

ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

สารนิพนธ์
ของ
นางสาวเสาวรส เกียรติพัฒน์กุล

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจศึกษา
ตุลาคม 2546
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

658.8407

๙๙๔๔๒

๙. 3

ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

บทคัดย่อ

ของ

นางสาวเสาวรส เกียรติพัฒนกุล

11 พ.ย. 2546

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจศึกษา

ตุลาคม 2546

เสาวรส เกียรติพัฒนกุล. (2546). ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี. สารนิพนธ์ กศ.ม.(ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. อาจารย์ที่ปรึกษา สารนิพนธ์ : รองศาสตราจารย์ชูศรี วงศ์รัตน์.

การวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษา ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ใน 3 ด้าน คือ ด้านผู้เรียน ด้านผู้สอนและด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป และเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี จำแนกตามตัวแปรรอบการเรียนรู้ ระดับชั้น อาชีพของผู้ปกครองและรายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน ตลอดจนรวบรวมปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่ 1-3 สาขาวิชาพาณิชยการ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี จำนวน 250 คน ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2546 ซึ่งได้มาโดยการสุ่มแบบอย่างง่าย(Sample Random Sampling) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที(t-test) และการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (One-Way Analysis of Variance) ในกรณีที่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติใช้เปรียบเทียบพหุคูณโดยวิธีการของเชฟเฟ

ผลการวิจัย พบว่า

1. นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับน้อย
2. นักเรียนที่เรียนรอบการเรียนรู้ต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้าน แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01
3. นักเรียนที่เรียนระดับชั้นต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01
4. นักเรียนที่ผู้ปกครองมีอาชีพและผู้ปกครองมีรายได้ต่อเดือนต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

PROBLEMS WITH DIRECT SALES PRACTICE OF VOCATIONAL CERTIFICATE
STUDENTS IN PHETCHABURI VOCATIONAL COLLEGE

AN ABSTRACT

BY

MISS SAOVAROS KIETTIPATTANAKUL

Presented in partial fulfillment of the requirements
for the Master of Educational degree majoring in Business Education
at Srinakharinwirot University

October 2003

Saovaros Kiettipattanakul. (2003). *Problems with Direct Sales Practice of Vocational Certificate Students in Phetchaburi Vocational College*. Master Project, M.Ed. (Business Education). Bangkok : Graduate School, Srinakharinwirot University. Advisor : Assoc. Prof. Chusri Wongrattana.

The purposes of this research were to study problems with direct sales practice of vocational certificate students in phetchaburi vocational college in 3 aspects : Learners, teachers, environment and compared the problems by the shift time learning program, degree level, parents' occupation and income per month, including the recommendation and suggestions of Vocational Certificate Students in Phetchaburi Vocational College.

the samples were 250 the first to third academic year vocational certificate students in phetchaburi vocational college, in the first semester 2003, by sample random sampling. The instrument used for collecting data was questionnaire of Vocational Certificate Students in Phetchaburi Vocational College. Statistics used to analyzed the data were percentage, mean, standard deviation, t-test, One-Way Analysis of Variance and Scheffe 's test.

The findings of this research were :

1. Students in Phetchaburi Vocational College having problems with direct sales Vocational Certificate practice in overall and each aspect were at low level.
2. Students in different shift learning program having problems with direct sales practice in learner and teacher aspects were no statistically significant difference. Environment was statistically significant difference at the level of .01.
3. Students in different level having problems with direct sales practice in whole and each aspect were statistically significant difference at the level of .01.
4. Students who have different in parents' occupation and income per month having problems with direct sales practice in whole and each aspect were no statistically significant difference.

อาจารย์ที่ปรึกษา ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร และคณะกรรมการสอบ ได้พิจารณา
สารนิพนธ์ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาการศึกษา
มหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจศึกษา ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

.....
(รองศาสตราจารย์ ชูศรี วงศ์รัตนะ)

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร

.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุพีร์ ลิ้มไทย)

คณะกรรมการสอบ

..... ประธาน
(รองศาสตราจารย์ ชูศรี วงศ์รัตนะ)

..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุพีร์ ลิ้มไทย)

..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ เรืองลักษณ์ ไรจนพันธ์)

อนุมัติให้รับสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาการศึกษา
มหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจศึกษา ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

..... คณบดีคณะสังคมศาสตร์
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ กวี วรกวิน)

วันที่ ๗ เดือน ตุลาคม พ.ศ. 2546

ประกาศคุณูปการ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงด้วยดี เนื่องจากความกรุณาของรองศาสตราจารย์ชูศรี วงศ์รัตนะ อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ที่ได้ให้คำแนะนำและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่องอันเป็นประโยชน์ในการทำสารนิพนธ์ครั้งนี้ นับตั้งแต่เริ่มต้นดำเนินการจนเสร็จเรียบร้อยสมบูรณ์ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณา จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพีร์ ลืมไทย อาจารย์สิฏฐากร ชูทรัพย์ และอาจารย์เพ็ญสุข ม่วงไหมทอง ที่กรุณาให้ความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญ ตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือในการวิจัยครั้งนี้

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพีร์ ลืมไทย ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร ผู้ช่วยศาสตราจารย์ เรืองลักษณ์ โรจนพันธ์ คณะกรรมการสอบปากเปล่า และคณาจารย์ในภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒทุกท่าน ที่กรุณาให้การอบรม สั่งสอน และประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ ตลอดจนประสบการณ์ที่ดีให้แก่ผู้วิจัย อีกทั้งได้ให้ความเมตตาด้วยดีเสมอมา

ขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์สมาน สรรพคุณ อาจารย์ใหญ่โรงเรียนพณิชยการ เพชรบุรีบริหารธุรกิจ ที่ประสานงานทำให้เกิดโครงการความร่วมมือทางการศึกษาระหว่างมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ทำให้ข้าพเจ้าได้มีโอกาสศึกษาต่อในระดับปริญญาโท วิชาเอกธุรกิจศึกษา

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการเป็นสถานที่เก็บรวบรวมข้อมูลและเป็นสถานที่ทดลองใช้(tryout) เครื่องมือ

ขอขอบคุณ บิดามารดา พี่น้องและเพื่อน ๆ ที่ให้กำลังใจและคำแนะนำต่าง ๆ เป็นอย่างดี

คุณค่าและประโยชน์จากสารนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบเป็นเครื่องบูชาพระคุณของ บิดา มารดา บุรพจารย์ทุกท่านที่ได้อบรมสั่งสอน ชี้แนะแนวทางที่ดีและมีคุณค่าตลอดจนประสาทวิทยาการความรู้แก่ผู้วิจัยตลอดมา

เสาวรส เกียรติพัฒน์กุล

สารบัญ

บทที่		หน้า
1	บทนำ.....	1
	ภูมิหลัง	1
	ความมุ่งหมายของการวิจัย	3
	ความสำคัญของการวิจัย.....	3
	ขอบเขตของการวิจัย	3
	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	3
	ตัวแปรที่ศึกษา.....	4
	นิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
	กรอบแนวคิดของงานวิจัย.....	6
	สมมติฐานในการวิจัย.....	7
2	เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8
	ประวัติความเป็นมาของวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี.....	8
	หลักสูตรที่เปิดสอนในวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี.....	9
	เอกสารข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการฝึกปฏิบัติการขายตรง	14
	เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการฝึกปฏิบัติการขายตรง	29
	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	36
	งานวิจัยที่รองรับ	37
3	วิธีดำเนินการวิจัย	39
	การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง	39
	การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	40
	การเก็บรวบรวมข้อมูล	41
	การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล	41
	สถิติที่ใช้ในการวิจัย	42
4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	46
	สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	46
	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	48

สารบัญ(ต่อ)

บทที่	หน้า
5 สรุปผล อภิปราย และข้อเสนอแนะ	63
ความมุ่งหมาย สมมติฐานและวิธีการวิจัย.....	64
สรุปผลการวิจัย.....	66
อภิปรายผล.....	67
ข้อเสนอแนะ	70
บรรณานุกรม.....	72
ภาคผนวก	75
ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์.....	87

บัญชีตาราง

ตาราง

หน้า

1	จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ระดับชั้นปีที่ 1-3 สาขาพาณิชยการ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี.....	39
2	จำนวนและค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรอบการเรียน ระดับชั้น อาชีพของผู้ปกครองและรายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน	48
3	ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี โดยรวมและรายด้าน	49
4	ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ด้านผู้เรียน โดยรวมและรายข้อ	49
5	ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ด้านผู้สอน โดยรวมและรายข้อ	51
6	ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป โดยรวมและรายข้อ.....	52
7	ผลการเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามรอบการเรียน.....	54
8	ผลการเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี โดยรวมและรายด้านจำแนกตามระดับชั้น	55
9	ผลการทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี เป็นรายคู่ โดยรวม โดยวิธีของเซฟเฟ่ จำแนกตามระดับชั้น.....	56
10	ผลการทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี เป็นรายคู่ ด้านผู้เรียน โดยวิธีของเซฟเฟ่ จำแนกตามระดับชั้น.....	56

บัญชีตาราง(ต่อ)

ตาราง

หน้า

- 11 ผลการทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง
ของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี
เป็นรายคู่ ด้านผู้สอน โดยวิธีของเซฟเฟ่ จำแนกตามระดับชั้น..... 57
- 12 ผลการทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง
ของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี
เป็นรายคู่ ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป โดยวิธีของเซฟเฟ่ จำแนกตามระดับชั้น.... 57
- 13 ผลการเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน
ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี
โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามอาชีพของผู้ปกครอง..... 58
- 14 ผลการเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน
ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี
โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามรายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน..... 59
- 15 ปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน
ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี 60

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ

หน้า

1	การบริหารงานของห้อง Direct Sales	17
---	--	----

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

การศึกษาเป็นหัวใจของการพัฒนาประเทศ และเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์โดยเฉพาะอย่างยิ่งการอาชีวศึกษาเป็นรากฐานอันสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม เพราะความเจริญของประเทศขึ้นอยู่กับทรัพยากรมนุษย์ที่มีคุณภาพสามารถตอบสนองความต้องการของการขยายตัวด้านธุรกิจและอุตสาหกรรม รวมทั้งรู้จักนำเอาเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ และเมื่อโลกเป็นสากลมากขึ้น การที่ประเทศไทยจะแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ได้นั้น การอาชีวศึกษาจึงเป็นเครื่องมือสำคัญในการนำประเทศไทยเข้าสู่การแข่งขันในโลกยุคคลื่นแห่งความรู้ หรือยุคแห่งเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology) (61 ปี อาชีวศึกษาวิวัฒน์. 2544-2545:33)

การจัดการศึกษา จำเป็นต้องให้สอดคล้องกับโลกยุคปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การศึกษาถือเป็นรากฐานที่สำคัญที่สุดในการสร้างสรรค์ความเจริญก้าวหน้าสามารถแก้ไขปัญหาดัง ๆ ในสังคมได้และเป็นกระบวนการที่ช่วยให้บุคคลสามารถพัฒนาตนเองในด้านต่าง ๆ ตลอดช่วงชีวิตตั้งแต่แรกเกิด ซึ่งการพัฒนา ศักยภาพและความสามารถของบุคคล ที่จะดำรงชีพและประกอบอาชีพได้อย่างมีความสุข รู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงและสามารถรวมเป็นพลังสร้างสรรค์การพัฒนาประเทศได้อย่างดียิ่ง (แผนพัฒนาการศึกษาแห่งชาติฉบับที่ 8:2) และในปัจจุบันแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 มีการดำเนินการต่อเนื่องจากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 8 ในด้านแนวคิดที่ยึด "คนเป็นศูนย์กลางของการพัฒนา" ในทุกมิติอย่างองค์รวม และให้ความสำคัญกับการพัฒนา ที่สมดุลทั้งด้านตัวคน สังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสร้างระบบบริหารจัดการภายในที่ดีให้เกิดขึ้นในทุกกระดับ อันจะทำให้เกิดการพัฒนายั่งยืนที่มี "คน" เป็นศูนย์กลางได้อย่างแท้จริง (สรุปสาระสำคัญแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 :ข)

กรมอาชีวศึกษาซึ่งเป็นหน่วยงานหลักของรัฐ มีหน้าที่หลักในการจัดการศึกษา วิชาชีพให้แก่นักเรียน นักศึกษา เยาวชน และประชาชน จึงจำเป็นต้องจัดทำแผนพัฒนาอาชีวศึกษาระยะที่ 9 (พ.ศ.2545-2549) เพื่อเป็นแนวทางในการผลิตและพัฒนากำลังคน ทั้งในระดับกึ่งฝีมือ ระดับฝีมือ ระดับเทคนิค และระดับเทคโนโลยีที่มีคุณภาพ และเพื่ออนุรักษ์ให้เป็นไปตามเจตนารมณ์ของรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พ.ศ.2540 พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 และนโยบายของรัฐบาลที่ได้แถลงต่อรัฐสภา เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2544 ตลอดจนความสอดคล้องของการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศและสังคมโลกในยุคโลกาภิวัตน์ (พยุ้งศักดิ์ จันทรสุรินทร์. 2544 : คำนำ) ดังที่กรมอาชีวศึกษา

ได้จัดหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพพุทธศักราช 2545 ตามหลักการของหลักสูตรในข้อ 1. เป็นหลักสูตรระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ หลังมัธยมศึกษาตอนต้น เพื่อพัฒนากำลังคนระดับฝีมือให้มีความชำนาญเฉพาะด้าน มีคุณธรรม บุคลิกภาพ และเจตคติที่เหมาะสม สามารถประกอบอาชีพได้ตรงตามความต้องการของตลาดแรงงาน และประกอบอาชีพอิสระ สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจและสังคมทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับชาติ และข้อ 2. เป็นหลักสูตรที่เปิดโอกาสให้เลือกเรียนได้อย่างกว้างขวาง เพื่อเน้นความชำนาญเฉพาะด้านด้วยการปฏิบัติจริง สามารถเลือกวิธีการเรียนตามศักยภาพและโอกาสของผู้เรียน ถ่ายโอนผลการเรียนสะสมผลการเรียน เทียบความรู้และประสบการณ์จากแหล่งวิทยาการ สถานประกอบการ และสามารถประกอบอาชีพอิสระได้ (หลักสูตรของวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี) และกรมอาชีวศึกษาได้กำหนดเป้าหมายของผู้สำเร็จอาชีวศึกษาในปัจจุบัน ให้เน้นคนที่ “รู้จริง ทำได้ เข้าใจชีวิต” ให้เป็นผู้มีความสมบูรณ์พร้อมทั้งด้านความรู้พื้นฐาน ความรู้ในทักษะ วิชาชีพ และทักษะความเป็นมนุษย์ ซึ่งสอดคล้องกับหลักของร่างพระราชบัญญัติกรมอาชีวศึกษา

วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี เป็นหน่วยงานหนึ่งในสังกัดกรมอาชีวศึกษาที่มีหน้าที่รับผิดชอบโดยตรงในการจัดการเรียนการสอนในสาขาวิชาชีพต่าง ๆ แผนกวิชาการขายการตลาด เป็นแผนกหนึ่งของคณะบริหารธุรกิจ ที่เปิดการสอนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) และระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ซึ่งการเรียนการสอนของแผนกวิชาการขายการตลาด ได้มีการพัฒนาการเรียนการสอนให้มีความทันสมัย บรรจุเนื้อหาวิชาให้สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงมากที่สุด และลักษณะรายวิชาการขาย เนื้อหาส่วนใหญ่ เป็นการเรียนรู้ทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ ซึ่งทางวิทยาลัย ได้จัดตั้งห้อง Direct Sales เพื่อให้ผู้เรียนได้ฝึกภาคปฏิบัติ และแผนกการขายการตลาดได้จัดทำโครงการขายตรงซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่องประจำปี ให้ฝึกการปฏิบัติการขายจริง โดยใช้วิธีการขายในรูปแบบการขายตรง ซึ่งเป็นวิธีการขายที่นิยมมากวิธีหนึ่งในปัจจุบันนี้ และมอบหมายให้อาจารย์ประจำแผนกวิชาการขายการตลาด ควบคุม ดูแล ให้คำปรึกษา แนะนำกับผู้เรียน ให้ได้รับความรู้และทักษะต่างๆ ที่ใช้เป็นแนวทางการประกอบอาชีพในอนาคตได้อย่างสมบูรณ์

ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยในฐานะครูผู้สอนประจำแผนกวิชาการขายการตลาด ซึ่งได้ทำการสอนในรายวิชาการขายที่มีภาคปฏิบัติ และมีหน้าที่ปฏิบัติงานในด้านต่าง ๆ ในห้อง Direct Sales พร้อมทั้งได้สำรวจปัญหาเบื้องต้น พบว่านักเรียนผู้ฝึกปฏิบัติการขายมีปัญหาในการสั่งสินค้าแล้วไม่ได้สินค้าตามที่สั่ง สินค้าได้มาไม่ครบ สินค้ามาล่าช้า สินค้าราคาแพง สินค้าคุณภาพต่ำ แคตตาล็อกไม่เพียงพอ ไม่มีเงินมารับสินค้า เก็บเงินลูกค้าไม่ได้ และการบริการของพนักงานที่ประจำในห้อง Direct Sales จึงมีความสนใจที่จะศึกษาปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรีในด้านผู้เรียน ด้านผู้สอน ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป เพื่อจะได้นำข้อมูลที่ได้นำเสนอต่ออาจารย์ที่เกี่ยวข้อง และผู้บริหารสถานศึกษา เพื่อนำมา

ปรับปรุงงานปฏิบัติการขาย ในห้อง Direct Sales ของวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรีให้มีประสิทธิภาพให้ดียิ่งขึ้นต่อไป

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ในด้านผู้เรียน ด้านผู้สอน ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป
2. เพื่อเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี จำแนกตามตัวแปรดังต่อไปนี้
 - 2.1 ระดับชั้น
 - 2.2 รอบการเรียน
 - 2.3 อาชีพของผู้ปกครอง
 - 2.4 รายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน
3. เพื่อรวบรวมความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะในการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

ความสำคัญของการวิจัย

1. ผลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อสาขาวิชาที่เกี่ยวข้องและผู้สอน เพื่อนำไปใช้เป็นข้อมูล ประกอบการพิจารณาวางแผน ปรับปรุงการฝึกปฏิบัติการขายตรงได้อย่างเหมาะสม
2. ผลการวิจัยจะเป็นประโยชน์ ต่อผู้สอนให้สามารถแก้ไขปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนได้ตรงกับปัญหาที่เกิดขึ้น

ขอบเขตของการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ระดับชั้นปีที่ 1-3 สาขาวิชาพาณิชยการ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2546 ประกอบด้วย นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 1 จำนวน 240 คน ชั้นปีที่ 2 จำนวน 60 คน ชั้นปีที่ 3 จำนวน 60 คน รวมทั้งสิ้นจำนวน 360 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ นักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ระดับชั้นปีที่ 1-3 สาขาวิชาพาณิชยการ วิทยาลัยอาชีวศึกษา

เพชรบุรี ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2546 ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้ตารางกำหนดกลุ่มตัวอย่าง (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ. 2538 : 297) ได้จำนวน 250 คน และทำการสุ่มโดยใช้วิธีการสุ่มแบบอย่างง่าย (Sample Random Sampling)

ตัวแปรที่ศึกษา

1. ตัวแปรอิสระ แบ่งเป็นดังนี้
 - 1.1 รอบการเรียนรู้
 - 1.1.1 รอบปกติ
 - 1.1.2 รอบพิเศษ
 - 1.2 ระดับชั้น
 - 1.2.1 ปวช. 1
 - 1.2.2 ปวช. 2
 - 1.2.3 ปวช. 3
 - 1.3 อาชีพของผู้ปกครอง
 - 1.3.1 รับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 - 1.3.2 พนักงานบริษัทเอกชน / รับจ้าง
 - 1.3.3 เกษตรกรรม
 - 1.3.4 อาชีพอิสระ / ธุรกิจส่วนตัว
 - 1.4 รายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน
 - 1.4.1 ไม่เกิน 10,000 บาท
 - 1.4.2 10,001 บาท ขึ้นไป
2. ตัวแปรตาม ได้แก่ ปัญหาการปฏิบัติการขายตรง 3 ด้าน คือ
 - 2.1 ด้านผู้เรียน
 - 2.2 ด้านผู้สอน
 - 2.3 ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. การฝึกปฏิบัติการขายตรง หมายถึง การจัดให้ผู้เรียนได้มีการปฏิบัติการขาย โดยใช้วิธีการขาย ในรูปแบบการขายตรง เพื่อฝึกทักษะจากประสบการณ์จริง ณ ห้อง Direct Sales วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี โดยความรับผิดชอบของแผนกวิชาการขาย การตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ความสามารถปฏิบัติการขายตรงได้ และสามารถประกอบอาชีพได้

2. ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง หมายถึง อุปสรรคหรือข้อขัดข้องต่าง ๆ ความไม่สะดวก หรือสิ่งที่ทำให้การฝึกปฏิบัติการขายตรงไม่บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยศึกษาปัญหา 3 ด้านดังนี้

2.1 ด้านผู้เรียน หมายถึง อุปสรรคหรือข้อขัดข้องต่าง ๆ ที่เกิดจากตัวนักเรียนเอง ซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบต่อการฝึกปฏิบัติการขาย ตามโครงการขายตรง ซึ่งได้แก่ ความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ บุคลิกภาพ ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความรักในอาชีพการขายและกระบวนการขาย

2.2 ด้านผู้สอน หมายถึง อุปสรรคหรือข้อขัดข้องต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับความรับผิดชอบ ต่อหน้าที่ การควบคุม ดูแล ให้คำปรึกษาแนะนำ กับนักเรียน ที่ร่วมโครงการขายตรง

2.3 ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป หมายถึง อุปสรรคหรือข้อขัดข้องต่าง ๆ ที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมภายใน และสิ่งแวดล้อมภายนอก ที่มีผลต่อการฝึกปฏิบัติการขายตรง ซึ่งได้แก่ สภาพภายในห้องจัดสถานที่ บรรยากาศ ขนาด อำนวยความสะดวกต่อการมาติดต่อส่งและรับสินค้า บุคลากรประจำห้อง Direct Sales ทำงานอย่างรวดเร็ว มีความกระตือรือร้นในการให้บริการด้วยความมีมนุษยสัมพันธ์ ความเพียงพอของเอกสารประกอบการขาย ความหลากหลายของสินค้าที่เข้าร่วมโครงการการขายตรง และการแข่งขัน

3. การขายตรง หมายถึง การขายสินค้าที่ผู้ขายติดต่อขายสินค้าให้กับผู้ใช้สินค้า หรือผู้บริโภค โดยไม่ผ่านคนกลาง เป็นอาชีพอิสระใช้นักขายเป็นคนประชาสัมพันธ์สินค้า และเป็นงานที่ทำให้นักขายได้มีโอกาสก้าวหน้า

4. ห้อง Direct Sales หมายถึง ห้องที่ทางวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี จัดทำขึ้นเพื่อให้ผู้เรียนได้ฝึกปฏิบัติการขาย ประกอบด้วยสินค้าประเภทเครื่องสำอาง กีฬาของ เสื้อผ้า ชุดชั้นใน เครื่องเงิน ของใช้ในครัวเรือนสำหรับเสนอขาย โดยผู้ปฏิบัติการขายต้องปฏิบัติตามขั้นตอนที่กำหนดไว้ ซึ่งได้แก่ ต้องนำแคตตาล็อกสินค้าที่มีอยู่ในห้อง Direct Sales ไปเสนอขาย ส่งใบสั่งซื้อสินค้าทุกวันศุกร์ ภายในเวลา 14.00 น. และมารับสินค้าสัปดาห์ถัดไปได้ตั้งแต่วันจันทร์

5. นักเรียน หมายถึง ผู้ที่เรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 ปีที่ 2 และปีที่ 3 สาขาวิชาพาณิชยการ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ปีการศึกษา 2546

6. อาชีพของผู้ปกครอง หมายถึง งานของผู้ที่ให้อุปการะเลี้ยงดูนักเรียนอยู่ในปัจจุบัน ถ้าบิดามารดาเป็นผู้อุปการะให้ถือเอาอาชีพของบิดา ในกรณีที่ไม่มีบิดา หรือบิดาไม่มีอาชีพให้ถือเอาอาชีพของมารดา และถ้านักเรียนไม่ได้รับการอุปการะจากบิดามารดาให้ถือเอาอาชีพของผู้ปกครองที่รับอุปการะเลี้ยงดูนักเรียนอยู่ปัจจุบัน จำแนกออกเป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

6.1 รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ หมายถึง อาชีพที่บุคคลปฏิบัติงานในองค์การของรัฐบาล หรือรัฐวิสาหกิจ ซึ่งได้แก่ ครู ทหาร ตำรวจ ไฟฟ้า

6.2 พนักงานบริษัทเอกชน / รับจ้าง หมายถึง อาชีพที่บุคคลปฏิบัติงานอยู่ในองค์กรของเอกชน หรือในองค์กรของรัฐบาล ในตำแหน่งพนักงานชั่วคราว

6.3 เกษตรกรรม หมายถึง อาชีพในการทำนา ทำสวน ทำไร่ หรือเลี้ยงสัตว์เพื่อจำหน่าย

6.4 อาชีพอิสระ/ธุรกิจส่วนตัว หมายถึง อาชีพที่บุคคลประกอบอาชีพหารายได้เองโดยไม่มีนายจ้าง หรือไม่อยู่ในฐานะลูกจ้างโดยบุคคลนี้เป็นเจ้าของกิจการเอง ดำเนินธุรกิจด้วยการลงทุนในรูปของการผลิต การจำหน่ายหรือการให้บริการเพื่อมุ่งหวังกำไร

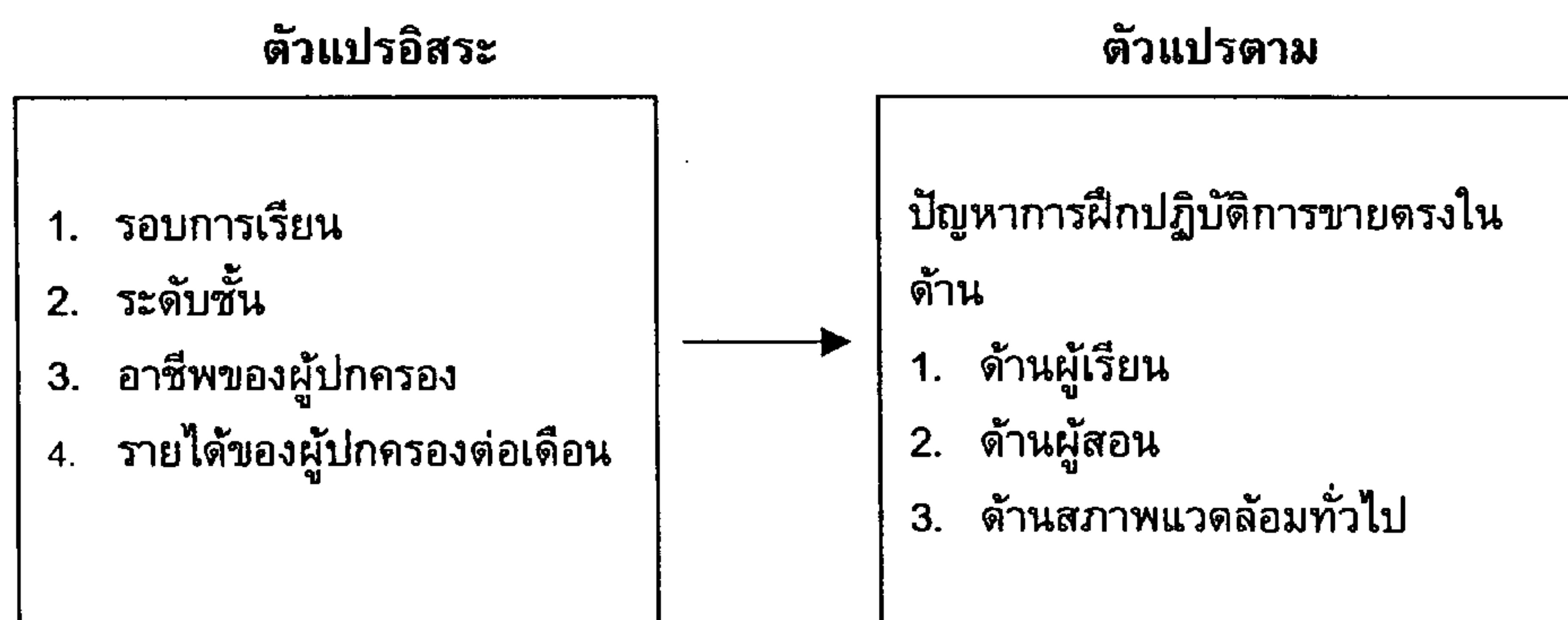
7. รอบการเรียน หมายถึง ช่วงเวลาที่นักเรียนมาเข้ารับการศึกษานใน วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี แบ่งเป็น 2 รอบ

7.1 รอบปกติ คือ ช่วงการเรียนระหว่างเวลา 8.00 -16.00 น.

7.2 รอบพิเศษ คือ ช่วงการเรียนระหว่างเวลา 12.00 -20.00 น.

กรอบแนวคิดในการวิจัย

ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี



สมมติฐานของการวิจัย

1. นักเรียนที่เรียนรอบการเรียนรู้ต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้าน แตกต่างกัน
2. นักเรียนที่เรียนระดับชั้นต่างกันมีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้าน แตกต่างกัน
3. นักเรียนที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านแตกต่างกัน
4. นักเรียนที่ผู้ปกครองมีรายได้ต่อเดือนต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านแตกต่างกัน

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและได้นำเสนอเป็นหัวข้อตามลำดับดังนี้

1. ประวัติความเป็นมาของวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี
2. หลักสูตรที่เปิดสอนในวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี
3. เอกสารข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการฝึกปฏิบัติการขาย

3.1 โครงการ

3.2 การฝึกปฏิบัติการขายตรงของแผนกวิชาการขายการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

3.3 ทฤษฎีเกี่ยวกับการฝึกปฏิบัติการขาย

4. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการฝึกปฏิบัติการขายตรง

4.1 ด้านผู้เรียน

4.2 ด้านผู้สอน

4.3 ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

6. งานวิจัยที่รองรับ

1. ประวัติความเป็นมาของวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรีมีชื่อเดิมว่า โรงเรียนการเรือนและการฝึกหัดครูประกาศนียบัตรเพชรบุรี ได้ก่อตั้งเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2477 ณ พระราชวังรามราชนิเวศน์ (พระราชวังบ้านปืน) โดยมีพันเอกหลวงอาจศรศิลป์ (เปา ธนพุทธิ) เป็นผู้ทำพิธีเปิดโรงเรียน และนางสาว ศิริพรรณ พลสุข เป็นครูใหญ่คนแรก เปิดสอน 2 แผนก คือ แผนกการเรือนและแผนกฝึกหัดครูประกาศนียบัตร

ในปี 2482 ย้ายมาอยู่เลขที่ 300 ถนนราชวิถี ตำบลคลองกระแชง อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งเป็นที่ดินทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ มีเนื้อที่ 26 ไร่ 74.89 ตารางวา ต่อมาในปี 2490 เปลี่ยนชื่อเป็นโรงเรียนการช่างสตรีเพชรบุรี และเปิดทำการสอนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย และกรมอาชีวศึกษา ได้อนุมัติให้เปิดสอนชั้นประโยคอาชีวศึกษาชั้นสูง แผนกการช่างสตรี

ในปี พ.ศ. 2517 กรมอาชีวศึกษา ให้โรงเรียนการช่างสตรีทุกแห่งรับนักเรียนชายได้ จึงเปลี่ยนชื่อเป็นโรงเรียนอาชีวศึกษาเพชรบุรี และในปีต่อมากกระทรวงศึกษาธิการได้ประกาศใช้

หลักสูตรประโยคมัธยมศึกษาตอนปลาย โดยไม่แยกรายวิชาเป็นสายสามัญ และสายอาชีพ และในปี พ.ศ. 2520 ให้ยกเลิกหลักสูตรการเรียนการสอนชั้น ม.ศ. 5 เปลี่ยนเป็นหลักสูตรประกาศนียบัตร (ปวช.)

ในวันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2523 ได้รับยกฐานะเป็นวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี มีนางสุดา สุทธารมณ เป็นผู้อำนวยการ 2 ปีต่อมา ได้เปิดสอนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการบัญชี คหกรรมศาสตร์ทั่วไป สาขาวิชาผ้าและเครื่องแต่งกาย และสาขาวิชาอาหารและโภชนาการในปี พ.ศ. 2528 ได้รับอนุมัติให้เปิดสอนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ในสาขาวิชาศิลปประยุกต์ และระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในสาขาวิชาพณิชยการ (การตลาด) และอีก 2 ปี ต่อมาได้ยกเลิกในระดับประกาศนียบัตรในสาขาวิชาศิลปประยุกต์ และใช้หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ศิลปหัตถกรรม จัดการเรียนการสอน เป็น 4 ภาคเรียน

ในปี พ.ศ. 2531 ได้รับรางวัลเสมาทอง นักศึกษาสาขาวิชาการบัญชีระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง(ปวส.) มีงานทำถึง ร้อยละ 100 และได้รับคัดเลือกเป็นสถานศึกษาเร่งรัดพัฒนาดีเด่นระดับภาคกลางในปี พ.ศ. 2532 ในปี พ.ศ.2534 ได้รับรางวัลเสมาทองระดับชาติเป้าหมายที่ 7 เร่งรัดพัฒนางานนักเรียนนักศึกษา

ในปี พ.ศ. 2539 ได้รับคัดเลือกเป็นสถานศึกษาดีเด่นในกลุ่มภาคกลาง ของกรมอาชีวศึกษา และได้รับรางวัลพระราชทานจากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

ปัจจุบันมีนางสุพิศ ยางาม ดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี วิทยาลัยฯ มีข้าราชการครู จำนวน 73 คน ผู้ชำนาญภาษาจีน จำนวน 1 คน ข้าราชการพลเรือนจำนวน 1 คน ครูจ้างสอน จำนวน 15 คน ลูกจ้างประจำ จำนวน 16 คน ลูกจ้างชั่วคราว จำนวน 14 คน นักศึกษารอบปกติ และรอบพิเศษมีทั้งสิ้น จำนวน 2,149 คน

2. หลักสูตรที่เปิดสอนในวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2538 และ 2545 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

หลักการหลักสูตร

1. เป็นหลักสูตรระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ หลังมัธยมศึกษาตอนต้น เพื่อพัฒนากำลังคนระดับฝีมือให้มีความชำนาญเฉพาะด้าน มีคุณธรรม บุคลิกภาพและ เจตคติที่เหมาะสม สามารถประกอบอาชีพได้ตรงตามความต้องการของตลาด แรงงานและการประกอบอาชีพอิสระ สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจและสังคมทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับชาติ

2. เป็นหลักสูตรที่เปิดโอกาสให้เลือกเรียนได้อย่างกว้างขวาง เพื่อเน้นความชำนาญเฉพาะด้านด้วยการปฏิบัติจริง สามารถเลือกวิธีการเรียนตามศักยภาพและโอกาสของผู้เรียน

ถ่ายโอนผลการเรียนสะสมผลการเรียน เทียบความรู้และประสบการณ์จากแหล่งวิทยาการ สถานประกอบการ และสถานประกอบอาชีพอิสระได้

3. เป็นหลักสูตรที่สนับสนุนการประสานความร่วมมือในการจัดการศึกษาร่วมกัน ระหว่างหน่วยงานและองค์กรที่เกี่ยวข้อง ทั้งภาครัฐและเอกชน

4. เป็นหลักสูตรที่เปิดโอกาสให้สถานศึกษา ชุมชนและท้องถิ่นมีส่วนร่วมในการ พัฒนาหลักสูตรให้ตรงตามความต้องการและสอดคล้องกับสภาพชุมชนและท้องถิ่น

จุดมุ่งหมายหลักสูตร

1. เพื่อให้มีความรู้ ทักษะและประสบการณ์ในงานอาชีพตรงตามมาตรฐานวิชาชีพ นำไปปฏิบัติงานอาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถเลือกวิถีการดำรงชีวิตและการประกอบอาชีพได้อย่างเหมาะสมกับตนสร้างสรรค์ความเจริญต่อชุมชน ท้องถิ่น และประเทศชาติ

2. เพื่อให้เป็นผู้มีปัญญา มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ใฝ่เรียนรู้ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตและการประกอบอาชีพ สามารถสร้างอาชีพ มีทักษะในการจัดการและพัฒนาอาชีพ ให้ก้าวหน้าอยู่เสมอ

3. เพื่อให้มีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ มีความมั่นใจและภูมิใจในวิชาชีพที่เรียน รักงาน รักหน่วยงาน สามารถทำงานเป็นหมู่คณะได้ดี โดยมีความเคารพในสิทธิและหน้าที่ของตนเอง และผู้อื่น

4. เพื่อให้เป็นผู้มีพฤติกรรมทางสังคมที่ดีงาม ทั้งในการทำงาน การอยู่ร่วมกัน มีความรับผิดชอบต่อครอบครัว หน่วยงาน ท้องถิ่นและประเทศชาติ อุทิศตนเพื่อสังคม เข้าใจ และเห็นคุณค่าของศิลปวัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น รู้จักใช้และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสร้างสิ่งแวดล้อมที่ดี

5. เพื่อให้มีบุคลิกภาพที่ดี มีมนุษยสัมพันธ์ มีคุณธรรม จริยธรรม และวินัยในตนเอง มีสุขภาพอนามัยที่สมบูรณ์ ทั้งร่างกายและจิตใจ เหมาะสมกับงานอาชีพนั้น ๆ

6. เพื่อให้ตระหนักและมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจ สังคม การเมือง ของประเทศและโลกปัจจุบัน มีความรักชาติ สำนึกในความเป็นไทย เสียสละ เพื่อส่วนรวม ดำรงรักษาไว้ ซึ่งมีความมั่นคงของชาติ ศาสนา พระมหากษัตริย์ และการปกครองระบอบ ประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข

หลักเกณฑ์การใช้หลักสูตร

1. การเรียนการสอน

การเรียนการสอนตามหลักสูตรนี้ ผู้เรียนสามารถลงทะเบียนเรียนได้ ทุกวิธีเรียนที่กำหนดและนำผลการเรียนแต่ละวิธีมาประเมินผลร่วมกัน สามารถโอนผลการเรียนและขอเทียบความรู้และประสบการณ์ได้ด้วย

2. เวลาเรียน

1. ในปีการศึกษาหนึ่ง ๆ ให้แบ่งภาคเรียนออกเป็น 2 ภาคเรียนปกติ ภาคเรียนละ 20 สัปดาห์ และสถานศึกษาอาจเปิดสอนภาคเรียนฤดูร้อนได้อีกตามที่เห็นสมควร
2. ให้สถานศึกษาเปิดทำการสอนสัปดาห์ละ 5 วัน ๆ ละไม่เกิน 7 ชั่วโมง สำหรับในเวลาราชการปกติ โดยจัดให้ผู้เรียนได้เรียนไม่เกิน 35 ชั่วโมง/สัปดาห์ ทั้งนี้ให้รวมการจัดกิจกรรมอย่างน้อย 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

3. หน่วยกิต

1. รายวิชาที่เป็นวิชาทฤษฎีเพียงอย่างเดียว เรียน 1 ชั่วโมง ต่อสัปดาห์ ตลอดภาคเรียนรวมกับเวลาของการวัดผลไม่น้อยกว่า 20 ชั่วโมง มีค่า 1 หน่วยกิต
2. รายวิชาที่เป็นวิชาภาคทฤษฎีและภาคเรียนปฏิบัติให้จัดเรียนรวมกัน ตามลักษณะของรายวิชา โดยภาคปฏิบัติเรียน 2-3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ตลอดภาคเรียนรวมกับเวลาของการวัดผลไม่น้อยกว่า 40-60 ชั่วโมง มีค่า 1 หน่วยกิต
3. รายวิชาที่มีการฝึกงาน หรือการทำโครงการ หรือการทำโครงการวิชาชีพ ให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในหลักสูตร

4. โครงสร้าง

โครงสร้างของหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 แบ่งเป็น 3 หมวดวิชา และกิจกรรม รวมไม่น้อยกว่า 100 หน่วยกิต ดังโครงสร้าง ต่อไปนี้

1. หมวดวิชาสามัญ	ไม่น้อยกว่า	24 หน่วยกิต
2. หมวดวิชาชีพ	ไม่น้อยกว่า	66 หน่วยกิต
1.1 วิชาชีพพื้นฐาน	ไม่น้อยกว่า	(26)
1.2 วิชาชีพเฉพาะ	ไม่น้อยกว่า	(36)
1.3 ฝึกงาน/โครงการ/โครงการวิชาชีพ (4)		
3. หมวดวิชาเลือกเสรี	ไม่น้อยกว่า	10 หน่วยกิต
4. กิจกรรมเสริมหลักสูตร		(200 ชั่วโมง)
รวมไม่น้อยกว่า		100 หน่วยกิต

จำนวนหน่วยกิตของแต่ละหมวดวิชาตลอดหลักสูตรให้เป็นไปตามกำหนดในโครงสร้างของแต่ละประเภทวิชาและสาขาวิชา ส่วนรายวิชาแต่ละหมวดวิชา สถานศึกษาสามารถจัดตามที่กำหนดไว้ในหลักสูตรหรือจัดตามความเหมาะสมของสภาพท้องถิ่น ทั้งนี้สถาบันการศึกษาต้องกำหนดรหัสวิชา จำนวนคาบเรียน และจำนวนหน่วยกิต ตามระเบียบที่กำหนดไว้ในหลักสูตร

5. การฝึกงาน/โครงการ/โครงการวิชาชีพ

5.1 ผู้เรียนทุกคนต้องผ่านการฝึกงานหรือฝึกปฏิบัติในแหล่งวิทยาการ สถานประกอบการหรือสถานประกอบอาชีพอิสระอย่างต่อเนื่อง ตามที่กำหนดไว้ในหลักสูตรของแต่ละประเภทวิชาและสาขาวิชาหรือทำโครงการ หรือโครงการวิชาชีพ กำหนดให้มีค่า 4 หน่วยกิต

5.2 การตัดสินผลการเรียนและการให้ระดับผลการเรียนให้ปฏิบัติเช่นเดียวกับ รายวิชาอื่น ๆ

5.3 ภาคเรียนที่มีการฝึกงานให้เพิ่มเวลาเรียนต่อสัปดาห์ของรายวิชาเป็น 2 เท่าของภาคเรียนปกติ

6. การเข้าเรียน

พื้นความรู้และคุณสมบัติของผู้เรียนให้เป็นไปตามระเบียบการจัดการศึกษา พ.ศ. 2545 ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545

7. การประเมินผลการเรียน

ให้เป็นไปตามระเบียบการประเมินผลการเรียนตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545

8. กิจกรรมเสริมหลักสูตร

สถานศึกษาต้องจัดให้มีกิจกรรมเพื่อปลูกฝังคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม ระเบียบวินัยของตนเองและส่งเสริมการทำงาน ใช้กระบวนการกลุ่มในการทำประโยชน์ต่อชุมชน ทะนุบำรุงขนบธรรมเนียมประเพณีอันดีงาม โดยการวางแผน ลงมือปฏิบัติ ประเมินผล และปรับปรุงการทำงาน

9. การจบหลักสูตร

9.1 สอบได้รายวิชาในหมวดวิชาสามัญ หมวดวิชาชีพ และหมวดวิชาเลือกเสรี ตามที่กำหนดไว้ในหลักสูตรแต่ละประเภทวิชาและสาขาวิชา

9.2 ได้จำนวนหน่วยกิตสะสมตามโครงสร้างหลักสูตร

9.3 ได้ค่าระดับคะแนนเฉลี่ยสะสมไม่ต่ำกว่า 2.00

9.4 เข้าร่วมกิจกรรมและผ่านการประเมินทุกภาคเรียน

9.5 ประเมินผ่านมาตรฐานสาขาวิชา

รายวิชาทางสาขาการขาย พ.ศ. 2538

วิชาชีพพื้นฐาน

รหัสวิชา	ชื่อวิชาวิชา	ท-ป-น
2200-2004	การขาย	1-2-2

วิชาชีพเฉพาะ

รหัสวิชา	รายวิชา	ท-ป-น
2201-2004	เทคนิคการขาย	1-2-2

วิชาชีพเลือก

รหัสวิชา	รายวิชา	ท-ป-น
2201-2203	บุคลิกภาพนักขาย	2-2-3
2201-2210	การขายตรง	2-2-3
2201-2206	การโฆษณา	2-2-3
2201-2207	การจัดแสดงสินค้า	2-3-3
2201-2209	การขายประกันชีวิต	2-2-3
2201-2201	การดำเนินงานร้านค้าปลีก	2-2-3
2201-2204	การหาข้อมูลทางการตลาด	2-2-3
2201-2211	การพัฒนาคอนเซ็ปต์งานอาชีพ	1-2-2

รายวิชาทางสาขางานการขาย พ.ศ. 2545

วิชาชีพพื้นฐาน

รหัสวิชา	รายวิชา	หน่วยกิต	ชั่วโมง
2200-1005	การขายเบื้องต้น	3	(6)

วิชาชีพเฉพาะ

รหัสวิชา	รายวิชา	หน่วยกิต	ชั่วโมง
2201-2201	การขายปลีกและการขายส่ง	3	(5)
2201-2202	การขายตรง	3	(6)
2201-2203	การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	3	(5)
2201-2004	การโฆษณา	3	(6)
2201-2205	การจัดแสดงสินค้า	3	(7)
2201-2206	การหาข้อมูลทางการตลาด	3	(6)
2201-2207	การส่งเสริมการขาย	3	(5)
2201-2208	การประกันภัย	3	(5)
2201-2209	ศิลปการขาย	3	(6)
2201-2201	การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ	3	(5)
2201-2211	การบริหารเวลา	3	(4)
2201-2212	การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	2	(4)
2201-2213	การจัดซื้อเบื้องต้น	2	(4)
2201-2214	การบรรจุภัณฑ์	2	(4)

3. เอกสารข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการฝึกปฏิบัติการขายตรง

3.1 โครงการ

โครงการขายตรง

ชื่อโครงการ	โครงการการขายตรง
ผู้รับผิดชอบโครงการ	อาจารย์ประจำแผนกวิชาการตลาดทุกท่าน
ระยะเวลาดำเนินการ	ตุลาคม 44-กันยายน 45
หลักการและเหตุผล	เนื่องจากการเรียนการสอนภายในชั้นเรียน ช่วยให้นักเรียน นักศึกษาได้รับประสบการณ์ตรงด้วยตัวเอง

วัตถุประสงค์	1. เพื่อให้นักเรียน นักศึกษา ได้รับประสบการณ์ตรง และมีแนวทางในการประกอบอาชีพในอนาคต
เป้าหมาย	2. เพื่อให้นักเรียน นักศึกษามีรายได้ระหว่างเรียน
พื้นที่ดำเนินการ	1. นักเรียน นักศึกษา มีรายได้ 2,000 บาท /1ภาคเรียน
ขั้นตอนการดำเนินงาน	2. นักเรียนนักศึกษาได้รับประสบการณ์ตรง
	ห้อง DIRECT SALES

กิจกรรม	ช่วงระยะเวลาดำเนินการ	ตัวชี้วัดผลการดำเนินการ
1. ติดต่อบริษัทร่วมโครงการ 2. นักเรียน นักศึกษารับ Cattalog 3. ส่งใบสั่งซื้อ 4. นักเรียน นักศึกษารับสินค้า	ตุลาคม 44 – กันยายน 45	* นักเรียน นักศึกษามีรายได้ 2,000 บาท / 1 ภาคเรียน

ค่าใช้จ่าย

หมวดรายจ่าย/ประเภท รายจ่าย	จำนวนเงิน			หมายเหตุ
	งบปม.	บกศ.	อุดหนุนบกศ.	
รายการ				

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. นักเรียน นักศึกษาได้รับประสบการณ์ตรง
2. นักเรียน นักศึกษามีรายได้ 2,000 บาท/ภาคเรียน

ปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

1. ขาดเจ้าหน้าที่ดูแลประจำอย่างต่อเนื่อง
2. สินค้าชำรุด

การติดตามและประเมินผล

1. ดูจากจำนวนนักเรียน นักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการ

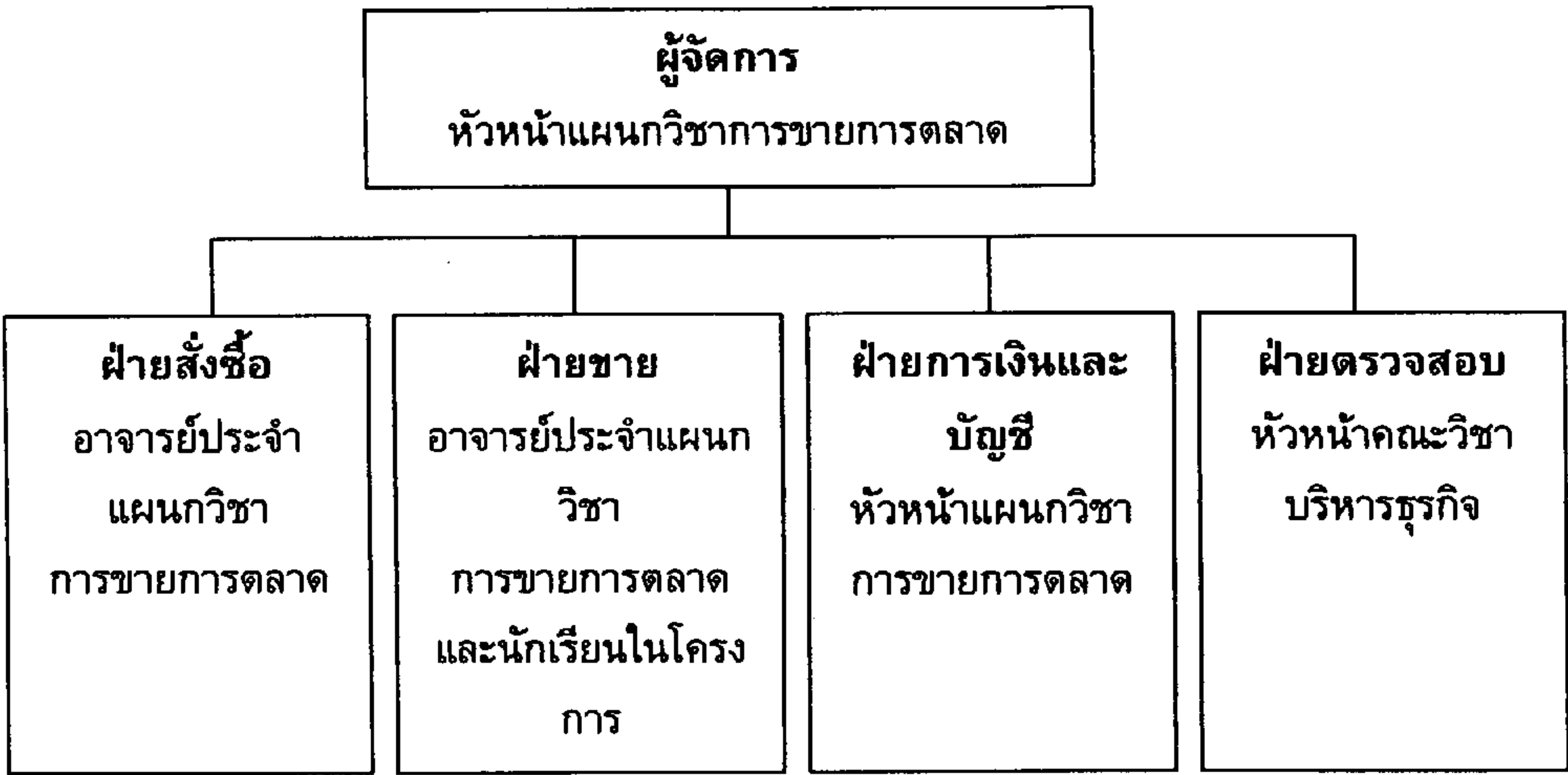
3.2 การฝึกปฏิบัติการขายของแผนกวิชาการขายการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

ห้อง Direct Sales วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ตั้งติดกับบริเวณอาคารโรงอาหาร วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ซึ่งจัดตั้งขึ้นจากนโยบายของผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรีในปี พ.ศ. 2542 เพื่อให้สอดคล้องตามหลักการของหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพของกรมอาชีวศึกษาที่เน้นความชำนาญเฉพาะด้านด้วยการปฏิบัติจริงและเพื่อพัฒนากำลังคนระดับฝีมือให้มีความชำนาญเฉพาะด้าน มีคุณธรรม บุคลิกภาพ เจตคติที่เหมาะสม สามารถประกอบอาชีพได้ตรงความต้องการของตลาดแรงงานและประกอบอาชีพอิสระได้ จัดตั้งขึ้นเพื่อให้ผู้เรียนได้ฝึกภาคปฏิบัติ โดยแผนกการขายการตลาดได้จัดทำโครงการขายตรงซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่องประจำปี ให้ฝึกปฏิบัติการขายจริง โดยใช้วิธีการขายในรูปแบบการขายตรง ซึ่งเป็นวิธีการขายที่นิยมมากวิธีหนึ่งในปัจจุบันนี้ รูปแบบการขายตรง คือ การนำสินค้าไปยังผู้บริโภคโดยตรง พร้อมทั้งมอบหมายให้อาจารย์ประจำแผนกวิชาการขายการตลาดควบคุม ดูแล ให้คำปรึกษา แนะนำกับผู้เรียนให้ได้รับความรู้และทักษะต่าง ๆ ที่ใช้เป็นแนวทางการประกอบอาชีพในอนาคตได้อย่างสมบูรณ์

ขั้นตอนการปฏิบัติการขาย คือ

1. นักเรียนมารับแคตตาล็อกที่ห้อง Direct Sales
2. ส่งใบสั่งซื้อทุกวันศุกร์ ภายในเวลา 14.00 น.
3. รับสินค้าสัปดาห์ถัดไป ได้ตั้งแต่วันจันทร์

ลักษณะการปฏิบัติงานของห้อง Direct Sales จะเปิดบริการวันจันทร์ – ศุกร์ เวลา 8.00 – 16.30 น. ทุกวันเว้นวันหยุดราชการ โดยในภาคเรียนที่ 1 จะมีการจ้างพนักงานประจำห้อง 1 คน และจัดนักเรียนชั้นปีที่ 3 สาขาวิชาการขาย อยู่เวรประจำวันเพื่อฝึกปฏิบัติงานเป็น 2 รอบ นักเรียนรอบปกติจะอยู่เวรช่วง 12.00 – 16.00 น. ส่วนนักเรียนรอบพิเศษจะอยู่เวรช่วง 8.00 – 12.00 น. พร้อมทั้งจัดอาจารย์ประจำแผนกวิชาการขายการตลาด อยู่เวรประจำวันรับผิดชอบควบคุม ดูแล ให้คำปรึกษากับนักเรียนที่ฝึกปฏิบัติการขาย และดูแลการฝึกปฏิบัติงานของพนักงานรวมทั้งนักเรียนที่ฝึกงานประจำห้อง Direct Sales ด้วย ในภาคเรียนที่ 2 จะจัดนักเรียนชั้นปีที่ 3 สาขาวิชาการขายที่ออกฝึกงานลงฝึกงานประจำ จำนวน 3 คน ตลอดภาคเรียน จากรายละเอียดดังกล่าว ได้มีการกำหนดโครงสร้างการบริหารงานของห้อง Direct Sales และอาจารย์เวรประจำวัน ดังนี้



ภาพประกอบ 1 การบริหารงานของห้อง Direct Sales

นอกจากนี้ยังได้จัดอาจารย์เวรประจำวันลงควบคุมดูแลห้อง Direct Sales ดังนี้

ตารางอาจารย์เวรประจำวันภาคเรียนที่ 1/2546

วันที่รับผิดชอบ	ชื่ออาจารย์เวรประจำวัน
จันทร์	อ.พิมลศรี สุขอนันต์
อังคาร	อ.จิตาภา อามาศิริกุล
พุธ	อ.เสาวรส เกียรติพัฒนกุล
พฤหัสบดี	อ.ศิริลดา คำทา
ศุกร์	อ.อภิญา สมสุข

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นสรุปได้ว่า การจัดตั้งห้อง Direct Sales ก็เพื่อวัตถุประสงค์ต่อไปนี้

- 1. เพื่อเป็นการฝึกนักเรียนในด้านการขาย
- 2. นักเรียนจะได้รับประสบการณ์ตรง
- 3. นักเรียนมีรายได้จากการขายตรง
- 4. เป็นแนวทางในการประกอบอาชีพในอนาคต

3.3 ทฤษฎีเกี่ยวกับการฝึกปฏิบัติการขาย

ความหมายของการขาย

คำว่า “การขาย” (Selling) มีการให้คำจำกัดความไว้หลายประการ เช่น

ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (ปพพ.) มาตรา 453 บัญญัติว่า “อันการซื้อขายนั้น คือ สัญญาซึ่งบุคคลฝ่ายหนึ่งเรียกว่า ผู้ขาย โอนกรรมสิทธิ์แห่งทรัพย์สินให้แก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่า ผู้ซื้อ และผู้ซื้อตกลงว่าจะใช้ราคาแห่งทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้ขาย”

สมาคมการตลาดสหรัฐอเมริกา(The American Marketing Association : AMA) ได้ให้ความหมายว่า “การขายเป็นกระบวนการในการชักจูงผู้มุ่งหวัง (Prospect) ทั้งแบบใช้บุคคลและไม่ใช้บุคคล ให้ซื้อสินค้าหรือบริการหรือนิยมชมชอบความคิดของผู้ขาย โดยผู้ขายจะได้รับผลประโยชน์ทางการค้า”

J.S. Knox ให้คำนิยามว่า “การขาย” เป็นพลังหรือความสามารถที่จะบันดาลให้คนซื้อสินค้าโดยมีกำไรจากการขาย ทั้งนี้ผู้ซื้ออาจไม่คิดอยากจะซื้อ จนกระทั่งคนขายทำให้เขาสนใจในสิ่งนั้น

พนักงานขาย (Salesman) หมายถึง บุคคลที่ทำหน้าที่ในการเสนอขายสินค้าหรือบริการเป็นผู้ให้คำแนะนำปรึกษา โน้มน้าวจิตใจลูกค้าให้ซื้อสินค้าและบริการ หรือทำหน้าที่ติดต่อกับบุคคลที่อาจจะเป็นลูกค้าในอนาคต

คุณสมบัติของพนักงานขาย ต้องมีความคิดสร้างสรรค์ มีความสามารถในการโน้มน้าวชักจูงอย่างมีประสิทธิภาพ มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อย่างละเอียด เนื่องจากงานขายมีความหลากหลาย จึงต้องมีคุณสมบัติเป็นพนักงานขายอาชีพ(Professional Salesman) จึงจะประสบความสำเร็จในอาชีพได้

ความรู้พื้นฐานของพนักงานขาย

1. ความรู้เกี่ยวกับตนเอง
 2. ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า
 3. ความรู้เกี่ยวกับสินค้าของตนและคู่แข่ง
 4. ความรู้เกี่ยวกับกิจการและวงการ
 5. ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการขาย
1. ความรู้เกี่ยวกับตนเอง

บุคคลผู้ที่ปฏิบัติงานขายหรือทำหน้าที่ในการเสนอขายสินค้าและบริการ มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จำต้องสร้างความเชื่อถือและทำให้ผู้นิยมรับได้ เพราะก่อนที่ลูกค้าจะตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการใดก็ตาม เขาต้องรู้สึกว่าเขาชอบพอบุคคลที่เสนอขายสินค้าแก่เขาเป็นอันดับแรก เขาต้องพึงพอใจและประทับใจผู้ขายเสียก่อนแล้วก่อนจึงตัดสินใจว่า “ฉันจะซื้อ

สินค้าจากพนักงานคนนี้” ลูกค้าบางคนยอมรับว่าบางที่เขาอยากได้สินค้าหรือบริการ แต่รู้สึกไม่พอใจพนักงานขายเขาจึงไม่ซื้อ

บุคคลผู้ที่ประกอบอาชีพขายให้ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องมีองค์ประกอบหลายด้านซึ่งสามารถสร้างขึ้นมาได้ โดยการศึกษาการพัฒนาความรู้และการได้ฝึกปฏิบัติ ดังที่ Vincent Riggio ประธานกรรมการบริษัท American Tobacco ซึ่งเป็นผู้ที่ได้รับยกย่องให้เป็นพนักงานขายยอดเยี่ยม กล่าวว่า “พนักงานขายนั้นสร้างขึ้นได้ น้อยคนนักที่จะเป็นพนักงานขายมาแต่กำเนิด

นักขายจะต้องพัฒนาทั้งบุคลิกภาพในการขายและปรากฏกายที่พึงพอใจ นักขายต้องพัฒนาทั้งสองอย่าง เพื่อความสัมพันธ์กับลูกค้า เพราะวิธีที่นักขายปฏิบัติหรือถูกมองเห็นนั้นอาจส่งเสริมให้ตัวเขาเองเจริญรุ่งเรืองและก็อาจฆ่าตัวเขาได้เช่นเดียวกัน

2. ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า

การเรียนรู้ถึงจิตใจของลูกค้าแต่ละราย สาเหตุในการตัดสินใจซื้อ ผลประโยชน์ที่ลูกค้าต้องการ แล้วจัดหาสินค้าหรือบริการมาสนองความต้องการให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจมากที่สุด

สิ่งที่พนักงานขายควรรู้เกี่ยวกับลูกค้ามีดังนี้

1. แรงจูงใจซื้อ
2. ประเภทแรงจูงใจซื้อ
3. ลำดับขั้นในการตัดสินใจซื้อ
4. บุคคลผู้เกี่ยวข้องในการซื้อ
5. ข้อมูลของลูกค้า
6. ประเภทของลูกค้า

3. ความรู้เกี่ยวกับสินค้าของตนและคู่แข่ง

มีผู้กล่าวว่าความรู้คือพลัง ความรู้เกี่ยวกับสินค้าก็คือพลังในการขายสินค้า พนักงานขายต้องทำหน้าที่ในการอธิบาย ชี้แจง เสนอแนะคุณภาพของสินค้า ประโยชน์จากการใช้สินค้า ผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการซื้อสินค้าของพนักงานขาย ลูกค้าส่วนใหญ่ชอบความไว้วางใจและความเชื่อถือให้แก่พนักงานขายในเรื่องของการให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้าแก่ตนเองและให้ข้อมูลเหล่านั้นเป็นเครื่องช่วยในการตัดสินใจซื้อ เพื่อให้สมกับที่ลูกค้าให้ความเชื่อและไว้วางใจ พนักงานขายที่ดีจึงต้องศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่ตนเสนอขาย จนเข้าใจอย่างแจ่มชัดตลอดจนหาความรู้เรื่องสินค้าที่มีความเกี่ยวพันกัน จนกระทั่งเป็นผู้เชี่ยวชาญหรือชำนาญในสินค้าเหล่านั้น เพื่อที่จะได้นำเสนอแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี มีผลทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในสินค้าและตัดสินใจซื้อในที่สุด

4. ความรู้เกี่ยวกับกิจการและวงการ

พนักงานขายต้องมีความรู้เกี่ยวกับกิจการ เพราะทำหน้าที่เป็นตัวแทนนำเสนอสินค้าหรือบริการของกิจการแก่ลูกค้า ลูกค้าต้องมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าพร้อมกับต้องการรู้จักกิจการที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้นด้วย ซึ่งพนักงานขายต้องเป็นผู้ถ่ายทอดเรื่องราวหรืออธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับกิจการของตนให้ลูกค้าทราบ

5. ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการขาย

การปฏิบัติงานขายไม่ใช่การกระทำกิจกรรมใด ๆ เพียงกิจกรรมเดียว หากแต่เป็นการกระทำกิจกรรมหลาย ๆ ชนิด หลาย ๆ ลักษณะในภาวการณ์ที่ต่อเนื่อง เช่นเดียวกับการศึกษาที่มีหลายชั้นให้นักเรียนเรียนและต้องได้ไปตามลำดับขั้นของชั้นเรียน จะกระโดดข้ามขั้นไม่ได้ (ยกเว้นอัจฉริยะบางคน) กว่าจบการศึกษาแต่ละระดับ ผู้เรียนต้องเรียนหลายชั้น การปฏิบัติงานขายอยู่ในลักษณะเดียวกัน มีกิจกรรมที่จะปฏิบัติต่อเนื่องทั้งหมด 6 ขั้นตอน เรียกว่า

กระบวนการขาย (Selling Process) คือ

ขั้นที่ 1 การแสวงหาลูกค้า (Pre-Approach)

ขั้นที่ 2 การเตรียมตัวก่อนเสนอขาย (Pre-Approach)

ขั้นที่ 3 การเสนอขาย (Presentation)

ขั้นที่ 4 การสาธิต (Demonstration)

ขั้นที่ 5 การขจัดข้อโต้แย้ง (Handling Objections)

ขั้นที่ 6 การปิดการขาย (Closing the Sale)

การแสวงหาลูกค้า (Prospecting)

การขายสินค้าใด ๆ จะต้องเริ่มจากการที่มีชื่อเสียงก่อน ดังนั้น ผู้ขายสินค้าจะต้องพยายามค้นหาลูกค้าที่เป็นเป้าหมายให้พบให้ได้ จึงจะทำการเสนอขายได้ จะต้องพยายามสืบเสาะค้นหาว่าลูกค้าจะเป็นใครอยู่ที่ไหน หรือเราจะไปพบได้ที่ไหน ควรจะนำเสนอสินค้าบริการอะไรไปขายได้เพราะขายต้องการสิ่งนั้น ๆ

การเตรียมตัวก่อนเสนอขาย (Pre-Approach)

ก่อนที่พนักงานขายสินค้าจะบอกลูกค้าเป้าหมายว่า เรามีอะไรจะขายให้ ผู้ขายหรือพนักงานขายควรต้องมีการวางแผนเตรียมตัวและแผนงานว่า จะขายอย่างไร ต้องเตรียมสินค้าตัวอย่างอะไรไปให้ดู มีเอกสารประกอบการขายอะไรที่ต้องการใช้เป็นแนวทาง ตนเองควรแต่งกายอย่างไร ควรใช้คำพูดอย่างไร วิธีการพูดควรพูดอย่างไร ควรจะทำอะไรก่อนหลังเป็นต้น เหล่านี้แสดงให้เห็นถึงความจำเป็นในการที่พนักงานขายจะต้องเตรียม ไว้ให้พร้อมก่อนที่จะเริ่มต้นการเสนอขาย เมื่อเผชิญหน้ากับลูกค้า

การเสนอขาย (Presentation)

เมื่อเตรียมตัวพร้อมแล้วจะพบลูกค้าและเริ่มเสนอขายสินค้าหรือบริการตามแผนที่เตรียมไว้ดีแล้ว พยายามชักจูง แนะนำต่าง ๆ เพื่อโน้มน้าวให้ลูกค้าเห็นชอบคล้อยตาม และเกิดการซื้อขึ้นได้

การสาธิต (Demonstration)

เพื่อให้การเสนอขายสินค้าหรือบริการมีภาพพจน์ที่ชัดเจน ในการแสดงคุณสมบัติต่าง ๆ ให้ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อได้ อาจต้องการอุปกรณ์มาใช้ในการแสดงให้ชัดเจน เช่น มีตัวอย่างมาให้ชมเพื่อให้สัมผัสได้ แต่ในสินค้าบริการไม่อาจใช้ตัวอย่างได้ เว้นแต่มีการแสดงการให้บริการนั้น ผู้ซื้อจึงจะเกิดความเชื่อถือได้ เช่น ขายเครื่องซักผ้า ขายโทรทัศน์สี หากไม่แสดง การทำงานของอุปกรณ์เหล่านี้ ผู้ซื้อย่อมจะไม่แน่ใจในคุณสมบัติของอุปกรณ์ที่จะซื้อและคงจะตัดสินใจซื้อยากขึ้น นักศึกษาจะบอกว่าตนเองมีความสามารถพิมพ์ดีดได้เร็วนาทีละ 80 คำ ใครจะเชื่อถ้ามิได้ลงมือพิมพ์ดีดให้ดู การแสดงเพื่อให้ผู้ซื้อได้เห็นประสิทธิภาพของสิ่งที่เสนอขาย คือ กิจกรรมที่เรียกว่า การสาธิต

การขจัดข้อโต้แย้ง (Handling Objections)

การเจรจาซื้อขายสินค้าบริการใด ๆ ย่อมจะต้องมีข้อโต้แย้ง ขัดข้อง เงื่อนไข ต่าง ๆ เพื่อหาข้อสรุปที่เป็นที่พอใจของทั้งสองฝ่าย ดังนั้น ผู้ขายสินค้าต้องรู้จักเทคนิควิธีการต่าง ๆ ในการแก้ไขข้อโต้แย้งของลูกค้า ตอบข้อโต้แย้งเหล่านั้นจนลูกค้าพอใจเลิกโต้แย้ง ซึ่งจะนำไปสู่การขายได้ ลูกค้าลงมือซื้อจริง

การปิดการขาย (Closing the Sale)

การเจรจาเงื่อนไขต่าง ๆ ในการซื้อขาย จะปิดลงด้วยการซื้อของผู้เข้าร่วมเจรจา หรืออาจจะล้มเหลวไม่ได้ขายเลย ดังนั้น ผู้ขายจึงต้องพยายามใช้เทคนิค วิธีการขาย ภาษา คำพูดที่เหมาะสม มาสรุปผลการขาย โดยไม่ทิ้งหรือสูญเสียลูกค้ากลางคัน

การปฏิบัติการตามขั้นตอนในกระบวนการขายทั้ง 6 ขั้นตอนนั้น ต้องการความรู้ของผู้ขาย บวกกับความเฉลียวฉลาด สามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น ปัญหาหลายเรื่องจะต้องอาศัยความรู้ ข้อมูล ข้อเท็จจริงต่าง ๆ ปัญหาบางเรื่องต้องใช้ความสามารถเฉพาะตัวของพนักงานขาย เป็นสิ่งที่เห็นได้ชัดเจนในที่นี้ว่า การปฏิบัติงานขายได้ดี มีประสิทธิภาพ ต้องอาศัยความรู้ในเรื่องต่าง ๆ รอบตัวของผู้ขายมาประยุกต์ใช้ร่วมกับ การเรียนในหลาย ๆ วิชาชีพต่าง ๆ กัน เพื่อให้ผู้เรียนได้สะสมความรู้ไว้ในตัวเองก่อน และเมื่อสำเร็จการศึกษาไปปฏิบัติงานจนได้มีความรู้ในเทคนิควิธีการต่าง ๆ มาจากวิชาต่าง ๆ นำมาใช้ร่วมกันได้

เอกสารที่ใช้ในงานขาย (Selling Documents)

ในการขายสินค้ามีเอกสารต่าง ๆ ที่นำมาใช้ในกระบวนการขายตั้งแต่ขั้นเริ่มต้นถึงขั้นสุดท้ายหลายชนิดหลายประเภท และนำมาใช้เพื่อประโยชน์แตกต่างกัน จัดแบ่งได้ดังนี้

1. เอกสารประกอบการเสนอขาย

เอกสารประกอบการเสนอขาย ได้แก่ เอกสารต่าง ๆ ที่จัดทำขึ้นเพื่อแจกจ่ายให้ลูกค้า เพื่อให้รายละเอียด ข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับสินค้าที่เสนอขาย อาจจัดทำเป็นรูปเล่ม เป็นแผ่นกระดาษแผ่นเดียว พิมพ์สีสวยงาม มีรูปภาพประกอบหรือไม่ก็ตาม ซึ่งอาจเรียกรวม ๆ ในภาษาอังกฤษว่า “Hand – out Materials”

1.1 แคตตาล็อก (Catalog) เป็นเอกสารที่แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย มีส่วนประกอบของรูปภาพเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย และข้อความที่จะให้ข้อมูลแก่ลูกค้า วัตถุประสงค์ในการจัดทำแคตตาล็อก เพื่อให้ลูกค้าสามารถมองเห็นภาพพจน์ของสินค้าที่ไม่อาจจัดส่งของจริงมาให้ได้ การจัดทำแคตตาล็อกต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงมาก เพราะภาพที่นำมาลงโฆษณาไว้จะต้องทำให้เหมือนจริงและสวยกว่าของจริง เพื่อจูงใจลูกค้าให้เกิดความต้องการ จึงควรใช้กระดาษเนื้อดี พิมพ์ภาพที่มีสีสันสวยงาม ดูน่าสนใจ อาจแสดงด้วยภาพสินค้าสำเร็จรูปที่เห็นแต่โครงสร้างภายนอก หรืออาจจะแสดงด้วยภาพที่สามารถเห็นถึงการทำงานของเครื่องยนต์กลไก แสดงประสิทธิภาพการใช้งานได้ดีของสินค้านั้น เช่น ภาพตู้เย็น หากมีภาพตู้เย็นที่โดดเด่นโดดเด่นอยู่กลางกระดาษ ผู้รับแคตตาล็อกจะมองภาพตู้เย็นนั้นว่าใหญ่เล็ก สีสันน่าใช้พอใจหรือไม่ เมื่อแสดงด้วยภาพตู้เย็นที่เปิดฝาทั้งไว้ มองเห็นอาหารต่าง ๆ ที่วางอยู่ในตู้ มีไอเย็นค่อย ๆ ลอยออกมาด้วย ย่อมทำให้เกิดความรู้สึก ความเชื่อมั่นในตู้เย็นนั้นว่า ตู้เย็นนี้ใส่อาหารได้มากมาย และคงจะให้ความเย็นได้ดีมากกว่า

แคตตาล็อกจัดเป็นเครื่องมือประกอบการขายของพนักงานได้อย่างดี สำหรับการขายสินค้าอุปโภคบริโภคในระบบขายตรง (Direct Sales) มีความจำเป็นอย่างมาก พนักงานขายจะอาศัยตัวอย่างรูปภาพสินค้าที่ปรากฏในแคตตาล็อกเป็นเครื่องชี้ชวนลูกค้าได้อย่างดี ดังจะเห็นได้จากการขายสินค้าประเภทเครื่องสำอาง ชุดชั้นในสตรี เป็นต้น สำหรับกิจการอุตสาหกรรมหรือกิจการที่จำหน่ายสินค้าสำหรับอุตสาหกรรม เช่น เครื่องจักร อุปกรณ์ต่าง ๆ พนักงานขายหรือกิจการสามารถเสนอแคตตาล็อกประกอบการเสนอขายได้อย่างดี ทำให้ลูกค้ามองภาพ อ่านข้อมูล แล้วสร้างจินตนาการถึงสินค้าชิ้นนั้น ตลอดจนเห็นภาพการทำงานได้ เช่น แคตตาล็อกที่แสดงรูปตัดด้านต่าง ๆ ของเครื่องจักร หรือรูปตัดของหม้อหุงข้าวไฟฟ้า เป็นต้น

1.2 รายการราคาสินค้า (Price Lists) ในการเสนอขายสินค้า เอกสารอีกชิ้นที่จะขาดเสียมิได้ เมื่อเสนอขายสินค้าหลาย ๆ รายการ นั่นคือ รายการราคาสินค้า ในกิจการที่มีสินค้าขายหลาย ๆ รายการหลาย ๆ ชนิด จะจัดทำรายการสินค้าทั้งหมดพร้อมทั้งราคา

แต่ละ รายการกำกับไว้ล่วงหน้า ตลอดจนระบุเงื่อนไขในการขายไว้ด้วย เช่น จะต้องสั่งซื้ออย่างต่ำครั้งละเท่าไร กำหนดระยะเวลาของราคาที่เสนอไว้ในรายการ เงื่อนไขเกี่ยวกับวิธีการสั่งซื้อ เช่น อาจจะระบุว่า ต้องซื้ออย่างต่ำครั้งละ 2 โหล ชำระค่าสินค้าล่วงหน้าด้วยเช็คหรือเงินสด ราคานี้จะยืนอยู่จนถึงวันที่.....หรือ บริษัทฯ สงวนสิทธิ์ที่จะเปลี่ยนแปลงราคาตามภาวะตลาดโดยมิต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า เป็นต้น

Price Lists อาจจัดทำขึ้นเพื่อใช้ประโยชน์ในกิจการเอง โดยมีได้มีเจตนาที่จะส่งให้ลูกค้า เพราะพนักงานขายคงจะจำราคาสินค้าไม่ได้หมดเนื่องจากมีมาก ๆ รายการ ดังนั้น การถือ Price Lists ไว้ในมือ ทำให้พนักงานขายรู้สึกอุ่นใจว่าตนเองรู้เกี่ยวกับสินค้าดี สามารถแจ้งราคาสินค้าให้ลูกค้าทราบได้ทันทีเมื่อถูกถาม

1.3 ใบเสนอราคา (Quotation) นอกจาก Price Lists ซึ่งกิจการจะจัดทำสำหรับสินค้าทุกรายการของกิจการ และจัดไว้ล่วงหน้าสำหรับลูกค้าทั่วไป ในกรณีที่เสนอขายสินค้าเพียงบางรายการ หรือต้องการเสนอราคาพิเศษแตกต่างไปจากราคาที่กำหนดไว้เดิมหรือกิจการอาจจะไม่ได้ทำ Price Lists ไว้เลย เมื่อต้องการเสนอขายสินค้าให้ลูกค้าด้วยลายลักษณ์อักษร จะจัดทำใบเสนอราคา (Quotation) ขึ้น ในเอกสารนี้จะประกอบด้วยรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่เสนอขาย ราคาขาย เงื่อนไขต่าง ๆ ในการขาย

2. เอกสารแสดงการโอนกรรมสิทธิ์ในสินค้า

หลังจากเสนอขายด้วยวาจาก็ดี เสนอขายด้วยเอกสารใบเสนอขายเป็นลายลักษณ์อักษรก็ดี เมื่อลูกค้าตกลงใจจะซื้อย่อมจะมีเอกสารติดตามมาอีกหลายชนิด เพื่อแสดงถึงการโอนสิทธิ์ในสินค้านั้น ได้แก่

1) ใบรับคำสั่งซื้อ (Order Form) บางกิจการอาจเรียกว่า ใบสั่งซื้อ ในภาษาอังกฤษมีคำศัพท์อยู่ 2 คำที่ให้ความหมายต่างกัน Order Form เป็นเอกสารของผู้ขายสินค้า แต่ Purchasing Form เป็นเอกสารของผู้ซื้อสินค้า

เมื่อการเจรจาขายสำเร็จ ผู้ขายจะบันทึกรายการการสั่งซื้อของลูกค้าลงใน Order Form ซึ่งมักจะประกอบด้วย ข้อมูลที่สำคัญคือ ชื่อลูกค้า ที่อยู่ของลูกค้า วันเดือนปีที่สั่งซื้อ รายการสินค้าพร้อมรายละเอียด (สีรุ่น 3503 สีแดง, เขียว, น้ำเงิน เบอร์ M และ L) ปริมาณที่สั่งซื้อแต่ละรายการ รวมทั้งเงื่อนไขในการซื้อตามที่ได้เจรจากันไว้ ลายเซ็นพนักงานผู้รับคำสั่งซื้อ บางครั้งอาจให้ผู้ซื้อเซ็นชื่อกำกับด้วย เอกสารฉบับนี้เป็นจุดเริ่มต้นในการแสดงเจตนาที่จะซื้อจะขายสินค้าต่อกัน

บางครั้งเอกสาร Order Form ที่จัดทำขึ้นโดยฝ่ายขายอาจจะดูไม่ค่อยมีน้ำหนักความเชื่อถือว่าผู้สั่งซื้อจะซื้อสินค้าแน่นอน โดยเฉพาะสินค้าที่ต้องรอคอย เสียเวลาในการเดินทาง เพื่อป้องกันการเปลี่ยนใจของผู้ซื้อ ผู้ขายอาจขอให้ผู้ซื้อออกหนังสือแจ้งความจำนงค์จะซื้อ

มาให้แทนเรียกว่า Purchasing Form ในเอกสารฉบับนี้จะรายละเอียดต่าง ๆ เช่นเดียวกับ Order Form แต่จะมีลายเซ็นเฉพาะด้านผู้ซื้อเท่านั้น

ใบสั่งซื้อสินค้าอาจจัดทำในรูปจดหมาย หรือจัดเป็นแบบฟอร์มไว้ล่วงหน้า ขึ้นอยู่กับกิจการต้องการใช้งานมากหรือน้อย

การขายสินค้าต่าง ๆ กับหน่วยงานราชการ จะต้องมิใบสั่งซื้อจากหน่วยงานราชการไปให้ จึงจะขายสินค้าและส่งมอบสินค้าให้ได้

2) สัญญาซื้อขาย (Sales Contract) ในการซื้อขายกันด้วยวงเงินมาก ๆ และมีผลผูกพันต่อการส่งมอบสินค้าในระยะเวลายาวนาน ตลอดจนมีรายละเอียดข้อมูลต่าง ๆ เป็นเงื่อนไขที่จะต้องระบุ อีกทั้งความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ตกลงกันจะมีจำนวนสูง คู่กรณีการซื้อขายจะแสดงการผูกมัดระหว่างกันโดยการจัดทำสัญญาซื้อขายขึ้น ดังที่เราได้เคยเห็นภาพข่าวการเซ็นสัญญาในเรื่องต่าง ๆ ทั้งของเอกชนและหน่วยงานราชการ เช่น สัญญาจ้างงานก่อสร้าง สัญญาซื้อ - ขายเครื่องจักรต่าง ๆ สัญญาจ้างทำของ สัญญาจ้างพนักงาน กิจกรรมซื้อขายที่ยกตัวอย่างมานี้ จะเห็นได้ว่ามีผลผูกพันต่อกันระยะยาวทั้งสิ้นและเป็นปริมาณ หากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเปลี่ยนใจไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน ย่อมทำความเสียหายให้อีกฝ่ายได้อย่างมากมาย จึงต้องจัดทำสัญญาขึ้นโดยมีคู่ฉบับ เพื่อบันทึกไว้ทั้ง 2 ฝ่ายเก็บรักษาไว้คนละฉบับ

3) ใบกำกับสินค้า (Invoice) เป็นเอกสารที่แสดงถึงรายละเอียดของสินค้าที่จัดส่งให้กับลูกค้าในแต่ละครั้งที่จัดส่ง ส่วนใหญ่ข้อมูลที่ปรากฏใน Invoice จะเหมือนกับใบ Order Form หรือ Purchasing Form เพียงแต่มีข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับวิธีการขนส่งที่ผู้ขายจัดการให้ เช่น จัดส่งโดยเรือของบริษัท K - line ชื่อ LISA ออกจากท่าเรือกรุงเทพฯ ไปถึงท่าเรือสิงคโปร์ วันที่.....เดือน.....พ.ศ. หรือจัดส่งโดยรถบรรทุกของ บริษัท นิวนิสสันขนส่ง จำกัด เมื่อวันที่.....เดือน.....พ.ศ.

อาจจะระบุเงื่อนไขในการชำระค่าสินค้าที่เพิ่มเติม หากไม่ได้มีระบุไว้ก่อนในใบสั่งซื้อ เช่น ต้องชำระเงินผ่านธนาคารกสิกรไทย สาขาบ้านไผ่ ภายในวันที่.....เดือน.....พ.ศ. จึงจะได้เอกสารครบชุดไปแสดงเป็นผู้ขนส่งและรับสินค้าไปได้

กิจการที่ทำธุรกิจในประเทศไทย โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ และค้าขายกับผู้นับถือ จะไม่นิยมจัดทำใบกำกับสินค้า เพราะสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายและเวลามากเกินไป แต่ถ้าจำหน่ายสินค้าให้โรงงานในปริมาณมาก ๆ หรือการจำหน่ายสินค้าไปต่างประเทศ มีความจำเป็นที่จะต้องมีการใบกำกับสินค้า

4) ใบขนส่งสินค้า (Delivery Bill) การจัดส่งสินค้าโดยผ่านผู้ประกอบการขนส่ง กิจการขนส่งจะมีใบขนส่งสินค้าไปให้ผู้รับสินค้าตามที่ระบุ เช่นรับสินค้า และเก็บไว้เป็นหลักฐานไปเก็บค่าขนส่ง และยืนยันว่าได้ปฏิบัติหน้าที่ให้เสร็จสมบูรณ์แล้ว

หากกิจการผู้ขายสินค้านำส่งสินค้าเองสำหรับลูกค้าที่อยู่ในละแวกใกล้เคียง อาจใช้ใบขนส่งสินค้าอย่างเดียวโดยไม่ต้องมีใบกำกับสินค้าด้วยก็ได้ ฉะนั้นใบขนส่งสินค้าจะมีข้อมูลเช่นเดียวกับใบกำกับสินค้าและส่งให้ผู้ซื้อเซ็นรับสินค้าเหล่านั้นให้ถูกต้อง

การเซ็นรับสินค้าของผู้รับถือเป็นการส่งมอบกรรมสิทธิ์ในสินค้านั้นเปลี่ยนมือไปส่งผู้ซื้อ แต่การซื้อ - ขายอาจยังไม่สมบูรณ์

5) ใบเสร็จรับเงิน (Receipt) เอกสารฉบับสุดท้ายที่จะแสดงถึงความสมบูรณ์เสร็จสิ้นของการโอนกรรมสิทธิ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย คือใบเสร็จรับเงิน ซึ่งผู้ขายสินค้าจะออกใบรับให้ผู้ซื้อเมื่อมีการชำระเงินค่าสินค้าเรียบร้อยแล้ว ใบเสร็จรับเงินจะระบุชื่อ ที่อยู่ ผู้จ่ายเงิน แต่บางครั้งอาจจะระบุว่า “สด” วันที่รับเงินจำนวนและรายการสินค้าที่ได้รับชำระเรียบร้อยแล้ว และมีลายเซ็นของผู้รับเงินโดยถูกต้อง นอกจากนั้นใบเสร็จรับเงินจะต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ระเบียบของกระทรวงพาณิชย์และกรมสรรพากร

3. เอกสารสำหรับการวิเคราะห์ลูกค้า

ในการจำหน่ายสินค้าที่มีโอกาสได้จำหน่ายครั้งต่อ ๆ ไปกับลูกค้ารายเดิม กิจการควรมีการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าเก็บไว้เป็นหลักฐาน ซึ่งจะให้ประโยชน์ในการศึกษาและติดตามพฤติกรรม การซื้อของลูกค้ารายนั้น ขณะเดียวกันผู้บริหารหรือผู้วางแผนการขายย่อมจะต้องการข้อมูลเกี่ยวกับการขายต่าง ๆ เพื่อประกอบการวางแผน ดังนั้น รายงานเกี่ยวกับการขายที่พนักงานขายจัดทำขึ้น ย่อมจะให้ประโยชน์ได้ดี

เอกสารรายงานการขาย (Sales Note or Sales Report) การจัดทำ รายงานการขายอาจจัดทำเป็นรายวัน รายสัปดาห์ หรือรายเดือน สุดแต่ความต้องการรายละเอียดที่จะปรากฏในรายงาน รายละเอียดที่ควรปรากฏในรายงานการขายมีดังนี้

1. จำนวนลูกค้าที่ไปเยี่ยมหรือเข้าพบ (Calls Made)
2. จำนวนลูกค้าที่ขายได้ (Sales Made)
3. จำนวนลูกค้าและยอดขายที่ขายไม่ได้ หรือถูกกิจการอื่นแย่งลูกค้าไป (Order Lost)
4. ค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงาน เช่น ค่าที่พัก ค่าพาหนะ ค่ารับรองลูกค้า ฯลฯ
5. กำหนดการหรือแผนปฏิบัติการในการเข้าพบลูกค้า ในการนัดหมายในการไปเสนอขายหรือในการไปติดตามผลการขาย (Route Schedule)
6. ภาวะสภาพตลาดทั่ว ๆ ไปในช่วงเวลาที่เขียนรายงาน เช่น สภาพการแข่งขัน เปรียบเทียบสินค้าของเรากับคู่แข่ง อันดับการซื้อของผู้บริโภค การตื่นตัวในการซื้อ หรือมีสินค้าใหม่เข้ามาในตลาดหรือไม่ หรือลูกค้ามีการตื่นตัวเกี่ยวกับสินค้าของเราหรือไม่
7. รายงานความหนาแน่นของตลาดในอาณาเขตขายของตน การเคลื่อนไหวในชั้นวางสินค้า

8. ข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะของพนักงานขายที่เขียนรายงาน ในสถานการณ์ของกิจการของตลาด

รายละเอียดเกี่ยวกับลูกค้า (Customers Information) พนักงานควรมีประวัติเกี่ยวกับลูกค้าอยู่ในมือ จะช่วยให้พนักงานขายเรียนรู้ลักษณะการซื้อ อุปนิสัยความชอบพอความต้องการต่าง ๆ ของลูกค้าที่ติดต่อเสนอขาย รวมทั้งจะเป็นข้อมูลให้มองเห็นโอกาสในการขายครั้งต่อ ๆ ไปในอนาคต การมีรายละเอียดเกี่ยวกับลูกค้าจะทำให้พนักงานขายจัดเตรียมแผนการขายได้รัดกุม กำหนดเวลาการไปพบได้ถูกต้อง จัดเตรียมสิ่งที่จะไปเสนอขายได้ถูกต้อง และทราบความต้องการของผู้ขายได้ใกล้เคียงถูกต้องมากขึ้นรายละเอียดเกี่ยวกับลูกค้า พนักงานขายแต่ละคนอาจกำหนดแบบฟอร์มขึ้นฉบับนี้ทีก หรือบันทึกเป็นลักษณะเรียงความสุดแต่ความถนัดของแต่ละคน รายละเอียดที่ควรจะมี เช่น รายชื่อลูกค้า ที่อยู่ของลูกค้า สินค้าที่ซื้อประจำ วิธีซื้อปริมาณซื้อ/ครั้ง ความชอบพอบางอย่าง เช่น ในเรื่องรูปร่างของสินค้า สี ขนาด วัสดุของสินค้า อุปนิสัยที่เด่นชัด เช่น ชอบต่อรอง หรือจู้จี้ขี้บ่น หรือสั่งซื้อง่าย ซื้อครั้งละ 10 ชิ้น หรือซื้อทีละชิ้น ซื้อเป็นโหล แม้กระทั่งสถานภาพของลูกค้า เช่น ผู้บริโภคชาย เป็นโสด หรือชายมีบุตรแล้ว 2 คน ชาย – หญิงอายุ 1,3 ขวบ ภรรยาข้าราชการ หรือเป็นธุรกิจร้านขายของชำในตลาด หรือร้านแผงลอยรถเข็นขายอยู่ประจำแถวตลาดสวนพลู เป็นต้น ข้อมูลนี้อาจให้ประโยชน์ในการเลือกชนิดของสินค้า

ลักษณะและระบบการขายตรง

ลักษณะการขายตรง

การขายตรง (Direct Sales) เป็นการขายสินค้าที่ผู้ขายติดต่อขายสินค้าให้กับผู้ใช้สินค้าหรือผู้บริโภค โดยไม่ผ่านคนกลาง (Middleman)

สรุปลักษณะของการขายโดยตรงเป็นข้อ ๆ ได้ดังนี้ คือ

1. เป็นอาชีพอิสระ สามารถเลือกเวลาทำงานได้เอง
2. ไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้าน สามารถเสนอขายได้ทุกสถานที่
3. สินค้าโดยส่วนใหญ่ ผู้ขายจะต้องทำการสาธิต ให้ลูกค้าได้เห็นถึงคุณภาพของสินค้าแล้วจึงตัดสินใจซื้อ
4. ลูกค้าบางรายซื้อสินค้า เพราะความคุ้นเคยที่มีต่อพนักงานขาย
5. ใช้พนักงานขายเป็นคนประชาสัมพันธ์สินค้าแทนการโฆษณา(Advertising) ตามสื่อโฆษณาต่าง ๆ
6. เป็นงานที่ทำให้พนักงานขายได้มีโอกาสก้าวหน้าได้หลายทาง เช่น ทางการเงิน เกียรติยศ ชื่อเสียง รางวัล การท่องเที่ยว เป็นต้น

รูปแบบและวิธีการในระบบการขายตรง

รูปแบบและวิธีการต่าง ๆ ในการเสนอขาย (Selling Patterns) สินค้าถึงตัวผู้ใช้หรือผู้บริโภคโดยตรงมีหลายรูปแบบ ดังนี้

1. การขายสินค้าถึงบ้าน (Door to Door Selling)

บางบริษัทมีการจัดรถให้กับพนักงานนำสินค้าออกไปจำหน่ายให้ลูกค้าถึงบ้าน ที่ทำงานและร้านค้า เพื่อทำการเสนอขายสินค้าซึ่งพนักงานขายต้องมีวิธีการและขั้นตอนต่าง ๆ ในการพูดเสนอขาย พนักงานขายเหล่านี้จะต้องผ่านการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดี จากบริษัท ผู้จำหน่าย ต้องมีความรู้เกี่ยวกับบริษัท (Company Knowledge) มีความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้า (Product Knowledge) และยังต้องมีความรู้เกี่ยวกับลูกค้า (Consumer Knowledge) พร้อมกันไปด้วย เช่น เครื่องซักผ้า บางยี่ห้อ เครื่องกรองน้ำ เซฟทีคัท เป็นต้น

2. การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling) หรือพิธีกร

เป็นวิธีการขายแบบการแนะนำลูกค้าต่อ ๆ กันไป โดยก่อนการเสนอขาย มักจะมีการเล่นเกมส์ มีการสาธิตสินค้า และมีกิจกรรมจบ เพื่อปิดการขายโดยขอใบสั่งซื้อ (Closing order by requesting purchasing order) หรือในบางครั้งอาจใช้วิธีการปิดการขายด้วย สิ่งจูงใจ พิเศษ (Premium Close) ต่อจากนั้นจะมีการขอรายชื่อผู้มุ่งหวัง (Prospects) เพื่อนัดกับลูกค้ารายใหม่ต่อไป ซึ่งการขายวิธีนี้เป็นวิธีที่ผู้ขายหรือพิธีกรจะต้องอาศัยความสามารถ และมนุษยสัมพันธ์อย่างสูงในการขาย เพื่อการนัดหมายในครั้งต่อไป วิธีนี้ผู้ขายจะเหนื่อยน้อยกว่าและสนุกในการขายมากกว่าวิธีแรก เช่น พิธีกรทัพเพอร์แวร์ รีนาวอร์ เครื่องใช้ภายในครัวเรือนต่าง ๆ เป็นต้น

3. การขายทางไปรษณีย์ (Mail Order Selling)

ในประเทศไทยมีธุรกิจที่ขายทางไปรษณีย์มากกว่า 100 บริษัท ซึ่งมีวิธีการขายโดยใช้เอกสารโฆษณาชักชวน วิธีนี้การจัดทำเอกสารใบเสนอขายจึงถือเป็นหัวใจสำคัญ เพราะเอกสารโฆษณานั้นจะต้องมีรูปแบบ สีสัน ข้อความที่น่าสนใจ อ่านเข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน มีส่วนที่ให้ลูกค้ากรอกข้อความ โดยการทำเครื่องหมายตามที่ต้องการจะสั่งซื้อ และสามารถติดต่อสั่งซื้อได้สะดวก

วิธีการหาลูกค้าทางไปรษณีย์ บริษัทต่าง ๆ ที่ขายสินค้าทางไปรษณีย์ มักจะติดต่อกับธนาคาร เพื่อฝากส่งเอกสาร จดหมาย เป็นการประชาสัมพันธ์แนะนำสินค้าไปยังลูกค้าที่ถือบัตรเครดิตของธนาคารต่าง ๆ ที่มีฐานะและมีกำลังการสั่งซื้อสูง เช่น รายชื่อเจ้าของรถเบนซ์ รายชื่อสมาชิกกอล์ฟ รายชื่อเจ้าของโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น

4. การขายทางโทรศัพท์ (Telephone Selling)

การขายทางโทรศัพท์ บางครั้งอาจต้องใช้ควบคู่ไปกับการขายทางไปรษณีย์ โดยวิธีการโทรศัพท์หาลูกค้าตามรายชื่อและเบอร์โทรศัพท์ที่มีที่อยู่ เพื่อนัดหมายกับผู้มุ่งหวัง หรือ

ลูกค้าแต่วิธีนี้ผู้ขายควรมีเทคนิคและศิลปะในการพูด เพื่อโน้มน้าวและชักจูงใจ ตลอดจนต้องใช้เทคนิคในการสื่อสาร (Communication) และการปิดการขาย (Closing the Sales)

และในปัจจุบันนี้ วิธีการขายทางโทรศัพท์ นับว่าได้รับความนิยมมากพอสมควร โดยวิธีการใช้สื่อกลางในการโฆษณาสินค้า (Advertising Media) ผ่านโทรทัศน์ เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นและรู้จักตัวสินค้าก่อน เมื่อลูกค้าสนใจหรือต้องการสินค้า ก็จะโทรศัพท์สั่งซื้อตามเบอร์โทรศัพท์ที่โฆษณา หรือปรากฏหน้าจอตีพิมพ์ ทางบริษัทตัวแทนจำหน่าย (Dealers or Distributors) ก็จะจัดส่งสินค้ามาให้ถึงบ้านทันที ส่วนอัตราค่าขนส่งนั้น ขึ้นอยู่กับบริษัทตัวแทนว่าจะคิดค่าขนส่งหรือบริการจัดส่งให้ฟรี

5. การออกงานแสดงสินค้า (Trade Fair)

ในปัจจุบันนี้ มีการจัดงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ จัดได้ว่าเป็นส่วนหนึ่ง ที่ทำให้ลูกค้าได้ซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย เพราะจะมีร้านค้าต่าง ๆ มาร่วมออกร้านแสดงสินค้ามากมาย การออกงานแสดงสินค้าจะขายดีหรือไม่ขึ้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลาย ๆ ประการ เช่น สถานที่จัดงานแสดงสินค้า ความถี่ในการจัดงาน ระยะเวลาการจัดงาน บริเวณที่ตั้งของร้านมีผู้คนเดินผ่านมากน้อยแค่ไหน รวมทั้งคู่แข่งในงานเดียวกันว่ามีมากน้อยเพียงใด ล้วนแล้วแต่มีผลต่อยอดขายทั้งสิ้น วิธีการขายแบบนี้จำเป็นต้องมีพนักงานขายหน้าร้านที่มีความรู้ (Knowledge) มีความสามารถ (Tact) และมีความกระตือรือร้น (Enthusiasm) อีกด้วย

ระบบการขายตรงในประเทศไทย

ปัจจุบันนี้ ระบบการขายตรง(Direct Sales System) ในประเทศไทย ที่ได้รับความนิยมและใช้กันอยู่ในปัจจุบัน มีอยู่ 2 ระบบ คือ

1. ระบบการขายตรงแบบชั้นเดียว หรือเรียกว่า การตลาดชั้นเดียว หรือระบบ SLM (Single Level Marketing)

2. ระบบการขายตรงแบบหลายชั้น หรือเรียกว่า การตลาดหลายเชิงชั้น หรือระบบ MLM(Multi Level Marketing)

1. ระบบการขายตรงแบบชั้นเดียว หรือเรียกย่อว่า ระบบ SLM

สำหรับนักขายที่เข้ามาสู่ระบบการขายตรงแบบชั้นเดียวนั้น โดยการสมัครเป็นสมาชิก หรือตัวแทนขายของบริษัทนั้น ๆ จะได้รับผลตอบแทน คือ ส่วนลดเป็นเปอร์เซ็นต์ตามยอดขาย (Commission Plans) เฉพาะผลงานที่ตนทำงานไว้เท่านั้น ถ้ามีการแนะนำตัวแทนขายเพิ่มขึ้น ผู้แนะนำก็จะได้รับรางวัลการแนะนำตามที่บริษัทกำหนด แต่ยังไม่ได้รับผลประโยชน์จากการทำงานของทีมงานที่แนะนำไว้ จนกว่าจะก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้บริหาร

ระบบการขายตรงแบบชั้นเดียว มีลักษณะโครงสร้างในระบบการขายตรงแบบชั้นเดียวที่ไม่ซับซ้อนและเป็นที่เข้าใจง่าย เหมาะสำหรับนักขายในการที่จะก้าวขึ้นมาเป็นผู้บริหารและเสริมสร้างทีมขาย

2. ระบบการขายตรงแบบหลายชั้น หรือเรียกย่อว่า ระบบ MLM

แนวความคิดการขายตรงแบบหลายชั้น เกิดขึ้นที่ประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นครั้งแรก โดยถือว่าแนวคิดนี้มีผลเกิดมาจาก ร้านลูกโซ่(Chain Store) หรือเรียกว่า “ร้านแฟรนไชส์” (Franchise) ที่แพร่หลายกันอยู่ทุกวันนี้ ร้านแฟรนไชส์เป็นลักษณะการบริหารร้านแบบลูกโซ่ หรือการนำเอาธุรกิจตราขายห่อ และระบบวิธีการขายที่ประสบความสำเร็จอยู่ในขณะนั้น มาถ่ายทอดวิธีการขายให้แก่ร้านค้าใหม่ที่ตั้งขึ้น เพื่อขายสินค้าประเภทเดียวกัน เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น แวนดาที่อปเจริญ แม็คโดนัลด์ พิชซ่าฮัท ฯลฯ ต่อมาจึงมีการนำเอาวิธีการนี้มาถ่ายทอดให้กับนักขายตรง โดยมีสินค้าต่าง ๆ มาให้จำหน่าย ตามที่บริษัทตัวแทนจำหน่ายจะเป็นผู้กำหนด

4. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการฝึกปฏิบัติการขายตรง

4.1 ด้านผู้เรียน

ผู้เรียนในสถานการศึกษา ที่มีลักษณะประจำตัวและธรรมชาติที่แตกต่างกันไป ตาม เพศ วัย ความสามารถ ความคาดหวัง ความสนใจ สภาพร่างกาย และภูมิหลัง ซึ่งสิ่งเหล่านี้มีผลต่อการเรียนรู้ของผู้เรียน ดังนั้น ในการจัดการศึกษาและการพัฒนาผู้เรียนจะมีประสิทธิภาพ ถ้าสถานศึกษา ครูผู้สอน ได้รู้จักและเข้าใจในตัวผู้เรียน

รุ่ง แก้วแดง (2541:62) ให้ทัศนะว่า ปัจจุบันและอนาคตมุมมองเกี่ยวกับผู้เรียนได้เปลี่ยนไปจากเดิม ที่เคยมองว่าผู้เรียนคือคนที่อยู่ในวัยเรียน อยู่ในสถานศึกษา มีวิธีการเรียนเป็นรายชั้นต้องมีครูคอยสอนให้ท่องจำ ฯลฯ เราจะต้องมองผู้เรียนในมุมใหม่ที่แตกต่างไปจากอดีต ดังต่อไปนี้

ผู้เรียน คือ คนที่มีสมอง มีสติปัญญา มีความคิด มีความอยากรู้อยากเห็น มีความต้องการที่จะเรียน เป็นมนุษย์ที่ประเสริฐและมีศักดิ์ศรี

ผู้เรียน คือ บุคคลที่เป็นที่รักของเรา เป็นลูกรัก หลานรัก ศิษย์รัก

ผู้เรียน คือ อนาคตของชาติ ความสามารถในการแข่งขันกับสังคมโลกของประเทศไทย ขึ้นอยู่กับผู้เรียนในวันนี้

ผู้เรียน คือ ตัวของเราเอง และคนทุกคนในสังคมทุกวัย ทุกกลุ่มเป้าหมายตามแนวคิดเรื่องการศึกษาตลอดชีวิต

4.2 ด้านผู้สอน

กรมอาชีวศึกษา (2521 : 7) ได้กล่าวว่า ผู้สอนจะดำเนินการให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามหลักสูตรต้องอาศัยความรู้ ความสามารถทางวิชาชีพเฉพาะ ดังนั้นครูผู้สอน ควรมีสมบัติ ดังนี้

1. มีทักษะในการทำงาน

2. มีประสบการณ์ในงานอาชีพมากพอสมควร
3. ดัดจริตใจดีเป็นตัวอย่างที่ดี
4. ชำนาญในการสอน
5. ชี้ช่องทางในการประกอบอาชีพแก่นักเรียน

นอกจากนี้ระเบียบกรมอาชีวศึกษา ว่าด้วยการบริหารสถานศึกษา พ.ศ. 2529 กำหนดบทบาทและหน้าที่ของอาจารย์วิทยาลัยพณิชยการดังนี้ (กรมอาชีวศึกษา. 2529:29)

1. ทำแผนการสอนหรือโครงการสอนและบันทึกการสอน
 2. ทำการสอนและอบรมความรู้แก่นักเรียนนักศึกษา ให้เป็นไปตามหลักสูตรและความก้าวหน้าของตลาดแรงงาน
 3. ให้บริการทางการศึกษา ส่งเสริมการเรียนการสอน ให้สนองนโยบายกรมอาชีวศึกษาครบวงจร ให้คำแนะนำแก่ผู้ปกครอง นักเรียน นักศึกษา
 4. รับผิดชอบปกครอง ดูแลความประพฤติ การรักษาวินัย สุขภาพ และดูแลการศึกษาของนักเรียน นักศึกษา
 5. ศึกษาค้นคว้ารวบรวมวิทยาการและประสบการณ์ใหม่ ๆ ในสาขาวิชาที่เกี่ยวข้อง
 6. จัดทำสื่อการเรียนการสอนใหม่ ๆ ใช้เก็บรักษาสื่อการสอน อุปกรณ์อื่นอย่างถูกต้อง
 7. รักษาวินัยและความประพฤติตนเป็นแบบอย่างที่ดีของนักเรียน นักศึกษา
 8. นิเทศ หรือช่วยนิเทศ ในวิชาที่รับผิดชอบงานวิชาการกลุ่มสถานศึกษา
 9. ให้คำแนะนำและแนะแนวต่าง ๆ แก่นักเรียนนักศึกษาหรือผู้เรียน
 10. ให้บริการแก่ผู้ปกครอง นักเรียน นักศึกษาและชุมชนในด้านวิชาการ และด้านอื่น ๆ
 11. วิจัยและปรับปรุงการเรียนการสอนให้เน้นการประกอบอาชีพอิสระเชิงธุรกิจ
- สุภาลักษณ์ บัณชรเทวกุล (2529:72-74) ได้แบ่งคุณสมบัติของผู้สอนด้านธุรกิจที่ควรจะมีเพิ่มเติมจากคุณสมบัติของการเป็นครูทั่วไป 3 ลักษณะ
1. คุณลักษณะส่วนตัว บุคลิกลักษณะทั่วไปต้องเป็นคนที่กระฉับกระเฉงทันสมัยทั้งในด้านความคิด และการแต่งตัวเพราะโลกธุรกิจต้องมีการแข่งขันรวดเร็ว ถ้าครูมีบุคลิกภาพ ที่ดี กระฉับกระเฉง คล่องแคล่ว ก็เป็นวิธีทางอ้อมที่จะให้นักศึกษาได้ซึมซาบ และเลียนแบบ ความกระฉับกระเฉงจากครู
 2. คุณสมบัติทางวิชาการทางธุรกิจมีทั้งวิชาที่เป็นทฤษฎีและวิชาฝึกปฏิบัติ ความชำนาญของครูในการอธิบาย สาธิตการใช้ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และศัพท์เทคนิคได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นสิ่งสำคัญที่จะก่อให้เกิดความน่าเชื่อถือใ้ศรัทธา

3. คุณสมบัติด้านอาชีพ ควรเป็นผู้มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี กว้างขวางในวงการธุรกิจ เพื่อประโยชน์ต่อการจัดการเรียนการสอน เช่น การเชิญผู้ทรงคุณวุฒิมาเป็นวิทยากร บรรยายหรือการจัดส่งนักศึกษาไปฝึกงาน หรือดูงานตามสถานที่ต่าง ๆ และที่สำคัญมีศรัทธาในวิชาชีพครูอย่างแรงกล้า สรุปได้ว่าวิชาชีพนั้นต้องมีความสามารถในด้านหลักสูตร วิธีการสอนความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ ประสบการณ์ในวิชาชีพครู ตลอดจนมีบุคลิกภาพที่คล่องแคล่ว ว่องไว มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ทันสมัย ทันต่อเหตุการณ์ของธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป

กรมอาชีวศึกษา (รุจิราภรณ์ ศรีสุวรรณ. 2545: 23 ; อ้างอิงจาก กรมอาชีวศึกษา. 2521 : 7) ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบโดยตรงในเรื่องการจัดการศึกษาสายอาชีพได้กล่าวถึงครูสอนวิชาชีพว่ามีลักษณะแตกต่างจากครูสอนวิชาสามัญ และครูสอนวิชาชีพจะดำเนินการสอนให้สำเร็จ ลุล่วงตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ตามเนื้อหาของหลักสูตรจะต้องเป็นผู้มีคุณลักษณะ ต่อไปนี้

1. เป็นผู้มีความรู้ทักษะในการทำงาน
2. เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในงานอาชีพมาแล้วพอสมควร
3. เป็นผู้ที่มีการตัดสินใจดี เป็นตัวอย่างอันดีของนักเรียน
4. เป็นผู้ที่มีความชำนาญในการสอน มีหลักวิชาครู รู้จักใช้อุปกรณ์การสอนและเข้าใจหลักการวัดผลที่ดี
5. เป็นผู้ชี้ช่องทางในการประกอบอาชีพแก่นักเรียน

การสอนภาคปฏิบัติ

การสอนภาคปฏิบัติเป็นการสอนที่เปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนและเรียนรู้ด้วยตนเอง นับเป็นประสบการณ์ตรงซึ่งจะให้ผลดีกว่าคำบรรยาย จะเห็นว่าบางบทเรียนถ้าใช้เพียงคำบรรยายหรืออภิปรายอาจจะช่วยให้เกิดการเรียนรู้ได้มากนัก เช่น การเกิดฤดูกาล การเกิดช้างขึ้นช้างแรม การคิดสูตรทำสบู่ การคิดสูตรการทำผลไม้กระป๋อง เป็นต้น แต่ถ้าให้ผู้เรียนได้ฝึกปฏิบัติ จะช่วยทำให้เกิดความรู้ความเข้าใจมากขึ้น นอกจากนั้นการเรียนภาคปฏิบัติ ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญของวิชาพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์ เช่น วิชาภูมิศาสตร์ วิชาภาษา เป็นต้น การสอนภาคปฏิบัติเป็นการผสมผสานกันระหว่างทฤษฎีและปฏิบัติ เป็นการสอนที่ให้ผู้เรียนรู้เรียนจากของจริงและลงมือทำด้วยตนเอง ผู้เรียนจะรู้ว่าสิ่งที่เรียนเป็นอย่างไร มีปัญหาอะไร บางครั้งจะแก้ไขด้วยตนเองพร้อมกันไป แล้วแต่รูปแบบของการปฏิบัติ ถือเป็น การให้ประสบการณ์ตรง (Direct Experience) กับผู้เรียน

1.วัตถุประสงค์ของการสอนภาคปฏิบัติ มีวัตถุประสงค์สำคัญ 2 ประการคือ

1.1 การเรียนรู้ทักษะและเทคนิคภาคปฏิบัติ การฝึกทักษะและเทคนิคภาคปฏิบัติควรกำหนดให้ชัดเจนว่า หลังจากจบรายวิชานี้ผู้เรียนควรมีทักษะและเทคนิคภาคปฏิบัติอะไร

บ้าง ส่วนสถานที่ฝึกควรเป็นห้องปฏิบัติการที่จัดขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนรู้ได้ฝึกทักษะและเทคนิคหลาย ๆ อย่าง

1.2 การเข้าใจกระบวนการเสาะแสวงหาความรู้ตามหลักวิทยาศาสตร์ ซึ่งมีลักษณะ 4 ประการ คือ

1. การวิเคราะห์เอกสารอย่างมีวิจารณญาณ
2. การกำหนดปัญหาต่าง ๆ
3. การวิเคราะห์และการตีความข้อมูลการทดลอง
4. การรายงานผลด้วยสื่อการเรียนและวาจา

2. การวางแผนรายวิชาและวิธีสอน ผู้สอนควรจัดทำแผนการสอนโดยระบุวัตถุประสงค์ที่ต้องการฝึกปฏิบัติและการทดลองให้ชัดเจน และจัดกิจกรรมการเรียนการสอนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ ตลอดทั้งการวัดผลและการประเมินผลด้วย โบท, ดันและเฮการ์ – ฮาเซต (Boud, Dunn and Hegarty-Hazel ; อ้างอิงจากสมุทร โคตรบรรเทา. 2535 : 79) ได้แบ่งกิจกรรมปฏิบัติการในห้องทดลองออกเป็น 3 ประเภทตามวัตถุประสงค์คือ การฝึกปฏิบัติที่มีการควบคุม การสำรวจเชิงทดลองและโครงการวิจัย ดังรายละเอียดต่อไปนี้

2.1 การฝึกปฏิบัติที่มีการควบคุม วัตถุประสงค์สำคัญคือ ช่วยให้ผู้เรียนพัฒนาทักษะและเทคนิคสำคัญขั้นพื้นฐานให้คล่องแคล่ว การฝึกหัดเหล่านี้ตามปกติสามารถทำเสร็จภายในชั่วโมงเรียนแต่ละครั้ง ส่วนวิธีทำรายละเอียดอยู่ในคู่มือภาคปฏิบัติ การฝึกปฏิบัติเช่นนี้เหมาะที่สุดในตอนต้นของรายวิชาเมื่อต้องการให้ผู้เรียนรู้มีทักษะใหม่ ๆ ก่อนปฏิบัติในขั้นสูงขึ้นไป ดังตัวอย่างวิธีดำเนินการสำหรับการฝึกปฏิบัติที่มีการควบคุมต่อไปนี้

1. กำหนดวัตถุประสงค์ในการฝึกปฏิบัติ
2. กำหนดเอกสารให้ผู้เรียนอ่านก่อนเข้าชั้น
3. ให้รายละเอียดในการดำเนินการที่ผู้เรียนต้องปฏิบัติงาน
4. กำหนดและจัดหาวัสดุและอุปกรณ์การทดลอง
5. กำหนดการสังเกตที่ต้องปฏิบัติ
6. อธิบายลักษณะของรายงานที่ต้องการตามวัตถุประสงค์ของการประเมินผล

2.2 การสำรวจเชิงทดลอง ลักษณะสำคัญในการฝึกปฏิบัติประเภทนี้คือการให้โอกาสผู้เรียนได้แสดงความคิดริเริ่ม เลือกออกแบบและลงมือฝึกการทดลอง วัตถุประสงค์ในการสำรวจเชิงทดลองนี้เพื่อสร้างความสนใจให้ผู้เรียนมีกระบวนการในการเสาะแสวงหาความรู้ตามหลักวิทยาศาสตร์ ทั้งที่เป็นวิธีการที่มีการควบคุมและทำได้จำกัด ดังนั้นปัญหาที่เลือกควรเป็นสิ่งที่ขยายมาจากความเข้าใจและประสบการณ์เดิมของผู้เรียน ดังตัวอย่างวิธีดำเนินการสำหรับการสำรวจเชิงทดลองต่อไปนี้

1. กำหนดวัตถุประสงค์ของการฝึกหัดการสำรวจเชิงทดลอง

2. กำหนดปัญหาที่สัมพันธ์กับเนื้อหาวิชาที่สนใจ
3. ใช้ข้อความเชิงวิจัยที่มีลักษณะจำกัด
4. จัดหาหรือแนะนำเอกสารอ้างอิงเพื่อการค้นคว้า
5. จัดหาวัสดุและอุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับปัญหาที่กำหนดให้
6. อธิบายลักษณะรายงานตามวัตถุประสงค์ของการประเมินผลการเรียน

2.3 โครงงานวิจัย โครงงานวิจัยมีความสำคัญในรายวิชาที่มีพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์ โดยเฉพาะในระดับปริญญาโทและปริญญาเอก ทำให้ผู้เรียนได้มีประสบการณ์วิจัยโดยตรงและมีความรับผิดชอบในการทำงานมากขึ้น โครงงานวิจัยสามารถทำเป็นรายบุคคล เป็นกลุ่ม และทำร่วมกับคณาจารย์อื่นก็ได้

3. ข้อควรพิจารณาในการสอนภาคปฏิบัติ มีดังนี้

1. เป้าหมายรวมของวิชาคืออะไร
2. เป้าหมายเฉพาะของวิชาในชั้นนี้คืออะไร
3. วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมของบทเรียนนี้มีอะไรบ้าง
4. กิจกรรมการเรียนการสอนมีอะไรบ้าง
5. สิ่งที่ต้องเรียนก่อนลงมือปฏิบัติมีอะไรบ้าง และจะใช้วิธีการอย่างไร
6. งานที่ต้องทำหลังปฏิบัติการมีอะไรบ้าง
7. จะใช้วิธีการประเมินผลอย่างไร

4. คุณลักษณะของผู้สอนภาคปฏิบัติที่ดี มีดังนี้

1. มีเจตคติที่ดีต่อการสอนภาคปฏิบัติ
2. ส่งเสริมผู้เรียนให้มีส่วนร่วมอย่างเต็มที่
3. เน้นการคิดอย่างมีวิจารณญาณ
4. ส่งเสริมให้ผู้เรียนรู้จักบูรณาการภาคปฏิบัติให้เข้ากับการเรียนรู้เนื้อหาที่สอนในรายวิชาอื่น
5. ให้โอกาสผู้เรียนได้ฝึกทักษะอย่างเพียงพอ
6. การเรียนการสอนควรสร้างความสนใจและการกระตุ้นให้ผู้เรียนอยากเรียน
7. ดูแลผู้เรียนอย่างใกล้ชิด คอยให้คำแนะนำและเป็นกันเองตลอดทั้งมีเวลาให้กับผู้เรียน

5. องค์ประกอบของการสอนภาคปฏิบัติ

องค์ประกอบที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการสอนภาคปฏิบัติ สรุปได้ดังนี้

1. สถานที่ฝึกปฏิบัติ จะต้องมีความสอดคล้องกับจุดมุ่งหมายเนื้อหาวิชาที่จะฝึกปฏิบัติ ปกติสถานที่ฝึกปฏิบัติมีความแตกต่างกันตามรูปแบบและวิธีการสอนแต่ละลักษณะ แต่

ความมีความเหมาะสมกับจุดมุ่งหมายการเรียนรู้และวิธีการสอน มีความพร้อมด้านการใช้สอย และความเป็นแบบฉบับที่ดีได้

2. อุปกรณ์และเครื่องมือ นับว่าเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง เพื่อให้การปฏิบัติงานอยู่ในสภาพ ใกล้เคียงหรือเป็นสภาพความเป็นจริงมากที่สุด เครื่องมือและอุปกรณ์จึงต้องเพียงพอกับจำนวน ผู้เรียน รวมถึงพาหนะสำหรับการศึกษานอกสถานที่ หากการบริการด้านนี้บกพร่องจะเป็น อุปสรรคสำคัญของการสอน ซึ่งผู้สอนหรือสถานการศึกษาต้องหาทางแก้ไขปัญหานี้ให้ได้ นอกจากนี้ควรจะต้องอยู่ในสภาพที่พร้อมจะใช้งานได้ทันที โดยไม่จำกัดเวลา อุปกรณ์ เครื่องมือต่าง ๆ ถ้าเป็นไปได้ควรจะเป็นของที่ทำ ซื่อหรือปรับปรุงขึ้นภายในประเทศ เพื่อฝึก นิสัยและเจตคติของผู้เรียนให้คุ้นเคยกับการใช้ของที่ผลิตภายในประเทศของตน

3. เอกสารฝึกปฏิบัติ เอกสารการฝึกปฏิบัตินี้จะประกอบด้วย คู่มือการฝึกปฏิบัติ เอกสาร และคำแนะนำอื่น ๆ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

3.1 คู่มือการฝึกปฏิบัติ ถือเป็นสิ่งสำคัญที่สุด เนื่องจากมีรายละเอียดบอกให้รู้ว่า ฝึกอะไร เพื่ออะไร และอย่างไร ส่วนประกอบของคู่มืออาจมีมากหรือน้อย แล้วแต่แบบของการ ฝึกปฏิบัติ แต่ควรมีเนื้อหาในแต่ละหัวข้ออย่างละเอียด

3.2 เอกสารประกอบ หมายถึง เนื้อหาทฤษฎีหรือหลักการที่ช่วยให้ผู้ฝึกปฏิบัติ มีความเข้าใจ และยังช่วยให้ผู้ฝึกปฏิบัติแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการฝึกปฏิบัติด้วย

3.3 เอกสารคำแนะนำอื่น ๆ คือ เอกสารประกอบเพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจสถานที่ฝึก ปฏิบัติ รวมถึงเอกสารอื่นที่ผู้สอนเลือก เพื่อช่วยให้การดำเนินการฝึกมีประสิทธิภาพมากขึ้น

3.4 การเตรียมตัวของผู้สอนและผู้เรียน ผู้สอนต้องเข้าใจวัตถุประสงค์ของการฝึก และขั้นต่าง ๆ เช่น การกำหนดเนื้อหา การเตรียมเอกสารเครื่องมือ อุปกรณ์ สถานที่ เวลา ตลอดจนศึกษาเทคนิคการแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในขณะปฏิบัติ ส่วนด้านผู้เรียนควรทำความเข้าใจขั้นการฝึก ซึ่งบางอย่างอาจต้องใช้ความรู้ ทักษะพื้นฐานประกอบ การเตรียมตัวของ ผู้สอนและผู้เรียนให้พร้อมจึงเป็นสิ่งสำคัญ

จะเห็นว่าในการสอนภาคปฏิบัติ ผู้สอนจะต้องปรับปรุงและฝึกฝนคุณลักษณะต่าง ๆ เพื่อให้การเรียนการสอนบรรลุเป้าหมาย การมีเจตคติที่ดีต่อการสอนภาคปฏิบัติ การส่งเสริมให้ ผู้เรียนได้ฝึกทักษะอย่างเพียงพอ การให้ผู้เรียนได้ฝึกการคิดอย่างมีวิจารณญาณ ตลอดจนทั้ง การเตรียมการด้านสถานที่ อุปกรณ์ และเครื่องมือเอกสารฝึกปฏิบัติเป็นสิ่งจำเป็นยิ่ง

6. ผลการวิจัยเกี่ยวกับการสอนภาคปฏิบัติ

จุฬา วิริยะ (2533 : ง) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การจัดการเรียนการสอน ภาคปฏิบัติ ของหลักสูตรคหกรรมศาสตร์ สาขาอาหารและโภชนาการ ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาโครงสร้างหลักสูตร และการจัดการเรียนการสอนภาคปฏิบัติ ศึกษาความคิดเห็นของผู้บริหาร อาจารย์ นักศึกษา ผู้ประกอบการที่มีต่อสภาพและแนวทางการจัดการเรียนการสอนภาคปฏิบัติ และนำเสนอแนวทางการจัดการเรียนการสอนภาคปฏิบัติของหลักสูตรคหกรรมศาสตร์ สาขาอาหารและโภชนาการระดับประกาศนียบัตรชั้นสูง สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

ผลการวิจัยพบว่า โครงสร้างหลักสูตรประกอบด้วย 3 หมวดวิชา คือ หมวดวิชาพื้นฐาน วิชาชีวะ และวิชาเลือกเสรี รวม 91 หน่วยกิต ชั่วโมงเรียนภาคปฏิบัติระหว่าง 98 - 113 ชั่วโมง สำหรับการฝึกงานฝึกตามข้อกำหนดของหลักสูตร โดยไม่มีการนับหน่วยกิตใช้เวลาฝึกงาน 1 เดือน

สิ่งที่ตัวอย่างประชากรเห็นด้วยมากเกี่ยวกับการจัดการเรียนการสอนภาคปฏิบัติ ได้แก่ ด้านคุณสมบัติของอาจารย์ วัตถุประสงค์การเรียนการสอน การวัดและประเมินผลการเรียน เอกสารและคู่มือการปฏิบัติ และการฝึกงานของนักศึกษา ส่วนคุณสมบัติของนักศึกษา วิธีการเรียนการสอน ห้องปฏิบัติการ วัสดุฝึก อุปกรณ์และเครื่องมือ เห็นด้วยในระดับปานกลาง พร้อมทั้งให้ความเห็นว่า สิ่งที่ต้องปรับปรุงมาก ได้แก่ ด้านคุณสมบัติของนักศึกษา ห้องปฏิบัติการ วัสดุฝึก อุปกรณ์และเครื่องมือ รวมถึงความร่วมมือระหว่างสถาบันและสถานประกอบการในการฝึกงาน

ข้อเสนอแนะสำคัญในการวิจัยครั้งนี้ คือ การกำหนดวัตถุประสงค์ให้นักศึกษามีทักษะด้านการวิเคราะห์ วิจัย สรุปและอภิปราย นอกจากความเชี่ยวชาญด้านทักษะปฏิบัติ ซึ่งเป็นที่พอใจอยู่แล้ว วิธีการเรียนการสอนที่ส่งเสริมให้นักศึกษาแสดงออก และมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ปรับปรุงสิ่งสนับสนุนการเรียนการสอน และจัดให้การฝึกงานเป็นวิชาที่มีการนับหน่วยกิต พร้อมทั้งจัดให้เป็นโครงการร่วมระหว่างสถาบันและสถานประกอบการ

4.3 ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป

ความหมายของการจัดสภาพแวดล้อม ได้มีนักการศึกษาให้ความหมายไว้ดังนี้

กรมสามัญศึกษา (อุมาพร สกลรักษ์. 2540 : 26-27; อ้างอิงจาก กรมสามัญศึกษา. 2531:8) ได้ให้ความหมายสภาพแวดล้อมในโรงเรียนว่า หมายถึงการรับรู้หรือความรู้สึกที่สมาชิกในโรงเรียนมีต่อโรงเรียนและอาจรวมถึงความรู้สึกที่พ่อแม่ผู้ปกครองและชุมชนมีต่อโรงเรียนด้วย ถ้าสภาพแวดล้อมดีก็จะทำให้เกิดความรู้สึกประทับใจ พอใจ อบอุ่นใจ มีความรู้สึกเป็นเจ้าของ และภาคภูมิใจที่ได้เป็นสมาชิก ถ้าสภาพแวดล้อมไม่ดีก็จะทำให้เกิดความรู้สึกที่ขาดความรัก ความผูกพันต่อโรงเรียน ขาดความรู้สึกเป็นเจ้าของ เบื่อหน่าย ห่วงเหิน เฉยเมยว่าเหว่ ฯลฯ

สวัสดี สายประสิทธิ์ และคนอื่น ๆ (อุมาพร สกลรักษ์. 2540 : 26-27 ; อ้างอิงจาก สวัสดี สายประสิทธิ์ และคนอื่น ๆ. 2531 : 628) ให้ความหมายไว้ว่า เป็นการจัดสิ่งแวดล้อม

รอบ ๆ ตัว ให้ผู้ที่สัมผัสมีความโน้มเอียงไปกับสภาพแวดล้อมนั้นเป็นการปรุงแต่งสภาพแวดล้อมในโรงเรียนให้มีบรรยากาศโน้มน้าว ความรู้สึกของเด็กให้มีความสงบ เห็นสิ่งดีงามในธรรมชาติ สังคม และสภาพแวดล้อมของชีวิต มีความพึงพอใจที่จะเรียน ทำให้การเรียนการสอนสัมฤทธิ์ผลได้โดยง่าย

พ. โพธิ์ทัพพะ(อมาพร สกลรักษ์. 2540 : 26-27 อ้างอิงจาก พ. โพธิ์ทัพพะ. 2533 : 33) ได้อธิบายความหมายของสภาพแวดล้อมในโรงเรียนไว้ว่า เป็นการรับรู้หรือความรู้สึก และทัศนคติที่โรงเรียนได้รับจากสมาชิกในโรงเรียน ทั้งในทางที่ดีและในทางที่ไม่ดี ความรู้สึกในทางที่ดีนั้นทำให้เกิด ความประทับใจ พอใจและอบอุ่นใจ มีความรู้สึกเป็นเจ้าของและภาคภูมิใจต่อโรงเรียน ความรู้สึกที่ไม่ดีนั้นอาจทำให้ขาดความรัก ไม่มีความผูกพัน ปราศจากความเป็นเจ้าของเกิดความเฉยเมย ความเบื่อหน่าย ความเหินห่าง และความไม่รับผิดชอบ

ดังนี้ จึงอาจสรุปความหมายของสภาพแวดล้อมได้ว่า เป็นการจัดสิ่งแวดล้อมรอบ ๆ ตัวสมาชิกในวิทยาลัยและผู้ที่เกี่ยวข้องให้มีผลทำให้เกิดความโน้มเอียงไปกับสภาพแวดล้อมนั้น เกิดความรู้สึกและทัศนคติต่อวิทยาลัยทั้งในทางบวกและทางลบ ความรู้สึกในทางบวกจะทำให้เกิด ความประทับใจ อบอุ่นใจ และพอใจ ความรู้สึกมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของ ตลอดจนมีความภูมิใจที่ได้เข้ามาอยู่ร่วมเป็นสมาชิก ส่วนทางลบนั้นทำให้รู้สึกเบื่อหน่าย หมางเมิน เกิดความเฉยเมย ปราศจากความเป็นเจ้าของ ซึ่งทัศนคติทั้งด้านบวกและด้านลบนี้ สามารถมีผลกระทบต่อการดำเนินงานในวิทยาลัยได้ในทุก ๆ ด้าน

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ปี 2533 ทนงศักดิ์ วันชัยและวินิจ โชติสว่าง ได้ศึกษาสภาพการสอนภาคปฏิบัติ วิชาเกษตรของอาจารย์ผู้สอนสายวิชาเกษตรศาสตร์สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ผลการวิจัยพบว่า ในด้านหลักสูตรและหลักสูตรรายวิชา การวิเคราะห์การสอนภาคปฏิบัติ การเตรียมการสอนและกิจกรรมการสอนภาคปฏิบัติ มีครุภัณฑ์ อุปกรณ์ ไม่เพียงพอ และการวัดการเรียนภาคปฏิบัติส่วนอาจารย์ผู้สอนระดับปริญญาตรี จะประสบปัญหาเกี่ยวกับการเตรียมการสอนและ กิจกรรมการสอนภาคปฏิบัติในระดับปานกลาง

ปี 2534 วินิจ โชติสว่าง (2534 ก) ได้ศึกษาปัญหาและการปรับปรุงการสอนภาควิชาเกษตร พบว่าโดยรวมแล้วอาจารย์ผู้สอนภาคปฏิบัติวิชาเกษตรประสบปัญหาในการสอนระดับปานกลาง ในเรื่องขาดแคลนครุภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับการสอน งบประมาณในการจัดซื้อวัสดุเพื่อใช้ในการสอนล่าช้าและไม่เพียงพอ ไม่มีแบบฟอร์มเพื่อใช้ในการวัดผลภาคปฏิบัติที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน และไม่มีแบบประเมินผลการสอนภาคปฏิบัติของอาจารย์ที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน

6. งานวิจัยที่รองรับ

สมคิด จันทรเสนาวงค์ (2539 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาปัญหาการดำเนินกิจกรรมบริษัทจำลอง ตามความคิดเห็นของครูที่ปรึกษาในโรงเรียนมัธยมศึกษา จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ครูที่ปรึกษามีความเข้าใจอยู่บ้างเกี่ยวกับจุดมุ่งหมายของโครงการส่งเสริมอาชีพอิสระในรูปแบบบริษัทจำลอง โดยได้รับความรู้ ความเข้าใจจากการประชุม อบรม สัมมนา และมีแนวคิดเกี่ยวกับบริษัทจำลองว่าเป็นลักษณะการรวมกลุ่มของนักเรียน จัดทำโครงการโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการมีรายได้ระหว่างเรียน และปัญหาในการดำเนินกิจกรรมบริษัทจำลองของครูที่ปรึกษาสายสามัญ และสายอาชีพในด้านปัญหาเกี่ยวกับตัวนักเรียน ตัวครู และตัวผู้บริหาร ไม่มีความแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 และปัญหาในการดำเนินกิจกรรมบริษัทจำลองของครูที่ปรึกษาสายสามัญ และสายอาชีพ ทางด้านปัญหาเกี่ยวกับตัวนักเรียน ตัวครู และตัวผู้บริหาร อยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด

นริศ ประมวลสุข (2544 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาปัญหาการฝึกงานของนักเรียนหลักสูตร อาชีวศึกษาระบบทวิภาคี วิทยาลัยพาณิชยการธนบุรี พบว่า

1. นักเรียนหลักสูตรอาชีวศึกษาระบบทวิภาคี มีปัญหาการฝึกงานด้านการวางแผน ด้านการแบ่งสรรงาน และด้านการประเมินผลและรวมทุกด้านอยู่ในระดับปานกลาง
2. นักเรียนชาย และนักเรียนหญิง มีปัญหาการฝึกงานรวมทุกด้าน และจำแนกตามรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ
3. นักเรียนที่ฝึกงานในบริษัท ซี.พี.เซเว่น อีเลฟเว่น จำกัด และนักเรียนที่ฝึกงานในบริษัท ซีอาร์ซี เอโซลด์ จำกัด (ท็อปส์ซูเปอร์มาเก็ต) มีปัญหาการฝึกงานรวมทุกด้าน และจำแนกตามรายด้าน แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ
4. นักเรียนระดับชั้น ปวช.1 มีปัญหาการฝึกงานด้านการวางแผน ด้านการประเมินผล และโดยรวม มากกว่านักเรียนระดับชั้น ปวช.2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 นักเรียนระดับชั้น ปวช.2 มีปัญหาการฝึกงานด้านการประเมินผลมากกว่านักเรียนระดับชั้น ปวช. 3 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนนักเรียนระดับชั้นปีการศึกษาต่างกันคู่อื่น ๆ มีปัญหาการฝึกงานรวมทุกด้าน และรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ
5. นักเรียนที่มีรายได้จากสถานประกอบการต่างกันมีปัญหาการฝึกงานรวมทุกด้าน และจำแนกตามรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ
6. นักเรียนที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่ำ มีปัญหาการฝึกงาน ด้านการแบ่งสรรงาน ด้านการประเมินผล และโดยรวมมากกว่านักเรียนที่มีระดับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูง แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนนักเรียนที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่างกันคู่อื่น ๆ มีปัญหาการฝึกงานรวมทุกด้านและรายด้าน แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

7. ข้อเสนอแนะสำคัญเกี่ยวกับปัญหาการฝึกงาน คือ ควรมีการแนะแนวการเรียน หลักสูตรอาชีวศึกษาระบบทวิภาคีให้ชัดเจน เพื่อใช้เป็นข้อมูลตัดสินใจในการเรียน ควรจัดสถานที่ฝึกงานให้ตรงกับความต้องการของนักเรียน ค่าตอบแทนควรเหมาะสมกับความรู้ความสามารถ เพียงพอต่อการใช้จ่ายต่อเดือน และเกณฑ์การประเมินผลควรใช้หลักเกณฑ์เดียวกันทุกสถานประกอบการ

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล
5. สถิติที่ใช้ในการวิจัย

การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ระดับชั้นปีที่ 1-3 สาขาวิชาพาณิชยการ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2546 ประกอบด้วย นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 1 จำนวน 240 คน ชั้นปีที่ 2 จำนวน 60 คน ชั้นปีที่ 3 จำนวน 60 คน รวมทั้งสิ้นจำนวน 360 คน

การเลือกกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ นักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ระดับชั้นปีที่ 1 – 3 สาขาวิชาพาณิชยการ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2546 ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้ตารางกำหนดกลุ่มตัวอย่าง (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ. 2538 : 297) ซึ่งกำหนดค่าความคลาดเคลื่อนที่ .05 และใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบอย่างง่าย (Sample Random Sampling) จำแนกดังตาราง 1

ตาราง 1 จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ระดับชั้นปีที่ 1 – 3 สาขาวิชาพาณิชยการ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

ระดับชั้น	ประชากร	กลุ่มตัวอย่าง
ปวช. 1	240	130
ปวช. 2	60	60
ปวช. 3	60	60
รวม	360	250

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเองโดยแบ่งเป็น 3 ตอน คือ

ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย รอบการเรียน ระดับชั้น อาชีพของผู้ปกครอง รายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน

ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) 4 ระดับ ซึ่งสอบถามใน 3 ด้าน ได้แก่

1. ด้านผู้เรียน
2. ด้านผู้สอน
3. ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป

โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน 4 ระดับดังนี้

เป็นปัญหาในระดับมากที่สุด	ให้คะแนน	4	คะแนน
เป็นปัญหาในระดับมาก	ให้คะแนน	3	คะแนน
เป็นปัญหาในระดับน้อย	ให้คะแนน	2	คะแนน
เป็นปัญหาในระดับน้อยที่สุด	ให้คะแนน	1	คะแนน

ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะในการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน มีลักษณะเป็นการสอบถามปลายเปิด

ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ

ผู้วิจัยดำเนินการสร้างเครื่องมือ ตามลำดับดังนี้

1. ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติการขายตรง เพื่อใช้เป็นกรอบแนวคิดของการวิจัย
2. ศึกษาวิธีสร้างแบบสอบถามจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม แล้วสร้างแบบสอบถามให้ครอบคลุมเนื้อหา ทั้ง 3 ด้าน จำนวน 47 ข้อ
3. นำแบบสอบถามเสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อพิจารณาตรวจสอบความถูกต้อง และเสนอแนะเพิ่มเติม
4. นำแบบสอบถามที่แก้ไขเสนอผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพรีร์ ลิ้มไทย อาจารย์สิฏฐากร ชูทรัพย์ และอาจารย์เพ็ญสุข ม่วงไหมทอง เพื่อพิจารณาตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงพินิจ โดยวิธีหาค่า IOC ใช้เกณฑ์ตั้งแต่ 0.5 ขึ้นไปใน 3 ด้าน รวม 47 ข้อ ตรวจสอบแล้วเหลือ 43 ข้อ ดังนี้

4.1 ด้านผู้เรียน มี 19 ข้อ ตรวจสอบแล้วเหลือ 17 ข้อ

4.2 ด้านผู้สอน มี 12 ข้อ ตรวจสอบแล้วเหลือ 11 ข้อ

4.3 ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป มี 16 ข้อ ตรวจสอบแล้วเหลือ 15 ข้อ

5. ปรับปรุงแบบสอบถามตามข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ จากนั้นนำเสนออาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ตรวจสอบอีกครั้ง เพื่อปรับปรุงแก้ไขครั้งสุดท้าย ก่อนนำไปทดลองใช้

6. นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแล้วไปทดลองใช้ (Try - out) กับนักเรียนที่ฝึกปฏิบัติการขายตรงที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 คน ระหว่างวันที่ 7-9 สิงหาคม 2546 โดยการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมทั้งฉบับ แล้วคัดเลือกข้อที่มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สันที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ได้ทั้ง 3 ด้านรวม 40 ข้อ ดังนี้

6.1 ด้านผู้เรียน จำนวน 15 ข้อ

6.2 ด้านผู้สอน จำนวน 10 ข้อ

6.3 ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป จำนวน 15 ข้อ

7. นำแบบสอบถามที่ผ่านการคัดเลือกไปหาค่าความเชื่อมั่น โดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (α - coefficient ของ Cronbach) ได้ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ 0.92

8. จัดทำแบบสอบถามฉบับสมบูรณ์แล้วนำไปใช้เก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่าง

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ขออนุญาตรับรองจากบัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี เพื่อนำไปขอความร่วมมือ การตอบแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง

2. นำแบบสอบถามพร้อมหนังสือขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม ไปยังกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี โดยเก็บข้อมูลด้วยตนเอง จำนวน 250 คน ระหว่างวันที่ 15-20 สิงหาคม 2546

3. รวบรวมแบบสอบถามที่ตอบเสร็จแล้ว ซึ่งเก็บข้อมูลได้ครบตามจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการนำมาคัดเลือกแบบสอบถามที่สมบูรณ์ เพื่อตรวจให้คะแนนแบบสอบถาม

4. นำคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์ทางสถิติ และทดสอบสมมติฐานที่ตั้งไว้

การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยกระทำการประมวลผลข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS For Windows (Statistical Package For the Social Sciences)

1. วิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามโดยการหาค่าร้อยละ
2. วิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน 3 ด้าน ซึ่งมีลักษณะเป็นข้อคำถามให้เลือกตอบแบบมาตราส่วนประมาณค่า 4 ระดับ ใช้วิธีหาค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$) และค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S) โดยกำหนดเกณฑ์การแปลความหมายการให้คะแนนดังนี้

ค่าเฉลี่ย	1.00 – 1.50	หมายถึง	มีปัญหาในระดับน้อยที่สุด
ค่าเฉลี่ย	1.51 – 2.50	หมายถึง	มีปัญหาในระดับน้อย
ค่าเฉลี่ย	2.51 – 3.50	หมายถึง	มีปัญหาในระดับมาก
ค่าเฉลี่ย	3.51 – 4.00	หมายถึง	มีปัญหาในระดับมากที่สุด
3. เปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ตามตัวแปรรอบการเรียนรู้และรายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน โดยใช้สถิติ t-test และเปรียบเทียบตามตัวแปรระดับชั้นและอาชีพของผู้ปกครอง โดยใช้สถิติความแปรปรวนทางเดียว (One – Way Analysis of Variance) ในกรณีที่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจะทำการเปรียบเทียบพหุคูณโดยวิธีการของเชฟเฟ (Sheffe)
4. รวบรวมข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนใน แบบสอบถามปลายเปิดมาวิเคราะห์คำตอบในรูปของความถี่และค่าร้อยละ

สถิติที่ใช้ในการวิจัย

1. สถิติพื้นฐาน

1.1 ค่าร้อยละ

1.2 หาค่าเฉลี่ยโดยใช้สูตร (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ. 2538 :73)

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{N}$$

เมื่อ	$\bar{x}$	แทน	คะแนนเฉลี่ย
	$\sum x$	แทน	ผลรวมของคะแนนทั้งหมด
	N	แทน	จำนวนคนในกลุ่มตัวอย่าง

1.3 หาค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยใช้สูตร(ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ. 2538 :79)

$$S = \sqrt{\frac{N \sum x^2 - (\sum x)^2}{N(N-1)}}$$

เมื่อ	S	แทน	ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน
	$\sum x^2$	แทน	ผลรวมของคะแนนแต่ละตัวยกกำลังสอง
	$(\sum X)^2$	แทน	ผลรวมของคะแนนทั้งหมดยกกำลังสอง
	N	แทน	จำนวนคนในกลุ่มตัวอย่าง

2. สถิติสำหรับวิเคราะห์คุณภาพเครื่องมือ

2.1 หาค่าดัชนีความสอดคล้อง

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ	IOC	แทน	ดัชนีความสอดคล้อง
	$\sum R$	แทน	ผลรวมของความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญทั้งหมด
	N	แทน	จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

2.2 หาค่าอำนาจจำแนกรายข้อของแบบสอบถามโดยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) ใช้สูตร (ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ. 2538 : 85)

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

เมื่อ	r_{xy}	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของแบบสอบถาม
	$\sum X, \sum Y$	แทน	ผลรวมของคะแนน X และ Y ตามลำดับ
	$\sum X^2, \sum Y^2$	แทน	ผลรวมของคะแนน X และ Y แต่ละตัวยกกำลังสอง ตามลำดับ
	$\sum XY$	แทน	ผลรวมทั้งหมดของผลคูณ X กับ Y ทุกคู่
	N	แทน	จำนวนของกลุ่มตัวอย่าง

2.3 หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ. 2538 :215)

$$\alpha = \frac{N}{N-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S^2} \right]$$

เมื่อ	α	แทน	ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม
	N	แทน	จำนวนข้อของแบบสอบถาม
	$\sum S_i^2$	แทน	ผลรวมของค่าความแปรปรวนของคะแนนเป็นรายข้อ
	S^2	แทน	ค่าความแปรปรวนของคะแนนของแบบสอบถามทั้งฉบับ

3. สถิติสำหรับทดสอบสมมุติฐาน

3.1 เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม โดยใช้ t-test (t – test for independent samples) ใช้สูตร(ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ. 2538 : 102)

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}}$$

$$df = n_1 + n_2 - 2$$

เมื่อ	t	แทน	ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณา t - distribution
	$\bar{X}_1, \bar{X}_2$	แทน	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 ตามลำดับ
	S_1^2, S_2^2	แทน	ค่าความแปรปรวนของคะแนนกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 ตามลำดับ
	n_1, n_2	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่างในกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 ตามลำดับ

3.2 เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม ใช้สถิติการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (one – way Analysis of Variance) (ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ. 2538 :112)

$$F = \frac{MS_b}{MS_w}$$

เมื่อ	F	แทน	ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณา F - distribution
	MS _b	แทน	ความแปรปรวนระหว่างกลุ่ม
	MS _w	แทน	ความแปรปรวนภายในกลุ่ม

3.3 ทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยระหว่างสองกลุ่ม กรณีที่ค่า F มีนัยสำคัญทางสถิติทำการเปรียบเทียบพหุคูณ โดยวิธีการของเซฟเฟ (ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ. 2538 :141)

$$S = \sqrt{(k-1)F(\alpha; df_1, df_2)}$$

$$\sqrt{MS_w \left[\sum_{j=1}^k \frac{(C_j)^2}{n_j} \right]}$$

เมื่อ	S	แทน	ค่าวิกฤตของ Scheffe'
	k	แทน	จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่นำมาเปรียบเทียบ
	F (α; df ₁ df ₂)	แทน	ค่า F ในตารางแจกแจงค่า F ที่มีค่า .05 หรือ .01 และ df ₁ คือค่า df _b , df ₂ คือ ค่า df _w หรือ df _E
	MS _w	แทน	ค่าความแปรปรวนภายในกลุ่ม
	C _j	แทน	สัมประสิทธิ์ contrast ซึ่งมีค่าเป็น 1, -1, 1, -1
	n _j	แทน	จำนวนคนในกลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่ม

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลและการแปลผลตามลำดับดังนี้

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

N	=	ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง
$\bar{X}$	=	ค่าคะแนนเฉลี่ย (Mean)
S	=	ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
t	=	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณาใน t-distribution
F	=	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณาใน F-distribution
df	=	ระดับชั้นของความเป็นอิสระ (Degree of Freedom)
SS	=	ผลรวมของคะแนนเบี่ยงเบนมาตรฐานยกกำลังสอง (Sum of Square)
MS	=	ค่าเฉลี่ยผลรวมของคะแนนเบี่ยงเบนมาตรฐานยกกำลังสอง (Mean Square)
*	=	มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
**	=	มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลและการแปลผลการวิเคราะห์ข้อมูลของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ผลการวิเคราะห์ข้อมูลนำเสนอในรูปแบบของตารางประกอบคำอธิบาย โดยเรียงลำดับหัวข้อเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ในด้านผู้เรียน ด้านผู้สอนและด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป และรวมทุกด้าน

ตอนที่ 3 การเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี จำแนกตามรอบการเรียน ระดับชั้นอาชีพของผู้ปกครองและรายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน

ตอนที่ 4 รวบรวมและนำเสนอข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง
ของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี โดยใช้วิธีการนำเสนอ
ในรูปความถี่ประกอบความเรียง

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรอบการเรียนรู้ ระดับชั้น อาชีพของผู้ปกครองและรายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน วิเคราะห์โดยหาค่าร้อยละ ดังแสดงในตาราง 2

ตาราง 2 จำนวนและค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรอบการเรียนรู้ ระดับชั้น อาชีพของผู้ปกครองและรายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน

ข้อมูล	จำนวน(คน)	ค่าร้อยละ
1. รอบการเรียนรู้		
1.1 รอบปกติ	131	52.40
1.2 รอบพิเศษ	119	47.60
รวม	250	100.00
2. ระดับชั้น		
2.1 ปวช.1	130	52.00
2.2 ปวช.2	60	24.00
2.3 ปวช.3	60	24.00
รวม	250	100.00
3. อาชีพของผู้ปกครอง		
3.1 ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	26	10.40
3.2 พนักงานบริษัทเอกชน/รับจ้าง	73	29.20
3.3 เกษตรกรรม	75	30.00
3.4 อาชีพอิสระ/ธุรกิจส่วนตัว	76	30.40
รวม	250	100.00
4. รายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน		
4.1 ไม่เกิน 10,000 บาท	195	78.00
4.2 10,001 บาท ขึ้นไป	55	22.00
รวม	250	100.00

จากตาราง 2 แสดงว่า นักเรียนส่วนใหญ่กำลังศึกษาอยู่ในรอบปกติ กำลังศึกษาอยู่ในระดับชั้น ปวช.1 สาขาวิชาพาณิชยการ ผู้ปกครองส่วนใหญ่มีอาชีพอาชีพอิสระ/ธุรกิจส่วนตัว และผู้ปกครองมีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 10,000 บาท

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ในด้านผู้เรียน ด้านผู้สอนและด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป และรวมทุกด้าน

ตาราง 3 ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี โดยรวมและรายด้าน

ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง	$\bar{X}$	S	ระดับปัญหา
1. ด้านผู้เรียน	2.06	0.37	น้อย
2. ด้านผู้สอน	2.08	0.50	น้อย
3. ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป	2.40	0.45	น้อย
รวม	2.20	0.32	น้อย

จากตาราง 3 แสดงว่า นักเรียนมีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับน้อย

ตาราง 4 ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ด้านผู้เรียน โดยรวมและรายข้อ

ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง	$\bar{X}$	S	ระดับปัญหา
ด้านผู้เรียน			
1. ข้าพเจ้าไม่มีการเตรียมตัวก่อนการเสนอขายสินค้าให้ลูกค้า	2.22	0.55	น้อย
2. ข้าพเจ้ามีความรู้ในสินค้าที่เสนอขายน้อย	2.34	0.61	น้อย
3. ข้าพเจ้าไม่ได้ศึกษาสินค้าของกลุ่มแข่งขัน	1.84	0.89	น้อย
4. ข้าพเจ้าไม่กล้าเข้าไปพูดคุยกับลูกค้าเป้าหมายเพื่อแสวงหาลูกค้าได้	2.12	0.80	น้อย
5. ข้าพเจ้าขาดมนุษยสัมพันธ์กับลูกค้า	1.67	0.71	น้อย
6. ข้าพเจ้ายังไม่เข้าใจวิธีการเสนอขายสินค้า	2.14	0.75	น้อย
7. ข้าพเจ้าไม่สามารถแก้ไขข้อโต้แย้งของลูกค้าได้	2.16	0.65	น้อย

ตาราง 4 (ต่อ)

ปัญหาการปฏิบัติการขายตรง	$\bar{X}$	S	ระดับปัญหา
ด้านผู้เรียน(ต่อ)			
8. ข้าพเจ้าไม่มีความเชื่อมั่นในตนเองเมื่อปฏิบัติงานขาย	2.18	0.74	น้อย
9. ข้าพเจ้าไม่มีความสามารถในการโน้มน้าวจิตใจ ชักจูงลูกค้าให้ซื้อสินค้า	2.17	0.65	น้อย
10. บุคลิกภาพของข้าพเจ้าไม่เป็นที่น่าเชื่อถือสำหรับ ลูกค้า	1.85	0.68	น้อย
11. ข้าพเจ้าไม่ค่อยมีความรับผิดชอบในการฝึก ปฏิบัติการขายตรง	1.94	0.64	น้อย
12. ข้าพเจ้ามีความกระตือรือร้นในการขายน้อยเนื่อง จากเห็นว่าไม่ใช่อาชีพในอนาคต	1.96	0.69	น้อย
13. ข้าพเจ้าไม่สามารถนำความรู้ทางทฤษฎีมาปรับ ใช้กับการปฏิบัติการขายได้	2.08	0.66	น้อย
14. ข้าพเจ้าไม่เคยได้รับความรู้จากวิทยากรที่ประสบ ความสำเร็จจากการขาย	2.40	0.85	น้อย
15. ข้าพเจ้าไม่มีใจรักในอาชีพขาย	1.89	0.74	น้อย
รวม	2.06	0.37	น้อย

จากตาราง 4 แสดงว่า นักเรียนมีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงโดยรวมและรายข้อ
อยู่ในระดับน้อย

ตาราง 5 ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ด้านผู้สอน โดยรวมและรายข้อ

ปัญหาการปฏิบัติการขายตรง	$\bar{X}$	S	ระดับปัญหา
ด้านผู้สอน			
1. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่ค่อยดูแลเอาใจใส่ผู้เรียนอย่างใกล้ชิด	2.09	0.71	น้อย
2. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่ค่อยให้คำแนะนำแก่ผู้เรียน	2.02	0.69	น้อย
3. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เรียน	1.97	0.81	น้อย
4. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่ค่อยเป็นกันเองกับผู้เรียนเกี่ยวกับการฝึกปฏิบัติการขายตรง	2.12	0.80	น้อย
5. อาจารย์ส่วนใหญ่ขาดการรับฟังปัญหาของผู้เรียน	2.20	0.82	น้อย
6. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่ค่อยชำนาญในการฝึกทักษะแก่ผู้เรียน	1.90	0.68	น้อย
7. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่สามารถถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับการฝึกปฏิบัติการขายตรงให้ผู้เรียนนำไปปฏิบัติได้	1.90	0.72	น้อย
8. อาจารย์ส่วนใหญ่สอนทฤษฎีมากกว่าการฝึกปฏิบัติ	2.21	0.76	น้อย
9. อาจารย์ส่วนใหญ่ขาดการสอนแบบสาธิตวิธีการขายให้ผู้เรียนดู	2.52	0.74	มาก
10. อาจารย์ส่วนใหญ่สอนเนื้อหาที่ล้าสมัย ไม่ทันต่อเหตุการณ์	1.86	0.71	น้อย
รวม	2.08	0.50	น้อย

จากตาราง 5 แสดงว่า นักเรียนมีปัญหาการปฏิบัติการขายตรงด้านผู้สอนโดยรวมอยู่ในระดับน้อย เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ข้อที่นักเรียนเห็นว่ามีปัญหาอยู่ในระดับมาก คือ อาจารย์ส่วนใหญ่ขาดการสอนแบบสาธิตวิธีการขายให้ผู้เรียนดู นอกนั้นมีปัญหาอยู่ในระดับน้อย

ตาราง 6 ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป โดยรวมและรายข้อ

ปัญหาการปฏิบัติการขายตรง	$\bar{X}$	S	ระดับปัญหา
ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป			
1. สภาพห้องปฏิบัติการคับแคบ	2.54	0.83	มาก
2. การจัดวางผังในห้องปฏิบัติการไม่เหมาะสมต่อการมาติดต่อของผู้เรียน	2.25	0.71	น้อย
3. ห้องปฏิบัติการอยู่ในทำเลที่ไม่เหมาะสม	2.10	0.68	น้อย
4. อากาศในห้องปฏิบัติการร้อนอบอ้าว	2.38	0.86	น้อย
5. พนักงานประจำห้อง Direct Sales พุดจาไม่ไพเราะ	2.22	0.87	น้อย
6. พนักงานในห้อง Direct Sales ให้บริการขาดความฉับไว	2.32	0.79	น้อย
7. พนักงานในห้อง Direct Sales ไม่ค่อยมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี	2.22	0.83	น้อย
8. แคตตาล็อกสินค้ามีน้อย ไม่เพียงพอกับความต้องการ	2.74	0.96	มาก
9. แบบฟอร์มใบสั่งซื้อในห้อง Direct Sales ผู้สั่งซื้อกรอกข้อมูลการสั่งซื้อได้ไม่ครบถ้วน	2.34	0.85	น้อย
10. สินค้าแต่ละประเภทที่วางขายมีให้เลือกน้อย	2.56	0.85	มาก
11. สินค้าที่เสนอขายไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า	2.48	0.78	น้อย
12. สินค้าที่เสนอขายมีราคาสูงกว่าท้องตลาด	2.54	0.86	มาก
13. สินค้าจากแคตตาล็อกขายได้ยากกว่าสินค้าตามท้องตลาด	2.82	0.83	มาก
14. สินค้าที่ได้รับจากบริษัทไม่ตรงกับใบสั่งซื้อ	2.34	0.92	น้อย

ตาราง 6 (ต่อ)

ปัญหาการปฏิบัติการขายตรง	$\bar{X}$	S	ระดับปัญหา
ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป(ต่อ)			
15. บริษัทส่งสินค้าไม่ตรงกำหนดเวลา ทำให้เกิด ปัญหากับลูกค้า	2.22	1.00	น้อย
รวม	2.40	0.45	น้อย

จากตาราง 6 แสดงว่า นักเรียนมีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงโดยรวมอยู่ในระดับน้อย เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อสภาพห้องปฏิบัติการคับแคบ ข้อแคตตาล็อกสินค้ามีน้อยไม่เพียงพอกับความต้องการ ข้อสินค้าแต่ละประเภทที่วางขายมีให้เลือกน้อย ข้อสินค้าที่เสนอขายราคาสูงกว่าท้องตลาด และข้อสินค้าจากแคตตาล็อกขายได้ยากกว่าสินค้าตามท้องตลาด มีปัญหาอยู่ในระดับมาก นอกนั้นนักเรียนมีปัญหายุ่งในระดับน้อย

ตาราง 7 ผลการเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามรอบการเรียนรู้

ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง	รอบปกติ (N = 131)		รอบพิเศษ (N = 119)		t	P
	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S		
1. ด้านผู้เรียน	2.08	0.41	2.04	0.31	0.88	0.38
2. ด้านผู้สอน	2.07	0.50	2.09	0.51	-0.36	0.72
3. ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป	2.49	0.49	2.31	0.39	3.27**	0.00
รวม	2.23	0.34	2.15	0.29	1.97	0.052

** นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 7 แสดงว่า นักเรียนที่เรียนรอบปกติและรอบพิเศษ มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวม ด้านผู้เรียนและด้านผู้สอนแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ยกเว้นด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป นักเรียนรอบปกติมีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงมากกว่านักเรียนรอบพิเศษ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ตาราง 8 ผลการเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามระดับชั้น

ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	P
1. ด้านผู้เรียน	ระหว่างกลุ่ม	2	1.69	0.85	6.62**	0.00
	ภายในกลุ่ม	247	31.54	0.13		
	รวม	249	33.23			
2. ด้านผู้สอน	ระหว่างกลุ่ม	2	3.33	1.66	6.90**	0.00
	ภายในกลุ่ม	247	59.59	0.24		
	รวม	249	62.92			
3. ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป	ระหว่างกลุ่ม	2	3.01	1.51	7.70**	0.00
	ภายในกลุ่ม	247	48.28	0.20		
	รวม	249	51.29			
รวม	ระหว่างกลุ่ม	2	2.38	1.19	12.99**	0.00
	ภายในกลุ่ม	247	22.60	0.09		
	รวม	249	24.98			

** นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 8 แสดงว่า นักเรียนที่เรียนระดับชั้นต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

เพื่อให้ทราบว่า ค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่มีความแตกต่างกัน จึงทำการทดสอบเป็นรายคู่ด้วยวิธีการของเซฟเฟ่ ปรากฏผลดังตารางที่ 9 – 12

ตาราง 9 ผลการทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี เป็นรายคู่ โดยรวม โดยวิธีการของเซฟเฟ่ จำแนกตามระดับชั้น

ปัญหา การฝึกปฏิบัติการขายตรง	$\bar{X}$	ปวช.1 2.12	ปวช.2 2.19	ปวช.3 2.36
ปวช.1	2.12	-	0.07	0.24**
ปวช.2	2.19	-	-	0.17**
ปวช.3	2.36	-	-	-

** นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 9 แสดงว่า นักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.3 มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงโดยรวม มากกว่านักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.1 และปวช.2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ตาราง 10 ผลการทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี เป็นรายคู่ ด้านผู้เรียน โดยวิธีการของเซฟเฟ่ จำแนกตามระดับชั้น

ปัญหา การฝึกปฏิบัติการขายตรง	$\bar{X}$	ปวช.1 2.00	ปวช.2 2.06	ปวช.3 2.20
ปวช.1	2.00	-	0.06	0.20**
ปวช.2	2.06	-	-	0.14
ปวช.3	2.20	-	-	-

** นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 10 แสดงว่า นักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.3 มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ด้านผู้เรียน มากกว่านักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ตาราง 11 ผลการทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี เป็นรายคู่ ด้านผู้สอน โดยวิธีการของเซฟเฟ่ จำแนกตามระดับชั้น

ปัญหา การฝึกปฏิบัติการขายตรง	$\bar{X}$	ปวช.2 2.00	ปวช.1 2.02	ปวช.3 2.29
ปวช.2	2.00	-	0.02	0.29**
ปวช.1	2.02	-	-	0.27**
ปวช.3	2.29	-	-	-

** นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 11 แสดงว่า นักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.3 มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงด้านผู้สอน มากกว่านักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.2 และ ปวช.1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ตาราง 12 ผลการทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี เป็นรายคู่ ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป โดยวิธีการของเซฟเฟ่ จำแนกตามระดับชั้น

ปัญหา การฝึกปฏิบัติการขายตรง	$\bar{X}$	ปวช.1 2.31	ปวช.2 2.45	ปวช.3 2.57
ปวช.1	2.31	-	0.14	0.26**
ปวช.2	2.45	-	-	0.12
ปวช.3	2.57	-	-	-

** นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 12 แสดงว่า นักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.3 มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป มากกว่านักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ส่วนคู่อื่น แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 13 ผลการเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามอาชีพของผู้ปกครอง

ปัญหา การฝึกปฏิบัติการขายตรง	แหล่งความ แปรปรวน	df	SS	MS	F	P
1. ด้านผู้เรียน	ระหว่างกลุ่ม	3	0.19	0.06	0.47	0.70
	ภายในกลุ่ม	246	33.04	0.13		
	รวม	249	33.23			
2. ด้านผู้สอน	ระหว่างกลุ่ม	3	0.16	0.05	0.21	0.89
	ภายในกลุ่ม	246	62.75	0.26		
	รวม	249	62.91			
3. ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป	ระหว่างกลุ่ม	3	0.12	0.04	0.19	0.90
	ภายในกลุ่ม	246	51.16	0.21		
	รวม	249	51.28			
รวม	ระหว่างกลุ่ม	3	0.02	0.06	0.06	0.98
	ภายในกลุ่ม	246	24.96	0.10		
	รวม	249	24.98			

จากตาราง 13 แสดงว่า นักเรียนที่ผู้ปกครองมีอาชีพต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงโดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 14 ผลการเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามรายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน

ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง	ไม่เกิน 10,000 บาท (N = 195)		10,001 บาทขึ้นไป (N = 55)		t	P
	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S		
1. ด้านผู้เรียน	2.09	0.37	2.04	0.40	0.90	0.37
2. ด้านผู้สอน	2.05	0.50	2.17	0.52	-1.52	0.13
3. ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป	2.38	0.45	2.51	0.46	-1.93	0.06
รวม	2.23	0.30	2.28	0.33	-1.09	0.25

จากตาราง 14 แสดงว่า นักเรียนที่มีผู้ปกครองมีรายได้ต่อเดือนต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตอนที่ 4 รวบรวมและนำเสนอข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี โดยใช้วิธีการนำเสนอในรูปความถี่ประกอบความเรียง ดังตาราง 15

ตาราง 15 ปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

ปัญหาและข้อเสนอแนะ	ความถี่
ด้านผู้เรียน	
1. ไม่มีทักษะในการขายจึงควรมหาเวลาในการฝึกปฏิบัติ	28
2. ไม่มีเวลาขาย	12
3. ไม่เข้าใจกระบวนการสั่งซื้อ	3
4. นักเรียนไม่ค่อยกล้าแสดงออก	16
5. ไม่สนใจการปฏิบัติงานขาย ควรมหาสิ่งดึงดูดใจให้นักเรียนมีความต้องการฝึกปฏิบัติการขายตรงมากกว่านี้	2
ด้านผู้สอน	
1. ควรมีการเชิญวิทยากรมาให้ความรู้เพิ่มเติม	32
2. อาจารย์ส่วนใหญ่สอนทฤษฎีมากกว่าปฏิบัติ ควรสอนปฏิบัติให้มากกว่าทฤษฎี	12
3. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่รับฟังปัญหาของนักเรียน ควรให้คำปรึกษาแก่ผู้เรียนและดูแลให้ทั่วถึง	22
4. อาจารย์ไม่แนะนำเกี่ยวกับเทคนิคการขาย ควรให้เวลาในการขอคำแนะนำแก่ผู้เรียน	13
5. อาจารย์สอนไม่เข้าใจ	10
6. อาจารย์ให้งานมากเกินไปจนไม่มีเวลาฝึกปฏิบัติการขาย	15
7. ควรพานักเรียนไปดูงานตามสถานที่ต่าง ๆ	1
8. อาจารย์ควรกำหนดจำนวนเงินในการขายสินค้าตามความสามารถของนักเรียน	5

ตาราง 15 (ต่อ)

ข้อเสนอแนะและข้อเสนอแนะ	ความถี่
ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป	
1. สินค้ามีราคาแพง ควรมีการลดราคาสินค้า	20
2. ไม่มีระบบการรับจ่ายของที่มีประสิทธิภาพ ควรมีการจัดระบบให้จ่าย ต่อการทำงาน	5
3. ห้องปฏิบัติการคับแคบ ควรมีการขยายและตกแต่งห้องปฏิบัติการ ขายตรงให้ดูทันสมัย	74
4. สินค้าขายยาก	9
5. แคตตาล็อกมีน้อยควรขอแคตตาล็อกเพิ่ม	18
6. สินค้าแนะนำเสนอในห้องปฏิบัติการมีน้อย ควรมีการเพิ่มสินค้า	4
7. สินค้าที่ได้รับไม่ตรงตามสั่ง	4
8. อุปกรณ์ในการฝึกปฏิบัติการขายไม่เพียงพอ	3
9. ของที่ได้รับล่าช้า	4
10. ลูกค้านำความต้องการดูตัวอย่างสินค้าหรือสินค้าพร้อมจำหน่ายควรมีสินค้า ให้ลูกค้าทดลองใช้	30
11. บางครั้งได้สินค้าไม่ครบ	11
12. ลูกค้าไม่ค่อยจ่ายเงินค่าสินค้า	7
13. ให้ค่าคอมมิชชั่นน้อย ควรเพิ่มค่าคอมมิชชั่นให้อีก	4
14. ไม่มีทุนในการขาย ควรได้รับสินค้าก่อนแล้วจ่ายเงินที่หลัง	10
15. ลูกค้ามักซื้อสินค้าตามท้องตลาดมากกว่า	4

จากตาราง 15 แสดงว่า นักเรียนพบปัญหาในการฝึกปฏิบัติการขายตรง ในด้านต่าง ๆ เพิ่มเติมดังนี้

1. ด้านผู้เรียน นักเรียนพบปัญหาและเสนอแนะว่า ไม่มีทักษะในการขายจึงควรรหาเวลาในการฝึกปฏิบัติ นักเรียนไม่ค่อยกล้าแสดงออกและไม่มีเวลาขาย

2. ด้านผู้สอน นักเรียนพบปัญหาและเสนอแนะว่า ควรมีการเชิญวิทยากรมาให้ความรู้เพิ่มเติม อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่รับฟังปัญหาของนักเรียน ควรให้คำปรึกษาแก่ ผู้เรียนและดูแลให้ทั่วถึง และ อาจารย์ให้งานมากเกินไปจนไม่มีเวลาฝึกปฏิบัติการขาย

3. ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป นักเรียนพบปัญหาและเสนอแนะว่า ห้องปฏิบัติการกับ แคม ควรมีการขยายและตกแต่งห้องปฏิบัติการขายตรงให้ดูทันสมัย ลูกค้านักค้าต้องการดูตัวอย่าง สินค้าหรือสินค้าพร้อมจำหน่ายควรมีสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ สินค้ามีราคาแพง ควรมีการลด ราคาสินค้าและแถมตาล็อกมีน้อยควรขอแถมตาล็อกเพิ่ม

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายและข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้ เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ในด้านผู้เรียน ด้านผู้สอน ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป จำแนกตามตัวแปร รอบการเรียนรู้ ระดับชั้น อาชีพของผู้ปกครอง และรายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน เพื่อนำผลที่ได้จากการศึกษาไปใช้เป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาวางแผน ปรับปรุงการฝึกปฏิบัติการขายตรงได้อย่างเหมาะสม และเป็นประโยชน์ต่อผู้สอน เพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนได้ตรงกับปัญหาที่เกิดขึ้น

ความมุ่งหมาย สมมติฐาน และวิธีดำเนินการวิจัย

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ในด้านผู้เรียน ด้านผู้สอน ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป
2. เพื่อเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี จำแนกตามตัวแปรระดับชั้น รอบการเรียนรู้ อาชีพของผู้ปกครองและรายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน
3. เพื่อรวบรวมความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหา และข้อเสนอแนะในการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

ความสำคัญของการวิจัย

1. ผลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อสาขาวิชาที่เกี่ยวข้อง และผู้สอน เพื่อนำไปใช้เป็นข้อมูล ประกอบการพิจารณาวางแผน ปรับปรุงการฝึกปฏิบัติการขายตรงได้อย่างเหมาะสม
2. ผลการวิจัยจะเป็นประโยชน์ ต่อผู้สอนให้สามารถแก้ไขปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนได้ตรงกับปัญหาที่เกิดขึ้น

ขอบเขตของการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ระดับชั้นปีที่ 1-3 สาขาวิชาพาณิชยกรรม วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2546 ประกอบด้วย นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 1 จำนวน 240 คน ชั้นปีที่ 2 จำนวน 60 คน ชั้นปีที่ 3 จำนวน 60 คน รวมทั้งสิ้นจำนวน 360 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ นักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ระดับชั้นปีที่ 1-3 สาขาวิชาพาณิชยกรรม วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2546 ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้ตารางกำหนดกลุ่มตัวอย่าง (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ. 2538 : 297) ได้จำนวน 250 คน และทำการสุ่มโดยใช้วิธีการสุ่มแบบอย่างง่าย (Sample Random Sampling)

สมมติฐานของการวิจัย

1. นักเรียนที่เรียนรอบการเรียนต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้าน แตกต่างกัน
2. นักเรียนที่เรียนระดับชั้นต่างกันมีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้าน แตกต่างกัน
3. นักเรียนที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านแตกต่างกัน
4. นักเรียนที่ผู้ปกครองมีรายได้ต่อเดือนต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านแตกต่างกัน

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ได้ทำการศึกษาในกลุ่มตัวอย่าง นักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ระดับชั้นปีที่ 1-3 สาขาวิชาพาณิชยกรรม วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2546 ระหว่างวันที่ 15-20 สิงหาคม 2546 ทำการแจกแบบสอบถามจำนวน 250 ฉบับ ได้คืน 250 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 100 และแบบสอบถามมีความสมบูรณ์ทุกฉบับ จากนั้นทำการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม เกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี แบ่งออกเป็น 3 ตอน คือ

ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย รอบการเรียน ระดับชั้น อาชีพของผู้ปกครอง รายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน

ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า(Rating Scale) เพื่อสอบถามระดับปัญหาตามกรอบแนวคิดของการวิจัย ซึ่งสอบถามใน 3 ด้าน ได้แก่ ด้านผู้เรียน ด้านผู้สอน และด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป

ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะในการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน มีลักษณะเป็นการสอบถามปลายเปิด

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยกระทำการประมวลผลข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS For Windows (Statistical Package For the Social Sciences)

1. วิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามโดยการหาค่าร้อยละ
2. วิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน 3 ด้าน ซึ่งมีลักษณะเป็นข้อคำถามให้เลือกตอบแบบมาตราส่วนประมาณค่า 4 ระดับ ใช้วิธีหาค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S) โดยกำหนดเกณฑ์การแปลความหมายการให้คะแนนดังนี้

ค่าเฉลี่ย 1.00–1.50	หมายถึง มีปัญหาในระดับน้อยที่สุด
ค่าเฉลี่ย 1.51–2.50	หมายถึง มีปัญหาในระดับน้อย
ค่าเฉลี่ย 2.51–3.50	หมายถึง มีปัญหาในระดับมาก
ค่าเฉลี่ย 3.51–4.00	หมายถึง มีปัญหาในระดับมากที่สุด

3. เปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ตามตัวแปรรอบการเรียนและรายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน โดยใช้สถิติ t-test และเปรียบเทียบตามตัวแปรระดับชั้นและอาชีพของผู้ปกครอง โดยใช้สถิติความแปรปรวนทางเดียว (One – Way Analysis of Variance) ในกรณีที่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจะใช้การเปรียบเทียบพหุคูณโดยวิธีการของเซฟเฟ (Sheffe)

4. รวบรวมข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนใน แบบสอบถามปลายเปิดมาวิเคราะห์คำตอบในรูปของความถี่และค่าร้อยละ

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ในด้านผู้เรียน ด้านผู้สอนและด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป สรุปผลการวิจัยได้ ดังนี้

1. นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับน้อย เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า

1.1 ด้านผู้เรียน นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ด้านผู้เรียน โดยรวมและรายข้ออยู่ในระดับน้อย

1.2 ด้านผู้สอน นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ด้านผู้สอนโดยรวมอยู่ในระดับน้อย เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ข้อที่นักเรียนเห็นว่ามีปัญหาอยู่ในระดับมาก คือ อาจารย์ส่วนใหญ่ขาดการสอนแบบการสาธิตวิธีการขายให้ผู้เรียนดู นอกนั้นนักเรียนมีปัญหายุ่งยากในระดับน้อย

1.3 ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป โดยรวมอยู่ในระดับน้อย เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อสภาพห้องปฏิบัติการคับแคบ ข้อแคตตาล็อกสินค้ามีน้อยไม่เพียงพอต่อความต้องการ ข้อสินค้าแต่ละประเภทที่วางขายมีให้เลือกน้อย ข้อสินค้าที่เสนอขายราคาสูงกว่าท้องตลาดและข้อสินค้าจากแคตตาล็อกขายได้ยากกว่าสินค้าตามท้องตลาด มีปัญหายุ่งยากในระดับมาก นอกนั้นนักเรียนมีปัญหายุ่งยากในระดับน้อย

2. ผลการเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ด้านผู้เรียน ด้านผู้สอนและด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป จำแนกตามรอบการเรียน ระดับชั้น อาชีพของผู้ปกครองและรายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน ปรากฏผลดังนี้

2.1 นักเรียนที่เรียนรอบปกติและรอบพิเศษ มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ยกเว้นด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยนักเรียนรอบปกติมีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงมากกว่านักเรียนรอบพิเศษ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

2.2 นักเรียนที่เรียนระดับชั้นต่างกัน มีปัญหาการเรียนการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยนักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.3 มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงโดยรวม มากกว่านักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.1 และปวช.2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ด้านผู้เรียน นักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.3 มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง มากกว่านักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ด้านผู้สอน นักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.3 มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงมากกว่านักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.2 และ ปวช.1 อย่างมีนัยสำคัญทาง

สถิติที่ระดับ .01 และด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป นักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.3 มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงมากกว่านักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช.1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ส่วนคู่อื่น แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

2.3 นักเรียนที่ผู้ปกครองมีอาชีพต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงโดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

2.4 นักเรียนที่ผู้ปกครองมีรายได้ต่อเดือนต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

อภิปรายผล

ผลการวิจัยเรื่อง ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี มีประเด็นสำคัญนำมาอภิปรายผลดังนี้

1. นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี มีปัญหาการฝึกปฏิบัติขายตรง โดยรวมและรายด้าน อยู่ในระดับน้อย ปรากฏผลดังนี้

1.1 ด้านผู้เรียน นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงโดยรวม อยู่ในระดับน้อย จากการสังเกตพบว่า ข้อจำกัดที่ไม่เคยได้รับความรู้จากวิทยากรที่ประสบความสำเร็จจากการขาย เป็นปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงสูงสุด ทั้งนี้อาจเป็นเพราะทางวิทยาลัยไม่มีงบประมาณสนับสนุนในเรื่องของการเชิญวิทยากรมาให้ความรู้ตรงตามสาขาวิชา แต่ถ้าหากมีการเชิญวิทยากรที่มีความรู้และประสบความสำเร็จจากการขายมาให้รายละเอียดก็จะทำให้นักเรียนได้ประสบการณ์จากตัวอย่างบุคคลที่เห็น ดังคำกล่าว กรมอาชีวศึกษา (2521 : 7) กล่าวไว้ว่า การจะดำเนินการสอนให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามหลักสูตรจะต้องอาศัยความรู้ความสามารถเฉพาะทางวิชาชีพ ซึ่งนักเรียนได้พบผู้ที่มีคุณสมบัติ มีทักษะในการทำงาน มีประสบการณ์ในงานวิชาชีพมาชี้ช่องทางประกอบอาชีพแก่นักเรียน จะทำให้นักเรียนมีความรู้กว้างขวางยิ่งขึ้น เพราะนักขายจะต้องพัฒนาทั้งบุคลิกภาพในการขาย และปรากฏการณ์ที่พึงใจให้แก่ลูกค้าที่พบเห็น จึงจะทำให้ลูกค้าเกิดความศรัทธา เชื่อถือและไว้วางใจจนกล้าซื้อสินค้า ส่วนการเรียนภาคปฏิบัติ เป็นการเรียนการสอนที่เปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนและเรียนรู้ด้วยตนเอง นับเป็นประสบการณ์ตรงซึ่งจะผลดีกว่าคำบรรยายและยังถือว่าการเรียนภาคปฏิบัติเป็นการผสมผสานกันระหว่างทฤษฎีและปฏิบัติ เป็นการเรียนจากของจริง และลงมือทำด้วยตนเอง ผู้เรียนจะรู้ว่าสิ่งใดเป็นอย่างไร มีปัญหาอะไร จนสามารถแก้ไขปัญหได้ด้วยตนเอง ซึ่งถือว่าให้ประสบการณ์ตรง (Direct Experience) กับผู้เรียน

1.2 ด้านผู้สอน นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงโดยรวมอยู่ในระดับน้อย จากการวิเคราะห์สังเกตได้ว่า อาจารย์ผู้สอนขาดการสอนแบบสาธิตวิธีการขายให้ผู้เรียนดู มีปัญหาอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เพราะ

การทำอะไรก็ตาม ถ้ามีต้นแบบที่ดีก็จะทำให้ผู้เรียนสามารถนำมาเป็นแบบอย่างหรือประยุกต์ใช้ เนื่องจากเห็นตัวอย่างและได้ความรู้หรือเทคนิคจากประสบการณ์ที่ผู้เชี่ยวชาญเสนอแนะ สอดคล้องกับคำกล่าวของกรมอาชีวศึกษา (2521 : 7) กล่าวไว้ว่า ผู้สอนจะดำเนินการให้บรรลุ วัตถุประสงค์ตามหลักสูตร ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถทางวิชาชีพเฉพาะโดยตรง ครู ผู้สอนมีคุณสมบัติคือ มีทักษะในการทำงาน มีประสบการณ์ในงานอาชีพมากพอสมควรที่จะ สามารถชี้ช่องทางในการประกอบอาชีพแก่นักเรียนได้ สุกาลักษณ์ บัณชรเทวกุล (2529 : 72-74) กล่าวว่า คุณสมบัติด้านอาชีพควรเป็นผู้มีมนุษยสัมพันธ์ดี กว้างขวางในวงธุรกิจเพื่อ ประโยชน์ในการเรียนการสอน ควรมีการเชิญผู้ทรงคุณวุฒิมาเป็นวิทยากรบรรยาย หรือส่ง นักเรียนไปฝึกงานเพื่อให้ความสามารถในการวิชาชีพ

1.3 ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัย อาชีวศึกษาเพชรบุรี มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมอยู่ในระดับน้อย จากการ วิเคราะห์สังเกตได้ว่า สภาพห้องปฏิบัติการคับแคบ มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงอยู่ในระดับ มาก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการฝึกปฏิบัติการใด ๆ ก็ตามจะต้องมีห้องปฏิบัติการที่มีสภาพแวดล้อม ที่ดี จึงจะทำให้ผู้ฝึกเกิดความกระตือรือร้น สอดคล้องกับการวิจัยของ จุฬา วิริยะ (2533 : ง) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การจัดการเรียนการสอนภาคปฏิบัติของหลักสูตรคหกรรมศาสตร์ สาขา อาหารและโภชนาการ ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ผล การวิจัยพบว่า สิ่งที่ต้องปรับปรุงมาก ได้แก่ คุณสมบัติห้องปฏิบัติการ วัสดุฝึก อุปกรณ์และ เครื่องมือ ข้อแตกต่างสินค้ามีน้อยไม่เพียงพอต่อความต้องการ มีปัญหาอยู่ในระดับมาก เนื่องจากศูนย์การฝึกปฏิบัติการขายตรงเป็นศูนย์เล็ก ๆ ดังนั้น เจ้าของสินค้าจึงทำการส่ง แดตตาล็อกมาให้ไม่เพียงพอ แต่การขายสินค้าใด ๆ ก็ตาม ลูกค้าจะเกิดความต้องการซื้อและ พึงพอใจในการซื้อ จะต้องเห็นสินค้าก่อนจึงจะทำการตัดสินใจซื้อ รวมทั้ง จุฬา วิริยะ (2533 : ง) กล่าวว่า องค์ประกอบที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการสอนภาคปฏิบัติ ได้แก่ สถานที่ฝึก ต้องมี ความสอดคล้องกับจุดมุ่งหมาย เนื้อหาวิชาที่จะฝึกปฏิบัติ ปกติสถานที่ฝึกปฏิบัติมีความแตกต่าง กันตามรูปแบบและวิธีการสอนแต่ละลักษณะงาน อุปกรณ์และเครื่องมือ นับเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง เพื่อให้การฝึกปฏิบัติงานอยู่ในสภาพใกล้เคียงหรือสภาพความเป็นจริงมากที่สุด ส่วนสินค้าแต่ละ ประเภทที่วางขายมีให้เลือกน้อย ทั้งนี้เป็นเพราะห้องปฏิบัติการขายตรงทำการรับสินค้ามาขาย 5 ยี่ห้อ ได้แก่ มีสทิน อารอน อองเซ่ ลามิโนและนาเรียนเท่านั้น จึงทำให้สินค้ามีจำนวนน้อย ส่วนสินค้าที่เสนอขายราคาสูงกว่าท้องตลาด ทั้งนี้เป็นเพราะสินค้าที่นำมาขายมีการบวกเพิ่ม ค่าเปอร์เซ็นต์ในการส่งและส่งสินค้า จึงทำให้มีราคาสูงกว่าปกติและสินค้าจากแคตตาล็อกขาย ยากกว่าสินค้าตามท้องตลาดเพราะไม่เห็นตัวสินค้าที่แท้จริงทำให้ลูกค้าไม่มีความมั่นใจเมื่อสั่ง สินค้า เพราะแคตตาล็อกเป็นเอกสารประกอบรูปภาพที่เสนอขายเป็นข้อมูลที่จัดทำขึ้นมาเพื่อให้ ลูกค้าสามารถเห็นภาพพจน์ของสินค้าที่มีเพราะไม่อาจส่งสินค้าตัวจริงมาให้ดูเพราะใน แคตตาล็อกมีสินค้าเป็นจำนวนมาก

2. ผลการเปรียบเทียบปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ในด้านผู้เรียน ด้านผู้สอน และด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป ปรากฏผลดังนี้

2.1 นักเรียนที่เรียนรอบการเรียนต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงโดยรวม ด้านผู้เรียนและด้านผู้สอน แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะนักเรียนประสบปัญหาเมื่อฝึกปฏิบัติการขายตรงเหมือนกัน คือ ต้องฝึกทักษะในการปฏิบัติการขายตรงให้ชำนาญ โดยควรได้รับคำแนะนำและเทคนิคที่ดีจากอาจารย์ วิทยากรหรือผู้ที่ประสบความสำเร็จในการปฏิบัติการขายตรง ก็จะทำให้นักเรียนมีความกล้า อีกทั้งควรมีการฝึกปฏิบัติให้มากกว่านี้ ก็จะก่อให้เกิดความชำนาญยิ่งขึ้น ดังคำกล่าวของธวัชชัย จินดาพาณิชย์ (2541 : 5) กล่าวว่า นักขายที่จะประสบความสำเร็จได้จะต้องเป็นคนที่มีความขยันหมั่นเพียร อดทนในการทำงาน มีความทะเยอทะยานต่อความก้าวหน้า มีความรักในการขายและมีความรู้ความสามารถ มีความคิดริเริ่มที่จะหาความรู้อยู่ตลอดเวลา ส่วนด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป นักเรียนมีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยนักเรียนรอบปกติมีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงมากกว่านักเรียนรอบพิเศษ เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะนักเรียนรอบปกติเริ่มเข้าเรียนตั้งแต่เวลา 08.00 – 16.00 น. มีการฝึกปฏิบัติอยู่บ่อย ๆ ทำให้พบเห็นปัญหาการฝึกได้มากกว่า อีกทั้งจะเห็นถึงสภาพห้องปฏิบัติการขายตรง ว่าจะมีความคับแคบและเมื่อมีการฝึกปฏิบัติมากกว่าหรือบ่อย ๆ ก็จะพบเห็นปัญหาเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมได้มากกว่า จึงทำให้ทราบถึงจำนวนแคตตาล็อกมีไม่เพียงพอและลูกค้าต่อว่าราคาสูงกว่าท้องตลาด ซึ่งผู้ที่ฝึกปฏิบัติบ่อย ๆ ก่อให้เกิดความชำนาญและพบเห็นจุดบกพร่องได้ ดังคำกล่าวของธวัชชัย จินดาพาณิชย์ (2541 : 7) กล่าวว่า นักขายที่มีความขยันหมั่นเพียรในการทำงาน จะพยายามที่จะทำงานให้บรรลุเป้าหมายและจะหาวิธีพัฒนาการทำงานให้ดียิ่งขึ้น ดังนั้นเมื่อมีการฝึกฝนมากก็จะทำให้พบเห็นปัญหามาก ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของศิริลดา คำทา (2545 : 68-70) พบว่า นักเรียนที่เรียนรอบการเรียนต่างกันมีปัญหาการเรียนแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

2.2 นักเรียนที่เรียนระดับชั้นต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงโดยรวม และรายด้าน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะนักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช. 3 มีการฝึกปฏิบัติขายตรงตั้งแต่เริ่มเข้าเรียนจนถึงปัจจุบันจะทำให้เกิดทักษะและความชำนาญมากกว่า ทำให้พบอุปสรรคมากกว่านักเรียนที่เรียนระดับชั้น ปวช. 1 และ ปวช.2 ซึ่งฝึกน้อยกว่า ดังคำกล่าวของเพ็ญภา สิมสมิทธิ (2543 : 40-43) กล่าวว่า นักขายที่จะประสบความสำเร็จได้จะต้องมีความรู้เกี่ยวกับตนเอง มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ มีความรู้ในกิจการ มีความรู้เกี่ยวกับลูกค้า ดังนั้น นักเรียนที่เรียนระดับชั้นปวช. 3 จึงพบเห็นปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงมากขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัย

ของนริศ ประมวลสุข (2544 : บทคัดย่อ) ที่พบว่า นักเรียนที่เรียนระดับชั้นต่างกัน มีปัญหาการฝึกงาน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

2.3 นักเรียนที่มีผู้ปกครองที่มีอาชีพต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายโดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะอาชีพของผู้ปกครองของนักเรียนไม่ส่งผลต่อการฝึกปฏิบัติของนักเรียน เนื่องจากไม่ได้เป็นฐานที่จะส่งผลต่อการฝึกแต่ขึ้นอยู่กับ การฝึกฝนในการปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนเองและขึ้นอยู่กับความสนใจของนักเรียนที่จะทำให้เกิดความชำนาญและพบเห็นปัญหาในการฝึกปฏิบัติการขายตรง ดังคำกล่าวของ ชวชัย จินดาพาณิชย์ (2541 : 31) กล่าวว่า นักขายที่ดีต้องมีใจรักในอาชีพนักขาย ว่าเป็นอาชีพที่สามารถทำรายได้ให้กับตนเอง ต้องมีใจรักดังนั้นนักขายจึงควรจะต้องทุ่มเทความรู้ความสามารถอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติการขายก็จะทำให้ประสบความสำเร็จ

2.4 นักเรียนมีผู้ปกครองมีรายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน มีปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะรายได้ของผู้ปกครองส่วนใหญ่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน จึงทำให้พบเป็นปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงเหมือนกัน ทำให้นักเรียนมี ปัญหาการฝึกปฏิบัติไม่แตกต่างกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของนริศ ประมวลสุข (2544 : บทคัดย่อ) นักเรียนที่มีรายได้จากสถานประกอบการต่างกัน มีปัญหาการฝึกงานแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของศิริดา คำทา (2545 : 68-70) พบว่า นักเรียนที่ ผู้ปกครองมีรายได้แตกต่างกันมีปัญหาการเรียนสาขาวิชาพณิชยการ(การขาย) แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

1. ผลการวิจัยครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี เพื่อใช้เป็นแนวทางสำหรับผู้สอนนำข้อมูลที่ได้ไปใช้เพื่อปรับปรุงการฝึกปฏิบัติการขายตรงได้อย่างเหมาะสม พบว่า ปัญหาส่วนใหญ่เกิดจากนักเรียนไม่ได้รับการสาธิตปฏิบัติการขายตรงที่เป็นตัวอย่าง เช่น ผู้สอนสอนแต่ทฤษฎี ไม่มีการสาธิตให้ดู หรือไม่มีการเชิญวิทยากรที่เป็นผู้มีประสบการณ์การขายตรงมาสาธิตให้นักเรียนดู ทำให้นักเรียนขาดทักษะหรือความรู้จากประสบการณ์ที่เป็นตัวอย่างที่ดี ดังนั้นจึงควรมีการเชิญวิทยากรที่มีความรู้ในการปฏิบัติการขายตรงมาให้ความรู้เพิ่มเติม ส่วนด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป พบว่ามีปัญหาในเรื่อง ห้องปฏิบัติการคับแคบ ไม่ทันสมัย ดึงดูดใจลูกค้า ดังนั้นจึงควรมีการปรับปรุงและจัดวางผังในห้องปฏิบัติการให้ดูทันสมัยและสะดวกเมื่อเข้าใช้บริการ ส่วนแคตตาล็อกมีจำนวนไม่เพียงพอ จึงควรติดต่อร้านตัวแทนจำหน่ายเพื่อขอแคตตาล็อกเพิ่ม

ให้เพียงพอกับความต้องการ ส่วนสินค้าที่ขายมีราคาแพง จึงทำให้ขายยาก ควรเพิ่มค่าเปอร์เซ็นต์ของการขายสินค้าให้นักเรียน เพื่อเป็นขวัญ กำลังใจในการฝึกฝน

2. ผลการวิจัยครั้งนี้ ทำให้ทราบว่า การฝึกปฏิบัติใด ๆ ก็ตามเมื่อมีการฝึกปฏิบัติบ่อย ๆ จะทำให้เกิดความชำนาญ เมื่อพบเห็นปัญหา จะทำให้ผู้เรียนสามารถหาวิธีแก้ปัญหาได้ดี ดังนั้นผู้ที่ฝึกปฏิบัติบ่อยจะก่อให้เกิดความชำนาญยิ่ง ๆ ขึ้นไป จึงควรเน้นให้ผู้เรียนมีการฝึกปฏิบัติบ่อย ๆ ให้เกิดความชำนาญเพื่อปูพื้นฐานไปสู่อาชีพในอนาคต

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี เช่น สาขาวิชาการขายหรือสาขาวิชาการตลาดโดยตรง

2. ติดตามผลและประเมินผลการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี เพื่อนำมาปรับปรุงกระบวนการฝึกปฏิบัติการขายตรงให้เกิดประสิทธิภาพ

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กระทรวงศึกษาธิการ. (2545). *หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2538 และ ประเภทวิชาพาณิชยกรรม. เพชรบุรี : วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี.*
- กรมอาชีวศึกษา. (2545). *61 กรมอาชีวศึกษาวิวัฒน์ 2544-2545. กรุงเทพฯ : กรมอาชีวศึกษา.*
- ทองศักดิ์ วัณชัย และวินิจ โชติสว่าง. (2532). *สภาพการสอนภาคปฏิบัติวิชาชีพของอาจารย์ผู้สอนสายวิชาเกษตรศาสตร์ คณะเกษตรศาสตร์บางพระ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล รายงานการวิจัยชลบุรี คณะเกษตรบางพระ. ชลบุรี : สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตบางพระ. ถ่ายเอกสาร.*
- รัชชัย จินดาพาณิชย์. (2541). *บุคลิกนักขาย. กรุงเทพฯ : บริษัทพัฒนาวิชาการ(2535) จำกัด.*
- นริศ ประมวลสุข. (2544). *ปัญหาการฝึกงานของนักเรียนหลักสูตรอาชีวศึกษาระบบทวิภาคี วิทยาลัยพณิชยการธนบุรี. สารนิพนธ์ กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.*
- นิภา เพชรสม. (2537). *จากหลักสูตรสู่...การจัดการเรียนการสอนที่มีประสิทธิภาพ. ภาควิชาหลักสูตรและการสอน คณะวิชาครุศาสตร์ สถาบันราชภัฏเพชรบุรี.*
- พยุศักดิ์ จันทรสุรินทร์. (2544). *การปฏิรูปการอาชีวศึกษา. ในเอกสารประกอบคำบรรยาย ในการประชุมสัมมนา. กรมอาชีวศึกษา. อุดรธานี.*
- เพ็ญภา สิมสมิทธิ. (2543). *บุคลิกนักขาย. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แม็ค จำกัด.*
- ภัทรานิษฐ์ วงศ์แก้ว. (2543). *การขายตรง. กรุงเทพฯ : ศูนย์รวมหนังสือกรุงเทพฯ.*
- รุ่ง แก้วแดง. (254). *ปฏิรูปการศึกษาไทย. กรุงเทพฯ : มติชน.*
- รุจิราถ ศรีสุวรรณ. (2545). *ความคิดเห็นที่มีต่อการเรียนการสอน สาขาวิชาการขายของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนพณิชยการเพชรบุรี. สารนิพนธ์ กศ.ม.(ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.*
- ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ. (2538). *เทคนิคการวิจัยทางการศึกษา. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.*
- วารินทร์ สิ้นสูงสุด. (2543). *ศิลปะการขาย. กรุงเทพฯ : สยามมิตรการพิมพ์.*
- วินิจ โชติสว่าง. (2534). *ปัญหาและการปรับปรุงการสอนภาคปฏิบัติวิชาเกษตร รายงานการวิจัย. ชลบุรี : คณะเกษตรศาสตร์บางพระ. ถ่ายเอกสาร.*
- วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี. (2545). *สรุปสาระสำคัญแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9. เพชรบุรี : วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี . ถ่ายเอกสาร.*

- ศิริลดา คำทา. (2545). ปัญหาการเรียนของนักเรียน สาขาวิชาพัฒนศึกษา(การขยาย) วิทยาลัย อาชีวศึกษาเพชรบุรี. สารนิพนธ์ กศ.ม.(ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- สมคิด จันทรเสนาวงศ์. (2539). ปัญหาในการดำเนินกิจกรรมบริษัทจำลอง ตามความคิดเห็น ของครูที่ปรึกษาในโรงเรียนมัธยมศึกษา จังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์ วท.ม. (เกษตรศาสตร์). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- สุดาดวง เรืองรุจิระ. (2544). การขยาย 2. กรุงเทพฯ : บริษัทสำนักพิมพ์แม็ค จำกัด.
- สุพัฒน์แสฎฐ พสุชาธรรม และสันติ อ้นอารี. (2545). การขยายเบื้องต้น. กรุงเทพฯ : บริษัท เอ็ดดูเท็กซ์ จำกัด.
- อุบลรัตน์ ไวปรีชี. (2544). การขยาย. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- อุมาพร สกลรักษ์. (2540). ความคิดเห็นของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ที่มีต่อ การจัดการเรียนการสอนของวิทยาลัยพัฒนศึกษา สังกัดกรมอาชีวศึกษา. ปรินิพนธ์ กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง

ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง
แบ่งเป็น 3 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง
รวม 3 ด้าน คือ ด้านผู้เรียน ด้านผู้สอน ด้านสภาพแวดล้อม
ทั่วไป

ตอนที่ 3 แบบสอบถามปลายเปิด เพื่อขอทราบความคิดเห็น และ
ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย
เรื่อง ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง () หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริง เกี่ยวกับตัวท่านมากที่สุด

1. รอบการเรียน

- () 1.1 รอบปกติ
 () 1.2 รอบพิเศษ

2. ระดับชั้น

- () 2.1 ปวช. 1
 () 2.2 ปวช. 2
 () 2.3 ปวช. 3

3. อาชีพของผู้ปกครอง

- () 3.1 ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 () 3.2 พนักงานบริษัทเอกชน / รับจ้าง
 () 3.3 เกษตรกรรม
 () 3.4 อาชีพอิสระ/ธุรกิจส่วนตัว
 () 3.5 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

4. รายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน

- () 4.1 ไม่เกิน 10,000 บาท
 () 4.2 10,001 บาทขึ้นไป

ตอนที่ 2 แบบสอบถามปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตร
วิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี 3 ด้าน คือ ด้านผู้เรียน ด้านผู้สอน และ
ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป

คำชี้แจง โปรดพิจารณาข้อความแต่ละข้อและทำเครื่องหมาย / ลงในช่องที่ตรงกับระดับ
ปัญหาตามความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง	ระดับปัญหา			
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านผู้เรียน				
1. ข้าพเจ้าไม่มีการเตรียมตัวก่อนการเสนอขาย สินค้าให้ลูกค้า				
2. ข้าพเจ้ามีความรู้ในสินค้าที่เสนอขายน้อย				
3. ข้าพเจ้าไม่ได้ศึกษาสินค้าของกลุ่มแข่งขัน				
4. ข้าพเจ้าไม่กล้าเข้าไปพูดคุยกับลูกค้าเป้าหมาย เพื่อแสวงหาลูกค้าได้				
5. ข้าพเจ้าขาดมนุษยสัมพันธ์กับลูกค้า				
6. ข้าพเจ้ายังไม่เข้าใจวิธีการเสนอขายสินค้า				
7. ข้าพเจ้าไม่สามารถแก้ไขข้อโต้แย้งของลูกค้าได้				
8. ข้าพเจ้าไม่มีความเชื่อมั่นในตนเองเมื่อปฏิบัติ การขาย				
9. ข้าพเจ้าไม่มีความสามารถในการโน้มน้าวจิตใจ ชักจูงลูกค้าให้ซื้อสินค้า				
10. บุคลิกภาพของข้าพเจ้าไม่เป็นที่น่าเชื่อถือ สำหรับลูกค้า				
11. ข้าพเจ้าไม่ค่อยมีความรับผิดชอบในการฝึก ปฏิบัติการขายตรง				
12. ข้าพเจ้ามีความกระตือรือร้นในการขายน้อย เนื่องจากเห็นว่าไม่ใช่อาชีพในอนาคต				

ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง	ระดับปัญหา			
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด
13. ข้าพเจ้าไม่สามารถนำความรู้ทางทฤษฎีมาปรับใช้กับการฝึกปฏิบัติการขายได้				
14. ข้าพเจ้าไม่เคยได้รับความรู้จากวิทยากรที่ประสบความสำเร็จจากการขาย				
15. ข้าพเจ้าไม่มีใจรักในอาชีพขาย				
ด้านผู้สอน				
16. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่ค่อยดูแลเอาใจใส่ผู้เรียนอย่างใกล้ชิด				
17. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่ค่อยให้คำแนะนำกับผู้เรียน				
18. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เรียน				
19. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่ค่อยเป็นกันเองกับผู้เรียนเกี่ยวกับการฝึกปฏิบัติการขายตรง				
20. อาจารย์ส่วนใหญ่ขาดการรับฟังปัญหาของผู้เรียน				
21. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่ค่อยชำนาญในการฝึกทักษะแก่ผู้เรียน				
22. อาจารย์ส่วนใหญ่ไม่สามารถถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับการฝึกปฏิบัติการขายตรงให้ผู้เรียนนำไปปฏิบัติได้				
23. อาจารย์ส่วนใหญ่สอนทฤษฎีมากกว่าการฝึกปฏิบัติ				
24. อาจารย์ส่วนใหญ่ขาดการสอนแบบสาธิตวิธีการขายให้ผู้เรียนดู				
25. อาจารย์ส่วนใหญ่สอนเนื้อหาที่ล้าสมัย ไม่ทันต่อเหตุการณ์				
ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป				
26. สภาพห้องปฏิบัติการคับแคบ				
27. การจัดวางผังในห้องปฏิบัติไม่เหมาะสมต่อการมาติดต่อของผู้เรียน				

ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง	ระดับปัญหา			
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด
28. ห้องปฏิบัติการอยู่ในทำเลที่ไม่เหมาะสม				
29. อากาศในห้องปฏิบัติการร้อนอบอ้าว				
30. พนักงานประจำห้อง Direct Sales พุดจาไม่ไพเราะ				
31. พนักงานประจำห้อง Direct Sales ให้บริการขาดความนับไว				
32. พนักงานประจำห้อง Direct Sales ไม่ค่อยมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี				
33. แคตตาล็อกสินค้ามีน้อย ไม่เพียงพอกับความต้องการ				
34. แบบฟอร์มใบสั่งซื้อที่ใช้ในห้อง Direct Sales ผู้สั่งซื้อกรอกข้อมูลการสั่งซื้อได้ไม่ครบถ้วน				
35. สินค้าแต่ละประเภทที่วางขายมีให้เลือกน้อย				
36. สินค้าที่เสนอขายไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า				
37. สินค้าที่เสนอขายราคาสูงกว่าท้องตลาด				
38. สินค้าจากแคตตาล็อกขายได้ยากกว่าสินค้าตามท้องตลาด				
39. สินค้าที่ได้รับจากบริษัทไม่ตรงกับใบสั่งซื้อ				
40. บริษัทส่งสินค้าไม่ตรงกำหนดเวลา ทำให้เกิดปัญหากับลูกค้า				

ตอนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะในการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับ

ประกาศนียบัตร วิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี 3 ด้าน คือ ด้านผู้เรียน
ด้านผู้สอน และด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป

คำชี้แจง โปรดแสดงความคิดเห็นหรือข้อคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรง

1. ด้านผู้เรียน

ปัญหา.....

.....

.....

ข้อเสนอแนะ.....

.....

.....

2. ด้านผู้สอน

ปัญหา.....

.....

.....

ข้อเสนอแนะ.....

.....

.....

3. ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไป

ปัญหา.....

.....

.....

ข้อเสนอแนะ.....

.....

.....

ภาคผนวก ข
รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพีร์ ลิ้มไทย

อาจารย์สิฏฐากร ชูทรัพย์

อาจารย์เพ็ญสุข ม่วงไหมทอง

อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ

คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ

คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

อาจารย์ประจำคณะวิชาบริหารธุรกิจ

วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

ภาคผนวก ค
หนังสือขอเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย

ที่ ศธ 0519.12/ ๒ ๒ ๖ ๕



บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

สุขุมวิท 23 กรุงเทพฯ 10110

๑๕ สิงหาคม 2546

เรื่อง ขอกความอนุเคราะห์เพื่อการวิจัย

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม

เนื่องด้วย นางสาวเสาวรส เกียรติพัฒนกุล นิสิตระดับปริญญาโท วิชาเอกธุรกิจศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำสารนิพนธ์ เรื่อง “ปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี” โดยมี รองศาสตราจารย์ชูศรี วงศ์รัตนะ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ในการนี้ นิสิตมีความจำเป็นต้องเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย โดยขอให้นักเรียนระดับ ปวช. ชั้นปีที่ 1-3 จำนวน 250 คน ตอบแบบสอบถามปัญหาการฝึกปฏิบัติการขายตรงของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ในระหว่างเดือนสิงหาคม 2546

จึงเรียนมาเพื่อขอกความอนุเคราะห์ ได้โปรดพิจารณาให้ นางสาวเสาวรส เกียรติพัฒนกุล ได้เก็บข้อมูลในการทำสารนิพนธ์ และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์นภภรณ์ หะวานนท์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

โทร. 02-664-1000 ต่อ 5618, 5731

หมายเหตุ : ต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ นิสิต โทรศัพท์ 032-425557

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ชื่อ ชื่อสกุล	นางสาวเสาวรส เกียรติพัฒนกุล
วัน เดือน ปีเกิด	20 มกราคม 2502
สถานที่เกิด	ตำบลบัวงาม อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี
ตำแหน่งหน้าที่การงานในปัจจุบัน	อาจารย์ 2 ระดับ 7
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี ถนนราชวิถี ตำบลคลองกระแชง อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบุรี 76000

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2519	ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนสายธรรมจันทร์ จังหวัดราชบุรี
พ.ศ. 2523	บธ.บ. (การตลาด) มหาวิทยาลัยสยาม กรุงเทพมหานคร
พ.ศ. 2546	กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา) มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ