

หลักสูตร การทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ จำนวน 35 ชั่วโมง

กลุ่มอาชีพด้านพาณิชยกรรมและบริการ

ศูนย์ส่งเสริมการเรียนรู้ระดับอำเภอโพทะเล

ความเป็นมา

ยุทธศาสตร์ด้านการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพคนให้มีคุณภาพ ศูนย์ฝึกอาชีพชุมชน สู่ “วิสาหกิจชุมชน : ชุมชนพึ่งตนเอง ทำได้ ขายเป็น” เพื่อเป็นการส่งเสริมการจัดการศึกษาอาชีพที่สอดคล้องกับศักยภาพของชุมชน และความต้องการของตลาด รวมทั้งสร้างเครือข่ายการรวมกลุ่มในลักษณะวิสาหกิจชุมชน สร้างรายได้ให้กับชุมชน ให้ชุมชนพึ่งพาตนเองได้ และการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า การทำช่องทางเผยแพร่และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนให้เป็นระบบครบวงจร

การประชาคมหมู่บ้านประชาชนได้ร่วมกันพูดคุย แลกเปลี่ยน เกี่ยวกับการประกอบอาชีพของคนในชุมชน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นอาชีพเกษตรกรรมและรับจ้างทั่วไป แต่ด้วยสภาพทางเศรษฐกิจ จึงทำให้รายได้ในการประกอบอาชีพลดน้อยถอยลง ประชาชนในชุมชนจึงเล็งเห็นความสำคัญ และต้องการสร้างอาชีพเสริมให้กับตนเอง โดยประเมินจากความต้องการของตลาด และทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน

หลักการของหลักสูตร

1. เป็นหลักสูตรที่เน้นการจัดการศึกษาอาชีพเพื่อการมีงานทำ ที่เน้นการบูรณาการเนื้อหาสาระภาคทฤษฎีควบคู่ไปกับการฝึกปฏิบัติจริง ผู้เรียนสามารถนำความรู้และทักษะไปประกอบอาชีพได้จริงอย่างมีคุณภาพและมีคุณธรรมจริยธรรม
2. เป็นหลักสูตรที่เน้นการดำเนินงานร่วมกับเครือข่าย สถานประกอบการ เพื่อประโยชน์ในการประกอบอาชีพและการศึกษาดูงาน
3. เป็นหลักสูตรที่เน้นการใช้ศักยภาพ 5 ด้านในการประกอบอาชีพ ได้แก่ ศักยภาพด้านทรัพยากรภูมิอากาศ ภูมิประเทศและทำเลที่ตั้ง ศิลปะวัฒนธรรมประเพณีและวิถีชีวิต และด้านทรัพยากรมนุษย์

จุดมุ่งหมาย

1. มีความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพ สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงมีคั้ง
2. ตัดสินใจประกอบอาชีพให้สอดคล้องกับศักยภาพของตนเอง ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างมีคุณธรรมจริยธรรม
3. มีเจตคติที่ดีในการประกอบอาชีพ
4. มีความรู้ความเข้าใจและฝึกทักษะการบริหารจัดการในอาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. มีโครงการประกอบอาชีพเพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาอาชีพของตนเอง

เป้าหมาย

ประชาชนทั่วไป

ระยะเวลา

จำนวน	35	ชั่วโมง
ภาคทฤษฎี	4	ชั่วโมง
ภาคปฏิบัติ	31	ชั่วโมง

โครงสร้างหลักสูตร

ที่	เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
					ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1.	ช่องทางการประกอบอาชีพ	1. มีความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพสามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง มั่งคั่ง	1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพ 2. ความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพ 2.1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ 2.2 ลักษณะของผู้อุปโภค 2.3 แหล่งเรียนรู้ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ 2.4 ทิศทางการประกอบอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์	1. อธิบายเนื้อหา 2. วิเคราะห์ให้ความรู้	1 ชั่วโมง	
2.	ทักษะการประกอบอาชีพ	2. ตัดสินใจประกอบอาชีพให้สอดคล้องกับศักยภาพของตนเอง ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างมีคุณธรรมจริยธรรม 3. มีเจตคติที่ดีในการประกอบอาชีพ	1. ขั้นตอนการประกอบอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพร 1.1 การเตรียมวัสดุ/อุปกรณ์ 2. ขั้นตอนการการทำยาหม่องสมุนไพร 2.1 เตรียมอุปกรณ์การการทำยาหม่องสมุนไพร 2.2 นำพิมเสน เมนทอล น้ำมันระกำ น้ำมันยูคาลิปตัส และ เปปเปอร์มินต์ ใส่หม้อ แล้วมากวนในน้ำเดือดจนละลาย แล้วเติมผัดสมุนไพรที่เราเตรียมไว้ลงไป 2.3 นำยาหม่อง มากรอกใส่ขวดที่เตรียมไว้ 3 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการออกแบบบรรจุภัณฑ์ 3.1 ความสำคัญของการบรรจุภัณฑ์ 3.2 หลักการออกแบบบรรจุภัณฑ์แต่ละประเภท 4. การจำแนกและชนิดของบรรจุภัณฑ์ตามการใช้งาน	1. วิเคราะห์ให้ความรู้ 2. ลงมือปฏิบัติ 3. การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างผู้เรียนด้วยกัน	1 ชั่วโมง	30 ชั่วโมง

ที่	เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
					ทฤษฎี	ปฏิบัติ
			4.1 วัสดุประเภทกระดาษ ขวดพลาสติก กระป๋องโลหะ ขวดแก้ว 4.2 การเลือกวัสดุในการทำบรรจุภัณฑ์ 4.3 ใช้วัสดุดิบสำหรับสร้างบรรจุภัณฑ์ 5. แนวทางการออกแบบบรรจุภัณฑ์ 5.1 การออกแบบรูปทรงบรรจุภัณฑ์ แพคเกจ บ็อกเซต 5.2 การออกแบบตัวอักษร 5.3 การออกแบบฉลาก 5.4 การออกแบบภาพประกอบ 5.5 การออกแบบสี 5.6 การจัดบล็อกเซตเพิ่มมูลค่า 6.การเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ 6.1 แอปพลิเคชัน tiktok 6.2 แอปพลิเคชัน facebook 6.3 แอปพลิเคชัน line			
3.	การบริหารจัดการในการประกอบอาชีพ	3. มีความรู้ความเข้าใจและฝึกทักษะการบริหารจัดการในอาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ	1. สามารถบริหารจัดการในการประกอบอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ 1.1การจัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ 1.2 การคิดคำนวณต้นทุนการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ 1.3 การวางแผนการผลิต 2. การจัดการตลาดในการประกอบอาชีพอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ 2.1 การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้า 2.2 การกระจายผลผลิต	1. วิทยากรให้ความรู้ 2. การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างผู้เรียนด้วยกัน	1 ชั่วโมง	1 ชั่วโมง

ที่	เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
					ทฤษฎี	ปฏิบัติ
			2.3 การวางแผนการตลาด 3. การจัดการความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับการประกอบอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ 3.1 การวิเคราะห์ศักยภาพในการประกอบอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ - ความต้องการของลูกค้า - การขาดแคลนวัสดุ - ค่าใช้จ่ายการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ - คู่แข่งทางการผลิตและจำหน่าย 3.2 การแก้ปัญหาความเสี่ยงในการประกอบอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์			
4	โครงการประกอบอาชีพ	4. มีโครงการประกอบอาชีพเพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาอาชีพของตนเอง	1. ความหมายของโครงการประกอบอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ 2. องค์ประกอบของโครงการประกอบอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ 3. การเขียนโครงการประกอบอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ 4. การตรวจสอบความเป็นไปได้ของการประกอบโครงการประกอบอาชีพการการทำยาหม่องสมุนไพรและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เพื่อการมีงานทำอย่างมั่นคง	1. วิทยากรให้ความรู้ 2. การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างผู้เรียนด้วยกัน	1 ชั่วโมง	

สื่อการเรียนรู้

1. เอกสารประกอบการเรียนรู้การทำยาหม่องสมุนไพร
2. เอกสารประกอบการเรียนรู้การออกแบบบรรจุภัณฑ์
3. แหล่งเรียนรู้, อินเทอร์เน็ตในเว็บไซต์ต่าง ๆ
4. วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ
5. การแลกเปลี่ยนเรียนรู้

การวัดและประเมินผล

1. การฝึกปฏิบัติจริง
2. ชิ้นงาน

เกณฑ์การจบหลักสูตร

1. มีเวลาเรียนและฝึกปฏิบัติตามหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ 80
2. มีผลการประเมินผ่านตลอดหลักสูตร ไม่น้อยกว่าร้อยละ 60
3. มีชิ้นงานจากการฝึกปฏิบัติ