

## รายวิชาในหลักสูตร

หมวดวิชาศึกษาทั่วไป ไม่น้อยกว่า 30 หน่วยกิต  
(เป็นไปตามข้อบังคับของมหาวิทยาลัยมหาสารคาม รายละเอียดในเอกสารแนบ ข)

หมวดวิชาเฉพาะ	ไม่น้อยกว่า	99	หน่วยกิต
1) กลุ่มวิชาแกน		51	หน่วยกิต
0105 327	ภาษาอังกฤษธุรกิจ English for Business		3(3-0-6)
0900 101	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจ Introduction to Business		3(3-0-6)
0901 101	หลักการบัญชีขั้นต้น Principles of Accounting		3(3-0-6)
0901 204	การภาษีอากร 1 Taxation 1		3(3-0-6)
0901 205	การบัญชีเพื่อการจัดการ Accounting for Management		3(3-0-6)
0902 101	หลักการตลาด Principles of Marketing		3(3-0-6)
0903 101	การจัดการและพฤติกรรมองค์การ Management and Organizational Behavior		3(3-0-6)
0903 281	ความเป็นผู้ประกอบการและการสร้างสรรค์ธุรกิจใหม่ Entrepreneurship and New Venture Creation		3(3-0-6)
0904 101	คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศธุรกิจ Business Computer and Information Technology		3(2-2-5)
0907 104	เศรษฐศาสตร์จุลภาค 1 Microeconomics 1		3(3-0-6)
0907 105	เศรษฐศาสตร์มหภาค 1 Macroeconomics 1		3(3-0-6)
0909 202	กฎหมายธุรกิจ Business Law		3(3-0-6)
0909 203	สถิติธุรกิจ Business Statistics		3(3-0-6)

0909 301	การจัดการการผลิตและปฏิบัติการ Productions and Operation Management	3(3-0-6)
0909 302	การเงินธุรกิจ Business Finance	3(3-0-6)
0909 303	วิทยาระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ Business Research Methodology	3(3-0-6)
0909 401	นโยบายธุรกิจและการจัดการเชิงกลยุทธ์ Business Policy and Strategic Management	3(3-0-6)

**กลุ่มวิชาเอก**

**ไม่น้อยกว่า**

**48 หน่วยกิต**

**วิชาเอกบังคับ**

**36 หน่วยกิต**

0902 111	พฤติกรรมผู้บริโภค Consumer Behavior	3(3-0-6)
0902 212	การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย Distribution Channels Management	3(3-0-6)
0902 213	การจัดการผลิตภัณฑ์และแบรนด์ Product and Brand Management	3(3-0-6)
0902 214	การจัดการกลยุทธ์การตั้งราคา Price Strategic Management	3(3-0-6)
0902 311	การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ Integrated Marketing Communication	3(3-0-6)
0902 312	การวิจัยการตลาด Marketing Research	3(3-0-6)
0902 315	การตลาดโลก Global Marketing	3(3-0-6)
0902 322	การตลาดดิจิทัล Digital Marketing	3(3-0-6)
0902 323	การวางแผนและกลยุทธ์การตลาด Marketing Strategy and Planning	3(3-0-6)
0902 411	การวิเคราะห์เชิงปริมาณทางการตลาด Marketing Quantitative Analysis	3(3-0-6)
0902 417	การปฏิบัติการทางการตลาด Project Based Marketing	3(2-2-5)

0902 428	การจัดการการขายสมัยใหม่ Modern Sales Management	3(3-0-6)
	<b>วิชาเอกเลือก</b>	
	<b>ไม่น้อยกว่า</b>	<b>12 หน่วยกิต</b>
	(นิสิตสามารถเลือกเรียนจากรายวิชาดังต่อไปนี้)	
0902 314	การตลาดธุรกิจชุมชน Community Business Marketing	3(3-0-6)
0902 319	การตลาดสินค้าเกษตรกรรม Agricultural Product Marketing	3(3-0-6)
0902 320	การตลาดบริการ Service Marketing	3(3-0-6)
0902 324	การตลาดออนไลน์และสื่อสังคม Social Media and Online Marketing	3(3-0-6)
0902 325	การวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า Customer Analytics	3(3-0-6)
0902 326	การจัดการการค้าปลีกและค้าส่ง Retailing and Wholesale Management	3(3-0-6)
0902 415	การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ Customer Relationship Management	3(3-0-6)
0902 425	การจัดกิจกรรมทางการตลาด Event Marketing	3(2-2-5)
0902 429	การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ Entrepreneurial Marketing	3(3-0-6)
0902 430	การตลาดแบบยั่งยืน Sustainability Marketing	3(3-0-6)
0902 431	เทคนิคการนำเสนอ Presentation Technique	3(2-2-5)
0902 432	ภาษาอังกฤษทางการตลาด English for Marketing	3(3-0-6)
0902 433	จริยธรรมทางการตลาด Ethics for Marketing	3(3-0-6)

**หมวดวิชาเลือกเสรี ไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต**

ให้เลือกเรียนในรายวิชาอื่น ๆ ที่เปิดสอนในมหาวิทยาลัย จำนวนไม่น้อยกว่า 6 หน่วยกิต โดยได้รับความเห็นชอบจากอาจารย์ที่ปรึกษา

**หมวดประสบการณ์ภาคสนาม (การฝึกงานหรือสหกิจศึกษา)**

0199 499 สหกิจศึกษา\*\* 9(0-40-0)

Cooperative Education

0903 430 การฝึกประสบการณ์วิชาชีพทางการบริหารธุรกิจ\* 2(300ชั่วโมง)

Business Administration Internship

\* ฝึกงานไม่น้อยกว่า 300 ชั่วโมง การประเมินผลการเรียน เป็น S หรือ U และไม่นับหน่วยกิต

\*\* เข้าร่วมโครงการสหกิจศึกษาและฝึกปฏิบัติการในสถานประกอบการ ไม่น้อยกว่า 16 สัปดาห์ การประเมินผลการเรียน เป็น S หรือ U และไม่นับหน่วยกิต