด์	ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง
7.	20 ก.พ. 68	การเลือกลูกค้า เป้าหมายและเข้าถึงยาในระบบสุขภาพ	ผศ.ดร.ภญ.ธิตติยา ลักคุณะประสิทธิ์
สอบกลางภาค วันที่ 24 – 28 กุมภาพันธ์ 2568 (ครั้งที่ 1 – 7)			
8.	6 มี.ค. 68	การตลาดยาในยุคดิจิทัล	ภก.วิรุณ เวชศิริ
9.	13 มี.ค. 68	การบริหารงานขาย: ปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ ผศ.ภก.เจษฎา เลิศสิริมั่นคง
10.	20 มี.ค. 68	ส่วนประสมทางการตลาดยา: ทางเลือกของลูกค้า	ภก.สาทิส ชมไพศาล
11.	27 มี.ค. 68	ส่วนประสมทางการตลาดยา: ค่าใช้จ่ายที่ลูกค้าจ่าย	ภก.สาทิส ชมไพศาล
12.	3 เม.ย. 68	ส่วนประสมทางการตลาดยา: ช่องทางที่ลูกค้าเข้าถึง	ภก.สาทิส ชมไพศาล
13.	10 เม.ย. 68	ส่วนประสมทางการตลาดยา: การสื่อสารกับลูกค้า	ภก.สาทิส ชมไพศาล
14.	17 เม.ย. 68	ความรู้ความเข้าใจในการบริหารการเงินสำหรับธุรกิจยา	ภก.พิชญภณ หนูนภักดี
15.	นอกตาราง	การประเมินประสิทธิผลทางการตลาด	อ.ดร.ภก.ทวีศักดิ์ สีทองสุรภณา และ อาจารย์พิเศษ
สอบปลายภาค วันที่ 21 – 25 เมษายน 2567 (ครั้งที่ 8 – 15)			