

หลักสูตรอาชีพ วิชาการทำตะกร้าจากหวายเทียม จำนวน ๓๑ ชั่วโมง

ศูนย์ส่งเสริมการเรียนรู้ระดับอำเภอไทรงาม



ความเป็นมา

การจัดการศึกษาด้านอาชีพในปัจจุบัน มีความสำคัญมากเพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศ ให้มีความรู้ ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพ เป็นการแก้ปัญหาการว่างงาน และส่งเสริมความเข้มแข็งให้เกิดขึ้นกับเศรษฐกิจชุมชน ให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ และมีงานทำได้นั้น

งานสาน เป็นงานศิลปะอย่างหนึ่งที่จะต้องสร้างงานให้ออกมาจากจิตใจที่รักในงานสร้างสรรค์ จรรยาบรรณและวัฒนธรรมของท้องถิ่น ที่พัฒนารูปแบบให้ดีขึ้นและเหมาะสมกับลักษณะของงานที่ทำ นำไปประกอบใช้ในการดำรงชีวิต โดยไม่ทิ้งความรู้และภูมิปัญญาเดิม แสดงถึงวิถีชีวิตของคนในแต่ละท้องถิ่นได้ ดังเช่น การทำเครื่องสานจะใช้แรงงานและทำด้วยมือของตนเองเป็นส่วนใหญ่ จะต้องมีความอดทนและจิตใจที่รักในงานสาน การทำตะกร้าจากหวายเทียมเป็นงานฝีมืออีกชนิดหนึ่งที่เกิดจากการมีความคิดสร้างสรรค์ มีการออกแบบ ประยุกต์สิ่งของให้ใช้ งานคงทน สวยงาม เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์สินค้า มักจะทำกันในเวลาว่างจากการประกอบอาชีพหลัก และยังสามารถสร้างงานเป็นอาชีพเสริมเกิดรายได้ให้กับตนเอง และครอบครัวได้อีกด้วย

หลักการของหลักสูตร

๑. เป็นหลักสูตรที่เน้นการบูรณาการให้สอดคล้องกับศักยภาพด้านต่าง ๆ ๕ ด้าน ได้แก่ ศักยภาพของทรัพยากรธรรมชาติ ศักยภาพของพื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ ศักยภาพภูมิประเทศและทำเลที่ตั้ง ศักยภาพของศิลปะ วัฒนธรรมประเพณี และศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่
๒. เน้นการฝึกปฏิบัติ เพื่อให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ ความเข้าใจ และสามารถนำไปประกอบอาชีพให้เกิดรายได้ที่มั่นคง และยังยืนในอาชีพ
๓. ส่งเสริมให้มีความร่วมมือในการดำเนินงานร่วมกับภาคีเครือข่าย

จุดมุ่งหมาย

๑. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ ความเข้าใจ ในการทำตะกร้าจากหวายเทียม
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถทำการทำตะกร้าจากหวายเทียม

เป้าหมาย

เป้าหมาย คือ ประชาชนทั่วไป

๑. ผู้ที่ไม่มีอาชีพ ผู้ว่างงาน
๒. ผู้มีอาชีพและต้องการพัฒนาต่อยอดอาชีพ

ระยะเวลา

ภาคทฤษฎี	จำนวน	๘	ชั่วโมง
ภาคปฏิบัติ	จำนวน	๒๓	ชั่วโมง
รวม	จำนวน	๓๑	ชั่วโมง

โครงสร้างหลักสูตร

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	ชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๑. ช่องทางการประกอบอาชีพ การทำตะกร้าจากหวายเทียม	๑.๑ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจ มีทักษะและมีความพร้อมทั้งด้านร่างกายและจิตใจ ๑.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถใช้วัสดุอุปกรณ์ในการทำตะกร้าจากหวายเทียมได้ ๑.๓ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถเลือกทิศทางการประกอบอาชีพการทำตะกร้าจากหวายเทียมได้	๑.๑ ความสำคัญในการเลือกประกอบอาชีพ ธุรกิจการทำตะกร้าจากหวายเทียม ๑.๒ วัสดุอุปกรณ์การทำตะกร้าจากหวายเทียม ๑.๓ ทิศทางในการเลือกประกอบอาชีพการทำตะกร้าจากหวายเทียม	๑.๑ วิทยากรอธิบาย ความสำคัญ การเลือกช่องทาง ความพร้อม และวัสดุอุปกรณ์ ในการทำตะกร้าจากหวายเทียม ๑.๒ วิทยากรอธิบายธุรกิจในตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างรายได้ ๑.๓ วิทยากรอธิบายความรู้เบื้องต้นในการสาน ๑.๔ วิทยากรอธิบายช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางเฟสบุ๊ค ไลน์ เพจ เป็นต้น ๑.๕ ให้ผู้เรียนแนะนำประวัติอาชีพของตนเองพอสังเขป	๑ ชั่วโมง	๑ ชั่วโมง
๒. ทักษะการทำตะกร้าจากหวายเทียม	๒.๑ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถอธิบายการทำตะกร้าจากหวายเทียมได้ ๒.๒ เพื่อแนะนำแนวทางให้ผู้เรียนสามารถประกอบธุรกิจโดยการผลิตสินค้าด้วยตนเองได้ ๒.๓ เพื่อให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการทำตะกร้าจากหวายเทียมได้	๒.๑ วิธีการเตรียมทำการทำตะกร้าจากหวายเทียม ๒.๒ แนวทางการประกอบธุรกิจโดยการผลิตสินค้าด้วยตนเอง ๒.๓ ฝึกการทำตะกร้าจากหวายเทียม ดังนี้ ๑.ลายหลุยส์ ๒.ลายไทย และการขัดลายด้วยเส้นต่างสี	๒.๑ วิทยากรแนะนำส่วนประกอบของการทำตะกร้าจากหวายเทียม พร้อมทั้งแนะนำการประกอบธุรกิจด้วยตนเอง ๒.๒ วิทยากรสาธิตการทำตะกร้าจากหวายเทียม พร้อมทั้งให้ผู้เรียนลงมือปฏิบัติ ๒.๓ ผู้เรียนลงมือปฏิบัติการทำตะกร้าจากหวายเทียม ๑.ลายหลุยส์ ๒.ลายไทย และการขัดลายด้วยเส้นต่างสี	๑ ชั่วโมง	๑๘ ชั่วโมง
๓. การบริหารจัดการตลาด การทำตะกร้าจากหวายเทียม	๓.๑ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถบริหารจัดการตลาด การทำตะกร้าจากหวายเทียมได้	๓.๑ การบริหารจัดการในการทำตะกร้าจากหวายเทียม	๓.๑ วิทยากรอธิบาย สาระความรู้ให้แม่นยำในการปฏิบัติ ๓.๒ วิทยากรอธิบายแหล่ง	๒ ชั่วโมง	๒ ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	ชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
	๓.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถจัดการตลาดในการทำตะกร้าจากหวายเทียมได้	๓.๒ การบริหารจัดการตลาด แหล่งจำหน่าย ๓.๓ การวางแผนการคิดคำนวณราคาต้นทุน-กำไร ราคาจำหน่าย ของการทำตะกร้าจากหวายเทียม	จำหน่ายการตลาด ฐานข้อมูล ๓.๓ วิทยากรอธิบาย ยกตัวอย่างการคำนวณ ราคา ต้นทุน-กำไร ราคาจำหน่าย ของผลิตภัณฑ์ ๓.๔ ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการคำนวณ ราคาต้นทุน-กำไร ราคาจำหน่าย ของผลิตภัณฑ์		
๔. การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้า	๔.๑ เพื่อให้ผู้เรียน มีความรู้ ความเข้าใจ ความหมาย ความสำคัญ ของช่องทาง การจัดจำหน่ายสินค้า ๔.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสร้างกลุ่มลูกค้า รักษาลูกค้า ได้ ๔.๓ เพื่อให้ผู้เรียนเลือก ช่องทางการจำหน่ายสินค้า ได้อย่างเหมาะสม	๔.๑ ความหมาย ความสำคัญ ของช่องทาง การจัดจำหน่าย ๔.๒ การสร้างกลุ่มลูกค้า การรักษาลูกค้า ๔.๓ ช่องทางการจำหน่าย สินค้า เช่น ตลาดนัด ตลาดชุมชน,ร้านค้าปลีก, ออนไลน์,เพจ,เฟซบุ๊ก	๔.๑ วิทยากรอธิบาย ความหมาย ความสำคัญ ของช่องทางการจัดจำหน่าย ๔.๒ วิทยากรอธิบาย การสร้างกลุ่มลูกค้า การรักษา ลูกค้า ๔.๓ วิทยากรอธิบาย และ ยกตัวอย่าง ช่องทางการ จำหน่ายสินค้า เช่น ตลาดนัด ตลาดชุมชน,ร้านค้าปลีก, ออนไลน์,เพจ,เฟซบุ๊ก	๒ ชั่วโมง	-
๕. การขายสินค้าออนไลน์และการสร้างเพจ ขายผลิตภัณฑ์สินค้า	เพื่อให้ผู้เรียนสามารถสร้างเพจ ขายผลิตภัณฑ์สินค้า ของตนเอง และสามารถขายสินค้าทางออนไลน์ ได้	๕.๑ การเปิดการค้าออนไลน์บน Facebook ๕.๒ การสร้างเพจขายผลิตภัณฑ์สินค้าออนไลน์ ผ่านสมาร์ทโฟน	๕.๑ วิทยากรบรรยายให้ ความรู้เกี่ยวกับดิจิทัลชุมชน การค้าออนไลน์ สร้างเพจ ขายสินค้า ๕.๒ ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการ สร้างเพจขายสินค้าออนไลน์ ผ่านสมาร์ทโฟน โดยมี วิทยากรแนะนำ	๒ ชั่วโมง	๒ ชั่วโมง

สื่อการเรียนรู้

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

การวัดและประเมินผล

๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีระหว่างเรียน และจบหลักสูตร
๒. การประเมินผลงานระหว่างเรียนจากการปฏิบัติ ได้ผลงานที่มีคุณภาพ

เกณฑ์การจบหลักสูตร

๑. เวลาเรียนไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
๒. ผ่านการประเมินทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
๓. ประเมินผลงาน/ชิ้นงาน