

หลักสูตรการศึกษาต่อเนื่อง

หลักสูตร การทำสบู่สมุนไพร จำนวน ๓ ชั่วโมง

ศูนย์การศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยอำเภอบางคล้า

- กลุ่มอาชีพเกษตรกรรม กลุ่มอาชีพอุตสาหกรรม กลุ่มอาชีพพาณิชย์ยกรรมและการบริการ
 กลุ่มอาชีพสร้างสรรค์ กลุ่มอาชีพเฉพาะทาง



ความเป็นมา

การทำสบู่สมุนไพร เป็นอีกทางเลือกหนึ่งในสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา-๑๙ ยังคงอยู่ การใช้เจลหรือแอลกอฮอล์ใช้ล้างมือ hand sanitizer คือสิ่งที่ใช้ทำความสะอาดมืออย่างเดียวนั้น ทำให้มือสากแห้ง ผิวหนังอักเสบ การทำสบู่สมุนไพรสามารถทำความสะอาดมือ ชำระล้างร่างกายได้ประโยชน์หลายด้าน ในยุคเศรษฐกิจตกต่ำและมีการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา-๑๙ จึงสามารถใช้สบู่สมุนไพร และมะขาม ซึ่งเป็นสมุนไพรจากธรรมชาติมีคุณสมบัติช่วยถนอมมือ รักษาคุณภาพผิว

ในปัจจุบันสบู่ล้างมือเป็นสิ่งสำคัญในชีวิตประจำวันของทุกคน ซึ่งอาชีพ การทำสบู่สมุนไพร เป็นอาชีพที่สามารถสร้างรายได้และเนื่องจากผู้ซื้อที่กำลังซื้อและมีกลุ่มเป้าหมายที่กว้าง เพื่อเพิ่มมูลค่าและตอบสนองความต้องการกลุ่มผู้บริโภคหรือตามความต้องการใช้งาน

หลักการของหลักสูตร

๑. เป็นหลักสูตรการประกอบอาชีพที่ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์
๒. เป็นหลักสูตรการประกอบอาชีพที่ส่งเสริมการมีงานทำของประชาชน

จุดมุ่งหมาย

เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ ความสามารถ และคุณลักษณะดังนี้

๑. มีความรู้ความเข้าใจการเลือกใช้วัสดุ อุปกรณ์ และการเก็บรักษาอุปกรณ์
๒. มีความรู้สามารถออกแบบการทำสบู่สมุนไพร
๓. มีความรู้และมีทักษะในการทำสบู่สมุนไพร
๔. มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้

เป้าหมาย

๑. ผู้มีอาชีพและต้องการพัฒนาอาชีพ
๒. ผู้ที่ไม่มีอาชีพ

ระยะเวลา

- ภาคทฤษฎี ๑ ชั่วโมง
ภาคปฏิบัติ ๒ ชั่วโมง

โครงสร้างหลักสูตร

| ที่ | เรื่อง | จุดประสงค์การเรียนรู้ | เนื้อหา | การจัดกระบวนการเรียนรู้ | จำนวนชั่วโมง | |
|-----|-----------------------|-----------------------------|---|---|--------------|---------|
| | | | | | ทฤษฎี | ปฏิบัติ |
| ๑ | ช่องทางการประกอบอาชีพ | อธิบายช่องทางการประกอบอาชีพ | <p>๑. ความสำคัญในการประกอบอาชีพ</p> <p>๒ ความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพ</p> <p>๓ การตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ</p> <p>๔ สามารถบอกทิศทางการประกอบอาชีพได้</p> | <p>๑. วิทยากรบรรยายให้ความรู้ เรื่อง ความสำคัญของอาชีพ การทำสบู่มุนไพร์</p> <p>๒. ศึกษา ความรู้เบื้องต้นในการประกอบอาชีพการทำ การทำสบู่มุนไพร์ ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอาชีพจากผู้รู้ ผู้ประกอบการในชุมชน ความต้องการของตลาด การลงทุนและ กระบวนการผลิต การ จัดหาวัสดุ อุปกรณ์ และวัตถุดิบ</p> <p>๓. วิทยากรกับผู้เรียน ร่วมกันวิเคราะห์ รูปแบบ วิธีการในการ ประกอบอาชีพการทำ สบู่มุนไพร์กับผู้เรียนที่ จะนำไปสู่การประกอบ อาชีพ ที่เป็นไปตาม ความพร้อมและ ศักยภาพของผู้เรียน เช่นการเป็นเจ้าของ กิจการ การรับจ้าง เป็นต้น</p> | ๓๐ นาที | - |

| ที่ | เรื่อง | จุดประสงค์การเรียนรู้ | เนื้อหา | การจัดกระบวนการเรียนรู้ | จำนวนชั่วโมง | |
|-----|---------------------------------|---|--|---|--------------|---------|
| | | | | | ทฤษฎี | ปฏิบัติ |
| ๒ | ทักษะการประกอบอาชีพ | มีทักษะการประกอบอาชีพ | ๒.๑ บอกวิธีการจัดเตรียม สถานที่ ในการประกอบอาชีพการทำสบู่สมุนไพรได้ถูกต้อง ๒.๒ บอกขั้นตอนการจัดเตรียมวัสดุ อุปกรณ์ และ เครื่องมือที่ใช้ในการทำสบู่สมุนไพรได้ถูกต้อง ๒.๓ บอกขั้นตอนการทำสบู่สมุนไพรถูกต้องตามขั้นตอนที่ได้มาตรฐาน | ๒.๑ สถานที่ ในการประกอบอาชีพ ๒.๒ ขั้นตอนการเตรียมวัสดุ อุปกรณ์ ๒.๓ ขั้นตอนการฝึกปฏิบัติการทำสบู่สมุนไพร | | ๒ |
| ๓ | การบริหารจัดการในการประกอบอาชีพ | การบริหารจัดการในการประกอบอาชีพการทำสบู่สมุนไพร | ๓.๑ สามารถบริหารจัดการ ควบคุม วางการทำสบู่สมุนไพร ๓.๒ สามารถบอกขั้นตอนและรายละเอียดการจัดทำองค์ประกอบการตลาด สำหรับการเข้าสู่ตลาดของอาชีพการทำสบู่สมุนไพร ๓.๓ สามารถบอกอุปสรรคและความเสี่ยงของอาชีพ การทำสบู่สมุนไพร | ๓.๑ ให้ผู้เรียน สนทนา แลกเปลี่ยนข้อมูล ความคิดเห็น เรื่องการบริหารจัดการการผลิต แล้วจัดกิจกรรม การเพื่อสร้างแนวคิด ในการดำเนินกิจกรรมการเรียนรู้ สรุปลองค์ความรู้ในรูปแบบการตอบคำถามจากใบงานหรือแบบบันทึกการเรียนรู้ ๓.๒ จัดให้ผู้เรียน แบ่งเป็นกลุ่มๆ เพื่อ ศึกษาสาระข้อมูลจากใบความรู้ เรื่อง การจัดการการตลาด บันทึกการเรียนรู้ และจัดการอภิปราย แลกเปลี่ยนแนวคิด | ๓๐ นาที | |

| ที่ | เรื่อง | จุดประสงค์การเรียนรู้ | เนื้อหา | การจัดกระบวนการเรียนรู้ | จำนวนชั่วโมง | |
|-----|--------|-----------------------|---|---|--------------|---------|
| | | | | | ทฤษฎี | ปฏิบัติ |
| | | | ๓.๔ สามารถจัดทำแผนการตลาดเพื่อเข้าสู่อาชีพ การทำสบู่สมุนไพร ให้ครอบคลุมและมีประสิทธิภาพสูงสุด | เพื่อสรุปขั้นตอนที่ถูกต้องและวิธีการที่เหมาะสม ๓.๓ ครูสนทนาแลกเปลี่ยนกับผู้เรียน ความเสี่ยงและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ พร้อมสรุปแนวคิดที่ได้ในแบบบันทึกการเรียนรู้ ๓.๔ ครูกำหนดให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการจัดทำแผนการตลาดอย่างง่ายในการนำอาชีพเข้าสู่ตลาด เพื่อวางแผนนำไปใช้จริงเมื่อเสร็จสิ้นการฝึก โดยผู้สอนให้คำชี้แนะวิธีการ | | |

สื่อการเรียนรู้

๑. ใบความรู้
๒. วิทียากร
๓. อุปกรณ์ประกอบการฝึกทักษะอาชีพ

การวัดผลประเมินผล

เกณฑ์การวัดและประเมินผล

๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎี ร้อยละ ๒๐
๒. การประเมินตามสภาพจริงจากชิ้นงาน
 - ๒.๑ ทักษะการปฏิบัติ ร้อยละ ๔๐
 - ๒.๒ คุณภาพของผลงาน/ผลการปฏิบัติ ร้อยละ ๔๐
๓. เครื่องมือวัดและประเมินผล
 - ๓.๑ แบบประเมินผลระหว่างเรียน - หลังเรียน
 - ๓.๒ แบบสังเกตพฤติกรรม
 - ๓.๓ แบบประเมินผลชิ้นงาน

เกณฑ์การจบหลักสูตร

๑. มีเวลาเรียนไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
๒. มีผลการประเมินตลอดหลักสูตร ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๖๐
๓. ได้ชิ้นงานที่มีคุณภาพเพียงพอที่จะสามารถนำไปจัดจำหน่ายได้