

หลักสูตรช่างปูกระเบื้อง

จำนวน 35 ชั่วโมง

กลุ่มอาชีพเฉพาะทาง

ความเป็นมา

อาชีพช่างปูกระเบื้องเป็นอาชีพอิสระที่ผู้เรียนสามารถนำมาเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพรองได้ เนื่องจากเป็นอาชีพที่ผู้สนใจสามารถเรียนรู้ได้ง่ายไม่ยุ่งยาก ไม่มีต้นทุนในการประกอบอาชีพ เพราะเป็นอาชีพที่ใช้ฝีมือและทักษะในการประกอบอาชีพ และในปัจจุบันที่พักอาศัยของประชาชนส่วนใหญ่ก่อสร้างจากวัสดุคอนกรีต ซึ่งการตกแต่งภายในและภายนอกจะนิยมใช้กระเบื้องเป็นส่วนประกอบทั้งพื้นบ้าน ผนัง ห้องน้ำ และปัจจุบันครอบครัวของสังคมไทยเป็นครอบครัวขยาย จึงมีการปลูกที่พักอาศัยมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการอาชีพด้านช่างปูกระเบื้องขาดแคลน อาชีพช่างปูกระเบื้องเป็นอาชีพหนึ่งที่เป็นช่องทางในการประกอบอาชีพของผู้ที่ยังไม่มีงานทำหรือผู้ที่ต้องการเปลี่ยนอาชีพที่เป็นงานอิสระและมั่นคงได้

หลักการของหลักสูตร

1. เป็นหลักสูตรที่เน้นการจัดการศึกษาอาชีพเพื่อการมีงานทำ
2. เป็นหลักสูตรที่เน้นการเรียนรู้จากการปฏิบัติจริง เพื่อประโยชน์ในการประกอบอาชีพได้จริง

จุดหมาย

ผู้เรียนมีความรู้ มีทักษะในการปูกระเบื้อง และประกอบอาชีพอย่างมีคุณธรรม สามารถประกอบอาชีพเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายคือประชาชนกลุ่มเป้าหมายนอกระบบโรงเรียน

1. ผู้ที่ไม่มีอาชีพ
2. ผู้ที่มีอาชีพและต้องการพัฒนาอาชีพ

โครงสร้างหลักสูตร

1. ช่องทางการประกอบอาชีพ จำนวน 7 ชั่วโมง
 - 1.1 ความสำคัญและประโยชน์ของการปูกระเบื้อง
 - 1.2 การประกอบอาชีพช่างปูกระเบื้อง
 - คุณธรรม จริยธรรมสำหรับอาชีพช่างปูกระเบื้อง
 - 1.3 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการปูกระเบื้อง
 - 1.3.1 ชนิดของกระเบื้อง
 - 1) กระเบื้องปูพื้น
 - 2) กระเบื้องปูฝาผนัง
 - 1.3.2 ชนิดของวัสดุปูกระเบื้อง
 - 1) กาวซีเมนต์สำหรับปูกระเบื้อง

2) ปูนปุกระเบื้อง (ปูนสำเร็จรูป)

3) ปูนทรายผสมเอง

1.4 ประเภทของเครื่องมือที่ใช้ปุกระเบื้อง และวิธีใช้

1.5 ความปลอดภัยในการใช้เครื่องมืออุปกรณ์

2. ทักษะการประกอบอาชีพ

จำนวน 15 ชั่วโมง

(ทฤษฎี 5 ชั่วโมง ปฏิบัติ 12 ชั่วโมง)

2.1 การเตรียมพื้นที่

2.2 การเตรียมกระเบื้องและวัสดุอุปกรณ์

2.3 วิธีปูพื้น

2.4 วิธีปูฝาผนัง

2.5 วิธีการเก็บรายละเอียดของชิ้นงาน

3. การบริหารจัดการในการประกอบอาชีพ

จำนวน 13 ชั่วโมง

(ทฤษฎี 4 ชั่วโมง ปฏิบัติ 9 ชั่วโมง)

3.1 การคำนวณพื้นที่ และคำนวณราคาในการปูพื้น/ปูผนัง

3.2 การประชาสัมพันธ์ และการหาลูกค้า

3.3 การควบคุมมาตรฐานของการบริการ

3.4 การเจรจาต่อรองราคากับลูกค้า

การจัดกระบวนการเรียนรู้

1. จัดกิจกรรมสำรวจและวิเคราะห์ตนเอง ทรัพยากร อาชีพ และความต้องการของตลาด เพื่อให้ผู้เรียนได้เห็นช่องทางการประกอบอาชีพ

2. ฝึกทักษะการประกอบอาชีพ

- เรียนรู้จากวิทยากร
- เรียนรู้จากการลงมือปฏิบัติจริง

สื่อการเรียนรู้

1. เอกสารประกอบการเรียนรู้, ใบความรู้
2. ใบงาน, แบบทดสอบ
3. วิทยากร, แหล่งเรียนรู้, ภูมิปัญญา
4. สื่อของจริง, ตัวอย่างประกอบการบรรยาย
5. แบบสอบถามความพึงพอใจ

การเทียบโอน

ผู้เรียนที่จบหลักสูตรการศึกษาต่อเนื่องวิชาชีพหลักสูตรระยะสั้นสามารถนำไปเทียบโอนผลการเรียน
กับหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ในสาระการประกอบอาชีพ
วิชาเลือกที่สถานศึกษาได้จัดทำขึ้น

แผนการจัดการเรียนรู้ หลักสูตร หลักสูตรช่างปุกระเบื้อง

วิชา/เรื่อง....หลักสูตรช่างปุกระเบื้อง

.....35.....ชั่วโมง

วันที่สอน.....ครั้งที่.....

เวลา.....น.

| เรื่อง | จุดประสงค์การเรียนรู้ | เนื้อหา | การจัดกระบวนการเรียนรู้ | จำนวนชั่วโมง | |
|--------------------------|--|--|--|--------------|---------|
| | | | | ทฤษฎี | ปฏิบัติ |
| 1. ช่องทางการประกอบอาชีพ | 1. ผู้เรียนบอกความสำคัญและประโยชน์ของการปุกระเบื้องทั้งในและนอกอาคารได้ 2. วิเคราะห์ตนเองในการประกอบอาชีพช่างปุกระเบื้องสามารถบอกคุณธรรม จริยธรรมสำหรับอาชีพช่างปุกระเบื้องได้ 3. บอกชนิดกระเบื้อง วัสดุปุกระเบื้องและประเภทของเครื่องมือที่ใช้ในการปุกระเบื้องได้ 4. อธิบายวิธีการรักษาความปลอดภัยจากการใช้เครื่องมือวัสดุอุปกรณ์ได้ | 1. ช่องทางการประกอบอาชีพ 1.1 ความสำคัญและประโยชน์ของการปุกระเบื้องทั้งในและนอกอาคาร 1.2 วิเคราะห์ตนเองในการประกอบอาชีพช่างปุกระเบื้อง และคุณธรรม จริยธรรมสำหรับอาชีพช่างปุกระเบื้อง 2. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการปุกระเบื้อง 2.1 ชนิดของกระเบื้อง 1) กระเบื้องปูพื้น 2) กระเบื้องปูผนัง 2.2 ชนิดของวัสดุปุกระเบื้อง 1) กาวซีเมนต์สำหรับปุกระเบื้อง 2) ปูนสำเร็จรูป 3) ปูนทรายผสมเอง 2.3 ประเภทของเครื่องมือที่ใช้ | 1. ผู้เรียนศึกษาสื่อเอกสาร ใบความรู้ สื่ออินเทอร์เน็ต เกี่ยวกับความสำคัญ ประโยชน์ ความรู้เบื้องต้น คุณธรรมจริยธรรมเกี่ยวกับการปุกระเบื้อง 2. ผู้เรียนสอบถาม สัมภาษณ์ พูดคุยกับช่างปุกระเบื้อง เกี่ยวกับอาชีพช่างปุกระเบื้อง 3. นำข้อมูลจากการศึกษาสื่อ และจากการสัมภาษณ์ มาวิเคราะห์ตนเอง เพื่อตัดสินใจประกอบอาชีพ 4. นำผลการวิเคราะห์มาแลกเปลี่ยนกับผู้รู้เพื่อนในกลุ่มและวิทยากร 5. สรุปช่องทางการประกอบอาชีพและตัดสินใจของตนเอง | 7 | - |

| | | | | | |
|---|--|---|---|---|----|
| | | <p>ปูกระเบื้องและวิธีใช้</p> <p>2.4 ความปลอดภัยในการใช้เครื่องมืออุปกรณ์</p> | | | |
| <p>2. ทักษะการประกอบอาชีพ</p> | <p>1. เตรียมพื้นที่ กระเบื้อง วัสดุ อุปกรณ์ และเครื่องมือในการปูกระเบื้องได้</p> <p>2. ปูพื้น ได้ถูกต้อง</p> <p>3. เก็บรายละเอียดของงานได้เรียบร้อยสวยงาม</p> <p>4. สรุปขั้นตอนและเทคนิคการทำงานได้ครบทุกขั้นตอน</p> | <p>1. การเตรียมพื้นที่</p> <p>2. การเตรียมกระเบื้อง</p> <p>3. การเตรียมวัสดุอุปกรณ์เครื่องมือ</p> <p>4. วิธีการปูพื้น</p> <p>5. วิธีการปูฝาผนัง</p> <p>6. วิธีการเก็บรายละเอียดของงาน</p> | <p>1. ผู้เรียนศึกษาใบความรู้เกี่ยวกับประเภทของกระเบื้อง วิธีการปูกระเบื้องทุกวิธี</p> <p>2. ผู้เรียนศึกษาดูงานและสัมภาษณ์/สนทนากับผู้ประกอบการ</p> <p>3. ผู้เรียนชมการสาธิตของวิทยากรพร้อมสัมภาษณ์ขั้นตอนและวิธีการปูพื้นทุกวิธี</p> <p>4. ผู้เรียนฝึกปูพื้นทุกวิธี และฝึกเก็บรายละเอียดของงานตามใบงานจนชำนาญ</p> <p>5. ผู้เรียนและผู้สอน ร่วมกันสรุปขั้นตอนและเทคนิคการทำงานได้ครบทุกขั้นตอน</p> | 5 | 12 |
| <p>3. การบริหารจัดการในการประกอบอาชีพ</p> | <p>1. คำนวณพื้นที่และราคาค่าแรง ค่าวัสดุ ปูพื้นได้</p> <p>2. หาลูกค้าและประชาสัมพันธ์งานปูกระเบื้องได้</p> <p>3. อธิบายมาตรฐานของการบริการปูกระเบื้องได้</p> | <p>1. การคำนวณพื้นที่และการคำนวณราคา</p> <p>1) การคำนวณพื้นที่และการคำนวณราคาในการปูพื้น</p> <p>2) การคำนวณพื้นที่และการคำนวณราคาในการปูฝาผนัง</p> <p>3) การคำนวณพื้นที่และการคำนวณราคาในการปูกระเบื้องดินเผา</p> | <p>1. ผู้เรียนศึกษาใบความรู้เรื่องการคำนวณพื้นที่และการคำนวณราคาค่าแรงและวัสดุ การหาลูกค้า การประชาสัมพันธ์มาตรฐานของการบริการ และการเจรจาต่อรองราคา</p> <p>2. ผู้เรียนฝึกคำนวณพื้นที่ ราคาค่าแรง และวัสดุ การหาลูกค้า และวิธีการประชาสัมพันธ์</p> <p>3. ผู้เรียนฝึกปฏิบัติงาน และฝึกเจรจาต่อรอง</p> | 4 | 9 |

| | | | | | |
|--|--|---|---|--|--|
| | <p>4. เจรจาต่อรองราคากับลูกค้าได้อย่างราบรื่นและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า</p> <p>5. สรุปลักษณะการบริหารจัดการในการประกอบอาชีพช่างปูกระเบื้องที่พึงประสงค์ของลูกค้าได้</p> | <p>2. การประชาสัมพันธ์และการหาลูกค้า</p> <p>3. การควบคุมมาตรฐานของการบริการ</p> <p>4. การเจรจาดูแลราคากับลูกค้า</p> | <p>ราคากับลูกค้า โดยใช้บทบาทสมมติ และสถานการณ์จริง</p> <p>4. ผู้เรียน และผู้สอน สรุปลักษณะการบริหารจัดการในการประกอบอาชีพช่างปูกระเบื้องได้</p> | | |
|--|--|---|---|--|--|