



วิจัยในชั้นเรียน

เรื่อง

พัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน วิชาการขายเบื้องต้น เรื่องการปฏิบัติงานขายตามกระบวนการ
จัดจำหน่ายสินค้าและบริการ ของนักศึกษาระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่ 1
สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ โดยการใช้การขายสินค้าและบริการภายใน
วิทยาลัยอาชีวศึกษารักษาดิพนธ์การและเทคโนโลยี ปีการศึกษา 2565

ชื่อผู้วิจัย

นางสาวสุพรรณษา คำอิม

วิทยาลัยอาชีวศึกษารักษาดิพนธ์การและเทคโนโลยี

ประจำปีการศึกษาที่ 1/2565

ชื่อผลงานวิจัย	พัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน วิชาการขายเบื้องต้น เรื่องการปฏิบัติงานขายตามกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ ของนักศึกษาระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่ 1 สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ โดยใช้การขายสินค้าและบริการภายใน วิทยาลัยอาชีวศึกษากักตึกพัฒนวิชาการและเทคโนโลยี ปีการศึกษา 2565
ชื่อผู้วิจัย	นางสาวสุพรรณษา คำอ้อม
ตำแหน่ง	ครูผู้สอน
วุฒิการศึกษา	บริหารธุรกิจ(การบัญชี) มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร
สถานที่ทำงาน	วิทยาลัยอาชีวศึกษากักตึกพัฒนวิชาการและเทคโนโลยี
ปีที่ทำการวิจัย	ปีการศึกษา 2565
ประเภทงานวิจัย	วิจัยในชั้นเรียน

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1.เพื่อพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ เรื่องการปฏิบัติงานตามกระบวนการขายและบริการลูกค้า ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่ 1 สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ โดยการจำหน่ายสินค้าและบริการภายในวิทยาลัยอาชีวศึกษากักตึกพัฒนวิชาการและเทคโนโลยี ผู้วิจัยรับผิดชอบภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2565 จำนวน 2 ห้องเรียน รวมทั้งสิ้น 68 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่การเสนอขายสินค้าและบริการ โดยแบ่งกลุ่มละ 8-9 คน โดยขายสินค้าที่โรงอาหารภายในวิทยาลัยทุกวัน โดยจะมีเกณฑ์ การประเมินในการเก็บรวบรวมข้อมูลจริง สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการวิจัย

จากพฤติกรรมการแสดงออกของนักศึกษา ระดับ ชั้น ปีที่ 1 ภาคเรียนที่ 1/2565 บทเรียน เรื่อง เรื่องการปฏิบัติงานขายตามกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ จำนวน 68 คน แบ่งเป็นกลุ่มๆ ละ 8-9 คน จำนวน 9 กลุ่ม ครั้งที่ 1 พบว่า

- 1.นักศึกษามีเทคนิคการนำเสนอ สาธิต และปิดการขาย ดีเยี่ยม ร้อยละ 29.41 ดีมาก ร้อยละ 26.47 ดี ร้อยละ 25 พอใช้ ร้อยละ 17.64 ปรับปรุง ร้อยละ 1.47
- 2.การใช้คำพูดและน้ำเสียงในการนำเสนอ สาธิต และปิดการขาย ดีเยี่ยม ร้อยละ 25 ดีมาก ร้อยละ 26.47 ดี ร้อยละ 20.58 พอใช้ ร้อยละ 19.11 ปรับปรุง ร้อยละ 8.82
- 3.การสร้างบรรยากาศในการนำเสนอ สาธิต และปิดการขาย ดีเยี่ยม ร้อยละ 22.05 ดีมาก ร้อยละ 27.94 ดี ร้อยละ 22.05 พอใช้ ร้อยละ 19.11 ปรับปรุง ร้อยละ 8.82