

หลักสูตรการทำน้ำสมุนไพร

จำนวน 5 ชั่วโมง

กลุ่มอาชีพพาณิชยกรรมและบริการ

ศูนย์ส่งเสริมการเรียนรู้ระดับอำเภอสาทเหล็ก สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดพิจิตร

ความเป็นมา

ยุทธศาสตร์ด้านการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพคนให้มีคุณภาพ ศูนย์ฝึกอาชีพชุมชน สู่ “วิสาหกิจชุมชน : ชุมชนพึ่งตนเอง ทำได้ ขายเป็น” เพื่อเป็นการส่งเสริมการจัดการศึกษาอาชีพที่สอดคล้องกับศักยภาพของ ชุมชน และความต้องการของตลาด รวมทั้งสร้างเครือข่ายการรวมกลุ่มในลักษณะวิสาหกิจชุมชน สร้างรายได้ให้กับ ชุมชน ให้ชุมชนพึ่งพาตนเองได้ และการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า การทำช่องทาง เผยแพร่และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนให้เป็นระบบครบวงจร ในการประชุมประชาคมหมู่บ้านประชาชนได้ร่วมกันพูดคุย แลกเปลี่ยน เกี่ยวกับการประกอบอาชีพ ของคนในชุมชน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นอาชีพเกษตรกรรมและรับจ้างทั่วไป แต่ด้วยสภาพทางเศรษฐกิจ จึงทำให้รายได้ ในการ ประกอบอาชีพลดน้อยถอยลง ประชาชนในชุมชนจึงเล็งเห็นความสำคัญ และต้องการสร้างอาชีพเสริมให้กับตนเอง โดยประเมินจากความต้องการของตลาด และทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน สกร.ระดับอำเภอสาทเหล็ก จึงเกิดแนวคิดให้เหมาะกับผู้ที่ต้องการของชุมชน โดยการนำเอาสมุนไพรที่ทำได้ ในชุมชนมาเป็นส่วนประกอบของการทำพืมน้ำจะทำให้ผู้บริโภคได้รับกลิ่นที่หลากหลาย จึงได้จัดทำหลักสูตร การทำน้ำสมุนไพร จำนวน 5 ชั่วโมง เพื่อเป็นการพัฒนาอาชีพให้กับประชาชนในพื้นที่ และสามารถนำองค์ ความรู้ที่ได้รับจากการอบรมไปพัฒนาอาชีพในชุมชนที่หลากหลายและสามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงได้มากยิ่งขึ้น

หลักการของหลักสูตร

๑. เป็นหลักสูตรที่เน้นการจัดการศึกษาอาชีพที่สอดคล้องกับศักยภาพของชุมชนและความต้องการของชุมชน

๒. สามารถนำความรู้จากการอบรมไปสร้างอาชีพเสริม เพิ่มรายได้ ให้กับตนเองและครอบครัว

จุดหมาย

เพื่อให้ผู้เรียนมีคุณลักษณะดังนี้

๑. มีความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพ สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง มั่งคั่ง

๒. ตัดสินใจประกอบอาชีพให้สอดคล้องกับศักยภาพของตนเอง ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างมี

คุณธรรมจริยธรรม

๓. มีความรู้ความเข้าใจและฝึกทักษะการบริหารจัดการในอาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๔. มีโครงการประกอบอาชีพเพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาอาชีพของตนเอง

กลุ่มเป้าหมาย

มี 2 กลุ่มเป้าหมาย คือ

1. ผู้ที่ไม่มีอาชีพ
2. ผู้ที่มีอาชีพและต้องการพัฒนาอาชีพ

ระยะเวลา

จำนวน 5 ชั่วโมง

- ทฤษฎี 2 ชั่วโมง
- ปฏิบัติ 3 ชั่วโมง

โครงสร้างหลักสูตร

1. ช่องทางการประกอบอาชีพการทำน้ำสมุนไพร จำนวน 1 นาที

- ความสำคัญในการประกอบอาชีพ
- ความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพ
- แหล่งเรียนรู้การประกอบอาชีพธุรกิจ
- ทิศทางพัฒนาการประกอบอาชีพ
- การบรรจุภัณฑ์
- การส่งเสริมการขายสินค้าทางออนไลน์

2. ทักษะการประกอบอาชีพการทำน้ำสมุนไพร จำนวน 3 ชั่วโมง

1. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการคัดเลือกสมุนไพร

- เพื่อใช้ในการทำน้ำสมุนไพร

2. กระบวนการทำน้ำสมุนไพร

- เทคนิคการต้มน้ำสมุนไพร
- ส่วนผสม
- ขั้นตอนการกรองน้ำสมุนไพร
- การเก็บรักษาน้ำสมุนไพร

3. การบริหารจัดการในการประกอบอาชีพการทำน้ำสมุนไพร จำนวน 1 นาที

- การสำรวจและศึกษาแหล่งวัสดุ อุปกรณ์ ของแหล่งทรัพยากร
- การกำหนดและควบคุมคุณภาพผลผลิตที่ต้องการ
- การลดต้นทุน การผลิตแต่คุณภาพคงเดิม
- การศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยงและการจัดการความเสี่ยง
- ศึกษาข้อมูลการตลาด วิเคราะห์ความต้องการของตลาดในชุมชน
- การคิดต้นทุนการผลิต การกำหนดราคาขาย การส่งเสริมการขาย
- การกระจายสินค้า

การจัดกระบวนการเรียนรู้

1. การบรรยาย
2. การสาธิต ทดลอง
3. การฝึกปฏิบัติ

สื่อการเรียนรู้

ศึกษาจากแหล่งเรียนรู้ชุมชน / วิทยากร / ภูมิปัญญาท้องถิ่น

การวัดและประเมินผล

1. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีระหว่างเรียนและจบหลักสูตร
 2. การประเมินผลระหว่างเรียนจากการปฏิบัติงานที่มีคุณภาพเพียงพอ สามารถสร้างรายได้ให้กับตนเอง
- ความสำเร็จของการปฏิบัติและจบหลักสูตร

การจบหลักสูตร

1. มีเวลาเรียนและฝึกปฏิบัติตามหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ 80
 2. มีผลการประเมินผ่านตลอดหลักสูตร ไม่น้อยกว่าร้อยละ 60
 3. มีผลงานผ่านการประเมินทดสอบที่มีคุณภาพตามหลักโภชนาการและออกแบบหน้าการทำขนม
- สมุนไพรเพื่อสุขภาพได้ อย่างน้อย 5 แบบ

เอกสารหลักฐานการศึกษา

1. หลักฐานการจัดตั้งกลุ่ม
2. แบบสำรวจความต้องการ
3. แบบประเมินความพึงพอใจ
4. แบบติดตามผู้เรียน

การเทียบโอน

ผู้เรียนที่จบหลักสูตรนี้สามารถนำไปเทียบโอนผลการเรียนกับหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ในสาระการประกอบอาชีพวิชาเลือกที่สถานศึกษาได้จัดขึ้นในระดับใดระดับหนึ่ง

รายละเอียดโครงสร้างหลักสูตรการทำน้ำสมุนไพร

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	ชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1. ช่องทางการประกอบอาชีพการขายการทำน้ำสมุนไพร	1.1 บอกความสำคัญในการประกอบอาชีพการขายการทำน้ำสมุนไพรได้ 1.2 บอกความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพการทำน้ำสมุนไพรได้ 1.3 บอกและหาแหล่งเรียนรู้ในการประกอบอาชีพการทำน้ำสมุนไพรได้ 1.4 บอกทิศทางการประกอบอาชีพการขายการทำน้ำสมุนไพรได้	1.1 ความสำคัญในการประกอบอาชีพการขาย การทำน้ำสมุนไพร 1.2 ความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพการทำน้ำสมุนไพร 1.3 แหล่งเรียนรู้ 1.4 ทิศทางการประกอบอาชีพการขาย การทำน้ำสมุนไพร	1.1 ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการ สื่อของจริง สื่อบุคคลในชุมชน เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์และใช้ในการประกอบอาชีพที่มีความเป็นไปได้ในชุมชน 1.2 วิเคราะห์อาชีพที่จะสามารถเลือกประกอบอาชีพได้ในชุมชนจากข้อมูลต่างๆ 1.3 ศึกษาดูงานในสถานประกอบการ แหล่งเรียนรู้ต่างๆ ในอาชีพที่ตัดสินใจเลือก 1.4 กำหนดทิศทางการประกอบอาชีพโดยใช้กระบวนการคิดเป็นและมีความเป็นไปได้ตามศักยภาพ 5 ด้าน ได้แก่ ศักยภาพทรัพยากรธรรมชาติในแต่ละพื้นที่ ศักยภาพของพื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ ศักยภาพของภูมิประเทศ และทำเลที่ตั้งของแต่ละประเทศ ศักยภาพของศิลปะ วัฒนธรรมประเพณีและวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่และศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่	1 ชั่วโมง	-
2. ทักษะการประกอบอาชีพการขายการทำน้ำสมุนไพร	2.1 บอกการคัดเลือกสมุนไพรเพื่อใช้ในการทำน้ำสมุนไพรได้ 2.2 บอกกระบวนการทำน้ำสมุนไพร 2.3 บอกขั้นตอนการจัดและตก	2.1 อุปกรณ์/วัตถุดิบในการทำน้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ 2.2 วิธีการทำน้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ - เทคนิคการต้มน้ำสมุนไพร - ส่วนผสม	2.1 จัดให้ผู้เรียนศึกษาเอกสารของอุปกรณ์ในการทำน้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ 2.2 จัดให้ผู้เรียนศึกษาอุปกรณ์ในการทำน้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพพร้อมวิธีการทำ และฝึกปฏิบัติ 2.3 จัดให้ผู้เรียนรู้จักส่วนผสม วัตถุดิบ และฝึกปฏิบัติ	-	3 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	ชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
	แต่งหน้าร้าน ได้ 2.4 บอกการสร้างเพจสำหรับการขายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต ได้	- ขั้นตอนการกรองน้ำสมุนไพร - การเก็บรักษาน้ำสมุนไพร 2.3 การจัดและตกแต่งหน้าร้าน 2.4 การสร้างเพจสำหรับการขายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต	2.4 อธิบายขั้นตอนการจัดและตกแต่งหน้าร้าน 2.5 จัดให้ผู้เรียนสร้างเพจสำหรับการขายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต ได้		
3. การบริหารจัดการในการประกอบอาชีพการขายการทำน้ำสมุนไพร	3.1 สามารถสำรวจและศึกษาแหล่งวัสดุ อุปกรณ์ ของแหล่งทรัพยากรได้ 3.2 สามารถกำหนดและควบคุมคุณภาพผลผลิตที่ต้องการได้ 3.3 สามารถลดต้นทุนการผลิตแต่คุณภาพคงเดิมได้ 3.4 สามารถศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยงและการจัดการความเสี่ยงได้ 3.5 สามารถศึกษาข้อมูลการตลาด วิเคราะห์ความต้องการของตลาดในชุมชนได้ 3.6 สามารถกำหนดทิศทาง เป้าหมาย กลยุทธ์ และแผนการจัดการตลาดได้ 3.7 สามารถคิดต้นทุนการผลิต	3.1 สำรวจและศึกษาแหล่งวัสดุ อุปกรณ์ ของแหล่งทรัพยากร 3.2 การกำหนดและควบคุมคุณภาพผลผลิตที่ต้องการ 3.3 การลดต้นทุนการผลิตแต่คุณภาพคงเดิม 3.4 การศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยงและการจัดการความเสี่ยง 3.5 การศึกษาข้อมูลการตลาด วิเคราะห์ความต้องการของตลาดในชุมชน 3.6 กำหนดทิศทาง เป้าหมาย กลยุทธ์ และแผนการจัดการตลาด 3.7 การคิดต้นทุนการผลิต การกำหนดราคาขาย การส่งเสริมการขาย การกระจายสินค้า	3.1 สำรวจและศึกษาแหล่งวัสดุ อุปกรณ์ของแหล่งทรัพยากร 3.2 การกำหนดและการควบคุมคุณภาพผลผลิตที่ต้องการ 3.3 ศึกษาการลดต้นทุนการผลิตแต่คุณภาพคงเดิม 3.4 ศึกษา วิเคราะห์ ปัจจัยความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และมีแนวทางในการจัดการความเสี่ยง 3.5 ศึกษาข้อมูลการตลาด และวิเคราะห์ความต้องการของตลาดในชุมชน 3.6 การกำหนดทิศทาง เป้าหมาย กลยุทธ์ และแผนการจัดการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการขายการทำขนมสมุนไพรเพื่อสุขภาพ 3.7 ดำเนินการตามกระบวนการจัดการการตลาด เช่น การคิดต้นทุนการผลิต การกำหนดราคาขาย การส่งเสริมการขาย การกระจายสินค้า	1 ชั่วโมง	

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	ชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
	การกำหนดราคาขาย การส่งเสริม การขาย การกระจายสินค้าได้				