

หลักสูตรวิชาการสานตะกร้าหวายเทียม จำนวน ๓๕ ชั่วโมง

ความเป็นมา

การศึกษาด้านอาชีพในปัจจุบัน มีความจำเป็นและสำคัญมากเพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศ ให้มีความรู้ ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพ เป็นการแก้ปัญหาการว่างงาน และส่งเสริมความเข้มแข็งให้เกิดกับเศรษฐกิจชุมชน ให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ และมีงานทำได้นั้น

การสานตะกร้าหวายเทียม เป็นงานศิลปะอย่างหนึ่งที่จะต้องสร้างงานให้ออกมาจากจิตใจที่รักในงานสร้างสรรค์ ออกแบบจรรโลงเอกลักษณ์และวัฒนธรรมของท้องถิ่น ที่พัฒนารูปแบบให้ดีขึ้นและเหมาะสมกับลักษณะของงานที่ทำ นำไปประกอบใช้ในการดำรงชีวิต โดยไม่ทิ้งความรู้และภูมิปัญญาเดิม แสดงถึงวิถีชีวิตของคนในแต่ละท้องถิ่นได้ ดังเช่น การทำเครื่องสานจะใช้แรงงานคนและทำด้วยฝีมือของตนเองเป็นส่วนใหญ่ จะต้องมีความอดทน และจิตใจที่รักในงานสาน การสานตะกร้าหวายเทียมเป็นงานสานอีกชนิดหนึ่งที่เกิดจากการมีความคิดสร้างสรรค์ มีการออกแบบ ประยุกต์สิ่งของให้ใช้งานคงทน สวยงาม เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์สินค้า มีวิธีทำไม่ยากอย่างที่คิดอีกทั้งยังสามารถนำไปประกอบอาชีพอิสระได้อีกด้วย สำหรับผู้ที่กำลังมองหาช่องทาง ประกอบอาชีพอิสระที่สามารถทำอยู่ที่บ้านได้และมีเวลาดูแลบ้าน ดูแลครอบครัว นับว่าเป็นอีกอาชีพหนึ่งที่น่าสนใจ ลงทุนน้อยทำงานสร้างรายได้ให้กับตนเองและครอบครัวอีกด้วย มักจะสานกันในเวลาว่างจากการประกอบอาชีพหลัก และยังสามารถสร้างงานเป็นอาชีพเสริม สร้างรายได้ให้กับตนเอง และครอบครัว และเหมาะสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่สนใจอีกด้วย

หลักการของหลักสูตร

๑. เป็นหลักสูตรที่เน้นการบูรณาการให้สอดคล้องกับศักยภาพด้านต่าง ๆ ๕ ด้าน ได้แก่ ศักยภาพของทรัพยากรธรรมชาติ ศักยภาพของพื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ ศักยภาพภูมิประเทศและทำเลที่ตั้ง ศักยภาพของศิลปะ วัฒนธรรมประเพณี และศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่

๒. เน้นการฝึกปฏิบัติ เพื่อให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ ความเข้าใจ และสามารถนำไปประกอบอาชีพให้เกิดรายได้ที่มั่นคง และยั่งยืนในอาชีพ

๓. ส่งเสริมให้มีความร่วมมือในการดำเนินงานร่วมกับภาคีเครือข่าย

จุดมุ่งหมาย

หลักสูตรการสานตะกร้าหวายเทียม มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ผู้เรียนได้มีความรู้ ความเข้าใจ ในการสานตะกร้าหวายเทียมและสามารถนำไปประกอบเป็นอาชีพ

กลุ่มเป้าหมาย ประชาชนทั่วไป

๑. ผู้ที่ไม่มีอาชีพ ผู้ว่างงาน

๒. ผู้มีอาชีพและต้องการพัฒนาต่อยอดอาชีพ

ระยะเวลา จำนวน ๓๕ ชั่วโมง

ภาคทฤษฎี จำนวน ๔ ชั่วโมง

ภาคปฏิบัติ จำนวน ๓๑ ชั่วโมง

รายละเอียดโครงสร้างหลักสูตร วิชาการสานตะกร้าหวายเทียม จำนวน ๓๕ ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	ชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๑. ช่องทางการประกอบอาชีพ การสานตะกร้าหวายเทียม	๑.๑ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ ความเข้าใจ มีทักษะและมีความพร้อมทั้งด้านร่างกายและจิตใจ ๑.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถใช้วัสดุอุปกรณ์ในการสานตะกร้าหวายเทียมได้ ๑.๓ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถเลือกทิศทางการประกอบอาชีพการสานตะกร้าหวายเทียม	๑.๑ ความสำคัญ ในการเลือกประกอบอาชีพธุรกิจการสานตะกร้าหวายเทียม ๑.๒ วัสดุอุปกรณ์การสานตะกร้าหวายเทียม ๑.๓ ทิศทางการเลือกประกอบอาชีพการสานตะกร้าหวายเทียม	๑.๑ วิทยากรอธิบายความสำคัญ การเลือกช่องทางความพร้อม ๑.๒ วิทยากรอธิบายวัสดุอุปกรณ์ในการสานตะกร้าหวายเทียม ๑.๓ วิทยากรอธิบายความรู้เบื้องต้นในการสาน ๑.๔ วิทยากรอธิบายช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางเฟสบุ๊ค ไลน์ เพจ เป็นต้น ๑.๕ ให้ผู้เรียนแนะนำประวัติอาชีพของตนเองพอสังเขป	๑ ชั่วโมง	๓๐ นาที
๒. ทักษะการสานตะกร้าหวายเทียม	๒.๑ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถอธิบายวิธีการทำ การสานตะกร้าหวายเทียมได้ ๒.๒ เพื่อแนะนำแนวทางให้ผู้เรียนสามารถประกอบธุรกิจโดยการผลิตสินค้าด้วยตนเองได้ ๒.๓ เพื่อให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการสานตะกร้าหวายเทียมได้	๒.๑ วิธีการเตรียมทำ การสานตะกร้าหวายเทียม ๒.๒ แนวทางการประกอบธุรกิจโดยการผลิตสินค้าด้วยตนเอง ๒.๓ ฝึกการสานตะกร้าหวายเทียมดังนี้ ๑. ลายพื้นฐาน ๒. ลายหัวใจ ๓. ลายไทย	๒.๑ วิทยากรแนะนำ ส่วนประกอบของการสานตะกร้าหวายเทียมพร้อมทั้งแนะนำการประกอบธุรกิจด้วยตนเอง ๒.๒ วิทยากรสาธิตการสานตะกร้าหวายเทียมพร้อมทั้งให้ผู้เรียนลงมือปฏิบัติ ดังนี้ ๑. ลายพื้นฐาน ๒. ลายหัวใจ ๓. ลายไทย ๒.๓ ผู้เรียนลงมือปฏิบัติการสานตะกร้าหวายเทียม โดยมีวิทยากรเป็นผู้แนะนำ	๓๐ นาที	๒๘ ชั่วโมง
๓. การบริหารจัดการตลาดการสานตะกร้าหวายเทียม	๓.๑ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถบริหารจัดการตลาดการสานตะกร้าหวายเทียมได้	๓.๑ การบริหารจัดการในการสานตะกร้าหวายเทียม ๓.๒ การบริหารจัดการตลาด แหล่งจำหน่าย ๓.๓ การวางแผนการคิดคำนวณ ราคา ต้นทุน-กำไร	๓.๑ วิทยากรอธิบาย สาธิตความรู้ให้แม่นยำในการปฏิบัติ ๓.๒ วิทยากรอธิบายแหล่งจำหน่ายการตลาด ฐานข้อมูล ๓.๓ วิทยากรอธิบายยกตัวอย่างการคำนวณ	๓๐ นาที	๓๐ นาที

		ราคาจำหน่าย ของการ सानตะกร้าหวายเทียม	ราคา ต้นทุน - กำไร ราคา จำหน่ายของผลิตภัณฑ์		
๔. การจัด จำหน่าย ผลิตภัณฑ์สินค้า	๔.๑ เพื่อให้ผู้เรียน มี ความรู้ ความเข้าใจ ความหมาย ความสำคัญ ของช่องทางการจัด จำหน่ายสินค้า ๔.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสร้าง กลุ่มลูกค้า รักษาลูกค้า ได้ ๔.๓ เพื่อให้ผู้เรียนเลือก ช่องทางการจำหน่าย สินค้าได้อย่างเหมาะสม	๔.๑ ความหมาย ความสำคัญ ของ ช่องทางการจัด จำหน่าย ๔.๒ การสร้างกลุ่ม ลูกค้า การรักษาลูกค้า ๔.๓ ช่องทางการ จำหน่ายสินค้า เช่น ตลาดนัด ตลาดชุมชน ร้านค้าปลีก ออนไลน์ เพจ เฟสบุ๊ก	๔.๑ วิทยากรอธิบาย ความหมาย ความสำคัญ ของช่องทางการจัดจำหน่าย ๔.๒ วิทยากรอธิบาย การ สร้างกลุ่มลูกค้า การรักษา ลูกค้า ๔.๓ วิทยากรอธิบาย และ ยกตัวอย่าง ช่องทางการ จำหน่ายสินค้า เช่น ตลาด นัด ตลาดชุมชน ร้านค้าปลีก ออนไลน์ เพจ เฟสบุ๊ก	๑ ชั่วโมง	
๕. การขายสินค้า ออนไลน์และการ สร้างเพจขาย ผลิตภัณฑ์สินค้า	๕.๑ เพื่อให้ผู้เรียน สามารถสร้างเพจ ขาย ผลิตภัณฑ์สินค้าของ ตนเอง และสามารถขาย สินค้าทางออนไลน์ ได้	๕.๑ การเปิดการค้า ออนไลน์บน Facebook ๕.๒ การสร้างเพจขาย ผลิตภัณฑ์สินค้า ออนไลน์ผ่านสมาร์ท โฟน	๕.๑ วิทยากรบรรยายให้ ความรู้เกี่ยวกับดิจิทัลชุมชน การค้าออนไลน์ การสร้าง เพจขายสินค้า ๕.๒ ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการ สร้างเพจขายสินค้าออนไลน์ ผ่านสมาร์ทโฟน โดยมี วิทยากรแนะนำ	๑ ชั่วโมง	๒ ชั่วโมง

สื่อการเรียนรู้

๑. วิทยากร
๒. แหล่งเรียนรู้/ภูมิปัญญาท้องถิ่น
๓. เอกสารประกอบการเรียนรู้

การวัดผลประเมินผล

๑. การสังเกตพฤติกรรมการเรียนรู้/การมีส่วนร่วมของผู้เรียน
๒. การประเมินผลงานระหว่างการปฏิบัติ ได้ผลงานที่มีคุณภาพและสวยงาม

เงื่อนไขการจบหลักสูตร

๑. เวลาเรียนไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
๒. ผ่านการประเมินทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
๓. ประเมินผลงาน/ชิ้นงาน

เอกสารหลักฐานการศึกษาที่จะได้รับหลังจากจบหลักสูตร

ชิ้นงาน/ใบสำคัญผ่านการจบหลักสูตร

