

แบบเขียนหลักสูตรการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง

หลักสูตรอาชีพ วิชาการสานกระเป๋าทอหยาบเทียม จำนวน ๓๕ ชั่วโมง
ศูนย์ส่งเสริมการเรียนรู้ระดับอำเภอเมืองกำแพงเพชร



ความเป็นมา

การจัดการศึกษาด้านอาชีพในปัจจุบัน มีความสำคัญและจำเป็นมาก เพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศ ให้มีความรู้ ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพ เป็นการแก้ปัญหาการว่างงาน และ ส่งเสริมความเข้มแข็งให้เกิดกับเศรษฐกิจชุมชน ให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ และมีงานทำได้

งานสาน เป็นงานศิลปะอย่างหนึ่งที่จะต้องสร้างงานให้ออกมาจากจิตใจที่รักในงานสร้างสรรค์ จรรยา เอกลักษณ์และวัฒนธรรมของท้องถิ่น ที่พัฒนารูปแบบให้ดีขึ้น และเหมาะสมกับลักษณะของงานที่ทำ นำไปประกอบใช้ในการดำรงชีวิต โดยไม่ทิ้งความรู้และภูมิปัญญาเดิม แสดงถึงวิถีชีวิตของคนในแต่ละท้องถิ่น ได้ ดังเช่น การทำเครื่องสานจะใช้เวลาและทำด้วยมือของตนเองเป็นส่วนใหญ่ จะต้องมีความอดทนและจิตใจ ที่รักในงานสาน

การสานกระเป๋ เป็นงานสานอีกชนิดหนึ่ง ที่เกิดจากการมีความคิดสร้างสรรค์ มีการออกแบบ ประยุกต์สิ่งของให้ใช้งานคงทน สวยงาม เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์สินค้า มักจะสานกันในช่วงว่างจากการประกอบอาชีพหลัก และยังสามารถสร้างงานเป็นอาชีพเสริมเกิดรายได้ ให้กับตนเอง และ ครอบครัวได้อีกด้วย

หลักการของหลักสูตร

๑. เป็นหลักสูตรที่เน้นการบูรณาการให้สอดคล้องกับศักยภาพด้านต่าง ๆ ๕ ด้าน ได้แก่ ศักยภาพ ของทรัพยากรธรรมชาติ ศักยภาพของพื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ ศักยภาพภูมิประเทศและทำเลที่ตั้ง ศักยภาพของ ศิลปะ วัฒนธรรมประเพณี และศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่

๒. เน้นการฝึกปฏิบัติ เพื่อให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ ความเข้าใจ และสามารถนำไปประกอบอาชีพให้เกิดรายได้ที่มั่นคง และยั่งยืนในอาชีพ

๓. ส่งเสริมให้มีความร่วมมือในการดำเนินงานร่วมกับภาคีเครือข่าย

จุดมุ่งหมาย

๑. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ ความเข้าใจ ในการสานกระเป๋าทอหยาบเทียม

๒. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถทำการสานกระเป๋าทอหยาบเทียมได้

เป้าหมาย

เป้าหมาย คือ ประชาชนทั่วไป

๑. ผู้ที่ไม่มีอาชีพ ผู้ว่างงาน

๒. ผู้มีอาชีพและต้องการพัฒนาต่อยอดอาชีพ

ระยะเวลา รวมจำนวน ๓๕ ชั่วโมง

ภาคทฤษฎี จำนวน ๗ ชั่วโมง

ภาคปฏิบัติ จำนวน ๒๘ ชั่วโมง

โครงสร้างหลักสูตร

ที่	เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
					ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๑.	ช่องทาง การประกอบอาชีพ การสานกระเป๋ หวายเทียม	๑.๑ เพื่อให้ผู้เรียนมี ความรู้ ความเข้าใจ มีทักษะและมีความ พร้อมทั้งด้านร่างกาย และจิตใจ ๑.๒ เพื่อให้ผู้เรียน สามารถใช้วัสดุอุปกรณ์ ในการสานกระเป๋หวาย เทียมได้ ๑.๓ เพื่อให้ผู้เรียน สามารถเลือกทิศทางการ ประกอบอาชีพการสาน กระเป๋หวายเทียมได้	๑.๑ ความสำคัญ ในการเลือก ประกอบอาชีพ ธุรกิจการสาน กระเป๋หวาย เทียม ๑.๒ วัสดุอุปกรณ์ การสานกระเป๋ หวายเทียม ๑.๓ ทิศทาง ในการเลือก ประกอบอาชีพ การสานกระเป๋ หวายเทียม	๑.๑ วิทยากรอธิบาย ความสำคัญ การเลือก ช่องทางความพร้อม และ วัสดุอุปกรณ์ในการสาน กระเป๋หวายเทียม ๑.๒ วิทยากรอธิบาย ธุรกิจของผลิตภัณฑ์ ที่สามารถสร้างรายได้ ๑.๓ วิทยากรอธิบาย ความรู้เบื้องต้นในการ สาน ๑.๔ วิทยากรอธิบาย ช่องทางการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ ทางเฟสบุ๊ก ไลน์ เพจ เป็นต้น ๑.๕ ให้ผู้เรียนแนะนำ ประวัติ อาชีพของตนเอง พอสังเขป	๒ ชั่วโมง	๓๐ นาที
๒.	ทักษะการสาน กระเป๋หวายเทียม	๒.๑ เพื่อให้ผู้เรียน สามารถอธิบายวิธีการ ทำการสานกระเป๋หวาย เทียมได้ ๒.๒ เพื่อแนะนำ แนวทางให้ผู้เรียน สามารถประกอบธุรกิจ โดยการผลิตสินค้าด้วย ตนเองได้ ๒.๓ เพื่อให้ผู้เรียนฝึก ปฏิบัติการสานกระเป๋ หวายเทียม ได้	๒.๑ วิธีการ เตรียมทำการ สานกระเป๋ หวายเทียม ๒.๒ แนวทาง การประกอบ ธุรกิจโดยการผลิต สินค้าด้วยตนเอง ๒.๓ ฝึกการสาน กระเป๋หวาย เทียม และการขัด ลายด้วยเส้น หวายสีแตกต่างกัน	๒.๑ วิทยากรแนะนำ ส่วนประกอบของการ สานกระเป๋หวายเทียม พร้อมทั้งแนะนำ การประกอบธุรกิจ ด้วยตนเอง ๒.๒ วิทยากรสาธิตการ สานกระเป๋หวายเทียม พร้อมทั้งให้ผู้เรียนลงมือ ปฏิบัติ ๒.๓ ผู้เรียนลงมือ ปฏิบัติการสานกระเป๋ หวายเทียม และการขัด ลายด้วยเส้นหวายสี แตกต่างกัน	๓๐ นาที	๒๕ ชั่วโมง

ที่	เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
					ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๓.	การบริหารจัดการตลาด การสานกระเป๋ หวายเทียม	๓.๑ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถบริหารจัดการตลาดการสานกระเป๋ หวายเทียม ได้ ๓.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถ จัดการตลาดในการสาน กระเป๋หวายเทียม ได้	๓.๑ การบริหารจัดการในการสานกระเป๋หวายเทียม ๓.๒ การบริหารจัดการตลาดแหล่งจำหน่าย ๓.๓ การวางแผนการคิดคำนวณราคาต้นทุน-กำไร ราคาจำหน่ายของการสานกระเป๋หวายเทียม	๓.๑ วิทยากรอธิบายสาระ ความรู้ให้แม่นยำในการปฏิบัติ ๓.๒ วิทยากรอธิบายแหล่งจำหน่ายการตลาดฐานข้อมูล ๓.๓ วิทยากรอธิบายยกตัวอย่างการคำนวณราคา ต้นทุน-กำไร ราคาจำหน่าย ของผลิตภัณฑ์ ๓.๔ ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการคำนวณ ราคาต้นทุน-กำไร ราคาจำหน่าย ของผลิตภัณฑ์	๓๐ นาที	๓๐ นาที
๔.	การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้า	๔.๑ เพื่อให้ผู้เรียน มีความรู้ความเข้าใจ ความหมาย ความสำคัญ ของช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ๔.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสร้างกลุ่มลูกค้า การรักษาลูกค้า ได้ ๔.๓ เพื่อให้ผู้เรียนเลือกช่องทางการจำหน่ายสินค้าได้อย่างเหมาะสม	๔.๑ ความหมาย ความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย ๔.๒ การสร้างกลุ่มลูกค้า การรักษาลูกค้า ๔.๓ ช่องทางการจำหน่ายสินค้า เช่น ตลาดนัด,ร้านค้าปลีก,ออนไลน์,เพจ,เฟซบุ๊ก	๔.๑ วิทยากรอธิบายความหมาย ความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย ๔.๒ วิทยากรอธิบายการสร้างกลุ่มลูกค้า การรักษาลูกค้า ๔.๓ วิทยากรอธิบายและ ยกตัวอย่างช่องทางการจำหน่ายสินค้า เช่น ตลาดนัด , ตลาดชุมชน,ร้านค้าปลีก,ออนไลน์,เพจ,เฟซบุ๊ก	๒ ชั่วโมง	
๕.	การขายสินค้าออนไลน์และการสร้างเพจ ขายผลิตภัณฑ์สินค้า	เพื่อให้ผู้เรียนสามารถสร้างเพจขายผลิตภัณฑ์สินค้าของตนเอง และสามารถขาย สินค้าทางออนไลน์ ได้	๕.๑ การเปิดการค้าออนไลน์บน Facebook ๕.๒ การสร้างเพจขายผลิตภัณฑ์สินค้าออนไลน์ ผ่านสมาร์ทโฟน	๕.๑ วิทยากรบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับดิจิทัลชุมชน การค้าออนไลน์สร้างเพจขายสินค้า ๕.๒ ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการสร้างเพจขายสินค้าออนไลน์ ผ่านสมาร์ทโฟน โดยมีวิทยากรแนะนำ	๒ ชั่วโมง	๒ ชั่วโมง

สื่อการเรียนรู้

๑. เอกสารประกอบการเรียนรู้
๒. ภูมิปัญญาท้องถิ่น, สื่อบุคคล, วิทยากร
๓. ใบความรู้เกี่ยวกับการสานกระเป๋าทอหยาบเทียม
๔. อุปกรณ์การเรียนรู้

การวัดและประเมินผล

๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีระหว่างเรียน และจบหลักสูตร
๒. การประเมินผลงานระหว่างเรียนจากการปฏิบัติ ได้ผลงาน'ที่มีคุณภาพ

เกณฑ์การจบหลักสูตร

๑. เวลาเรียนไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๘๐
๒. ผ่านการประเมินทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๘๐
๓. ประเมินผลงาน/ชิ้นงาน