



เค้าโครงรายวิชา (Course Syllabus)

RB411 Real Estate Business Marketing and Brokerage Management

ภาค 1/2565 Section : 7800/01

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต (สาขาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์) คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

1. อาจารย์ผู้สอน/ผู้รับผิดชอบรายวิชา พร้อมข้อมูลการติดต่อ (Lecture and Course Administrator with Contact Information)

1.1 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ จิตตาภรณ์ ศรีบุญจิตต์ อาจารย์ผู้สอน (Lecturer)

1.2 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ จิตตาภรณ์ ศรีบุญจิตต์ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา (Course administrator)

ข้อมูลติดต่อ : อีเมล jittaporn@hotmail.com เวลาติดต่อ : สามารถนัดหมายได้

1.3 คุณ อาริปัตย์ ปานฉิม 094-964-1647 emailเพื่อส่งงาน : rb411common@gmail.com

2. วันและเวลาบรรยาย : วันพุธ เวลา 01:30-4:30 ห้องบรรยาย : XXX

3. ช่องทางการสื่อสารและเอกสารการเรียน (Line = สื่อสาร, FB = เอกสารการเรียน)



- 3.1 All students must add in both facebook group and line group
- 3.2 Line group is for announcements, Zoom links and impromptu topic etc
- 3.3 Facebook is for uploading materials including zoom recordings. This subject we do not use google drive since there is limited space for zoom recording therefore all materials will be posted in fb group
- 3.4 All fundamental learning materials will be posted in fb group before semester starts, students must prepare according to course outline. If there are extra materials, it will be announce in line group. But the zoom recording will be posted later within 1 week after class in which there will be no expiration and will be announced in line group once posted

4. Class attendance and other protocols (In case of online or hybrid)

- 4.1 students when log in must be in the following format. Class number (in which will be given to you before semester) dot Name and Surname dot student ID example 01. Pattara Pattanapibul 5902034304
- 4.2 Zoom will be open at least 30 minutes before class, host or co-host will approve you from the waiting room before class starts, usually all in the waiting room will be done within 5 minutes before class. Class and recordings will starts on time otherwise notified.
- 4.3 Students who logged in the waiting room later than class starts will need to wait until co-host approved and this will comply with TU regulations. Those who logged in less than 15 minutes late will not count as absent, 15 minutes but no more than 30 minutes will count as absent half a class, more than 30 minutes will equates to absent.
- 4.4 Students must turn on camera and be on screen (live) at all time except for breaks, if camera is not turned on it will be counted as absent from that class no matter when you logged in. TA will remove you from zoom and please do not log in back since it disturb

the class. However, for those who has not been removed but internet connection went wrong please call designated TA for that class in which will be announced in line group and then you can log in again and TA will permit you back to class.

4.5 Students must turn off the microphone unless asked to answer or having questions/request but must raise their hands via zoom program first.

4.6 Students are to conduct as if learning from off line, in which translate to protocol such as no eating during class and polite attire for instance.

5. วัตถุประสงค์ (Course Objectives)

1. เพื่อให้เข้าใจสภาพตลาดและกระบวนการทำงานทางการตลาดในธุรกิจตัวแทนนายหน้าและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์กลุ่มต่างๆ
2. เพื่อให้ทราบขั้นตอนและสามารถจัดทำแผนงานการตลาดสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
3. เพื่อให้สามารถนำความรู้ทางการตลาดนำไปใช้พัฒนาการทำงานในวิชาชีพ
4. เพื่อมีความสุข

6. ผลลัพธ์การเรียนรู้ที่คาดหวัง (Expected Learning Outcomes)

คุณธรรม จริยธรรม	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
มีวินัย เคารพและปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ ขององค์กรและสังคม	มีวินัย เคารพและปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ ของห้องเรียน
ความรู้	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
1. มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ด้านบริหารธุรกิจ 2. มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับบริหารธุรกิจด้าน สังคมศาสตร์และวิทยาศาสตร์	1. มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญของการตลาดเพื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 2. มีความรู้และความเข้าใจ ความเชื่อมโยงการตลาด การเงิน การบริหาร อสังหาริมทรัพย์
ทักษะทางปัญญา	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
1. มีความคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ และมีเหตุผล คิดอย่างสร้างสรรค์ สามารถบูรณาการความรู้ จากสาขาวิชาชีพ ที่ศึกษาและประสบการณ์เพื่อใช้ในการแก้ปัญหาทาง ธุรกิจและสถานการณ์ทั่วไป 2. สามารถคิดค้นทางเลือก วิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบจากทางเลือกอย่างรอบ ด้าน มีความสามารถในการตัดสินใจเลือกทางเลือกที่สอดคล้องกับสถานการณ์ ทำให้ เกิดการได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ	1.มีความคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ และมีเหตุผล คิดอย่างสร้างสรรค์ สามารถบูรณาการความรู้ จากการตลาด ที่ศึกษาและประสบการณ์เพื่อใช้ในการแก้ปัญหาทางธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ 2.สามารถคิดค้นทางเลือก วิเคราะห์ทางเลือกและผลกระทบจากทางเลือกอย่างรอบ ด้าน มีความสามารถในการตัดสินใจเลือกทางเลือกที่สอดคล้องกับสถานการณ์ ทำให้ เกิดการได้เปรียบทางการแข่งขันทางการตลาดอสังหาริมทรัพย์
ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
สามารถทำงานเป็นกลุ่มและมีทักษะในการทำงานเป็นทีม แสดงภาวะผู้นำ สมาชิกของ กลุ่มได้อย่างเหมาะสม และสามารถปรับตัวเชิงวิชาชีพได้	สามารถทำงานเป็นกลุ่มและมีทักษะในการทำงานเป็นทีม แสดงภาวะผู้นำ สมาชิกของ กลุ่มได้อย่างเหมาะสมในห้องเรียน
ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
สามารถสื่อสารเพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจในรูปแบบการพูด การเขียน ที่ เหมาะสมสำหรับกลุ่มบุคคลที่แตกต่างกัน ทั้งที่เป็นข้อมูลธุรกิจและข้อมูลอื่น	สามารถสื่อสารเพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจในรูปแบบการพูด การเขียน การ นำเสนองานในห้องเรียน

7. กฎกติกา / เกณฑ์การตัดเกรด (Course Rules , Grading Criteria)

1. งานที่มอบหมาย (Assignments: Group Project)	15% each X 4 Projects/Assignment =	60%
2. การมีส่วนร่วมและการแสดงความคิดเห็น (Participation)		10%
3. Final Exam		30%
รวม		100%

8. เอกสารการอ้างอิงประกอบการเรียนการสอน (Reference Material)

1. Philip Kotler, Marketing Management, eleventh edition, Prentice-Hall, 2003
2. Hotel Development, Shopping Center Development, Office Building Development by Urban Land Institute สามารถยืมจากห้องสมุดคณะพาณิชยฯ ได้ หรือติดต่อเลขาสภา
3. Real Estate Market Analysis Techniques and Application by Neil Carns and Joseph Raibianski et al
4. Lecturer's Materials
5. Literature Reviews

9.หัวข้อการเรียนการสอน / แผนการสอน (Course Plan)

Session/ Date & Time	Lecturer/ Topics	Activities/ Text & Materials/ Media
#1 Wed 10 th Aug	Asst. Prof. Jittaporn INA Sriboonjit 1. Introduction to course 2. What is marketing 3. Marketing for different real estate business sectors 4. Marketing for same sectors but different segment 5. Hotel sectors and its tier and segments	Lecture
#2 Wed 17 th Aug	Asst. Prof. Jittaporn INA Sriboonjit Hotel Customer Analysis and their customer journey Assignment 1: The New Normal Hotel Segment 1. Students break into groups 2. LR on what are the new normal hotel segments 3. Choose 1 segment from no 2 4. Analyze their behavior 5. Design their customer journey only AWARENESS, CONSIDERATION & BUY	Lecture

#3 Wed 24 th Aug	Guest (Tentative Oddy Narit JW Marriot) Hotel Customer Analysis and their customer journey	Case Study
#4 Wed 31 st Aug	Asst. Prof. Jittaporn INA Sriboonjit	Student Presentation on Assignment 1: The New Normal Hotel Segment Part 1 1. Students break into groups 2. LR on what are the new normal hotel segments 3. Choose 1 segment from no 2 4. Analyze their behavior
#5 Wed 7 th Sept	Asst. Prof. Jittaporn INA Sriboonjit	Student Presentation on Assignment 1: The New Normal Hotel Segment Part 2 Design their customer journey only AWARENESS, CONSIDERATION & BUY
#6 Wed 14 th Sept	Asst. Prof. Jittaporn INA Sriboonjit Shopping Center Segments, Their Customers Behavior Analysis and Customer Journey Assignment 2: How Shopping Mall Can Survive Against Online Shopping 1. Students break into groups 2. Analyze SWOT for both On site and On line shopping 3. Choose Shopping Center Segment 4. Analyze their behavior 5. Design their customer journey only AWARENESS, CONSIDERATION & BUY	Lecture

#7 Wed 21st Sept	Guest (Khun Belle CPN Mini MRE 32) Shopping Center Customers Behavior Analysis and Customer Journey	Case studies
Wed 28th Sept	Midterm Week: No Mid term	
#8 Wed 5 th Oct	Asst. Prof. Jittaporn INA Sriboonjit	Student Presentation Assignment 2: How Shopping Mall Can Survive Against Online Shopping 1. Analyze SWOT for both On site and On line shopping 2. Choose Shopping Center Segment
#9 Wed 12 th Oct	Asst. Prof. Jittaporn INA Sriboonjit	Assignment 2: How Shopping Mall Can Survive Against Online Shopping 1. Analyze their behavior 2. Design their customer journey only AWARENESS, CONSIDERATION & BUY

#10 Wed 19 th Oct	Asst. Prof. Jittaporn Sriboonjit Office Space, Its Segments and Customer Behaviors Assignment 3: The New Normal Office Segment 1. Students break into groups 2. LR on what are the new normal segments 3. Choose 1 segment from no 2 4. Analyze their behavior 5. Design their customer journey only AWARENESS, CONSIDERATION & BUY	Lecture
#11 Wed 26 th Oct	Asst. Prof. Jittaporn Sriboonjit	Student Presentation Assignment 3: The New Normal Office Segment 1. LR on what are the new normal segments 2. Choose 1 segment from no 2
#12 Wed 2 nd Nov	Asst. Prof. Jittaporn Sriboonjit	Student Presentation 1. Analyze their behavior 2. Design their customer journey only AWARENESS, CONSIDERATION & BUY
#13 Wed 9 th Nov	Asst. Prof. Jittaporn Sriboonjit Residential Sectors, Their Segments and Customer Behaviors	Lecture

#14 Wed 16 th Nov	Asst. Prof. Jittaporn Sriboonjit Assignment 4: The New Normal HOME 1. Students break into groups 2. LR on what are the new normal segments 3. Choose 1 segment from no 2 4. Analyze their behavior Design their customer journey only AWARENESS, CONSIDERATION & BUY	Lecture
#15 Wed 23 rd Nov	Asst. Prof. Jittaporn Sriboonjit	Student Presentation Assignment 4: The New Normal HOME 1. Students break into groups 2. LR on what are the new normal segments 3. Choose 1 segment from no 2 4. Analyze their behavior Design their customer journey only AWARENESS, CONSIDERATION & BUY
Tuesday 13 th Dec 9-12	Final examination - Open book / note - Communication devices, including mobile phones and laptops, are not allowed	